INMOBILIARE
LATAM

CARIBE MEXICANO
CONTINÚA EL AUGE
REAL ESTATE SUMMIT
RIVIERA MAYA

INSTITUCIONALIZACIÓN
DE LA VIVIENDA
EN RENTA

NUEVOS
PROYECTOS
2019-2020

CIUDADES
DEL FUTURO
¿CUÁNTO CUESTA
VIVIR EN ELLAS?

RETOS Y OPORTUNIDADES
EN EL BAJÍO REAL ESTATE
SUMMIT QUERÉTARO

CAPITAL

CREANDO DESARROLLOS
QUE TRASCIENDEN

$90.00 107
7 52435 78063 6
AÑO 19-NÚMERO 116
$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.

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

SOLARBAN®

Los vidrios **Solarban®** en tus fachadas:

- Brindan confort térmico en el interior
- Bloquean la entrada de calor
- Permiten la entrada de luz natural
- Reducen los costos de operación
- Reducen el gasto de energía eléctrica

U.S. GREEN BUILDING COUNCIL
LEED SILVER
USGBC

VIDRIO **SOLARBAN® 70XL | TINTEX®/SOLEXIA®**
SAQQARA
Nuevo León, México

Luz visible (VLT)	Coeficiente de ganancia de calor (SHGC)	Proporción de ganancia solar respecto a la luz (LSG)
58%	**.27**	**2.15**

*Estos valores son considerando UD Solarban® 70XL | Tintex®/Solexia® + Claro 6mm con espacio de aire de 25 mm

arquitectonico@vitro.com | www.vitroarquitectonico.com

REB SUMMITS 2020

INMOBILIARE

LOS ÁNGELES, NEW YORK, MAZATLÁN, GUADALAJARA, MONTERREY, BAJA CALIFORNIA, RIVIERA MAYA, QUERÉTARO, CDMX, MÉRIDA, PANAMÁ, MIAMI, BOGOTÁ.

PATROCINIOS DISPONIBLES

Contacto: +52 (55) 5514 7914

info@b2bmedia.mx

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

LA NUEVA CARA DE SANTA CATARINA

DISTRITO DOMO

UNA NUEVA FORMA DE VIVIR_

Hoy se inicia una nueva estapa en la cual los espacios que paulatinamente van dejando de ser industriales se convierten en un centro urbano, un distrito que integra vivienda, comercio y áreas de esparcimiento.

Un proyecto de: Desarrollos Delta

INVIERTE EN LOCALES COMERCIALES

Te presentamos Caliza, la primera torre de usos mixtos en la Fase I de Distrito Domo, con excelente ubicación y excelentes vistas la Sierra Madre y la Huasteca.

Caliza cuenta con locales comerciales en venta desde los 35 hasta los 190 m2 ideales para comercio de barrio, restaurantes, oficinas y servicios. Algunos de los beneficios para los comercios son el alto tráfico peatonal, el acceso directo a avenidas principales y el consumo de los propios habitantes del edificio.

Una de las principales ventajas de invertir en Torre Caliza, es el formar parte de un pool de rentas que ofrece un mejor control para mejorar la plusvalía y mix de clientes.

Aprovecha esta verdadera oportunidad de inversión.

Av. Manuel Ordoñez, El Lechugal,
66376 Santa Catarina, N.L.

@. info@distritodomo.com | T. 8186784656 | distritodomo.com

MODERNIDAD
ARTE Y CULTURA.
Sé parte de una comunidad dinámica y activa en la zona más privilegiada de Valle Oriente en San Pedro Garza García, Nuevo León.
120,000 m² de oficinas en venta y renta.
35,000 m² rentables de espacios comerciales, restaurantes y entretenimiento.

Visita nuestro Showroom.
Circuito Frida Kahlo 303 Valle Oriente, S.P. G.G.
N.L. México | (81) 8100 7200 81 2202 4037
2 hoteles de 170 habitaciones cada uno.
Más de 600 departamentos.
DISTRITO
CAPITAL

Carta Editorial

En la segunda mitad del año los números en la actividad inmobiliaria en México no son los esperados, los indicadores muestran gran debilidad en el sector de la construcción, sobre todo por el parálisis en la ejecución del gasto público para infraestructura, el freno o suspensión de obras y la indefinición de la política económica en el país. Donde el mercado más afectado ha sido el de la Ciudad de México,con una disminución de casi 30 por ciento.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en el mes de julio se reportó un descenso de 8.3% en el valor de la producción de las empresas ligadas a la edificación. Si bien, esta situación es alarmante, muchos de los desarrolladores e inversionistas aún mantienen la esperanza en el país y esperan que al cierre del año sector muestre mayor estabilidad.

Frente a esta situación, Inmobiliare ha apoyado el desarrollo y profesionalización del sector acercando a sus lectores la información más relevante sobre los cambios y oportunidades en el mercado, por lo que esta edición incluye temas como la inversión en la región del Caribe y el Bajío, la nueva Ley Nacional de Extinción de Dominio, la institucionalización de la vivienda en renta y el mercado inmobiliario de los Millennials, además, se hacer énfasis en los desarrollos integrales para crear valor, tal como lo ha desarrollado GM Capital.

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 116 año 18 Publicación bimestral Octubre - Noviembre 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

Relaciones Públicas
Rosy Kuri
rosy.kuri@inmobiliare.com

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

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

Coordinadora General de Diseño
Laura Molina Benítez
laura.molina@inmobiliare.com

Equipo de Diseño
Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliare.com
Monserrat Medina Mora
monserrat.medina@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
Mitzy Hernández
mitzy.hernandez@inmobiliare.com
Logística
David Hernández
Felipe Romero
Eduardo García
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

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

ciudad mayakoba™
riviera maya, mx
Descubre la primera comunidad planeada, integral y sustentable de la Riviera Maya localizada en el área de crecimiento y mayor plusvalía de la ciudad de Playa del Carmen.

Gran Parque Metropolitano

Hospital de especialidades

Colegio

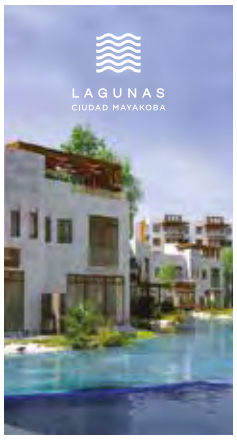
Universidad

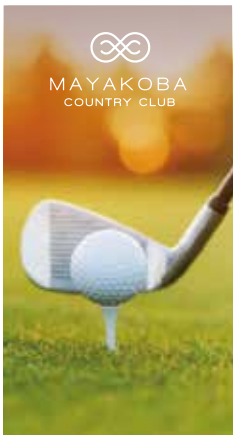
Centro comercial y de entretenimiento

Extensas áreas de conservación

24 km de ciclovías

27 km de andadores





NATURALMENTE viva

ciudadmayakoba.com

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

INMOBILIARE LATAM

14 NOTICIAS

24 INSTAGRAM

26 LÍDERES
Líderes del segmento industrial en México

28 PLATAFORMAS

30 INVERSIÓN
Mercados Emergentes circa 2020: Impacto sobre Inversiones en Latinoamérica y México

36 CONSTRUCCIÓN
GP&H: Certeza legal y seguridad jurídica

38 INVERSIÓN
FIBRAS: Bondades y Riesgos de Inversión

42 CONSTRUCCIÓN
Senties Chauvet, diseñando fianzas para el desarrollo inmobiliario

46 INDUSTRIA
Incertidumbre por la nueva ley nacional de extinción de dominio

54 DESARROLLO URBANO
5 Ciudades del Futuro y cuánto te cuesta vivir en ellas

60 PROYECTOS
5 Proyectos internacionales

62 DESARROLLO URBANO
Jardín Juárez: ejemplo de un destino gastronómico y social para combatir la delincuencia

66 DESARROLLO URBANO
El encuentro social como activo inmobiliario

70 EN PORTADA
GM Capital: creando desarrollos que trascienden

80 TURISMO
incursiona en la industria de hospitality de la mano del mejor talento nacional

84 TURISMO
panorama del mercado residencial turístico

92 PROYECTOS
Tres Vidas Acapulco: el desarrollo inmobiliario ocean front más exclusivo de acapulco

94 CONGRESO
impulsando el desarrollo inmobiliario en el caribe 4º Real Estate Business Summit Riviera Maya

116 NUMERALIA
La construcción en el primer semestre del 2019 con uno de los desempeño más bajo en la historia de México

SUMARIO

118 CONSTRUCCIÓN
¿Cuándo inicia realmente el 2019?

126 VIVIENDA
El camino a la institucionalización de la vivienda en renta

128 CONSTRUCCIÓN
Avances de la Reconstrucción en la CDMX a dos años del 19S

130 INDUSTRIA
CBRE liderando el mercado inmobiliario de bienes raíces comerciales en México

138 VIVIENDA
Querétaro pieza imprescindible del desarrollo en el Bajío

142 CONGRESO
Reafirman al Bajío como una de las mejores regiones para inversión inmobiliaria, pese a incertidumbre: Real Estate Business Summit Querétaro

156 VIVIENDA
¿Cómo están impactando los Millennials el sector inmobiliario?

158 OFICINAS
Los mercados inmobiliarios de latinoamérica bajo una perspectiva estadounidense

162 PROYECTOS
BRG Homes lanza residencias edición limitada en Oceana Bal Harbour

164 PROYECTOS
Especial proyectos 2019

172 MARKETING
Cómo vender $ 29,904,787 dólares en bienes raíces en 24 horas

176 INDUSTRIA
El gran futuro inmobiliario de nuestro país

178 TECNOLOGÍA
México un país listo para la instalación de centros de desarrollo tecnológico

182 TECNOLOGÍA
Hacia un real estate más inteligente

186 ARTE
Arte Funo: la difusión cultural a través de los desarrollos

188 LIBROS
5 libros

190 AGENDA
Eventos del Real Estate

Grupo Posadas abrirá el primer Live Aqua Beach Resort en República Dominicana

La compañía hotelera Grupo Posadas dio a conocer la apertura del primer Live Aqua Beach Resort Punta Cana, República Dominicana para la primavera del próximo año. De acuerdo con José Carlos Azcárraga, director general, el hotel ofrecerá 345 suites, disponibles en siete categorías con vistas al mar, a sus jardines o hacia las albercas. Además de experiencias sensoriales, servicios personalizados, arte, diseño y diversas amenidades.

Office Depot lanza proyecto de coworking

La cadena papelera Office Depot, de Grupo Gigante, lanzará un proyecto piloto de espacio de coworking con servicio de café para adecuarse a las necesidades de las nuevas generaciones. Ubicada en la tienda de Villa Coapa, tendrá áreas de coworking y atención a las Pymes, además de darle un mayor espacio a productos de alta demanda, como los equipos gaming.

Colocan primera piedra de la Plaza Sendero Santa Catarina en Monterrey

Grupo Acosta Verde, desarrollador de centros comerciales, realizó la ceremonia de colocación de la primera piedra de la plaza comercial "Sendero" que será construida en un terreno de 155 mil m^2 en el municipio de Santa Catarina, en el área metropolitana de Monterrey, Nuevo León. La cual tendrá una inversión de mil 200 millones de pesos y albergará a más de 200 tiendas de diferentes giros.

O'Donnell levanta capital por 945 mdp para cinco proyectos

O'Donnell, firma especializada en el desarrollo y administración de inmuebles industriales en México realizó la reapertura de su fondo de Certificados de Capital de Desarrollo (CKD ODOCK18) por un monto de 945 millones de pesos de capital institucional para cinco proyectos nuevos. En un comunicado enviado a la Bolsa Mexicana de Valores, la firma detalló que este monto representa casi el 50% adicional a los 2 mil millones de pesos levantados a finales del 2018.

Infonavit otorga descuento a afiliados que ya pagaron 90% de su crédito

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) a través del programa 90-10, condonará el saldo de crédito restante a los derechohabientes que hayan liquidado 90% del financiamiento. Con lo que se se busca beneficiar hasta 40 mil familias al cierre de año.

VINTE coloca dos bonos verdes por 699 mdp

La inmobiliaria VINTE realizó la colocación de dos Bonos Verdes en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) por un monto de 699 millones de pesos (mdp) destinados a financiar proyectos para el desarrollo de comunidades sustentables mediante la construcción de escuelas, vivienda e infraestructura.

Apple Leisure Group nombra CEO a Alejandro Reynal

A inicios de septiembre, la compañía Apple Leisure Group, anunció el nombramiento de Alejandro Reynal como su CEO. En la estrategia de transición, Reynal tomó el lugar de Alex Zozaya, quien se desempeñará como Executive Chairman y liderará el Consejo Directivo.

OKO Group anuncia inauguración de oficinas en la Ciudad de México

OKO Group, la firma internacional de desarrollo inmobiliario fundada por Vladislav Doronin, propietario y Presidente de la firma de hospitalidad Aman, dio a conocer la inauguración de sus nuevas oficinas en la Ciudad de México, ubicadas en Aristóteles 123, Polanco. La cual cuenta con una inversión cercana a los 250 mil dólares en su adecuación, y estará promoviendo dos nuevos proyectos en el Sur de la Florida: Una Residences y Missoni Baia.

Banco Inmobiliario Mexicano

Su Cimiento Financiero

Unidad de Valuación BIM

Avalúos Inmobiliarios | *Avalúos Especializados* | *Estudios de Factibilidad* | *Verificación de Obra*

Especialistas en avalúos:

INFONAVIT

FOVISSSTE

15 años de experiencia | Cobertura Nacional | Valuadores Especializados

Dele el valor justo a su inmueble

servicioavaluos@bim.mx • **www.bim.mx**

Tren Maya contará con tres estaciones más

De acuerdo con Rogelio Jiménez Pons, director del Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur), se agregaran otras tres estaciones a la ruta del Tren Maya, por lo que contará con un total de 18. Las tres estaciones son Cancún Centro, y Chetumal en Quintana Roo; y El Triunfo, en Tabasco. Además se analiza conectar con Guatemala.

Sheinbaum presenta nuevo plan urbano para vivienda asequible

El Gobierno de la Ciudad de México (CDMX) presentó el Programa Especial de Regeneración Urbana y Vivienda Incluyente, el cual promete ser un nuevo modelo de redensificación a largo plazo para la capital. De acuerdo con Claudia Sheinbaum, Jefa de Gobierno de la CDMX el nuevo programa propone, de entrada, un modelo incluyente, dirigido a todos los segmentos, donde el 30% sean complejos inmobiliarios asequible, con lo cual se busca mermar la desigualdad social.

Gobierno de la CDMX implementa Ventanilla Única de Construcción

La Agencia Digital de Innovación Pública (ADIP), en coordinación con secretarías federales y alcaldías de la CDMX desarrolló la Ventanilla Única de Construcción (VUC), plataforma digital creada para simplificar y hacer más eficientes los trámites gubernamentales. El nuevo sistema fue ideado hace poco menos de un año a partir de analizar los trámites, requisitos, procesos internos y marco jurídico implementados hasta la fecha.

Grupo Presidente inaugura hotel en Querétaro

Grupo Presidente inauguró el Hotel ALOFT Querétaro, inmueble que representa la entrada de la compañía en dicho estado. Contó con una inversión de 200 millones de pesos y ofrece 150 habitaciones distribuidas en cuatro pisos que incluyen seis suites y dos habitaciones adaptadas para huéspedes con necesidades especiales, tiene amenidades de Bliss Spa y características tecnológicas avanzadas como el acceso con mobile key.

WeWork pospone su debut en el mercado de valores

WeWork confirmó en un comunicado que pospondrá su Oferta Pública Inicial, OPI, ante las preocupaciones de inversionistas por las cuantiosas pérdidas de la empresa y los conflictos en gobierno corporativo, que continúan siendo motivo de controversia para la compañía de subarriendo de espacios de oficina.

Central Park Tower se convierte en el edificio residencial más alto del mundo

Extell Development Company, desarrolladora integral de bienes raíces con propiedades residenciales, comerciales y de hospitalidad, anunció que la propiedad Central Park Tower será el edificio residencial más alto del mundo con 472,44 metros (1.550 pies). Ubicado en West 57th Street, en el corredor conocido como "Billionaire's Row".

AMPI busca atraer mayor inversión inmobiliaria extranjera a México

La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) firmó convenios con TEXAS REALTORS y Greater El Paso Association of Realtors en el Fort Worth Convention Center, Texas, con el objetivo de atraer mayor inversión del sector inmobiliario estadounidense a México.

Parque Reforma invertirá 500 mdd en los próximos cinco años

Parque Reforma, desarrolladora inmobiliaria invertirá 500 millones de dólares para el desarrollo de 14 proyectos, en los próximos cinco años. Los inmuebles estarán enfocados al sector premium de vivienda de descanso y residencial plus, en la Ciudad de México, Acapulco, Guadalajara y la Riviera Maya.

Uber Movement apoya en la planeación urbana de la CDMX

Movement, es el nuevo sitio web de Uber, el cual ofrece datos agregados y anónimos de viajes realizados con la app. Permite visualizar, filtrar y descargar los tiempos de traslado promedio, mínimo y máximo por horas del día, días de la semana o meses del año en la Ciudad de México. El objetivo es apoyar a las autoridades en la planeación de las ciudades.

PASEO DEL MAR

MACRO-LOTES EN PLAYAS DE **TIJUANA**

PLAN MAESTRO:

8 MACRO-LOTES

PARQUE CENTRAL

ANDADOR FRENTE AL MAR

SERVICIOS A PIE DE LOTE

ACCESOS CONTROLADOS

DENSIDAD PRE-AUTORIZADA

USOS DE SUELO:
RESIDENCIAL MULTIFAMILIAR, COMERCIAL Y MIXTO

ESPAZIO DESARROLLOS

WWW.PASEODELMAR.MX
+52 (664) 686 2120

COMERCIALIZADO POR:
BUSTAMANTE REALTY GROUP

Infonavit y la ABM firman convenio para crear más opciones de financiamiento

El Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y la Asociación de Bancos de México (ABM) firmaron un convenio de colaboración para concretar acciones en pro de los trabajadores, el cual tiene como objetivo crear más opciones de financiamiento con mejores beneficios.

Scotiabank y Visa presentan nuevo producto

Scotiabank, banco de origen canadiense en alianza con Visa presentaron un nuevo producto llamado IDEAL Scotiabank. La tarjeta de crédito dispone de adaptabilidad para que el tarjetahabiente personalice los beneficios de acuerdo a sus necesidades.

BBVA y Grupo Pestana emiten el primer bono verde del sector hotelero

La emisión, inicialmente prevista para 50 millones de euros, se incrementó a 60 millones, y se colocó a cerca de 30 inversores institucionales nacionales e internacionales. Los fondos recaudados serán destinados a la refinanciación de dos nuevos e innovadores hoteles sostenibles: 'Pestana Troia Eco Resort' y el 'Pestana Blue Alvor'.

OTROS PIENSAN, NOSOTROS INNOVAMOS

GLORIA PONCE DE LEÓN & HERNÁNDEZ

GP&H

La Diferencia

DERECHO FINANCIERO | INMOBILIARIO Y CONSTRUCCIÓN | INVERSIÓN EXTRANJERA | LITIGIO & ARBITRAJE | CORPORATIVO | PROPIEDAD INTELECTUAL | DEPORTIVO | CAPITAL DE RIESGO Y PRIVADO

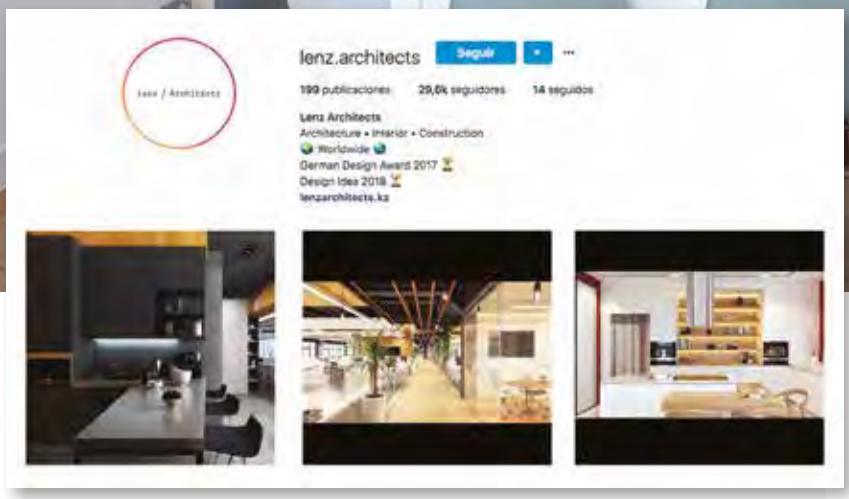
WWW.GPHLEGAL.MX
COMUNICACION@GPHLEGAL.MX

MONTERREY
LÁZARO CÁRDENAS 435, PISO 2, OFICINA 220,
SAN PEDRO GARZA GARCÍA, NL
TEL: +52 (81) 83 63 7070

CIUDAD DE MÉXICO
AV. PASEO DE LA REFORMA 180 PISO 14 OFICINA 1446,
COL. JUÁREZ, 06600. CIUDAD DE MÉXICO, CDMX.
TEL: +52 (55) 41240394

#InmobiliareRecomienda

El diseño de interiores o el interiorismo entiende el comportamiento de las personas, esto con el fin de crear espacios funcionales. Te presentamos cinco cuentas de instagram para el diseño de oficinas.



Compañía de arquitectura moderna fundada en Almaty, Kazajstán. El trabajo de su equipo se basa en el uso activo de la experiencia internacional como lo es la cultura, así como el contexto del medio ambiente con el fin de lograr diseños más innovadores. Las principales áreas de interiorismo de Lenz Architects son de oficinas y residencial.

@lenz.architects | Sitio: www.lenzarchitects.kz/

29.6k Followers

3.942 Followers

Nace en 2014 en Madrid, España; la empresa trabaja bajo la especialización de interiorismo slow, con lo que obtiene lugares creados para el bienestar de las personas. La metodología laboral que manejan es colaborativa, basada en conocer a las personas para que aprovechen los espacios.

@emmmestudio
Sitio: www.emmmestudio.com/

La firma cuenta con más de 15 años de experiencia en el mercado con presencia en Colombia, Perú, Ecuador, Venezuela y Costa Rica. Han diseñado más de 136.000 m² de oficinas, retail, residencial, sólo por mencionar. Caja Blanca, se ha dedicado a crear ambientes y espacios que tengan una arquitectura más sostenible para el planeta.

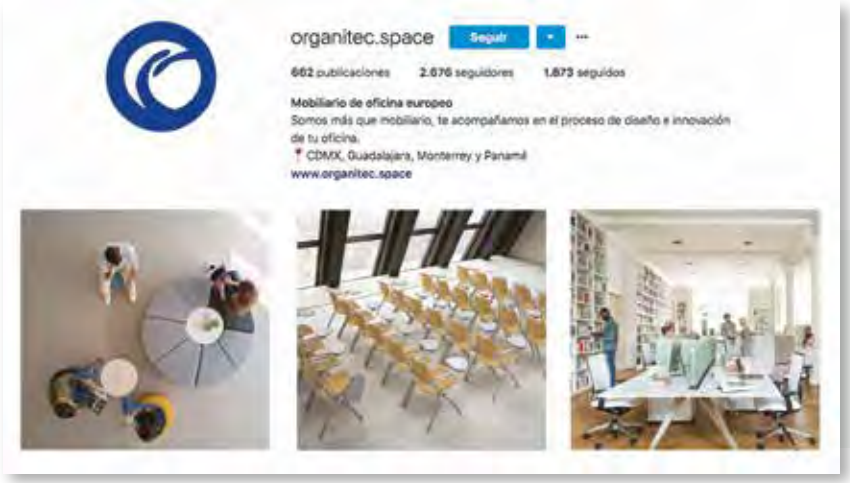
@cajablancadesign | Sitio: www.cajablancadesign.com/

7.342 Followers

936 Followers

Es una firma de arquitectos de Poznán, Polonia, que se dedican al diseño de interiores y la planificación urbana. Utilizan software para compartir información, dibujos técnicos, documentación y estudios de arquitectura.

@zonaarchitekci
Sitio: www. zona.archi



2.676 Followers

Desde hace 27 años, la firma tiene presencia en el mercado mexicano; distribuyen mobiliario de marcas provenientes de países europeos como: España, Alemania, Italia y Portugal. Presentes en múltiples corporativos y oficinas de México, amueblando desde despachos hasta grandes empresas.

@organitec.space | Sitio: https://www.organitec.space/

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
info@rocadesarrollos.com
roca-desarrollos
rocadesarrollos.com

ampip Proud Member

Great Place To Work. Certificada

LÍDERES
DEL SEGMENTO INDUSTRIAL EN MÉXICO

El principal reto del segmento industrial en lo que va del año ha sido enfrentarse a la nueva situación política y económica de México. La incertidumbre que se ha generado en el país ha desacelerado la economía y por ende la actividad inmobiliaria; no obstante, para el segundo semestre del año se observa que las empresas han encontrado la fórmula, para acoplarse y seguir creciendo aunque de una manera más conservadora, por lo que se prevé que será un buen cierre de año, principalmente para el mercado industrial del país.

De acuerdo con información de Newmark Knight Frank para 2020 la actividad industrial seguirá siendo constante y conservadora, siendo el centro y norte del país las regiones con mayor potencial, donde las empresas dedicadas al comercio electrónico, logística y distribución seguirán liderando el segmento.

A continuación presentamos las cinco principales empresas enfocadas al segmento industrial:

Artha Capital

Fundada en 2010, es una administradora de capital privado para inversiones alternativas, enfocadas en originación, desarrollo, adquisición y operación de activos reales en bienes raíces, infraestructura y energía. Se ha consolidado como líder en el sector inmobiliario con más de 287 mil m^2 de ABR, en activos comerciales y usos mixtos, además de la plataforma industrial más grande. Opera a través de una plataforma de inversión diversificada que ofrece una amplia gama de productos alternativos en los sectores inmobiliario y energético.

Prologis

Es proveedor de almacenes industriales e instalaciones de distribución además de las operaciones de fabricación ligera. Con una de las plataformas más grandes del país está centrado en los mercados logísticos claves, apoyando a los clientes con la deslocalización (offshoring) y la deslocalización cercana (nearshoring). Tiene propiedades en Guadalajara, Ciudad Juárez, Monterrey, Reynosa, Tijuana, Ciudad de México y área metropolitana. Entre los clientes que ocupan sus propiedades industriales destacan Amazon, BMW, GE, Heineken, DHL, FedEx, The Home Depot, UPS y Walmart, entre otros.

Vesta

Es una empresa pública mexicana que desarrolla, opera y arrienda edificios industriales y centros de distribución en el país. Cuenta con ubicaciones estratégicas en 14 estados, con edificios modernos construidos con estándares eco-eficientes. Entre los principales ramos para los cuales opera están el aeroespacial, automotriz, bebidas, alimentos y logística y dispositivos médicos, entre otros. Además, ha consolidado la aplicación de tecnología de última generación como es el internet de las cosas.

VYNMSA

Fundada en 1996, se encuentra entre los principales desarrolladores y constructores de parques y naves industriales AAA. Hoy en día cuenta con más de 300 proyectos de calidad global, además de 20 parques industriales en ubicaciones como Nuevo León, Coahuila, San Luis Potosí, Guanajuato y Querétaro. Algunos de sus clientes son: Siemens, BD-Medical, LG, Hitachi, DHL, Faurecia, Ryder, Hwaseung, Eaton, Oxxo, Lego y Continental, entre muchos otros.

Interpuerto Monterrey

Punto clave para el comercio, logística y actividades de manufactura, ubicado a 180 km de la frontera al mercado de consumo más grande del mundo, Estados Unidos. Cuenta con parques industriales de 1,433 hectáreas, conectividad de vía férrea, aduana y recinto fiscalizado estratégico con una infraestructura de clase mundial.

PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING INMOBILIARIO

Las plataformas de Fondeo Colectivo o Crowdfunding Inmobiliario son un modelo de financiamiento para proyectos que se transmiten a través de una plataforma digital; tendencia que ha mostrado gran interés y crecimiento dentro del mundo de los inversionistas que buscan invertir en los bienes raíces. Aquí te presentamos algunas de plataformas más importantes de México y América Latina.

Urbe.me

Inició sus actividades en 2015 en Porto Alegre, Brasil; a través de la cual 30 proyectos inmobiliarios obtuvieron fondos. La compañía representa la mitad de todo el mercado de inversión colectiva en el país.

Crowdium

Fundada a finales de 2015 en la Ciudad de Buenos Aires, Argentina. Se perfila como una de las principales alternativas para los argentinos que permite invertir en propiedades desde mil dólares y obtener rentabilidades estimadas del 35 por ciento en 30 meses.

M2Crowd

Plataforma digital mexicana que permite a pequeños y medianos empresarios invertir en activos inmobiliarios. Hasta el primer trimestre del año, la compañía había fondeado 20 proyectos con un valor total de 50 millones de pesos y con un rendimiento promedio anual del 18 por ciento.

Lares

Nació en 2013 enfocada a remodelaciones y contrucciones; sin embargo, en 2017 inició operaciones en el crowdfunding. Actualmente es el primer fondeo colectivo inmobiliario 100% online en Chile. Los plazos medios de las inversiones están entre los 18 y 36 meses. La inversión mínima de 500 mil pesos chilenos.

Sumar Inversión

Con una inversión mínima de mil dólares, la aplicación autoriza los retiros de capital cuando se desee. Mediante un fideicomiso, permite el aporte procedente de cualquier parte de Argentina, para la adquisición de activos inmobiliarios en Buenos Aires. Se trata de terrenos o unidades de viviendas. La inversión puede realizarse en pesos y desde la empresa estiman una rentabilidad cercana al 10-12% anual en dólares.

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

MERCADOS EMERGENTES CIRCA 2020: IMPACTO SOBRE MÉXICO

Flujos de capital hacia mercados emergentes influenciados por las tensiones en el comercio internacional y la política monetaria de los Estados Unidos

Por Pablo F.G. Bréard
Fundador y Presidente Latin Context
pablo.breard@latincontext.com

Las economías de los mercados emergentes continúan beneficiándose de la excesiva liquidez internacional, fortalecida como consecuencia del intento de la política de la Reserva Federal (*Fed*) en prolongar la expansión económica de los Estados Unidos de América (EE. UU.). La Reserva Federal está a punto de ejecutar recortes adicionales en la tasa de fondeo (actualmente fijada en 2.25%) bajo el supuesto de que la política monetaria puede estimular la actividad de la economía estadounidense altamente apalancada. Asimismo, las tasas de interés casi cercanas a cero (sino en territorio negativo) en otras economías desarrolladas (principalmente en Europa) están llevando a los administradores globales de fondos de inversión a buscar opciones de alto rendimiento (*high yield*) en diferentes segmentos en los mercados emergentes.

De hecho, Latinoamérica continúa siendo una región '*high yield*' dentro de un contexto de bajas tasas de interés en los EE. UU. Por su parte, China, la economía más grande del mundo (medida en términos de poder adquisitivo de compra), continúa siendo el mercado emergente más relevante desde el punto de vista sistémico para los inversionistas en los mercados de bonos y acciones. Las tensiones crecientes y conflictos de comercio internacional y tecnológico entre los EE. UU. y China han afectado el sentimiento en los mercados financieros debido al efecto negativo sobre el comercio internacional y la actividad industrial en el mundo entero. En este sentido, el precio de ciertas materias primas alineadas al comercio global (como el cobre) se han desacelerado mientras que el de los metales preciosos alineados a los mercados financieros (como el oro) se han incrementado en los últimos 12 meses. Finalmente, la política incendiaria de sanciones aplicadas por el departamento del tesoro de los EE. UU. sumado a la guerra de tarifas arancelarias entre las dos súper potencias económicas, han alimentado una aversión al riesgo entre los administradores de fondos de inversión, colocando a los mercados emergentes a la defensiva.

IMPACTO SOBRE MÉXICO

Como parte integral de la zona económica norteamericana, México se ve altamente influenciado por los ciclos monetario y productivo de los EE UU. El alza sostenida en la tasa de política monetaria (actualmente en 8%) por parte del Banco de México en los últimos tres años pudo contener un ajuste cambiario desordenado como resultante de las incertidumbres de política económica introducidas por el actual gobierno. Lamentablemente, la economía mexicana no pudo beneficiarse del ciclo más largo (no el más fuerte) de expansión de la economía de EE. UU. desde 2009. De hecho, el crecimiento económico en México, que promedió una tasa anual de expansión del 2.2% en la última década, será sólo de 0.5% en el 2019, antes de acelerarse al 1.4% en el 2020. Hacia adelante, México tiene una oportunidad única para adaptar sus políticas de gobierno al nuevo marco económico regional determinado por el nuevo acuerdo comercial norteamericano (*USMCA*) y así atraer inversión de capital de largo plazo que quiera beneficiarse de la demanda potencial doméstica y de una zona norteamericana mejor integrada (pero con mayor grado de proteccionismo). Con respecto a la política monetaria, el Banco de México adoptará una postura más expansiva en los próximos meses (con un recorte de su tasa objetivo de 100 puntos básicos) para alivianar el costo de financiamiento de los agentes económicos, y de esa forma acompañar el ritmo de recuperación de la actividad económica en el 2020.

LA ESCALADA DEL UNILATERALISMO IMPULSA LA POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS EN EL HEMISFERIO OCCIDENTAL

Por primera vez en décadas, los Estados Unidos tienen una política exterior hacia las Américas elaborada y comunicada con precisión. Contrariamente a la creencia pública, el uso intensivo de medidas unilaterales por parte de los Estados Unidos para promover e imponer sus intereses en el hemisferio ayudará a construir (en lugar de obstruir) una zona económica más unida, ampliada e integrada en el continente americano. Sin embargo, en el corto plazo, las reglas de compromiso dictadas por los Estados Unidos requerirán cambios importantes en las tácticas de diplomacia y las relaciones económicas extranjeras por parte de los países centrales y menores en el hemisferio occidental. Con este fin, comprender las prioridades políticas estratégicas, así como los sectores de relevancia sistémica para los EE. UU. en todo el continente, será fundamental para cosechar los beneficios (a través del aumento del comercio y los flujos de inversión) de la alineación pragmática con los intereses de los EE.UU. El renovado marco de *USMCA* que rige el comercio y la inversión en América del Norte (que reemplazó la antigua legislación del TLCAN) es un primer paso importante para conectar a México con el resto de las Américas. Si bien la seguridad regional (incluido el sector energético) sigue siendo de suma importancia para los EE. UU., un enfoque más sectorizado de las relaciones internacionales ayudará a conectar a los estados nacionales en todo el continente americano durante la próxima década. La "crisis de la frontera sur" etiquetada por los Estados Unidos se centra en los flujos desordenados de inmigración que pretenden ser contenidos y reorganizados bajo la nueva legislación que aprobará el Congreso de los Estados Unidos. La lucha contra la plaga socioeconómica del tráfico ilícito de drogas (EE. UU. es el principal mercado de consumo) requiere ajustes importantes en los países productores de la región. En respuesta a la aguda crisis humanitaria en Venezuela, Estados Unidos busca una revisión completa del marco institucional del país para restaurar la democracia efectiva y, finalmente, la estabilidad de precios y la normalización del comercio. En este sentido, la alineación con los intereses de los Estados Unidos hacia Venezuela es de suma relevancia en México ya que de lo contrario podría afectar severamente las relaciones económicas bilaterales con los Estados Unidos.

IMPACTO SOBRE MÉXICO

El gobierno actual en México ha adoptado un enfoque un tanto desafiante en las relaciones bilaterales con los EE. UU., particularmente en sectores clave de prioridad de los EE. UU., como la energía. Al mismo tiempo, parece haber adoptado una política más ambigua hacia el régimen autoritario de Venezuela. Mirando hacia el futuro, el ajuste de la política exterior probablemente se materializará en México para volver a alinearse con su superpotencia vecina del norte. Desde una perspectiva macroeconómica puramente técnica, EE. UU. está en el proceso de corregir su voluminoso déficit comercial de bienes (US $ 630 mil millones en 2018). México es de importancia crítica para los Estados Unidos en el proceso de ajustar esta distorsión macroeconómica insostenible; de hecho, después de China (déficit comercial bilateral de US $ 420 mil millones), el déficit comercial de EE. UU. con México es el segundo más grande (US $ 82 mil millones). Restaurar el crecimiento (y la demanda de importaciones) en México será de gran beneficio para los EE. UU. a medida que la economía estadounidense se desacelere en 2020-21. Además, los formuladores de políticas estadounidenses (en particular, el Departamento del Tesoro de EE. UU.) harán lo que sea necesario para evitar una devaluación desordenada por parte de México, lo que en términos simples significa mantener un entorno de tipo de cambio 'estable'. A modo ilustrativo, el peso mexicano se depreció un 35% frente al dólar estadounidense en los últimos cinco años, mientras que el renminbi chino se devaluó solo un 14% durante el mismo período. Sin embargo, fue China, no México, el país designado por el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos como "Manipulador de divisas" el 5 de agosto de 2019.

BRASIL AVANZA EN LA AGENDA DE REFORMAS ESTRUCTURALES MIENTRAS QUE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LAS AMÉRICAS (EXCLUYENDO EE. UU.) SE DESACELERA

Una integración más profunda en las Américas es irreversible; el aislamiento ya no es una opción. Brasil, la octava economía más grande del mundo, y la segunda más grande en las Américas, está experimentando una profunda transformación de sus estructuras económicas y políticas con miras a profundizar la integración regional entre América del Norte y del Sur en la próxima década. El cambio de régimen lleva tiempo, pero el cambio "sistémico" lleva aún más tiempo. El alineamiento con los EE. UU. es una de las principales prioridades de la agenda de política exterior de Brasil. Después de décadas de negligencia mutua en la relación bilateral entre Estados Unidos y Brasil, hay signos de una mejor relación entre las dos economías más grandes de las Américas basada en un alineamiento más estrecho con los intereses de seguridad, corporativos y comerciales. La baja inflación en Brasil ayudará al proceso secuencial de reformas estructurales (ambicioso plan de privatizaciones en foco) necesario para colocar a la economía en una senda de mayor expansión económica. Los avances en las reformas administrativas del sector público junto con la reforma de las pensiones (ya en marcha) se verán facilitados por la continua estabilidad monetaria y de precios. Mientras tanto, la desaceleración económica mundial y la contracción en el comercio internacional están afectando negativamente la dinámica de crecimiento en la mayoría de

DISCOVER THE LATEST IN LUXURY, SUSTAINABILITY AND LIFESTYLE IN TULUM

THE FUTURE OF REAL ESTATE

PIONEERING SUSTAINABLE DEVELOPMENTS IN THE REGION SINCE 2012

los países de las Américas en vías de desarrollo. En particular, las economías intensivas en comercio como Chile y Perú (no tan dependientes del ciclo económico de Estados Unidos como Canadá y México) continúan mostrando signos de desaceleración económica. A pesar de la fortaleza de la economía estadounidense, ambos socios comerciales de América del Norte no se han beneficiado por completo de una posición geoeconómica privilegiada debido a factores obstaculizadores propios de cada país (excesos del mercado inmobiliario en Canadá, cambios erráticos en las políticas de México). La escalada del conflicto de Oriente Medio centrado en Irán, junto con la disminución estimada de la demanda mundial de petróleo, también ha causado un efecto mixto en los precios mundiales de la energía, afectando los ingresos por exportaciones en naciones que comercian energía como Colombia y Canadá. El desarrollo de tecnologías de esquisto bituminoso ('*shale*') en los Estados Unidos es revolucionario. De hecho, por primera vez en décadas, las cuentas comerciales del petróleo en los Estados Unidos están prácticamente en equilibrio. Más allá de China (que posee las mayores reservas mundiales de gas de esquisto), Argentina, Canadá y México (que disfrutan de grandes cantidades de reservas de esquisto) serán mercados potenciales para recibir flujos de inversión extranjera directa a gran escala en el sector energético en la próxima década.

IMPACTO SOBRE MÉXICO

El advenimiento de Brasil como una gran potencia económica regional podría tener importantes beneficios para México al impulsar la diversificación de los mercados de exportación y el desarrollo de nuevas relaciones comerciales. Percibidos en el pasado como competidores tradicionales, particularmente en la industria automotriz, ambas economías tienen, en la actualidad, el potencial de crear fuertes vínculos bilaterales en sectores de interés común. El surgimiento de Brasil como socio estratégico de los EE. UU. podría abrir oportunidades de inversión imprevistas ya que ambos países participan en negociaciones activas que conducen a la firma de un acuerdo bilateral de comercio e inversión. En cuanto al resto de las Américas en vías de desarrollo, México seguirá siendo un país fundamental para impulsar el éxito del grupo de los cuatro miembros de la "Alianza del Pacífico" que también incluye a Colombia, Perú y Chile. La integración del mercado financiero entre los miembros de los países de la Alianza del Pacífico está avanzando, con consecuencias positivas para México en este sector. En resumen, México está bien posicionado para atraer flujos de capital a largo plazo debido a su condición de mercado emergente sistémicamente relevante en América Latina, y para continuar beneficiándose de su interconexión privilegiada con la economía estadounidense en América del Norte.

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

Global Businesses Inc®

PROYECTOS CON CIMIENTOS FIRMES

TECNOLOGÍA VERDE

UBICACIÓN

DISEÑO

Los mejores desarrollos en CDMX

Conoce nuestro portafolio

www.gbinc.com.mx

hola@gbinc.com.mx

GBIncMx

+52 55 5519 4699

GP&H: CERTEZA LEGAL Y SEGURIDAD JURÍDICA

Por Danae Herrera
danae.herrera@inmobiliare.com

Gloria-Ponce de León & Hernández (GP&H), emerge luego de detectar que la prestación de servicios legales en México parte de una metodología poco estructurada, con una escasa o nula transparencia. Su concepto joven e independiente se encuentra alineado a la estrategia jurídica y a los objetivos de negocio de sus clientes.

Sus socios Aldo Barrón Mata; Georgina Hernández Valencia y el también licenciado Pedro Gloria Ponce de León, se muestran convencidos de poder mejorar y abordar todo proceso desde una óptica donde la necesidad del cliente se defina por su alcance, costos y etapas, logrando con ello ofrecer certidumbre en el desahogo de cada proyecto.

Entre las principales herramientas de las que hace uso GP&H para cumplir con dicho objetivo, está la utilización de nuevas tecnologías a través de la creación de su propio instrumento de automatización de contratos (Ciserus) y una intranet al alcance de sus clientes para dar seguimiento en tiempo real al proceso encomendado.

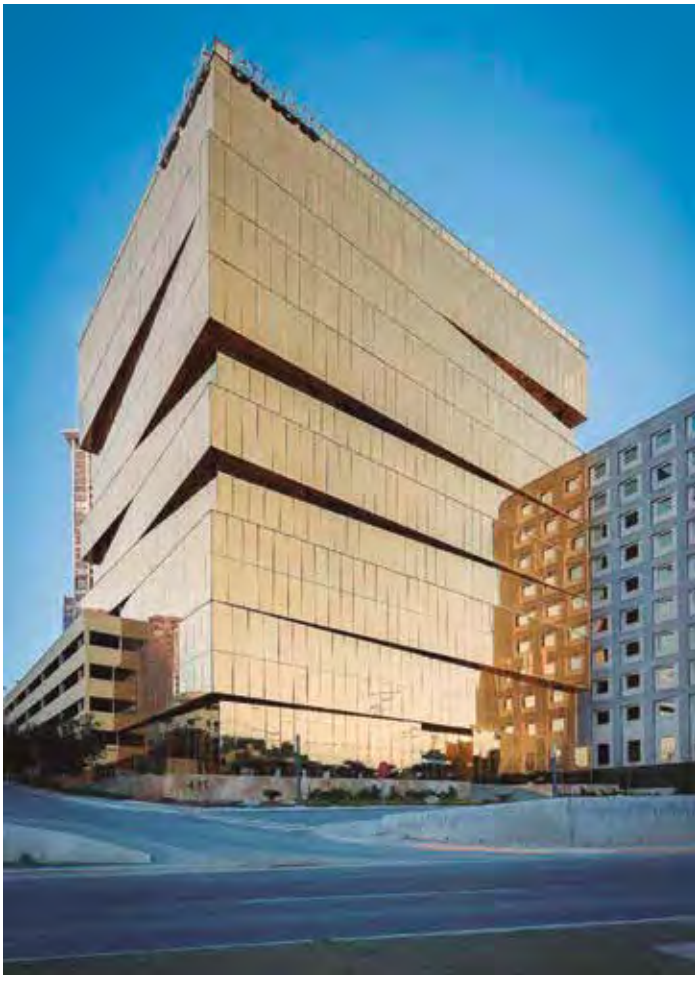
Gloria-Ponce de León & Hernández cubre ocho áreas de práctica que incluye:

- Derecho Corporativo
- Financiero
- Inmobiliario
- Litigio
- Propiedad Intelectual
- Capital Privado
- Inversión Extranjera
- Deportivo

Además de mantener presencia en Monterrey, la firma también cuenta con una oficina en la Ciudad de México, dos de las urbes que concentran la mayor parte de la actividad económica del país, primordialmente en sectores como servicios financieros, desarrollo inmobiliario e inversión extranjera y las cuales también gozan de una conectividad e infraestructura que le permite a la compañía ofrecer una cobertura nacional.

"Nuestro Plan de Negocio 2017-2022 exige que concentremos nuestros esfuerzos en Ciudad de México y Monterrey, sin embargo en nuestra agenda está incrementar nuestra base de clientes en Guadalajara y Tijuana con miras al 2023", refieren en entrevista para Inmobiliare sus accionistas.

Entre los aspectos que los distingue destaca la comunicación directa entre el equipo involucrado y la prestación de servicios con una metodología de *Legal Proyect Management* que le otorga al cliente completa visibilidad y transparencia en el desarrollo y control de sus procesos.

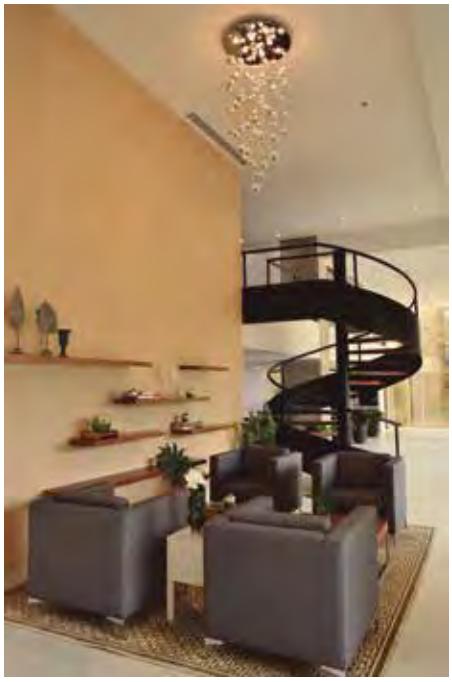


Aportación dentro del sector inmobiliario

El bufete de abogados ha colaborado con gran parte de sus clientes en la obtención de financiamientos, adquisición de tierra, estructuración de inversiones y arrendamientos de alto perfil. "Adicionalmente, diseñamos y ejecutamos la política de cumplimiento regulatorio en materia de Prevención de Lavado de Dinero, Ley Nacional de Extinción de Dominio y *Foreign Corrupt Practices Act*".

En porcentaje cada una de las operaciones que realizan equivalen a un 10% a fusiones y adquisiciones; 30% adquisiciones de portafolios inmobiliarios; 20% co-inversiones; 15% levantamiento de fondos y 25% financiamientos.

"Somos un equipo de 27 profesionales y tres socios que compartimos los valores de innovación, confianza y resultados, para prestar asesoría legal en todos los aspectos jurídicos del desarrollo de una empresa, desde su creación y operación como una *start-up*, estructuración de financiamientos que permitan su expansión y consolidación, hasta la resolución de disputas y litigios o incluso la eventual venta de esta". 【•】



FIBRAS: Bondades y Riesgos de Inversión

Por Danae Herrera
danae.herrera@inmobiliare.com

Las Fibras –Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces–, son vehículos de inversión destinados al financiamiento para la adquisición y/o construcción de bienes inmuebles, relativamente nuevos en el sector financiero, nacidos en 2011 con Fibra UNO, mediante los cuales al 31 de diciembre de 2018 se han captado más de 150,000 millones de pesos con 14 OPIs (Oferta Pública Inicial), 8 suscripciones y 10 emisiones subsecuentes; lo que las convierte en el instrumento con mayor frecuencia de emisiones de capital en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

"Son un instrumento híbrido entre un instrumento a deuda y un instrumento de capital debido a que contemplan varias bondades de ellos, tienen un flujo recurrente a través de una distribución, por lo general trimestral, y además le permite al inversionista tener una apreciación de capital con la subida del precio en el mercado, dependiendo a cómo esté cotizando [...] tienen ventajas fiscales en el aspecto de que toda aquella apreciación de capital es libre de impuestos y la parte que es un resultado fiscal de las distribuciones, son grabadas una sola vez en el mercado", explica en entrevista para Inmobiliare César Rubalcava, CFA | Financiamientos y Relación con Inversionistas de Fibra Mty.

Rendimiento Superior a los Principales Instrumentos de Inversión

Retorno Total, del 31 de diciembre de 2014 al 30 de junio de 2019

Panorama que abre paso a identificar cuáles son los factores fundamentales que es preciso tomar en cuenta al momento de invertir en este tipo de vehículos. De acuerdo con Rubalcava los principales diferenciadores que hacen posible la identificación de oportunidad de inversión entre una Fibra y otra son:

1.Gobierno Corporativo. Marco de normas y prácticas que hacen referencia a las estructuras y procesos en las que está basado el instrumento. En este aspecto es primordial que la administración sea interna, es decir, que el administrador sea una subsidiaria del fideicomiso y que trabaje con base a un presupuesto.

"Esto le da economía de escala al inversionista y mayor rendimiento porque en lugar de estar pagando una comisión por cada activo que se va adquiriendo, es decir, una comisión por adquisición y una comisión por propiedades administradas, se paga un presupuesto fijo, señala".

2.Comité Técnico. Órgano colegiado responsable de supervisar la implementación y el desarrollo de la estrategia del fideicomiso. Es recomendable que éste sea mayormente independiente en un rango por arriba del 70 por ciento. Característica con la cual únicamente cuentan cinco de las 15 fibras listadas en la Bolsa. En el caso de Fibra Mty esta cuenta con un 73 por ciento.

3.Fideicomiso de control accionario. Herramienta legal dirigida a empresas familiares. Es importante que no exista una persona o familia con alta tenencia de los títulos y los incentivos estén alineados completamente con los de los inversionistas. Sin embargo, en su mayoría las Fibras, con excepción de Fibra Mty, cuentan con esta particularidad.

¿Cómo mitigar los riesgos de inversión en Fibras?

Invertir en Fibras conlleva como toda negociación, diferentes riesgos que el inversor debe contemplar. A continuación se describen tres de ellos y de qué manera pueden ser mitigados o reducidos de forma que exista mayor probabilidad de éxito:

Riesgo de Mercado. Las Fibras del mismo modo que las acciones que operan en la BMV, cambian de precio constantemente debido a factores macro y microeconómicos, entre ellos las tasas de interés y el tipo de cambio; así como el Gobierno Corporativo y nivel de apalancamiento, respectivamente.

Las ventajas de las Fibras en relación con otros instrumentos financieros, es que el 80% del rendimiento viene a través de las distribuciones y el otro 20% por apreciación de capital, es decir, el cómo fluctúa el precio en el mercado, refiere César Rubalcava. Estas distribuciones tienden a ser más estables y generan mayor predictibilidad de flujos. Asimismo, algunos riesgos macroeconómicos pueden ser cubiertos mediante ingresos dolarizados y coberturas de tasa de interés.

César Rubalcava, CFA | Financiamientos y Relación con Inversionistas, Fibra Mty

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018 LAS FIBRAS HAN CAPTADO MÁS DE 150,000 MDP.

Riesgo de Operación. Uno de los grandes riesgos que existen en bienes raíces es el tema de la comercialización, de la renovación y el desarrollo. La base de operación de los fideicomisos son la renta de sus bienes inmuebles. Si una Fibra no logra rentar o renovar algún espacio de sus propiedades, disminuirá su porcentaje de ocupación y cantidad de ingresos.

En lo que refiere a la renovación es importante ver en los reportes trimestrales cómo está compuesto el portafolio de inquilinos de cada una de las Fibras, es decir, el porcentaje de ocupación, cuál es su perfil de vencimientos y si tiene diversificación geográfica por sectores y por inquilinos, lo que aminora de manera natural el riesgo operativo. "Fibra Mty tiene uno de los perfiles de vencimiento más extensos del mercado con 5-6 años, esto significa que la gran mayoría de sus ingresos ya están asegurados por los próximos años, incluso podría decir que más del 56% de las rentas están aseguradas por lo menos hasta el 2023", destaca el directivo.

Riesgo Financiero. Una de las principales fuentes de financiamiento de las Fibras proviene de la deuda, por ende existe una exposición al riesgo del financiamiento y la tasa de interés, una alza de la tasa de interés podría ocasionar un efecto adverso en la distribución en caso de tener créditos a tasa variable.

En este aspecto las Fibras cuentan con restricciones más rigurosos en cuanto al apalancamiento, siendo instrumentos con un menor riesgo financiero en términos relativos. Dentro de estas limitaciones, el monto de su deuda no puede sobrepasar el 50% del valor de sus activos totales.

De esta manera es esencial analizar las características específicas de cada uno de estos vehículos. A manera de ejemplo, en el caso particular de Fibra Mty, está ha incrementado su dividendo en más de un 55% desde que salió a Bolsa; más del 85% de su deuda está pactada a una tasa fija y mantiene niveles de apalancamiento cercanos al 35 por ciento. Ha tenido cerca de un 40% de rendimiento acumulado y el 70% de sus ingresos están dolarizados.

Su portafolio está conformado por 55 propiedades, en nueve estados de la República, el cual se compone por un 50% corporativo, 47% industrial y 3% comercial; su plan de inversión se inclina por entidades federativas que tengan un crecimiento por encima de la media del PIB. "Invertimos mucho en el noreste del país, en el Bajío, principalmente en Guadalajara, Querétaro, Nuevo León, también nos interesa Tijuana".

El último levantamiento de capital realizado por este fideicomiso fue en 2017 por un monto de 2 mil 160 millones de pesos, y hoy en día busca llevar a cabo una colocación en los próximos meses. "Nuestra visión 20/20 es tener un 60% en oficinas y un 40% en otros sectores [...] Nuestro negocio es adquirir y administrar edificios con contratos de arrendamiento que generen plusvalía a nuestros inversionistas a través de distribuciones competitivas y predecibles y con una una administración interna, eficiente, transparente y alineada con los inversores", subraya César Rubalcava.

EL 80% DE SU RENDIMIENTO VIENE A TRAVÉS DE LAS DISTRIBUCIONES Y EL OTRO 20% POR APRECIACIÓN DE CAPITAL.

Su primera opción para créditos comerciales

MetLife cuenta con una sólida posición de capital, así como con la fuerza financiera para atender con rapidez y certidumbre las operaciones más importantes de bienes raíces. Con profesionales experimentados que se han desempeñado en todo tipo de mercados y un portafolio de inversiones en deuda de inmuebles comerciales de más de US$65.3 Mil Millones*, somos su primera opción en financiamiento.

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

Sectores

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

+011.52.55.5950.9900 | metlife.com/realestate

*Incluye la cuenta general de MetLife y activos administrados a entidades no afiliadas/clientes terceros al 31/03/19.

MetLife®

© 2019 MetLife Services and Solutions, LLC

SENTIES CHAUVET

DISEÑANDO FIANZAS PARA EL DESARROLLO INMOBILIARIO

"Nosotros ayudamos a los beneficiarios al diseño de una póliza de fianza, que en caso de una reclamación, se haga efectiva"

Mario Sentíes

Por Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com

En el sector inmobiliario es imprescindible garantizar con certeza todos los contratos de obra, por lo que la fianza es uno de los principales mecanismos que brinda certeza legal en el cumplimiento de obligaciones contraídas por una persona física o moral. No obstante, existe la creencia, de forma muy generalizada, que para poder cobrarlas es un proceso incierto y complicado, lo cual en muchos de los casos es cierto y se debe principalmente a que las pólizas no son diseñadas y suscritas de acuerdo a las obligaciones pactadas en los contratos.

En este ramo especializado, la empresa Senties Chauvet ha sido pionera desde hace más de diez años con un modelo diferente que se ajusta a los requerimientos de cada situación para hacer de la fianza algo sumamente segura, "diseñamos toda la estrategia de garantías para que una póliza sea efectiva en caso de que haya una reclamación. Nosotros garantizamos que cuando una reclamación sea procedente se va a cobrar" afirma, en entrevista exclusiva para Inmobiliare, Mario Sentíes, director de la firma.

La clave de su modelo de negocio está en enfocarse principalmente en el mercado privado, atendiendo todos los contratos de obra que surgen en los grandes desarrollos inmobiliarios, a diferencia de los broker tradicionales que se dirigen al mercado de garantías ante el servicio público, buscando a todos los proveedores de gobierno. "Nuestro esquema de fianza se aplica para cualquier proyecto de vivienda, corporativas, comerciales, mixtas y turismo. A todos les funciona, al que tenga que desarrollar o construir y necesite garantizar los anticipos entregados o el exacto cumplimiento de sus obras", expresa el directivo.

A partir del esquema de *Afianzamiento Global para Proveedores y Contratistas*, Senties Chauvet, hace convenios con las principales afianzadoras para garantizar la debida inversión y amortización de los anticipos, el cumplimiento de todas las obligaciones de los contratos, las posibles contingencias laborales con los trabajadores de los proveedores, además, de la buena calidad en materiales, mano de obra y vicios ocultos.

La póliza de fianza, es un documento accesorio a un contrato, por ello, lo primero que realiza la empresa en el proceso jurídico, es revisar el clausulado de sus contratos de obra para alinearlos a las leyes y disposiciones aplicables en materia de garantías. Con esas modificaciones se diseña una póliza y textos para garantizar el buen uso y amortización del anticipo, el cumplimiento y buena calidad o vicios ocultos, entre otros más. Al final, los lineamientos y conceptos sobre el cumplimiento de todas las obligaciones asumidas en el contrato de obra se engloba en una sola fianza simplificando de esta forma el proceso. La póliza diseñada específicamente se sube al Sistema de las Instituciones de Fianzas y se puede contratar desde cualquier lugar del país.

Senties Chauvet capacita y lleva a cabo talleres con los empleados del beneficiario, con la finalidad de implementar estos programas de garantías. "Asignamos una persona como su ejecutivo de cuenta, quien los va asesorar en todo el proceso".

Cabe destacar que la firma ha desarrollado tecnología para la administración y control de las garantías, para poder consultar en un solo portal todas las fianzas recibidas, sus vigencias, prórrogas, aumentos, disminuciones, hasta llegar a su cancelación. De esta forma, los desarrolladores tienen la certeza de contar con garantías perfectamente elaboradas y homogéneas en lugar de estar recibiendo pólizas con distintos textos y coberturas que se hace difícil su revisión.

> "Cuando se genere un incumplimiento, nuestro equipo legal lo lleva de la mano en la presentación de la reclamación, hasta que tenga su cheque".

El proceso para implementar un esquema de afianzamiento para proveedores y contratistas puede llevar un par de semanas, aunque esto depende de la disponibilidad de las áreas jurídicas y técnicas de cada empresa. Sin embargo, la relación que la firma ha establecido con las afianzadoras así como el prestigio de la misma, ayudan a que todos lo trámites fluyan de una manera sencilla. "Nuestra firma tiene hoy en día el mayor número de estos programas de afianzamiento en el país" enfatiza el directivo.

¿QUÉ BENEFICIOS TIENE?

De acuerdo con Mario Sentíes este modelo proporciona más certidumbre, "es una fianza hecha con base en sus propios contratos de obra, mucho más pensada, con mayor cobertura y que puede ofrecer una mejor certeza de cumplimiento y pago".

> "Hay que negociar con las Instituciones de fianzas coberturas o beneficios adicionales que no se contemplan en las pólizas tradicionales".

Bajo este esquema la administración de las garantías de un proyecto es muy sencilla ya que se tiene un solo número de póliza con una variedad de inclusiones por cada uno de los contratos de obra celebrados, de esta manera se le puede ofrecer al beneficiario reportes muy puntuales. "Cuando proponemos un esquema de afianzamiento de este tipo a los desarrolladores, normalmente piensan que esto tiene costos adicionales que encarecen el proyecto. Esto no es así, el costo de la póliza de fianza que va a pagar el contratista, no tiene ningún costo adicional y el desarrollador no tiene que pagar absolutamente nada. Las instituciones de fianzas dividen la comisión que se genera en cada póliza entre el agente o bróker que atiende a sus contratistas y nuestra firma. De esta forma, no hay ningún costo adicional".

> "El desarrollador no tiene que dirigir la contratación de las fianzas hacia nosotros. Esta póliza la pueden contratar con su agente, haciendo así muy transparentes las operaciones."

Senties Chauvet

Senties Chauvet fue fundada hace 22 años, tiempo en el que se ha especializado en el ramo de fianzas exclusivamente. Cuenta con el reconocimiento de las principales afianzadoras del país, como uno de sus principales brokers. Intermedian contratos por más de 150,000 millones de pesos al año. Además, participan muy activamente en la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), contando ya con muchos de sus miembros como clientes que aplican estos esquemas de afianzamiento en cada uno de sus proyectos.

Agencia de marketing digital
ESPECIALIZADA EN EL
SECTOR INMOBILIARIO
GENERACIÓN DE LEADS
PÁGINAS WEB · REDES SOCIALES
CAMPAÑAS DE WHATSAPP
FOTOGRAFÍA & AUDIOVISUAL
BRANDING & IDENTIDAD
www.conqr.mx
FB: /conqrmarketingdigital
IG: @conqr.mx

INCERTIDUMBRE POR LA NUEVA LEY NACIONAL DE EXTINCIÓN DE DOMINIO

Juan Bernardo García Garza, Abogado, Socio y Chair de LATAM del Grupo Inmobiliario de la Firma Baker McKenzie.

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

Hoy en día en México, muchos propietarios de inmuebles se encuentran en incertidumbre respecto a su patrimonio. La Ley Federal de Extinción de Dominio fue abrogada con motivo de la publicación del día 9 de agosto de 2019 de la nueva Ley Nacional de Extinción de Dominio, que la sustituye; entrando en vigor al día posterior de su publicación, esto con el fin de otorgar, a nivel estatal y federal, certeza y uniformidad en este tema.

"Esta nueva ley abroga la anterior y también todas las demás normas expedidas por los estados en materia de extinción de dominio y cualquier otra disposición incluida en relación con otras leyes, reglamentos o disposiciones administrativas que se opongan a la actual [...] Asimismo, busca homologar y generar un cuerpo de legislación único en esta materia a nivel nacional", expresa en entrevista para Inmobiliare, Juan Bernardo García Garza, Abogado, Socio y Chair de LATAM del Grupo Inmobiliario de la Firma Baker McKenzie.

La "Extinción de Dominio" bajo la nueva Ley Nacional de Extinción de Dominio pueden implicar la pérdida de los derechos que tiene una persona sobre los bienes, "declarada por sentencia de la autoridad judicial, sin contraprestaciones, ni compensación alguna para su propietario o para quien se ostente o comporte como tal", denota la presente norma.

A manera de contexto, un bien se refiere a todas las cosas identificadas en el Código Civil Federal y en el de las Entidades Federativas correspondientes, que estén dentro del comercio. En el caso de los bienes inmuebles, la ley dice que aquellos que hayan sido utilizados en algún acto ilícito, el dueño corre el riesgo de perder los derechos de su propiedad u alguna otra facultad real agregada al dominio, sin pago de indemnización de ninguna naturaleza, así lo declara Ignacio Morales Lechuga, Abogado y Notario 116 de la Ciudad de México.

Ignacio Morales Lechuga, Abogado y Notario 116 de la CDMX.

Cabe señalar que esta ley es reglamentaria del Artículo 22 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, donde se menciona que en ciertos casos la *comisión de ilícitos* en bienes inmuebles se procederá a la extinción de dominio, aunque ésta señala que queda prohibido la confiscación de pertenencias. "Muchos abogados consideramos que esta nueva ley tiene aristas de inconstitucionalidad, y sin duda se podría controvertir su aplicación en juicio de amparo contra su primer acto de aplicación, con buenas posibilidades de ganar en ciertos casos", explica García Garza.

Se debe tener en cuenta que tanto las propiedades, que se les haya realizado la extinción de dominio, como sus productos, rendimientos, frutos y accesorios serán administrados por el Instituto de Administración de Bienes y Activos, y las autoridades competentes de las Entidades Federativas correspondientes.

La extinción de dominio se aplicará a delitos realizados por servidores públicos, robo de vehículos, de hidrocarburos, petrolíferos, petroquímicos, contra la salud, delincuencia organizada, secuestro, corrupción, trata de personas, encubrimiento, recursos de procedencia ilícita y extorsión.

Es decir, "si el bien se adquirió con productos de secuestros o de narcotráfico, al igual que fuese utilizado para cometer hechos ilícitos, la extensión de dominio aplica", comenta Morales Lechuga.

-La Extinción de Dominio es la pérdida de los derechos que tiene una persona sobre los bienes con motivo de la comisión de ilícitos en o respecto de los mismos.

El artículo 15 de la Ley Nacional de Extinción de Dominio establece que las personas afectadas podrán gozar de una presunción de 'buena fe' y acreditarla mediante:

1. Un documento que conste la fecha cierta y anterior a la realización del hecho ilícito de conformidad con la normatividad aplicable.
2. El pago oportuno y debido de impuestos y contribuciones causados por los hechos jurídicos.
3. Comprobar que el bien fue adquirido de forma lícita y en el caso de la posesión, que esta haya sido ejercida de manera continua, pública y pacífica. Esto se demuestra mediante la inscripción del título en el registro único de la propiedad correspondiente.
4. "La autenticidad del contrato con el que pretenda demostrar su justo título, con los medios de prueba idóneos, pertinentes y suficientes para arribar a una convicción plena del acto jurídico y su licitud".
5. El impedimento por el cual la persona no supo que la propiedad, mientras estaba en renta, fue un instrumento, objeto o producto de hechos ilícitos o para cualquier producto delictivo.
6. En caso de que el dueño se haya enterado de la utilización ilícita del bien, comprobar la notificación oportuna que se le hizo a las autoridades competentes.

Para determinar que la propiedad fue adquirida o usada de manera legal o ilegal se hará un proceso jurisdiccional de naturaleza civil, de carácter patrimonial y con prevalencia a la oralidad, mediante una vía especial por el Ministerio Público (MP), menciona el Artículo 8 de la Ley.

Por lo que el MP deberá recabar información como: carpetas de investigación, averiguaciones previas, juicios penales en trámite, al igual que cualquier otro informe que contenga datos o indicios para sustentar el porqué se aplicó la extinción de dominio. De igual forma, el MP podrá desistirse de la acción de confiscación en cualquier momento, siempre y cuando sea justificada, antes de que se emita sentencia. Además, podrá renunciar a ciertos bienes. Ambos casos previos al acuerdo del Fiscal o del servidor público en quien delegue la facultad (Artículo 10).

Cabe destacar que si la persona fallece y se encuentra sujeta a una investigación o en un proceso penal, la acción de extinción de dominio continuará y sus consecuencias subsisten aún en contra de los herederos, legatarios, causahabientes y cualquier otra figura análoga que alegue derechos sobre los bienes sujetos a la extinción de dominio (Artículo 13). Esto se debe a que "esta acción es de naturaleza civil y efectivamente va en contra de las propiedades y los bienes; y la acción penal va en contra de las personas o lo individuos, lo cual sería un proceso relacionado, peor por aparte", explica García Garza.

Proceso resolutorio

En el caso de que el propietario haya perdido los derechos del inmueble por la aplicación de la Ley Nacional de Extinción de Dominio, pero su bien fue comprado o rentado de manera lícita, el dueño tendrá que comprobar y acreditar su 'buena fe'.

De acuerdo con la Fracción III del Artículo 2 de la Ley Nacional de Extinción de Dominio, se entenderá por 'buena fe' a una conducta diligente y prudente exenta de culpa en todo acto o negocio jurídico relacionado con los bienes. Esta 'buena fe' se acredita de diversas maneras, incluyendo con el título de propiedad con fecha anterior a los hechos ilícitos que así se investiguen, es decir, la autoridad necesita que exista fecha cierta en el título; igualmente se exige el estar al corriente pago de impuestos, entre otros factores.

También, se indica que si el inmueble fue rentado, se debe mostrar el contrato de arrendamiento; en caso de no contar con el convenio, el arrendador tendrá que comprobar que está inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) como causantes de ingresos por el alquiler de la propiedad, es decir, la prestación temporal de uso y goce del patrimonio.

Ante esta situación, Morales Lechuga recomienda que se debe escriturar y certificar el contrato de arrendamiento e inscri-

Jordi Greenham, CEO & CoFounder Homie.

birse en el Registro Federal de Contribuyentes, "si no está inscrito costará mucho trabajo demostrar que el arrendador no sabía y que se obró con 'buena fe', [cabe mencionar] que el casero no tiene derecho de ingresar a la propiedad cuando está se encuentra rentada porque si lo llega a hacer sería un allanamiento de morada o un despojo y puede causar una acusación penal".

Asimismo, sugiere que en caso de que el arrendador conozca que su inquilino usa el domicilio para cometer delitos y no para uso y goce lícito, haga una denuncia anónima vía telefónica, ya que en la llamada le proporcionarán un número de clave con el que puede comprobar que dio aviso oportuno a las autoridades.

Por su parte, García Garza expresa que en todo caso, incluyendo por ejemplo el vivir en un estado diferente a donde se ubica la propiedad, se debe contar con una evidencia de que se tuvo un impedimento real para conocer que el inmueble se estaba utilizando de una manera indebida. Este tipo de defensas pueden utilizarse para que no se aplique la nueva ley en perjuicio del propietario de los bienes que se sujeten a la acción de extinción de dominio.

También, se pueden utilizar testigos, pruebas periciales, fotografías, escritos o notas taquigráficas, así como todo aquel elemento aportado por la ciencia para demostrar la 'buena fe'. (Artículo 15).

-Para determinar que la propiedad fue adquirida o usada de manera legal o ilegal se hará un proceso jurisdiccional de naturaleza civil.

Venta anticipada del inmueble

Si bien es cierto que uno de los objetivos de esta ley es poner a disposición los bienes confiscados a las dependencias o programas sociales, con el fin de que estos puedan aportar algo para un beneficio común, también es una realidad que ha tenido con inquietud a propietarios porque sus inmuebles podrán ser vendidos anticipadamente, basado en que el Gobierno considera que la administración o custodia resulte incosteable o cause perjuicios al erario.

Morales Lechuga, comenta que todos los bienes perecederos pueden venderse basado en su carácter efímero, pero que un inmueble se vende anticipadamente bajo el argumento de que la administración es muy costosa, no debería permitirse.

En contraste Jordi Greenham, CEO & CoFounder Homie, menciona en entrevista para Inmobiliare que esta acción de vender el inmueble es algo incorrecto y que no debería consentir, "no es el Estado de Derecho como debería de ser, lo correcto sería, inclusive, si esa propiedad pudiera ser sujeta a extinción de dominio, se tenga el derecho a defenderla".

Por otro lado, García Garza expresa que este tema ha causado muchas dudas, pero que al final no procede en todas las circunstancias ya que no se aplicará de manera automática con todos los inmuebles y sólo procede en ciertos casos especiales establecidos en la ley, y que el motivo de generar la posibilidad de una venta anticipada es dado que "la autoridad busca poder aplicar la extinción de dominio lo más rápido posible para poder usar, administrar o aprovechar los bienes para programas sociales o políticas públicas prioritarias que pudiera tener el gobierno en ese momento o hacer uso del dinero derivado de la venta para destinarlo a este tipo de proyectos y generar un bien social".

En caso de que la propiedad haya sido vendida y esta no fuera usada para delitos, se le devolverá al dueño el dinero obtenido por la venta, cabe señalar que se le hará un descuento por gastos de administración, conservación, mantenimiento, valuación, etc., informa el Notario Morales Lechuga.

-Las propiedades como sus productos, rendimientos, frutos y accesorios serán administrados por el Instituto de Administración de Bienes y Activos, y las autoridades competentes de las Entidades Federativas correspondientes.

Proceso en la renta del inmueble

De acuerdo con el *Informe del Mercado Inmobiliario 2018* de Lamudi, las entidades federativas con mayor preferencia a la renta son Ciudad de México, Querétaro, Estado de México, Puebla y Nuevo León con 20.6%, 11.9%, 10.7%, 7.9% y 6.8%, respectivamente. Ante esta afluencia de alquiler, los especialistas proponen al titular realizar una investigación minuciosa sobre el inquilino para que este conozca y sepa quién es la persona que hará uso de su inmueble.

García Garza de Baker McKenzie, aconseja a las personas que se dediquen a los negocios inmobiliarios (ya sean en adquisición, desarrollo o arrendamiento) generen un plan de prevención, de la misma manera, se debe robustecer las políticas de revisión, *due diligence* y KCY para conocer a su cliente o a su arrendatario. Hay que hacer una diligencia debida profesional, como por ejemplo los que realiza Baker McKenzie, para poder demostrar la procedencia lícita de los bienes y documentar los actos jurídicos a través de contratos en donde tengamos claramente identificadas a las partes (los KYC toman mayor relevancia), se cuente con el original de estos documentos y exista fecha cierta (escritura pública, ratificación de firmas, se paguen los impuestos y se inscriban en el registro público los actos que necesiten inscribirse).

De acuerdo con Jordi Greenham adicionalmente se debe realizar una minuciosa investigación; como por ejemplo, la que realiza Homie de verificar el historial crediticio del solicitante, su perfil académico, si cuenta con alguna demanda (mercantil, penal o civil). Además, el portal realiza amplia lista con el origen de los fondos generados mediante el ejercicio de actividades ilegales. "Contamos con una elaborada y profunda investigación para garantizar que la persona tenga la posibilidad de pagar, de igual modo que cuente con comportamientos crediticios positivos, [pero esta inspección] sirve también para evitar posibles riesgos en ese sentido".

De esta manera recomienda a los arrendatarios cuenten con una certeza de la renta de su propiedad para que no represente un riesgo; además de tener un contrato que esté bien elaborado para la defensa del dueño, asimismo conocer las normas y reglas de este convenio que están firmando.

Debido a las normas de seguridad que Homie ha elaborado en sus más de 2,500 arrendamientos, que han realizado en tres años, no se han suscrito un escenario de Extinción de Dominio.

En conclusión, como bien es sabido la Ley Nacional de Extinción de Dominio tiene muy poco de haber entrado en vigor así que es una realidad que ha preocupado a dueños y especialistas del sector, a causa de que es un riesgo tanto para el propietario como para el inmueble.

"Tal vez estuvo mal implementada porque permite omitir ciertos procedimientos [...] pueden llegar a ejecutar el proceso de forma más rápida para adjudicarse el inmueble y subastar; y que la persona [a juicio] no tenga una defensa bien elaborada; sin embargo, lo correcto es el deber ser de las cosas, si un inmueble se llega a relacionar con algún tipo de delito, también el propietario tiene cierta responsabilidad por no haber realizado una meticulosa investigación", expresa Greenham.

Ante esta situación el Gobierno Federal tiene que trabajar para brindar seguridad a los dueños o futuros compradores, así como a arrendadores que quieran invertir en bienes inmuebles.

Ignacio Morales Lechuga, sugiere que en el momento en que haya una consulta nacional se haga mención sobre los siguientes temas: que se respete la 'buena fe'; que la presunción de inocencia se conserve en materia civil y penal; y que la venta de los inmuebles no sea anticipada.

CPM
CONQUER PROPERTY MANAGEMENT

Administramos para generar valor.

Con una visión de propietario y un enfoque de 360°, nuestra prioridad es incrementar el valor de las propiedades que administramos.

Administramos más de 335,000 m2 de GLA propiedad de inversionistas institucionales.

Confiabilidad, Transparencia y Resultados.

Contáctanos:

Guillermo Barrón / Alejandro Guzmán
(55) 2624 0562 Ext. 101
cpm@conquer.com.mx
Calle Shakespeare #6 Piso 2
CP 11590 Col. Anzures, CDMX

CONQUER

www.conquer.com.mx

5 CIUDADES DEL FUTURO

CUÁNTO TE CUESTA VIVIR EN ELLAS

Por Propiedades.com

El pasado 28 de agosto la Embajada Británica anunció las ciudades que participarán en el programa Ciudades del Futuro: un reto hacia la movilidad sustentable. Los lugares seleccionados fueron Ciudad de México y las zonas metropolitanas de Guadalajara, Hermosillo, Monterrey y Querétaro.

Este programa forma parte del Fondo de Prosperidad del Gobierno Británico al que se sumaron las organizaciones PricewaterhouseCoopers (PwC), el Instituto de Recursos Mundiales México (WRI, por sus siglas en inglés), el Instituto de Políticas para el Transporte y el Desarrollo México (ITDP, por sus siglas en inglés) y C230.

Estará dividido en dos áreas de trabajo, la primera, que tiene que ver con gobernanza, planeación y datos, se llevará a cabo en Ciudad de México, Monterrey y Querétaro. La segunda es la implementación de diversos proyectos piloto que buscan ser replicables en otros lugares. Las ciudades donde se realizarán son: Ciudad de México, Guadalajara y Hermosillo.

Gonzalo Peón, director de Programa México del ITDP explicó que gobernanza tiene que ver con cómo se coordinan distintas instituciones, cómo se mejora el transporte y su gestión por el gobierno y el sector privado. Destacó que la parte de datos está relacionada con cómo se comparte esa información y cómo se usa para ser más eficiente, seguro y sustentable el transporte público en cada ciudad.

El Fondo de Prosperidad asegura una inversión de 1,500 millones de pesos hasta finales de 2023. México es el tercer país que más fondos reciba, solo después de China e India.

La Embajada Británica anunció en un comunicado que, tras la convocatoria, se recibieron un total de 24 propuestas provenientes de las cinco ciudades. "Como resultado de un proceso transparente de evaluación por parte de expertos nacionales e internacionales, se seleccionaron un total de cuatro proyectos para el área de trabajo uno y cinco proyectos para el área dos", se informó.

En el comunicado agregó que el Fondo de Prosperidad tiene una inversión de hasta 60 millones de libras esterlinas, es decir cerca de 1,500 millones de pesos que financiará proyectos hasta 2023 en cuatro sectores: Ciudades del Futuro, Anticorrupción y Estado de Derecho, Servicios Financieros y Desarrollo del Sector Energético.

Además, la embajada destacó que México será el tercer país, después de China e India, en recibir más fondos del Gobierno Británico. Aunque este programa no realiza asignación de recursos directos, sino que apoya a las ciudades con asistencia técnica.

¿QUÉ BENEFICIOS PUEDE TRAER EL PROGRAMA?

"Los beneficios que debería generar el Fondo de Prosperidad a través de Ciudades del Futuro es que por medio de los proyectos que se promuevan en las distintas ciudades de México el acceso a trabajos, educación o salud para que sea más equitativo y sustentable o inclusivo. Esto particularmente para grupos que han tenido menos oportunidades. El tema de inclusión es básico en el Fondo de Prosperidad", destacó Gonzalo Peón.

Leonardo González, analista de Real Estate de Propiedades.com señaló que la movilidad es uno de los problemas que limita más la competitividad de la ciudad. Además, los elevados tiempos de traslado hacen que el desarrollo de nuevos proyectos sea más lento.

"Los principales beneficiarios del programa será para las personas que viven en las ciudades antes mencionadas. Asimismo, servidores públicos de gobierno local, estatal y federal de los sectores de desarrollo urbano y movilidad, podrán fortalecer sus capacidades a través de asistencia técnica e intercambio de experiencias con el Reino Unido", explicó la Embajada Británica.

Ciudades del Futuro es una iniciativa del Fondo de Prosperidad del Reino Unido que busca generar desarrollo económico y social en todo el mundo.

COMPRAR CASA EN LAS CIUDADES DEL FUTURO

De acuerdo con datos de la sección Valores del portal inmobiliario Propiedades.com, los precios más elevados de casas en venta se encuentran en Ciudad de México. Adquirir un inmueble aquí tiene un costo medio de 4.72 millones de pesos, mientras que si lo que se quiere es rentar, cuesta 33,166 pesos mensuales.

Le sigue Monterrey, Nuevo León. En este lugar las casa en venta tienen un precio medio de 4.23 millones de pesos y a la renta, de 14,168 pesos mensuales.

En la ciudad de Querétaro este tipo de inmuebles tiene un costo de 2.84 millones de pesos a la venta o 14,679 pesos a la renta.

En cuanto a Guadalajara, Jalisco, datos del portal reportan que las casas tienen un costo a la venta de 1.99 millones de pesos y a la renta de 15,625 pesos mensuales.

El listado lo cierra la ciudad de Hermosillo, Sonora, donde adquirir un inmueble tiene un precio de 1.20 millones de pesos y alquilarlo de 9,873 pesos.

¿Y SI BUSCAS DEPARTAMENTO?

Datos del portal informan que los departamentos más caros se encuentran en Guadalajara, Jalisco. Aquí comprar un inmueble de este tipo tiene un precio medio de 3.37 millones de pesos. Los alquileres en la ciudad ascienden a 16,150 pesos mensuales.

En segundo lugar, aparece Monterrey, con departamentos a la venta en 3.21 millones de pesos y a la renta en 15,231 pesos.

La Ciudad de México ocupa el tercer puesto en cuanto propiedades a la venta, adquirir aquí tiene un costo medio de 2.65 millones de pesos, si lo que buscas son rentas, un departamento cuesta 19,594 pesos al mes.

En la ciudad de Querétaro los precios son muy cercanos a los de la capital, el precio de los inmuebles a la venta es de 2.41 millones de pesos, mientras que los alquileres están en 14,252 pesos mensuales.

Nuevamente Hermosillo es la ciudad con los precios más bajos tanto para venta como para renta, aquí los departamentos cuestan 1.77 millones de pesos y 6,486 pesos, respectivamente.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD Y DESARROLLO EN LAS CIUDADES DEL FUTURO

"Para estas cinco ciudades hubo un estudio preliminar de la embajada y después de un proceso de evaluación de proyectos se decidió trabajar con ellas en la 'intervención uno'", señaló Gonzalo Peón.

El directivo explicó que para la 'intervención dos' se está evaluando la factibilidad de los proyectos piloto que serán apoyados, ya que tienen que ver con pruebas específicas de soluciones en la calle que ayuden a mejorar ciertos problemas de movilidad.

La Ciudad de México es una de las más congestionadas en cuestión vehicular. De acuerdo con el *Índice de Tráfico TomTom 2018* que revisa los niveles de congestionamiento en 403 ciudades de 56 países, la Ciudad de México ocupa el lugar número nueve.

En ese sentido, para Leonardo González, la movilidad de los habitantes de la ciudad determina la calidad de ubicación de una colonia. En la capital esto influye notablemente en la demanda efectiva de nuevas transacciones.

"Nuevas obras de movilidad permiten escalar el ciclo inmobiliario en los diferentes segmentos residenciales de la ciudad para aquellas zonas de impacto. Una mejor movilidad también significa una mayor integración metropolitana", manifestó el analista.

Hermosillo, Sonora ha estado trabajando en mejorar las condiciones de bienestar en la ciudad para la gente que vive en ella.

Según el estudio *Ciudades más habitables 2018* elaborado por el Gabinete de Comunicación Estrategia, Hermosillo ocupó el puesto número cuatro. Para el análisis se revisaron 76 urbes y las 16 alcaldías de la Ciudad de México y se evaluó la opinión de los habitantes sobre las autoridades locales, los servicios, la cohesión social y la lealtad de las personas respecto al lugar en el que viven.

A principios de septiembre, el gobernador de Jalisco, Enrique Alfaro, anunció dos de los proyectos piloto que forman parte de la iniciativa Ciudades del Futuro.

El primero, *Política Tarifaria para la inclusión social* implementará a pequeña escala una política tarifaria diferenciada; con los resultados preliminares esperan identificar una estrategia para ofrecer subsidios focalizados, trasbordos con descuentos o gratuitos.

Con el segundo, *Parabuses seguros* buscan desarrollar un sistema que permita incrementar las condiciones de seguridad para las personas que se encuentran esperando el transporte público.

"Con este trabajo se trata de construir una nueva visión de reinventarse y superar los problemas, diferencias y desencuentros a través de un ejercicio de diálogo serio y objetivo, a partir de criterios técnicos que ayudarán a enriquecer el debate", detalló Enrique Alfaro en su mensaje.

Monterrey y su área metropolitana es la zona más buscada para habitar con base en datos de Propiedades.com. Para el estudio se revisaron las búsquedas de casa y departamento, tanto para compra, como para venta dentro del sitio.

Leonardo González explicó que la ciudad se encuentra en un ciclo inmobiliario ascendente. Hay una alta orientación a capitalizar rendimientos metropolitanos y esto ha acelerado la conurbación.

Querétaro también aparece en el cuarto puesto dentro de las 10 ciudades más buscadas en 2019. La ciudad se ha convertido en una zona de inversión inmobiliaria para muchos habitantes de la capital que están buscando otras zonas. Además, es un nodo industrial muy importante debido a la buena conectividad que tiene con otras ciudades del Bajío.

BENEFICIOS PARA LAS CIUDADES

Leonardo González destacó que en la medida que una ciudad mejore su movilidad se puede esperar que la plusvalía reporte niveles más altos que en aquellas zonas con peores condiciones."En general habría una mejor vinculación a la ciudad, más accesibilidad a servicios y puntos de interés, mayor concurrencia de residentes y una mejor habitabilidad", indicó González. Además, al generar una óptima habitabilidad las opciones de encontrar prospectos para venta, reventa o alquiler se incrementa.

Concluyó que sus residentes pueden realizar actividades urbanas complementarias como deportes o pasatiempos. Esto al final detona nuevos centros de negocios (CBD por sus siglas en inglés), nodos generadores de empleo para las ciudades beneficiadas.

ASÍ ESTÁN LOS PRECIOS EN LAS 5 CIUDADES DEL FUTURO

CIUDAD	CASA		DEPARTAMENTO	
	VENTA	RENTA	VENTA	RENTA
Ciudad de México	4.72 mdp	33,166	2.65 mdp	19,594
Guadalajara, Jalisco	1.99 mdp	15,625	3.37 mdp	16,150
Hermosillo, Sonora	1.20 mdp	9,873	1.77 mdp	6,486
Monterrey, Nuevo León	4.23 mdp	14,168	3.21 mdp	15,231
Querétaro, Querétaro	2.84 mdp	14,679	2.41 mdp	14,252

*Cifras en pesos
Fuente: Propiedades.com

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

We got

Se **inaugura la primera torre** de Bosque Real Residence

Nuestro pulso cambia con cada proyecto, porque va acompañado de nuevas emociones. La reciente inauguración de Bosque Real Residence y el **premio a mejor arquitectura** residencial High-Rise es muestra de ello.

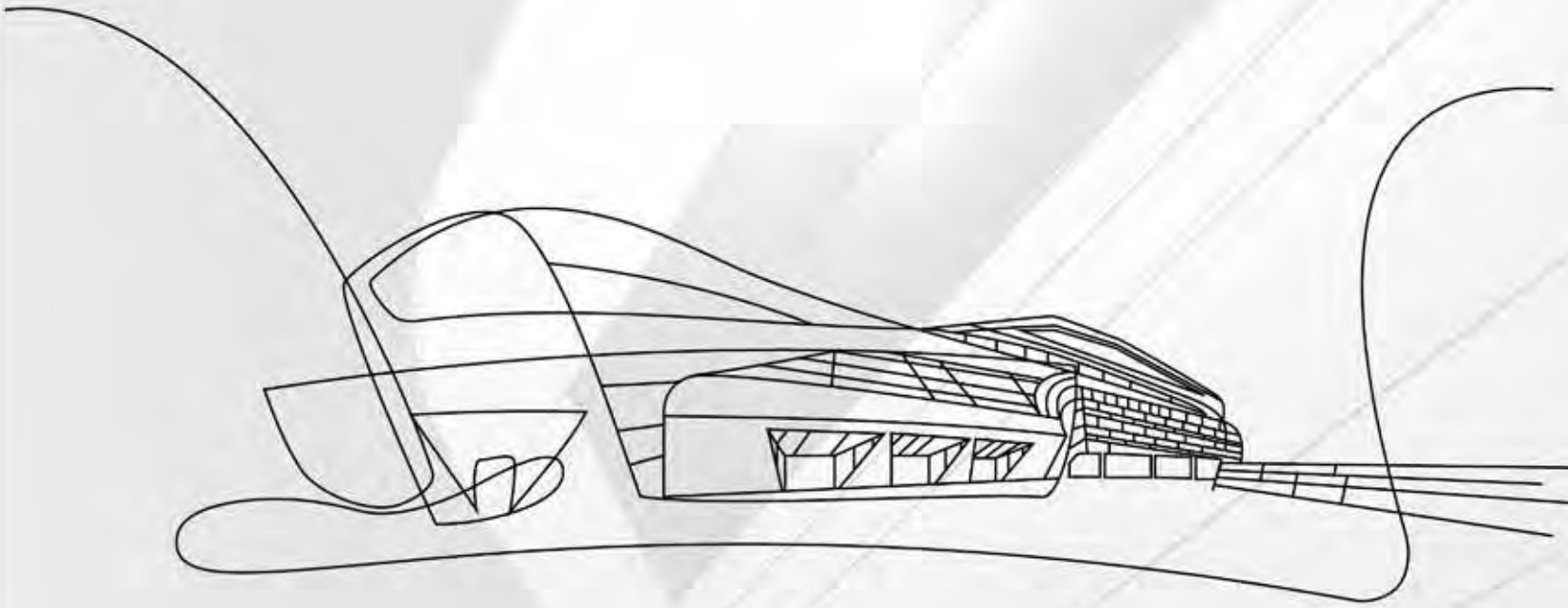
★★★★★

BEST RESIDENTIAL HIGH-RISE ARCHITECTURE MEXICO

FOLLOW US

www.gvi.archi

GOMEZ VAZQUEZ
INTERNATIONAL



the pulse®

GOLDEN
NOVUM DESIGN AWARD *WINNER*
2019

PALCCO sigue trascendiendo.
Recibe Golden Award

Elevando el espíritu a través de las artes que resuenan en cada uno de los espacios de PALCCO y en la armonía de los elementos constructivos de su arquitectura.

MIAMI AUSTIN - SAN ANTONIO PANAMA MEXICO CITY GUADALAJARA

5 PROYECTOS INTERNACIONALES

THE GROVE RESIDENCES & SPA

Desarrollo inmobiliario en la ciudad de Orlando, Florida en Estados Unidos, ubicado a 5 minutos de Disney. El complejo consta de 878 unidades en 3 torres de departamentos de 2 y 3 dormitorios totalmente amueblados, con un parque de agua con simuladores de surf, toboganes y varias piscinas rodeado de lagos naturales con lindos paisajes, donde puedes encontrar las comodidades de un resort con spa, gimnasio, restaurantes y salones de juegos.

Firma: The Grove Residences & Spa / BTI Partners
Extensión: 110 acres
Ubicación: Orlando, Florida

HORIZON TOWER RESIDENCES / BALBOA OFFICE CENTER

Conjunto Inmobiliario Torre Interplus, compuesto por la Torre Horizon Tower Residences (HTR) y la Torre Balboa Office Center (BOC). La obra está ubicada en la avenida más importante de Panamá, 'Avenida Balboa', la cual bordea la Bahía de Panamá. Cuenta con apartamentos y oficinas con vistas imponentes al mar y la ciudad.

Firma: Interplus Panama Group
Giro: Desarrollo Mixto
Extensión: 4,270 m2
Ubicación: Panamá
Año de Apertura: HTR en construcción;
Torre Boc 2017

BRICKELL CITY CENTRE, REACH & RISE

Proyecto innovador de 450,000 m2 con un estilo moderno compuesto por residencias, oficinas, tiendas, restaurantes y un hotel, ubicado en el vecindario más popular de Miami. Con dos torres residenciales con 43 pisos, 373 condominios y 7 penthouse en cada edificio, ofrece, en parte de su área, amplias terrazas rodeadas de jardines, gimnasio y sala de juego para niños. También cuenta con piscina climatizada, hammam spa, duchas y baños de vapor.

Frima: Swire Properties
Giro: Desarrollo Mixto
Extensión: 450,000 m2
Ubicación: Brickell, Miami

URBANA

Condominio de lujo desarrollado con aproximadamente 200 residencias y casas que brinda a sus residentes una amplia variedad de acabados en su diseño que incluyen piedra natural y espacios llenos de luz. El desarrollo estará integrado por 5 torres y su construcción estará a cargo de Sotolongo Architects. Entre sus amenidades se encuentra: un parque acuático, gimnasio, club house, piscina, entre otros.

Firma: Lennar Homes
Giro: Residencial
Ubicación: Doral, Miami
Año de Construcción: 2020

ASTON MARTIN RESIDENCES

Aston Martin, marca relacionada con el diseño de automóviles a nivel mundial en asociación con el reconocido desarrollador G&G Business Developments LLC, tradujeron su legendario diseño en un producto inmobiliario exclusivo que dio como resultado un prestigioso edificio único en su tipo. El Aston Martin Residences en 300 Biscayne Boulevard Way en Miami, combina una estética de diseño brillante. El condominio cuenta con 391 residencias de 1 hasta 5 habitaciones, penthouse, vistas panorámicas, gimnasio, spa de última generación, piscina, salones, puerto deportivo, entre las dos plantas de amenidades.

Firma: Aston Martin - G&G Business Developments LLC
Giro: Residencial
Ubicación: Miami, Florida
Año de Apertura: 2020

Jardín Juárez:
ejemplo de un destino gastronómico y social para combatir la delincuencia

Blagden Alley, Washington D.C.,
Foto de David Weible, Smart Growth

The Dabney, Foto cuenta oficial Twitter @thedabneydc

Por Arturo Lazcano, Space Design en Mero Mole

Diseño de una ciudad con experiencias

La delincuencia depende en gran medida de la cultura poblacional y del diseño de las ciudades que marginan ciertas zonas para dar más exclusividad a otras dejando espacios oscuros, solitarios y olvidados que se van desolando con el tiempo.

De acuerdo con Hábitat, el programa de la ONU para los asentamientos humanos, la planificación urbana juega un papel importante en la prevención del crimen. Combinar espacios laborales, comerciales y residenciales en una misma zona es una estrategia para generar mayor actividad, facilitar su vigilancia y hacerla más incluyente.

Grandes ciudades alrededor del mundo como Nueva York, París y la Ciudad de México han apostado por rescatar espacios que se encuentran en condiciones de riesgo a través del diseño urbano.

Edificios resignificados para crear nuevo tráfico y cohesión social

La organización National Trust for Historic Preservation en los EE. UU. junto con algunos inversionistas privados han logrado rescatar el histórico distrito Blagden Alley en Washington D.C. Desde 1880, pasada la guerra civil, este distrito se encontraba sobrepoblado y sus habitantes convivían de manera cotidiana con situaciones de delincuencia, prostitución e insalubridad. Hasta la década de los noventa esta zona empezó a recibir inversiones por su cercanía con el centro y con el Walter E. Washington Convention Center que se construyó en 1996 en los bloques adyacentes. Hoy en día es un núcleo comercial con establecimientos de coctelería artesanal, café, arte callejero y The Dabney, uno de los restaurantes más populares y exclusivos de la ciudad.

El Caso Wynwood en Miami, restaurantes como agentes que crean urbanidad

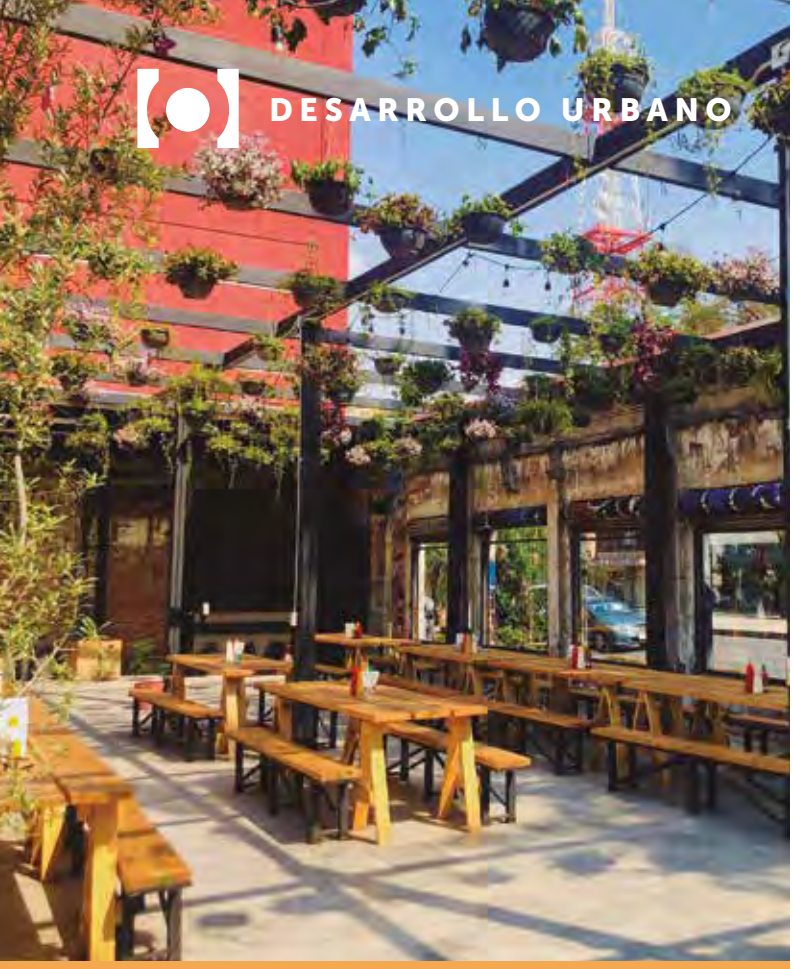
Wynwood, catalogado como un museo al aire libre, es uno de los barrios más concurridos de Miami por su gran oferta cultural y gastronómica. Pero no siempre ha sido así: caracterizado por sus habitantes puertorriqueños y posteriormente de diversas procedencias latinoamericanas, durante muchos años fue un barrio inseguro. Durante la década de los setenta en Wynwood no había más que almacenes viejos. El empresario Tony Goldman y otros inversionistas vieron el potencial de Wynwood debido a su cercanía del centro y de Miami Beach, y lo convirtieron en un barrio comercial atractivo tanto para locales como para turistas.

Ahora los almacenes son cervecerías artesanales, galerías de arte y espacios que ofrecen novedades gastronómicas. En el 2015 Wynwood fue uno de los 20 barrios más hipsters del mundo según la revista Forbes y en el 2016 la firma Cushman & Wakefield, especializada en bienes raíces, lo consideró entre los 15 barrios más cool de Estados Unidos. Los analistas prevén que, a medida que los millennials aumenten su capacidad adquisitiva, Wynwood seguirá posicionándose como una de las zonas de mayor inversión.

Wynwood Walls, Foto sitio oficial wynwoodmiami.com

En el 2015 Wynwood fue uno de los 20 barrios más hipsters del mundo según la revista Forbes y en el 2016 la firma Cushman & Wakefield, especializada en bienes raíces, lo consideró entre los 15 barrios más cool de Estados Unidos.

Restaurante El Patio Wynwood, Foto sitio oficial wynwoodmiami.com



Jardín Juárez, Foto sitio mxcity.mx

Galera – CDMX, Foto sitio oficial galeragalera.mx

Jardín Juárez y Galera, destinos sociales y gastronómicos en el corazón de la ciudad

El Corredor Chapultepec, uno de los proyectos más ambiciosos de la Ciudad de México, pretendía ser un proyecto urbano y ambientalista que conectara principalmente las colonias Juárez y Roma Norte con atractivos como actividades culturales, áreas verdes y espacios comerciales. El proyecto se canceló oficialmente en el 2015 pero su polémica difusión mediática despertó en residentes e inversionistas la inquietud por mejorar esta zona dando origen a espacios como el Jardín Juárez ubicado en plena Avenida Chapultepec donde antes había un lote baldío, una mancha gris y zona de alto riesgo en la ciudad. Jardín Juárez, así como el conocido Jardín Chapultepec, ofrece un ecosistema diferente que cada vez es más visitado por residentes y turistas: un jardín pet friendly ideal para familias y grupos de amigos que quieren deleitarse en un espacio abierto y sin pretensiones en cualquier momento del día, como lo demanda el temperamento capitalino, y comer en un ambiente de parrillada con una cerveza o coctel.

Cerca de esta zona encontramos otros ejemplos de la transformación urbana como el Galera en la colonia Doctores, en un espacio que antes era una imprenta y se ha transformado en una biblioteca con restaurante, foro, estudio de grabación y tienda de discos, entre otras cosas. Además, hay nuevas cervecerías artesanales como la Cervecería Reforma —también en la colonia Doctores— y la Cervecería Cru Cru en La Romita que, impulsadas por el proyecto del Turibús de la Ciudad de México promueven estos espacios ubicados en zonas antes desconocidas, percibidas como peligrosas o poco atractivas.

Euromonitor Internacional prevé que para el periodo entre los años 2017 y 2030 la población urbana de América Latina crecerá un 14% y representará el 83% de la población total, lo cual la convierte en una de las regiones más urbanizadas del mundo y en una gran oportunidad para combatir la delincuencia como se ha demostrado antes a través de destinos gastronómicos y de entretenimiento contemplados en el diseño urbano.

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

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
PROUD MEMBER

El encuentro social como activo inmobiliario

Por Estudio 3.14

Cierta expansión de las ciudades en México fue impulsada por una pujante clase media y media alta que buscaba la tranquilidad, jardines privados, paisajes naturales y un mayor sentimiento de seguridad, características que solo a un costo prohibitivo se pueden conseguir en un centro urbano consolidado. Este proceso, que es común tanto en América Latina como en países del primer mundo, trajo cuantiosos beneficios al mundo inmobiliario que a lo largo de décadas creó grandes territorios que hoy se pueden beneficiar de lugares de encuentro tradicionales: plazas públicas con iglesias, grandes banquetas, parques, fuentes, algo de comercio informal, comida popular, y esculturas. En pocas palabras, de esos espacios divertidos y ambientados que tanto disfruta el mercado mexicano. Mientras estos espacios no se edifiquen, los habitantes de los suburbios urbanos de clase media y media alta de las grandes metrópolis, dependen del coche y difícilmente tienen un lugar de encuentro en la cercanía. La buena noticia, es que edificar este tipo de lugares representa una excelente oportunidad de negocio para los desarrolladores que estén dispuestos y cuenten con los medios para ser disruptivos en los suburbios urbanos.

Quizás, el ejemplo canónico de México de este fenómeno de expansión urbana es el caso del municipio metropolitano de Tlajomulco que conforma la parte sur de la ciudad de Guadalajara, en Jalisco. A la fecha cuenta con 367,057 ha y 64,512 habitantes de clase media, media alta, y alta que habitan en una tipología urbana conformada por un *'strip'*— una gran y única avenida troncal para un territorio completo—, sus consecuentes *'stripmalls'* —pequeños centros comerciales de líneas de locales ubicados al fondo de una plancha de estacionamiento—, y fraccionamientos cerrados. En pocas palabras, en las condiciones perfectas para concebir y diseñar un negocio inmobiliario basado en revertir el aislamiento social.

El caso Punto Sur

Un plan maestro transdisciplinario desarrollado por la consultora Estudio 3.14, generó un ambiente de colaboración y confianza en el que múltiples iteraciones, de urbanistas, geógrafos, comercializadores, paisajistas, abogados, arquitectos, y financieros derivaron en un producto que hubiera parecido inverosímil desde cualquiera de estas disciplinas aisladas. Un análisis de datos geo-estadísticos de los urbanistas, combinado con otro de sintaxis espacial de los geógrafos, dio los datos base para que paisajistas y arquitectos desarrollaran una visión que probaron los comercializadores, al tiempo que abogados pensaban la manera de crear un condominio con espacio público, y otros urbanistas proponían modificaciones al plan parcial con insumos de reglamentos generados por arquitectos y paisajistas que, a su vez, estaban siendo alimentados por datos de los comercializadores. En todo momento, financieros estaban ideando nuevos instrumentos para proporcionar el capital, siempre creciente, que el proyecto iba requiriendo.

vivanuncios

Líder en bienes raíces en México

MÁS VISIBILIDAD, MAYOR IMPACTO

Con nuestros anuncios destacados y presencia en redes sociales, haremos que todos te vean.

- Incrementa tus leads
- Reporte y seguimiento de tus campañas
- Landing Page Exclusiva
- Primeros resultados

y mucho más...

+52 55 8880 0801

protool-support@vivanuncios.com.mx

¿Resultado? Que la idea inicial de una vialidad con Strip Malls a pie de calle y paisaje de automóviles estacionados, se convirtió en una calle que, primero, albergaba una plaza con un templo en el más prominente de los predios que no requería ser donado. Adicionalmente, un complejo comercial que facilita el tránsito peatonal entre un paisaje atractivo sin autos en una estrecha calle. Finalmente, en este contexto, marcas internacionales exhiben sus mercancías en aparadores a pie de banquetas públicas y en pisos superiores se encuentra vivienda, un hotel, oficinas compartidas de la marca WeWork y cines. La idea de los aparadores de tiendas a pie de calle rompe la tendencia de centros comerciales envolventes, y retoma una tipología comercial típica de las ciudades consolidadas que todos hemos disfrutado durante las vacaciones. Todo esto ofrece al mercado de los suburbios de las grandes ciudades una experiencia diversificada y una interacción social con un sentido de comunidad.

A esa estrategia comercial y de paisaje, se suma una estética. La vista de la nueva calle —Paseo Punto Sur— de oriente a poniente, remata en una colina protegida como reserva territorial del bosque de La Primavera. Es de aquí de donde surge el concepto principal, el de permitir que el bosque en términos de diseño, postergue su esencia a lo largo de la nueva vialidad. El diseño de este concepto se trasladó a un piso que permite la entrada y salida de una vegetación diseñada para tener una apariencia más natural y orgánica. A lo anterior, se suman el diseño de bolardos, bancas y vialetas que acompañan una línea de cientos de sicomoros plantados estratégicamente para no interrumpir la parte visual, pero sí para ser uno de los ejes verdes de la calle y proveer de sombra para un paseo cómodo de los usuarios. El Plan Maestro contempla dos obeliscos para enmarcar el conjunto, que fue creado por el colectivo austriaco Gelitín, que otorga un aspecto artístico cultural al conjunto y que funcionan como referencia al peatón como dos hitos útiles para que a golpe de vista se pueda dimensionar la longitud del paseo. Con estas estrategias, todo el complejo trabajando en conjunto—vialidad, paisaje, templo, plaza, viviendas y comercio—, es una propuesta para un punto de encuentro pionero de sustentabilidad social para las metrópolis de México.

El análisis de datos estadísticos gestionado por Estudio 3.14 y después transformado en acciones aparentemente contradictorias —construir equipamiento urbano en terreno caro, permitir espacios de oficinas que contradicen un estudio de mercado inmobiliario y restringen el acceso vehicular al mínimo necesario— sustenta un cambio paradigmático en la manera en la que se construye una ciudad. Sin sacrificar uno de los móviles principales de la sociedad que buscó refugio en los suburbios de principios del siglo pasado (calles amplias, limpias, ajardinadas y seguras), Punto Sur genera de manera integral comunidad que pronto —si no es que en este momento— generará identidad. Aunado a este cambio social, Punto Sur es también una muestra clara de que los proyectos disruptivos con una estrategia de diseño bien lograda, generan plusvalía. Se vuelve un paradigma que renueva la tradición con metodologías de innovación, que empuja un desarrollo sustentable a la par de un éxito comercial.

Punto Sur es un corredor comercial y un punto de encuentro comunitario único en su clase en todo México. Es ahora una zona urbana que funciona como el primer núcleo descentralizador al sur de la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) en Tlajomulco de Zuñiga. Este nuevo complejo urbano comprende; una zona habitacional, un corredor comercial con tiendas ancla —7 de las nueve cadenas de Inditex además de Innovasport y Cinépolis— y un proyecto urbano de paisaje que instaló 300 árboles de talla grande desde el arranque del proyecto, una plaza pública y un andador que complementados con un Hotel de la cadena Aloft y espacios de oficinas —donde se instalará wework— en conjunto suman 127,500 metros cuadrados, y que al adherirse a la zona habitacional alcanzan 370,800 metros cuadrados. La principal característica, es que el diseño de todo el complejo, además de que gira en torno al espacio público, es que está dado en función de generar una sustentabilidad social y que dicha dinámica duplicó el valor de su tierra en cuatro meses. Además, redujo el tiempo de absorción y propició las condiciones para que surgiera un distrito comercial de alta plusvalía.

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

Lava Tap Limpieza M.R.

La mejor alternativa en
Limpieza profesional

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

"Un equipo de primera para clientes de primera"

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

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

GM CAPITAL: CREANDO DESARROLLOS QUE TRASCIENDEN

Por Redacción Inmobiliare

GM Capital es una empresa regiomontana que tiene como misión crear conceptos que ofrezcan la experiencia de una vida mejor. Enfocada en desarrollar y operar proyectos de usos mixtos y centros comerciales; ofreciendo proyectos que se han convertido en iconos de Nuevo León.

La firma está conformada por una organización sólida bajo la dirección de los hermanos Garza Mercado: Marco Antonio, Benjamín y Valentina, hijos del Arquitecto Eudelio Garza Lozano, de quien buscan preservar un legado de más de 45 años, manteniendo en cada uno de los proyectos sus estándares de calidad y valores, tales como modernidad, comodidad, seguridad y excelente ubicación.

Entender las necesidades, aspiraciones y estilo de vida de las personas ha sido un factor clave en el éxito de sus desarrollos, además de la innovación arquitectónica que han incorporado en cuanto a diseño y sustentabilidad, con lo cual GM Capital ofrece un alto valor patrimonial con propuestas que trascienden y crean una mejor ciudad para todos.

"En GM Capital te escuchamos, siempre. Esto nos ha permitido entender las necesidades, aspiraciones y estilo de vida de nuestros clientes. No ofrecemos solo edificaciones, sino la posibilidad de cumplir el sueño de ser propietario de un espacio con un alto valor patrimonial".

GM CAPITAL

MISIÓN

Lograr mediante la adecuada organización y profesionalismo de nuestra empresa una profunda solidez patrimonial, que brinde oportunidades de desarrollo profesional y humano a los miembros del equipo GM Capital para que trasciendan y aporten valor a la comunidad a la que pertenecemos.

VISIÓN

Situar nuestros proyectos como la mejor opción para los inversionistas y compradores a través de productos de alta rentabilidad, diseñados para ser íconos de la ciudad.

UNA EMPRESA CON COMPROMISO SOCIAL

La labor social que realiza GM Capital abarca diversos esfuerzos entre los cuales se encuentra apoyar a jóvenes talento que no tuvieron la posibilidad de desarrollar sus ideas de negocio, ya sea en el ámbito de la salud, la construcción, el medio ambiente, entre otros.

La Fundación Sé Más, brinda apoyo económico para cubrirles estudios, alimentación y transportación, ofreciéndoles también un soporte moral y psicológico. Además, se les otorga una beca en la Incubadora del Tecnológico de Monterrey por el tiempo necesario para el desarrollo de los proyectos.

"Es importante mencionar que nos enfocamos en el emprendedor, buscamos apoyar estudiantes que tengan este perfil, que sean líderes y que sean ejemplo e inspiración para otros", comentó la presidenta de la fundación.

Actualmente, la fundación tiene la intención de lanzar una convocatoria especial para el área de la construcción y así fomentar el trabajo en el sector.

SÉ MÁS
FUNDACIÓN

De izquierda a derecha: Lilia Garza Treviño / Imagen Corporativa; Emmanuel Soto Fonseca / Arquitectura y Diseño; Valentina Garza Mercado / Socio Fundadora, Directora Fundacion Sé Más; Marco Antonio Garza Mercado / Socio fundador, Director General; Benjamin Garza Mercado / Socio Fundador, Director Comercial; Edmundo Gómez Flores / Desarrollo Inmobiliario; Ana Lujan Villarreal / Fundación Se Más.

DESARROLLAN Y CREAN COMUNIDADES CON VALOR, COMPARTIENDO INTERESES Y NECESIDADES ENTRE SÍ

Los hermanos Garza Mercado tienen muy presente su responsabilidad de contribuir con el desarrollo regional desde el sector inmobiliario. No obstante, están conscientes de que para que un proyecto logre generar un alto valor social y patrimonial influyen diversos factores que corresponden tanto al ámbito público como privado, en este último es donde encuentran su campo de acción como desarrolladores.

"Dentro de nuestra industria, la forma en la que creemos que podemos trascender es siendo una célula útil para la humanidad y eso es lo que estamos haciendo. No construir por construir, más bien generando proyectos integrales", expresó en entrevista exclusiva para Inmobiliare, Marco Antonio Garza Mercado, director general de GM Capital, quien afirma también que, para culminar un desarrollo, es necesario realizar una adecuada combinación entre usos y servicios. "Cuando hablo de usos mixtos, me refiero a poder tener espacios en dónde vivir, trabajar, entretenerse, servicios de salud, educación en todos los niveles y áreas de esparcimiento. Hay que lograr hacer la mezcla correcta entre ambos para que los ciudadanos tomen la decisión de querer vivir en estos lugares".

Para poder satisfacer las necesidades de los usuarios y que éstos puedan vivir y trabajar dentro de un mismo lugar, los proyectos de usos mixtos de GM Capital, incluyen componentes residenciales, de oficinas, comerciales, hospitales, áreas verdes y lugares de entretenimiento para mejorar la calidad de vida de las personas.

Esa es la visión de un desarrollo integral para la empresa: vivir la experiencia de una ciudad compacta en donde se genere comunidad a partir de espacios que propicien la interacción y la conexión con el entorno. En este sentido, los directivos de la firma están convencidos de que deben de trabajar en conjunto con las autoridades, puesto que existe una responsabilidad compartida.

Las autoridades están obligadas a construir toda la infraestructura necesaria para la ciudad, como parques y espacios públicos inteligentes que faciliten la movilidad, pero todo de la mano y con la participación del capital privado. "Ambos, autoridades y desarrolladores, tenemos que actuar y trabajar en conjunto", reiteró el director general.

> "Para poder tener desarrollos integrales, es imposible centrarnos únicamente en lo privado, tenemos que considerar también el espacio público, por eso en GM Capital nos dedicamos a construir lo público desde lo privado".
>
> Marco Antonio Garza Mercado.

La idea de GM Capital es que desde el sector privado se pueda contribuir a los planes y obras que impulsan las autoridades, para así mejorar, adecuar e incluso rediseñar la infraestructura pública. Ejemplo de esto es el trabajo que la firma ha llevado a cabo en Valle Oriente, una de las zonas de mayor plusvalía en Monterrey, donde se llevó a cabo la regeneración del Parque Rufino Tamayo con el objetivo de elevar la calidad del espacio para la convivencia familiar y las actividades al aire libre. Cabe destacar que el parque se integra a un proyecto más amplio de movilidad, donde las personas podrán transitar de manera segura por Valle Oriente, disminuyendo el uso del automóvil.

> "Vamos a iniciar un plan maestro de movilidad, que priorice al peatón provocando que la gente camine y se disminuya el traslado en vehículos".

Marco Antonio Garza Mercado, comenta que cuando se construye de esta manera, aunado a un buen paisajismo, lo que sucede es que las calles se activan y la gente se siente segura.

snooker bar
BN B1756

MODERNIDAD ARTE Y CULTURA.

Creando comunidades seguras y personas más productivas.

Distrito Armida es un desarrollo de usos mixtos desarrollado por GM Capital, pensado para crear comunidades seguras y personas más productivas en un entorno de equidad social donde la modernidad, el arte y la cultura se manifiestan.

El conjunto urbano está ubicado en Valle Oriente en San Pedro Garza García, y cuenta con un terreno de 82 mil m^2 y 600 mil m^2 de construcción con un enorme valor patrimonial. Nueve torres son los pilares arquitectónicos del distrito, el cual tiene más de 35 mil m^2 rentables de espacios comerciales, restaurantes y áreas de entretenimiento, además de dos hoteles de 170 habitaciones cada uno, más de 600 departamentos y 120 mil m^2 de oficinas en venta y renta.

El proyecto se divide en cinco fases para ofrecer la experiencia de una ciudad compacta, donde los sitios de interés se encuentran cercanos, permitiendo vivir en plena comunicación con todos los espacios.

Fases

Fase uno

- Torre Malva
- WeWork
- Hotel AC by Marriott
- Educación | Advenio
- Zona comercial
- Mercado gastronómico

Fase dos

- Extensión Hospital Angeles
- Consultorios médicos
- Hotel de larga estancia
- Zona comercial
- Restaurantes

Fase tres

- Torre Acacia 01
- Torre Acacia 02
- Zona comercial
- Servicios y restaurantes
- Gimnasio

Fase cuatro

- Torre Acacia 03
- Torre de oficinas
- Zona comercial
- Servicios y restaurantes

Fase cinco

- Dos torres de oficinas
- Dos torres residenciales
- Zona comercial
- Servicios y restaurantes

UN NUEVO DISTRITO

Un lugar incluyente con arquitectura de alto nivel.

El concepto se inspira en el interés de convertir este espacio urbano en un escenario en donde las personas no sean simples observadores, si no se conviertan en los actores principales. Un espacio policéntrico y comunidades que provoquen la interacción humana; que sea inclusivo, abierto y moderno.

Donde la tecnología, la arquitectura y el paisaje satisfagan el espiritu humano. Un espacio en donde las personas vuelven a ser el centro de la ciudad.

Valle Oriente, S.P.P.G

Proyecto de usos mixtos a gran escala que comenzará su primer fase de desarrollo en el 2020.

19 Torres

Terreno: +116,000 m²
Construcción: +740,000 m²
Valor proyecto: +$16,000 MDP

Comercio: +45,000 m²
Residencial: +105,000 m²
Oficinas: +95,000 m²
Hoteles: +44,000 m²
Parque Rufino Tamayo: 87,000 m²

EXNI

6 Y 7 DE NOVIEMBRE

HOTEL CAMINO REAL, POLANCO CDMX

EXPO + CONGRESO

WORKSHOPS **NETWORKING** INVERSIONISTAS

COMPRA ANTICIPADA
$11, 500 P/P + IVA
ANTES DEL 31 DE OCTUBRE

PRECIO REGULAR
$12,500 P/P + IVA
HASTA EL 7 DE NOVIEMBRE

MÁS DE 350 OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

ZONA DE EXPOSICIÓN
GRATIS

MÁS DE
1500 MTS^2
DE EXHIBICIÓN

5,300
VISITANTES
EN 2 DÍAS

STANDS DISPONIBLES

ADQUIERE TU PATROCINIO

FINDING INFINITY

JAGAR ARCHITECTURE

GLORIA PONCE
DE LEÓN & HERNÁNDEZ

CREDIT SUISSE MEXICO

THREE CONSULTORES

WATG

FOIMBRA

GM CAPITAL

CBRE

GOMEZ VAZQUEZ
INTERNATIONAL

HSBC

GRUPO GP

METRO BUILDINGS

SOFTEC

PGIM REAL ESTATE

CREEL GARCÍA-CUÉLLAR
AIZA Y ENRÍQUEZ S.C.

VIVANUNCIOS

CREEL GARCÍA-CUÉLLAR
AIZA Y ENRÍQUEZ S.C.

GAVA CAPITAL

7 BRIDGES LATIN
AMÉRICA LLC

PANGEA RESEARCH GROUP

CINUK

BRICK WALLING

BAKER MCKENZIE

BANCO INMOBILIARIO
MEXICANO

CONQUER

GLOBAL BUSINESSES INC.

ELEMENT DEVELOPMENT LLC.

CONWAY & PARTNERS

LENNAR INTERNATIONAL

CCLA GROUP

NOMAD LIVING

SENTIES & CHAUVET

SIILA

INCURSIONA EN LA **INDUSTRIA DE HOSPITALITY DE LA MANO DEL MEJOR TALENTO NACIONAL**

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Giovanni D'Agostino, Presidente en México y Director Regional para América Latina de Newmark Knight Frank

Los innumerables destinos turísticos con los que cuenta México, hacen del país un referente internacional cuando de vacacionar se trata; de acuerdo con la Secretaria de Turismo (SECTUR) durante el primer semestre del año la llegada de turistas internacionales fue de 22.1 millones, equivalente a un 7% en comparación con el mismo periodo del año anterior, generando un ingreso de divisas por concepto de viajes internacionales de 13 mil 42 millones de dólares.

* LA FUENTE ES DATATUR. Resultados de la Actividad Turistica Junio 2019.

Por esta razón, la industria ha tenido que diversificarse y especializarse de manera importante en servicios de consultoría turística y asesoría inmobiliaria en áreas como hoteles y resorts temáticos, estadios e instalaciones deportivas, centros de convenciones, casinos, turismo de salud, entre otros. En este último, comprende el tema médico y de Bienestar o Wellness, mismo que se ha convertido en una de las amenities más solicitadas, hasta llegar, en algún momento a ser ya un requerimiento indispensable para algunos de los usuarios.

Bajo esta premisa, Newmark Knight Frank (NKF), una de las firmas líderes en consultoría inmobiliaria a nivel global, encabezada po Giovanni D'Agostino, Presidente en México y Director Regional para América Latina, incorporó una nueva línea de negocio de Hospitality, Gaming & Leisure; quien, junto con un grupo de más de 200 personas, se concentran en proveer toda clase de servicios de "Real Estate y Consultoría". Estos incluyen la compra y venta de activos, selección de marca y operador hotelero, alianzas estratégicas, identificación de capitales, valuación, consultoría e investigación de mercados para nueve diferentes áreas de desarrollo, como lo son:

1. Hoteles y Resorts
2. Casinos
3. Estadios e Instalaciones Deportivas
4. Vinícolas
5. Campos de Golf
6. Parques temáticos
7. Marinas
8. Centros de convenciones, ferias y exposiciones
9. Wellness

NKF Hospitality, es el resultado de un trabajo de varios años, en el que el corporativo en Nueva York y la oficina en México, se dedicaron a reunir al mejor talento disponible. "Bajo la perspectiva de un mercado turístico creciente, necesitamos tener un equipo sólido y experimentado en asesoría inmobiliaria para el área de Hospitality. Además, ante la coyuntura actual [...] había que levantar la mano, ya que México es un generador de negocios y no podemos pensar en turismo sin tomar en cuenta que es uno de los países más importantes del sector", señala Giovanni D'Agostino en entrevista para Inmobiliare.

Fue ese trabajo de atracción del mejor talento lo que permitió generar confianza en sus clientes, situación que se sumó a un crecimiento muy por encima de lo establecido a pesar de los temas políticos y/o económicos presentados entre México y Estados Unidos.

"Es increíble cómo en los últimos dos años hemos rebasado la meta, más o menos por un 20 por ciento; aún con la situación del 2018 en la que se dieron elecciones, cambio de gobierno y un giro inesperado en la promoción turística. A pesar de ello, la iniciativa privada no se detiene y lo que venimos analizando es la cantidad de grupos de inversión buscando mercados en México", destacó **D´Agostino.**"

El equipo, presidido por Juan Antonio Martínez y conformado por Pedro Delgado Beltrán y César Castro; todos con el cargo de Managing Director de Hospitality, indican que a lo largo del tiempo en el que mantuvieron comunicación con Newmark Knight Frank, observaron una compañía global en crecimiento, bien posicionada en el mercado y con un gran potencial para detonar al sector turístico en el país y América Latina.

Generación de bienestar a través del desarrollo Inmobiliario

Giovanni D'Agostino y su equipo definen su trabajo como la actividad que proporciona bienestar al ser humano "[...] cuando puedes generar, mediante tu trabajo, bienestar para todos los usuarios finales posibles, eso para nosotros es hospitalidad, la búsqueda cada vez más intensa de ese estado".

De acuerdo con datos de NKF, lugares como Cancún, Riviera Maya, Puerto Vallarta, Riviera Nayarit y Los Cabos, son los que mayor desarrollo inmobiliario presentan, aunado a destinos de negocios como CDMX, Monterrey, Guadalajara, Puebla, Querétaro, Tijuana y León, entre otros, razón por la que la consultora decidió abrir esta nueva línea de negocio.

> Giovanni D'Agostino y su equipo definen Hospitality como la actividad que proporciona bienestar al ser humano **"[...] cuando tú puedes generar mediante tu trabajo bienestar para todos los usuarios finales posibles, eso para nosotros es hospitalidad, la búsqueda cada vez más intensa de ese estado.**

"Nuestro equipo basado en la Ciudad de México y apoyándose con la oficina de Tijuana, ha trabajado en la iniciativa privada y en el sector gubernamental; sabe de políticas públicas de desarrollo y ha apoyado con las mismas en sexenios pasados, se anticipan a las necesidades de cada sector, asesorando para nuevas inversiones", comenta D'Agostino, presidente en México y director regional para América Latina de NKF.

Asimismo, Pedro Delgado, apunta que una de las razones que los llevó a la integración de Hospitality, fue la manera de hacer turismo y negocios de los diferentes grupos generacionales, ya que, de acuerdo con él, cada uno de los viajeros ('baby boomers', 'millennials', generación 'x',etc.) tienen conductas y necesidades diferentes.

Lo que los motivó a dividirla en los nueve sectores antes mencionados, entre los cuales se encuentra el de hotelería y resorts, fue el que detectaron que los viajes con experiencias y la innovación digital son parte de las tendencias más marcadas. "Sabemos que los jóvenes hoy en día, lejos de tener pertenencias coleccionan experiencias, quieren apropiarse del espacio y sentirse locales", menciona César Castro.

En cada uno de los campos, los directivos encontraron oportunidades para el desarrollo de proyectos como estadios para eventos deportivos, proyectos turísticos integrales con superficies que van desde 500 hasta las mil hectáreas, así como hoteles boutique en zonas como la Ruta del Vino en Baja California. Además, con la asesoría del grupo experto, en ocasiones se ha logrado integrar varios elementos en un solo desarrollo que puede incluir campos de golf, resorts, marina y casinos.

"Los casinos están aislados, no están integrados en ningún proyecto, pero vemos interés de empresas internacionales en este sector, aunque no sólo con el concepto de casino si no más con el desarrollo de un producto diferente que no se ofrece en el país. Tenemos una tendencia que viene asociada al tema de entretenimiento y hotelería", da a conocer Juan Antonio Martínez.

Por su parte, el turismo médico, también representa un nicho de oportunidad para la compañía, principalmente en ciudades como Tijuana, Los Cabos y Mexicali, ya que el sector tan, sólo en el estado de Baja California, ha dejado una derrama económica aproximada de mil 200 mdd.

Con lo que respecta al sector vinícola, Juan Antonio Martínez comenta que las oportunidades están ubicadas en el Valle de Guadalupe en Baja California, región en la que tienen varios planes maestros debido al fuerte interés por parte de cadenas hoteleras que están por entrar a México; además de algunas zonas de Chihuahua, Querétaro, Guanajuato y Coahuila.

César Castro, Juan Antonio Martínez y Pedro Delgado (equipo de Hospitality de Newmark Knight Frank)

De acuerdo con Giovanni D'Agostino, estos son algunos desarrollos, en diferentes regiones del país (desde la Riviera Maya hasta la zona de Los Cabos) en los que el área de Hospitality, Gaming & Leisure se encuentra trabajando actualmente, dando como resultado una suma cercana a los 12 proyectos que van desde [...]" todo un desarrollo conceptual de una ciudad moderna hasta la simple ubicación de un consorcio médico hotelero en alguna de estas ciudades".

La inversión total aproximada de todos los proyectos es de mil 500 millones de dólares; entre los que destaca uno, con una inversión superior a los 150 mdd.

"Desarrollos en diferentes regiones del país (La Riviera Maya, hasta la zona de Riviera Nayarit y los corredores de Los Cabos) en los que el área de Hospitality, Gaming & Leisure se encuentra trabajando actualmente, dando como resultado más de 12 proyectos en cartera."

2020 con una visión positiva

Especialmente en esta área, es donde se tiene previsto un crecimiento de entre el 10 y 12% para finales de año, y un 15 o 20% anual a partir del 2020, a pesar de la desaceleración en ciudades fronterizas.

No obstante, el Presidente en México y Director Regional para América Latina de Newmark Knight Frank indica que durante 2017 y parte del 2018 observaron una baja actividad en Tijuana y Ciudad Juárez, principalmente por la incertidumbre causada por las políticas comerciales de la actual administración de Estados Unidos.

"Tijuana ha sido de las más afectadas en términos industriales, pero afortunadamente, hoy ya se han reactivado, aunque sin duda estuvieron en pausa durante el año pasado". Sin embargo, mercados como el de Monterrey y Reynosa, en Tamaulipas salvaron las metas impuestas. D'Agostino señala que el crecimiento en estas ciudades durante el año pasado fue, prácticamente del doble de lo esperado, entre un 70 y 75 por ciento.

Finalmente, los directivos apuntan que a pesar del poco tiempo que tiene operando Hospitality, Gaming & Leisure "somos expertos en el tema, contamos con una gran plataforma global y nuestro objetivo es ser líderes en el mercado mexicano y el resto de Latinoamérica"

Para Hospitality, Gaming & Leisure se tiene previsto un crecimiento de entre el 10 y 12% para finales de año, y un 15 o 20% anual a partir del 2020.

www.ngkf.com.mx

PANORAMA DEL MERCADO RESIDENCIAL TURÍSTICO

Por Luis Medina, Gerente de Consultoría en Softec

En los últimos 10 años nuestro país se ha colocado en el *'Top Ten'* de los principales destinos turísticos a nivel mundial, con la llegada de turistas que suman 41 millones durante el 2018; esto según el barómetro Mundial de Turismo de la Organización Mundial de Turismo (OMT).

El turismo ha tenido gran influencia en la economía nacional, se estima que representa alrededor del 8.7% del total de PIB nacional. A nivel global contribuye con el 10% del PIB mundial y genera 1 de cada 10 empleos. El ingreso de divisas por concepto de viajeros internacionales se ha incrementado en 5.5% respecto a 2017, llegando a 22 mil 510 millones de dólares. Se considera que para 2019 México pueda alcanzar los 43.6 millones de turistas internacionales y una derrama de 23 mil 638 millones de dólares.

El porcentaje de ocupación en 2018, en 70 centros turísticos fue de 60.9%. El turismo nacional tuvo mayor participación representando el 73.6% del total del turismo en el territorio, lo que constituye poco más de 60 millones de turistas. Los turistas internacionales dentro del territorio fueron poco más de 21 millones, el 26.4%.

El turismo ha tenido gran influencia en la economía nacional, se estima que representa alrededor del 8.7% del total de PIB nacional. A nivel global contribuye con el 10% del PIB mundial y genera 1 de cada 10 empleos.

Mercado Residencial Turístico

El mercado residencial turístico tiene dos grandes grupos de compradores potenciales:

1. Turismo Nacional: Comprende al turismo interno más el egresivo, es decir los residentes del país en que se realiza la compilación, sin importar el destino de su viaje.
2. Turismo Internacional: Comprende el turismo que viaja al exterior (egresivo o de salida) y el que procede del extranjero (receptivo o de entrada).

Para convertir un turista de dos días en un cliente fiel de toda una vida, la comunicación no basta, se tiene que tener la oferta adecuada a cada una de las necesidades de los turistas. Los diferentes giros de alojamiento vacacional son complementarios, un turista puede tener varios rostros a lo largo de su ciclo de su vida. Para que un turista de tres días se vuelva un cliente fiel de un destino tienen que ofrecerle diferentes tipos de alojamientos para cada momento. Así, el hotel es una de las ofertas con la cual una plaza turística tiene que contar, pero también debe considerar un desarrollo inmobiliario que ofrezca vivienda en tiempo compartido, en renta y venta.

Es importante porque la presencia de turistas regulares crea un ambiente favorable en la ciudad, para que un nuevo turista piense en regresar y quedarse más tiempo. Se trata entonces de poner en marcha una dinámica virtuosa, para ello debe contar con infraestructura turística que incluya una oferta completa con los diferentes tipos y categorías de alojamiento, para atender desde un viajero temporal, turistas de fin de semana, vacacionistas de verano hasta nuevos residentes del destino turístico; esta variedad de oferta incluye: hoteles, *all inclusive,* hoteles boutique y de especialidad, tiempo compartido, fraccional y *full ownership.*

En este artículo nos enfocaremos de manera específica en el análisis de la oferta de la vivienda residencial en los principales destinos turísticos del país; presentando un resumen del *Reporte del Mercado Residencial Turístico,* que se realiza a partir de los cortes trimestrales de las bases históricas de proyectos de vivienda nueva-terminada, propiedad de Softec.

Para el estudio del mercado, utilizaremos la segmentación de la vivienda nueva-terminada, que se basada en el precio de venta de los productos habitacionales. Los rangos de cada segmento están establecidos de acuerdo al valor de la Unidad de Medida y Actualización (UMA) y el valor nominal en pesos, los límites superior e inferior, varían conforme cambia el valor del salario mínimo.

Se debe contar con infraestructura turística que incluya una oferta completa con los diferentes tipos y categorías de alojamiento, para atender desde un viajero temporal, turistas de fin de semana, vacacionistas de verano hasta nuevos residentes del destino turístico.

El reporte tendencial de mercado turístico muestra la evolución de las principales variables de vivienda nueva-terminada, durante el período comprendido del 2do trimestre de 2016 al 2do trimestre del 2019, a fin de contar con un comparativo de la dinámica habitacional trimestre a trimestre.

Además, se toma en cuenta 14 destinos turísticos, los cuales se indican a continuación: Cancún, Tijuana, Vallarta, Mazatlán, Los Cabos, San Miguel de Allende, Acapulco, Veracruz, Cuernavaca, Ixtapa, La Paz, Huatulco, San Carlos y Puerto Peñasco.

Clasificación Softec	Nombre	Veces UMA mensual		Valor en pesos (MXN)		
		Desde	Hasta			
Min.	Mínima	Hasta	60	Hasta	$154,110	
S	Social	61	160	$154,111	$410,959	
E	Económica	161	300	$410,960	$770,549	
M	Media	301	750	$770,550	$1,926,372	
R	Residencial	751	1670	$1,926,373	$4,289,388	Valor de la Unidad de Medida y Actualización al día $84.49
RP	Residencial Plus	1671	o más	$4,289,389	o más	

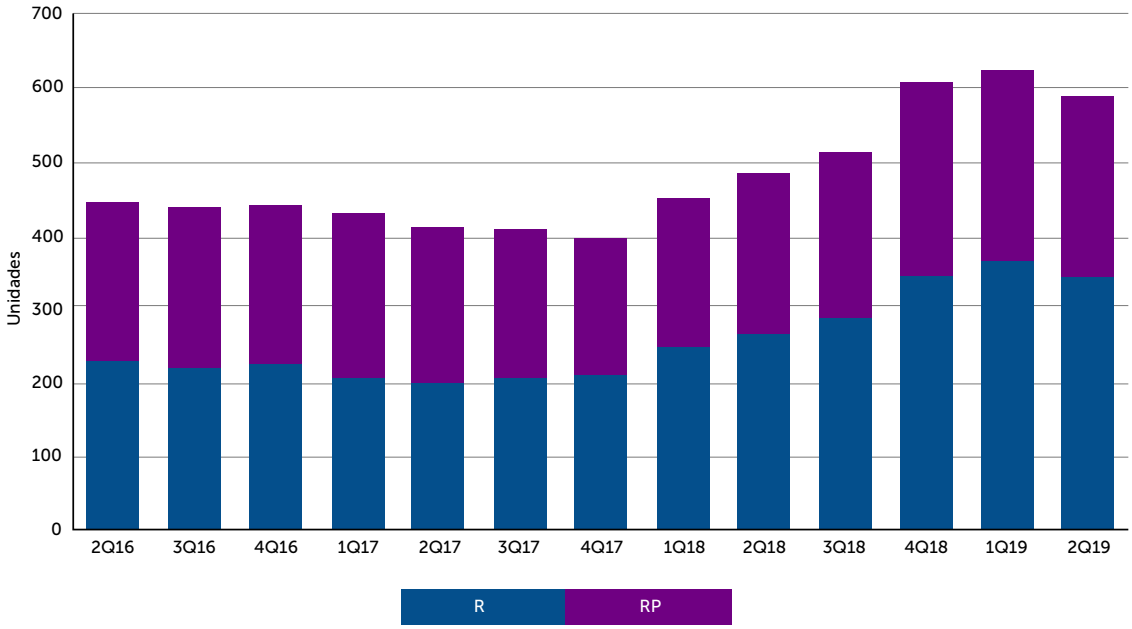
Concepto	Residencial	Residencial Plus	Total
Número de proyectos vigentes	343	246	589
Precio			
Máximo	$9,630,000	$106,535,000	$106,535,000
Mínimo	$1,680,000	$2,075,392	$1,680,000
Promedio	$3,167,482	$9,903,347	$5,980,764
Área habitable			
Máximo	300m²	1,509m²	1,509m²
Mínimo	29m²	24m²	24m²
Promedio	102m²	179m²	134m²
Precio por m²			
Máximo	$109,846	$181,900	$181,900
Mínimo	$10,000	$16,842	$10,000
Promedio	$36,700	$54,168	$43,996
Unidades por proyecto			
Máximo	450	304	450
Mínimo	3	3	3
Promedio	52	47	50
Total de unidades en proceso	17,752	11,570	29,322
Avances de ventas promedio	54.1%	58.8%	56.0%
Total de Inventarios	7,964	4,729	12,693
Ventas mensuales prom por proyecto			
Máximo	21.4	12.3	21.4
Mínimo	0.0	0.0	0.0
Promedio	1.8	1.3	1.6
Ventas totales por mes	615.4	328.1	943.5
Recámaras	2	2	2
Baños	2.0	2.5	2.2
Cajones de estacionamiento	1	2	1
Promedio de crédito	74.23%	71.97%	73.29%

La tabla indica que la muestra de la oferta de vivienda residencial de las Plazas Turísticas se compone de 589 proyectos, los cuales suman un total de 29 mil 322 unidades en proceso en las etapas abiertas a la venta y presentan un inventario de 12 mil 693 unidades equivalesntes al 56% de avance de ventas promedio. El mercado residencial turístico muestra una absorción promedio mensual de 943 unidades; lo cual si obtenemos el promedio simple, el inventario actual se estaría desplazando en un período de 13 meses. Como dato complementario, en lo referente al desempeño de ventas de los proyectos, podemos mencionar que la absorción promedio mensual por proyecto es de 1.6 unidades.

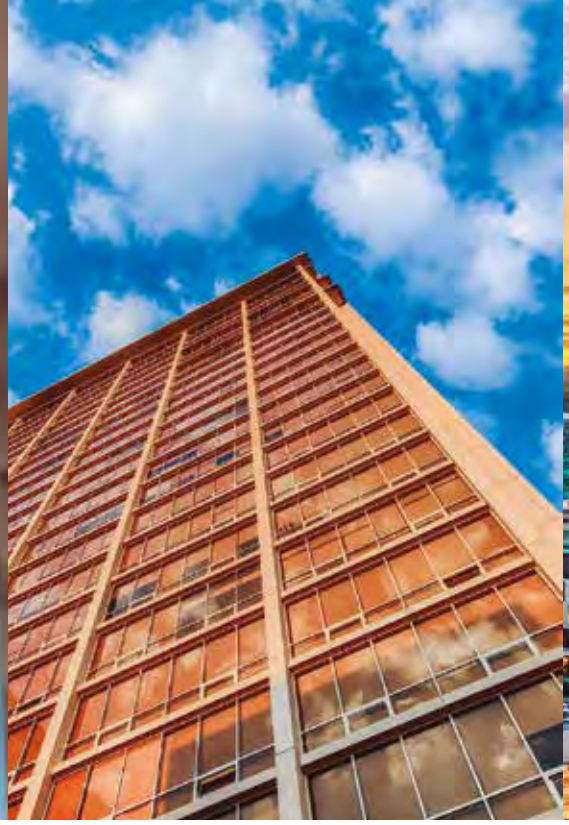
En lo referente a la evolución trimestral de número de proyectos vigentes, se presenta una ligera tendencia a la baja del período 2Q16-4Q17, que contrasta con el incremento de los proyectos vigentes, desde el primer trimestre de 2018 hasta el 2019. En la parte baja de la gráfica muestra 396 proyectos a finales del 2017 y se incrementa hasta 624 al inicio de 2019, lo cual representa un crecimiento del 58% en el número de proyectos vigentes.

EVALUACIÓN TRIMESTRAL DEL NÚMERO DE PROYECTOS VIGENTES

Proyectos vigentes por segmento



Segmento	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19
R	229	223	227	209	203	208	211	250	268	289	346	364	343
RP	215	215	214	222	209	200	185	201	217	226	262	260	246
Total	444	438	441	431	412	408	396	451	485	515	608	624	589



PLATAFORMA LÍDER DE VIVIENDA EN RENTA EN MÉXICO Y LATINOAMÉRICA

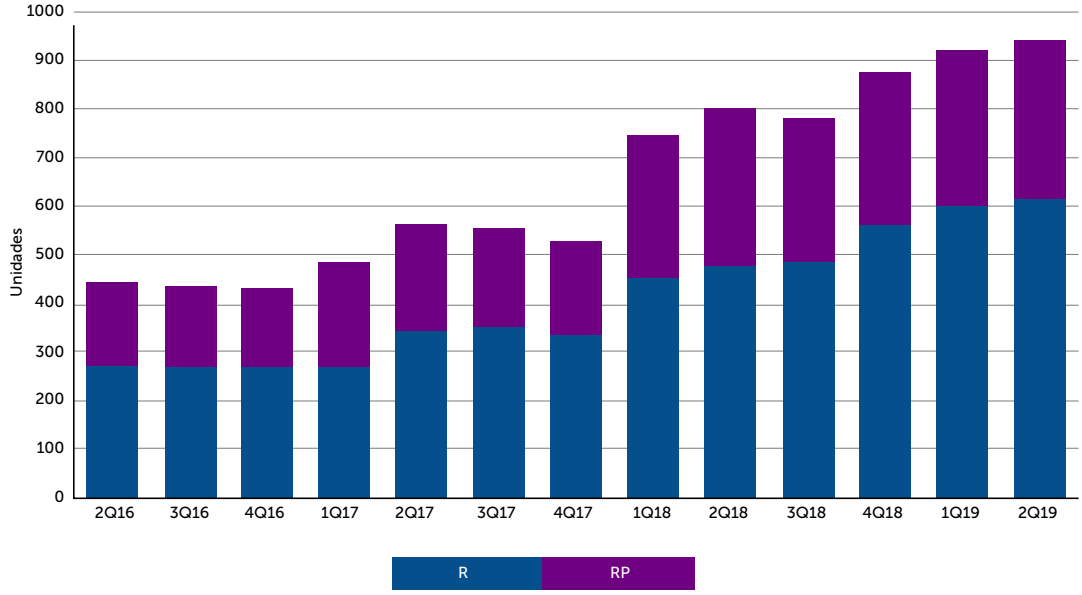
nomad living
CCLA

(55) 5010 2150
info@nomadliving.mx
www.nomadliving.mx

UNIDADES RESIDENCIALES EN RENTA Y ADMINISTRACIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA CON PRESENCIA EN CDMX, MONTERREY, GUADALAJARA, LIMA, SANTIAGO DE CHILE Y BOGOTÁ.

EVALUACIÓN TRIMESTRAL DEL VOLUMEN DE VENTAS TOTALES AL MES

Ventas totales por mes

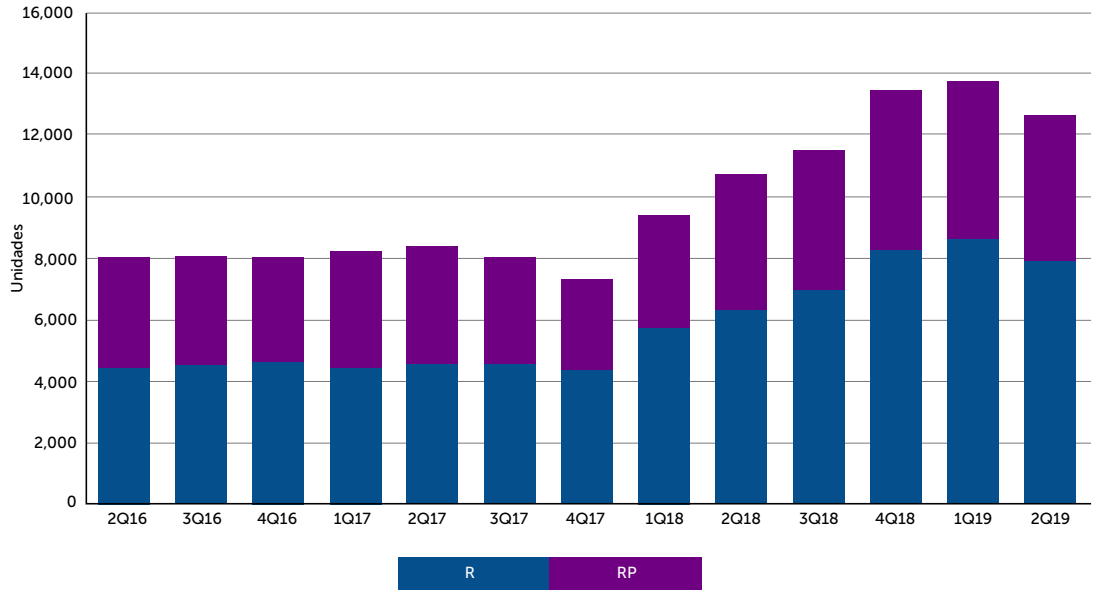


Segmento	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19
R	273	270	269	281	343	351	336	454	475	485	561	598	615
RP	167	164	161	201	219	205	194	293	323	295	312	321	328
Total	440	434	430	482	562	556	529	748	798	780	873	919	944

En cuanto a la evolución trimestral del volumen de ventas mensual, la gráfica muestra una tendencia a la alza, con un repunte importante a partir del 1er trimestre de 2018, alineado con el incremento de los proyectos vigentes que se presenta a partir de este bimestre. El incremento de las ventas que presenta el mercado del 1er trimestre de 2018 al 2do trimestre de 2019 es del 78%.

EVALUACIÓN TRIMESTRAL DE LAS UNIDADES EN INVENTARIO

Unidades en inventario por segmento



Segmento	2Q16	3Q16	4Q16	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19
R	4,494	4,576	4,648	4,439	4,610	4,585	4,427	5,743	6,384	7,001	8,300	8,648	7,964
RP	3,573	3,508	3,415	3,828	3,782	3,468	2,926	3,658	4,355	4,541	5,181	5,145	4,729
Total	8,067	8,084	8,063	8,267	8,392	8,053	7,353	9,401	10,739	11,542	13,481	13,793	12,693

En tanto al inventario actual al 2do trimestre de 2019, la vivienda del segmento residencial participa con 62% de las unidades por vender del mercado Turístico. La gráfica refleja una tendencia a la alza de inventario del segmento residencial, con un crecimiento importante a partir del 1er Trimestre de 2018, reflejo de la entrada de nuevos proyectos en este segmento del mercado.

HERMES 28

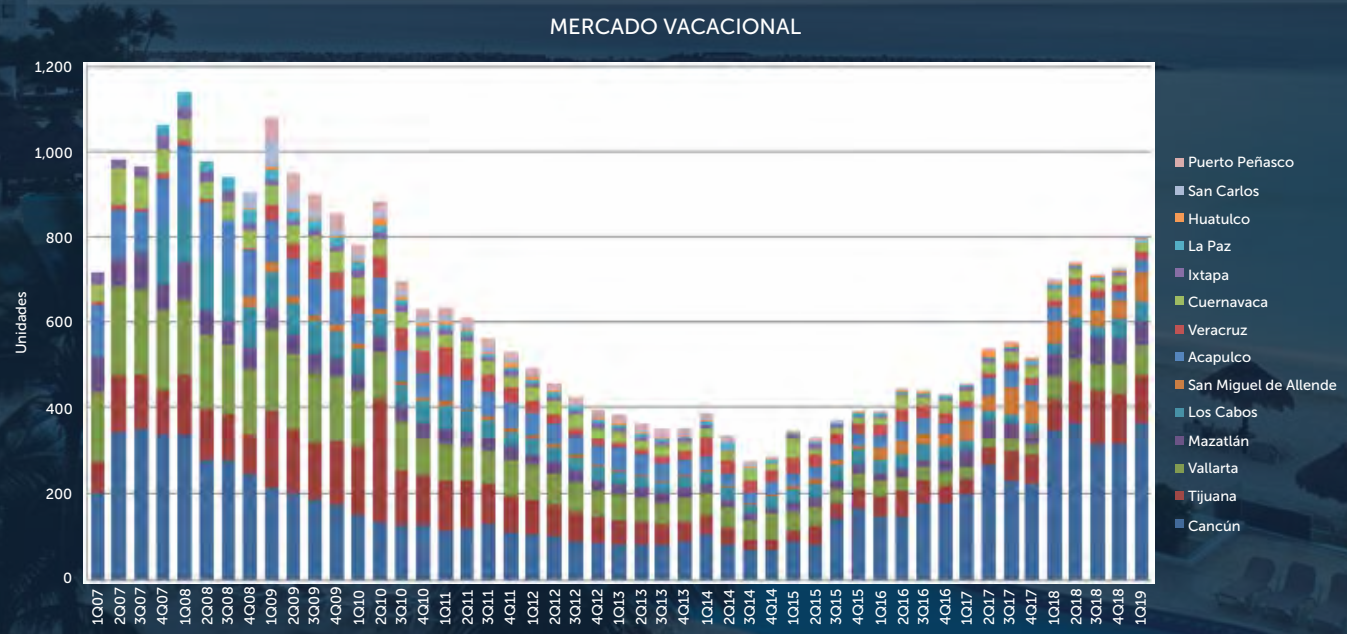
Col. Crédito Constructor, Ciudad de México

Edificio comercial y de oficinas de 4 niveles con excelente ubicación en esquina de Calle Hermes, con Calle Mosqueta.

- **1,207 m² rentables de oficinas**
- **151 m² de local comercial**
- **Más de 500 m² rentables de terrazas**
- Planta baja con Local Comercial
- Piso 1 de oficinas y con terraza
- Piso 2 de Oficinas
- Piso 3 de Oficinas y Roof Garden
- 38 cajones de estacionamiento
- 6 minutos caminando desde Manacar
- Sistema contra Incendio

natalia.lozano@ngkf.com 55.5980.2017

Newmark Knight Frank



La gráfica muestra las ventas del mercado residencial turístico por plaza (destino turístico), donde es importante destacar que en el último período la participación de mercado de Cancún representan el 45%, sumando 363 unidades mensuales, seguidas de Tijuana (115) y Vallarta (69), tomando en cuenta que en estos destinos, nos referimos a los corredores de playa que conforman las zonas turísticas de estas ciudades. Cabe mencionar que en la evolución del mercado el mejor período de ventas del mercado turístico de los últimos años, se presentó al inicio de 2008 con mil 141 unidades vendidas; con una baja representativa de esta fecha al último semestre de 2014, que fue cuando tocó fondo el mercado y las ventas descendieron a 275 ventas mensuales; sin embargo, a partir de 1er trimestre de 2015 a la fecha la tendencia de las ventas va a la alza, alcanzando las 800 unidades mensuales a inicios el presente año; lo que muestra una recuperación significativa del mercado turístico.

PERSPECTIVA DEL SECTOR TURÍSTICO

El sector turismo tanto nacional como internacional, es uno de motores más poderosos del crecimiento y desarrollo económico; lo cual se debe gestionar para crear oportunidades de negocio que favorezcan el crecimiento del empleo; para lo cual se requiere mejorar la infraestructura para facilitar la conectividad aérea y la asequibilidad de los viajes aéreos, cambios tecnológicos para mejorar la digitalización, servicios, educación y desarrollo de habilidades para la creación de nuevos modelos de negocios que promuevan y generen crecimiento en el sector.

La combinación de infraestructura mas atributos turísticos, alineados a la vocación de cada destino, crea las condiciones propicias para generar visitas frecuentes de vacacionistas, lo cual permite convertir un turista de dos días en un cliente fiel de toda una vida; de esta manera; una vez que los turistas visitaron el destino en las diferentes etapas de su vida y tiene la solvencia económica, toma la decisión de adquirir un producto inmobiliario vacacional en el destino de su preferencia; razón por la cual es muy importante que para continuar con esta tendencia a la alza en el desempeño de ventas de los destinos turísticos, se continúe con la Promoción de la Marca México a nivel internacional, mientras que a nivel local se deberá apoyar con mayor difusión los atractivos turísticos de los diferentes destinos, aprovechando la amplia oferta que presenta el país con lugares atractivos a lo largo y ancho de nuestra geografía, entre los que destacan: Playas, Zonas Arqueológicas, Ciudades Coloniales, Pueblos Mágicos y otros destinos turísticos, con especialidad en temas tales como: aventura, negocios, cultura y gastronomía.

El crecimiento y desarrollo del sector turístico, contrasta con la desaceleración económica a nivel mundial, además de otros temas domésticos que afectan el mercado nacional, por ejemplo: las tensiones geopolíticas y comerciales con nuestro vecino país del norte que provocan un ambiente tenso y un compás de espera en los clientes potenciales, quienes deciden posponer la decisión de invertir o en algunos casos de viajar, en la espera de mayor certidumbre; por lo cual los destinos y las empresas deben adaptarse al entorno económico y de mercado, con modelos competitivos acorde a los gustos, necesidades y hábitos de los clientes, además de las tendencias emergentes, resultado de los cambios demográficos de la población y a la dinámica inmobiliaria del segmento residencial turístico, con la finalidad de continuar con la tendencia de crecimiento que presenta este mercado en los últimos 5 años, en los destinos de playa más importantes del país.

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

“Creemos en el valor de conectar para crear.”

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

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

info@gavacapital.com
gavacapital.com

Gava Capital

TRES VIDAS
ACAPULCO

TRES VIDAS ACAPULCO: EL DESARROLLO INMOBILIARIO OCEAN FRONT MÁS EXCLUSIVO DE ACAPULCO

Por Tres Vidas Acapulco

A finales de 2018, Tres Vidas Acapulco inició una nueva etapa en su estrategia comercial, brindando interesantes opciones de inversión y creando alianzas con desarrolladores inmobiliarios.

Tres Vidas Acapulco es el desarrollo inmobiliario ocean front más exclusivo de Acapulco, ofreciendo los más altos estándares de seguridad para su selecto grupo de socios y condóminos. Cuenta con un campo de golf de nivel campeonato, rankeado entre los cinco mejores del país, a lo largo de un frente de playa de 6 kilómetros, una característica única en su tipo.

Actualmente, la firma tiene diversos proyectos en desarrollo, como consecuencia de la confianza que existe en esta plaza, la demanda potencial, así como los estímulos y apoyos a inversionistas, brindados por las administraciones municipal y estatal.

Con su nueva estrategia comercial, denominada Plan 120@2022, ofrece un esquema de asociación por medio de un fideicomiso, donde Tres Vidas Acapulco aporta el terreno y el desarrollador la inversión para iniciar el proyecto. Este esquema le da ventaja al inversionista al no descapitalizarse con la adquisición del lote y conforme se realizan las pre-ventas, se aporta a Tres Vidas Acapulco un porcentaje de los ingresos para ir liquidando el predio.

Para la implementación de este plan se incrementaron las densidades de algunas áreas especiales, que permitirán mejores rendimientos y flexibilidad en el desarrollo de diferentes productos inmobiliarios, además de considerar las necesidades de los consumidores finales, quienes en la actualidad buscan la facilidad de obtener propiedades 'llave en mano', evitando la compra de un terreno al que tendrán que invertir tiempo y dinero en la construcción de su nueva vivienda.

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

En Tres Vidas Acapulco todos los productos inmobiliarios están ligados a una membresía que permite ser parte del exclusivo Club de Golf Tres Vidas Acapulco.

Contacto:
informes@tresvidas.mx
(744) 435 0821

Arezza Desarrollo eco y pet-frienly de BMAG Hábitat.

Villas Tres Vidas Villas Ocean View de BMAG Hábitat.

Villas Bálano 12 Villas Ocean View de Grupo LASAMEX.

MASTER PLAN & TABLA DE DENSIDADES

ID	COLOR	TIPO LOTE	TIPO PRODUCTO	AREA LOTE M2	VIVIENDAS M2	DENSIDAD VIV/HA	NIVELES
A		Playa	Casa Ocean Front	5,000	5,000	2	2
B		Campo	Casa Ocean View	2,000	2,000	5	2
1		Cluster Playa	Villa Ocean Front	5,000	1,250	8	2
2		Cluster Campo	Villa Ocean View	2,000	667	15	2
3		Cluster Campo	Villa Ocean View	2,000	500	20	3
4		Cluster Campo	Townhome / Departamento Ocean View	2,000	400	25	6
5		Cluster (sin campo)	Departamento Ocean View	2,000	286	35	10

MACRO LOTE	COLOR	CONDOMINIO	AREA M2	DENSIDAD VIV / HA	NO. VIVIENDAS	USO DE SUELO
C		CA	49,266	35	172	Usos Mixtos (Vivienda, hotel, servicios)
E			54,885		192	
3D		CB	39,464	Más de 50	197	Habitacional densidad alta
3E			39,344		197	

IMPULSANDO EL DESARROLLO INMOBILIARIO EN EL CARIBE

4º REAL ESTATE BUSINESS SUMMIT RIVIERA MAYA

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

Por cuarto año consecutivo, B2B Media e Inmobiliare Magazine en colaboración con Expo Inmobiliaria México, llevaron a cabo el Real Estate Business Summit Riviera Maya, evento del sector más importante en la región del Caribe.

El hotel Grand Hyatt Playa del Carmen Resort, fue el punto de reunión de más de 500 personas que se dieron cita el 6 de septiembre, aproximadamente 250 estuvieron en el área de congreso y más de 300 en la zona de talleres y sala de exhibición, con alrededor de 25 stands de las empresas más representativas en el sector turístico e inmobiliario del lugar.

La cumbre dio inició con la bienvenida de Erico García, Chief Executive Officer de B2B Media, quien mencionó que durante el 2019 se han realizado siete eventos en las principales ciudades de México y Estados Unidos, desde Nueva York, Los Ángeles, Mazatlán, Guadalajara, Monterrey, Tijuana y Playa del Carmen; además del próximo magno evento que se llevará a cabo en el mes de noviembre "Expo Negocios Inmobiliarios" (EXNI). Todo esto con el objetivo de impulsar el desarrollo inmobiliario y ayudar a la profesionalización del mismo.

Erico García, CEO de B2B Media e Inmobiliare

De izquierda a derecha: Luis García Peña, CEO de Mareazul Capital; Raúl Gallego, Managing Director de Credit Suisse; Gerardo Fernández, Director de Turismo de Artha Capital; Rodrigo Meza, Vicepresidente de GFG Securities; y Manuel Muñoz, Investment Banking de Bank Sabadell México.

PANORAMA DE INVERSIÓN: ANÁLISIS DE LOS MERCADOS FINANCIEROS INSTITUCIONALES EN LA RIVIERA MAYA

El panorama de inversión en la Riviera Maya, fue analizado por Manuel Muñoz, Investment Banking de Bank Sabadell México; Rodrigo Meza, Vicepresidente de GFG Securities; Gerardo Fernández, Director de Turismo de Artha Capital y Raúl Gallego, Managing Director de Credit Suisse; bajo la moderación de Luis García Peña, CEO de Mareazul Capital. Quienes comentaron que la economía a nivel mundial, en términos generales, está pasando por un cambio de ciclo, donde los organismos internacionales de Beijing hasta Washington, revisan a la baja la perspectiva del crecimiento global. Tan solo en el mes de agosto del presente año fue uno de los periodos con enorme volatilidad en el mercado de divisas. Por tal motivo, los bancos centrales están actuando de manera 'defensiva' con la reducción de tasas de interés para mantener las economías activas.

El caso mexicano no es la excepción, con la transición política se atravesó por un cambio de ciclo económico

que sin duda ha repercutido en todas las áreas, entre ellas el segmento turístico. No obstante, de acuerdo con Luis García Peña, los últimos datos que ofreció el INEGI, sobre la ocupación hotelera indican que el ajuste en la Riviera Maya ha sido entre el 4 y 6%; en este sentido, hay buena perspectiva para seguir invirtiendo y más cuando México se ubica todavía entre la sexta y séptima potencia turística.

Mientras que los bancos se encuentran sólidos y muy bien capitalizados para generar estructuras financieras enfocadas al turismo, según Raúl Gallego. "En el sector hotelero, en particular, creemos que hay muy buenas oportunidades para hacer este tipo de financiamiento". Sin embargo, desde la perspectiva del especialista se ha visto un declive en el segmento residencial y residencial plus debido a la incertidumbre y desaceleración económica.

El sector turístico mexicano no se ha visto afectado a gran escala, ya que ofrece diversas ventajas competitivas frente a otros destinos globales, entre las cuales destacan: los costos, la mano de obra calificada e incluso la debilidad de la moneda que favorece al mercado hotelero en destinos como la Riviera Maya, pues ayuda en los márgenes de ganancia, ya que los gastos operativos son en pesos. Asimismo, se cuenta con amplia oferta en temas culturales y de ecoturismo.

De acuerdo con SECTUR durante el presente año se ha estimado el arribo de más de 43 millones de turistas internacionales y la mitad de ellos estarán aterrizando en el aeropuerto de Cancún para recorrer la Riviera Maya. Cabe mencionar que en junio de este año el crecimiento en captación de divisas por el segmento turístico fue 15% mayor que el año pasado en el mismo periodo.

La expectativa es que, para el año 2024, los turistas internacionales sean 55 millones dejando una derrama económica de 32 billones de dólares, pese a los cambios de ciclo y a que no hay promoción turística. "Seguimos muy bien posicionados, los rendimientos que se logran, por el precio de la tierra, el costo de desarrollo y las tarifas son muy atractivos contra los principales destinos turísticos del mundo. Donde los retornos que se pueden obtener son muy bajos, estamos hablando de un solo dígito, cuando bien te va, del 8 a 9%. En México tomando un riesgo importante se pueden obtener retornos de doble dígito, esto si está bien estructurado el proyecto, con una buena estructura de capital" comentó Raúl Gallego.

Los expertos coincidieron que la infraestructura que presenta Cancún y la Riviera Maya es primordialmente para el mercado *All inclusive*, el cual se ha convertido en el número uno de la región.

Con respecto a las oportunidades de crecimiento que puede representar el Tren Maya, Manuel Muñoz comentó que no es algo que vaya a beneficiar al turismo. " Nosotros como lo vemos, y quizás nos falta un poco explorar, es que el turista que viene a Cancún-Riviera Maya, realmente no es un turista que le guste mucho estar saliendo del hotel o gastando fuera del hotel es un mercado prácticamente all inclusive. Por lo que parte del reto es incrementar el gasto promedio por persona y buscar que conozcan otras partes de México. Pero lo del tren nosotros, a primera instancia no lo vemos como un proyecto que se pueda beneficiar mucho en el corto plazo".

De izquierda a derecha: Patricio del Portillo, Director de CBRE Hotels; Ramón Abascal, Director General de Amytis Desarrollos; Juan Pablo Vázquez, Principal-México de Gomez Vazquez International; y Alfonso Hernández, Managing Director de Ciudad Mayakoba.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO INTEGRAL PARA COMUNIDADES PLANEADAS

Una comunidad planeada es una estructura novedosa de desarrollo urbano, que reúne proyectos de usos mixtos, ya sea hotelero, residencial, de vivienda y oficinas. Al respecto Ramón Abascal, Director General de Amytis Desarrollos; Alfonso Hernández, Managing Director de Ciudad Mayakoba y Juan Pablo Vázquez, Principal-México de Gomez Vazquez International, discutieron sobre ese modelo bajo la moderación de Patricio del Portillo, Director de CBRE Hotels.

Juan Pablo Vázquez argumentó que los master plans deben ser pensados de forma integral, donde los proyectos sean reciclables y sostenibles con la capacidad de transformarse a lo largo del tiempo de acuerdo a las necesidades. Mientras que Alfonso Hernández, a partir de la experiencia de Ciudad Mayakoba, ha identificado que dentro de los ejes rectores para una comunidad planeada no sólo se debe de considerar el respeto al medio ambiente sino la inclusión social, buscando una diversidad de alternativas para que todos los estratos económicos formen parte de las comunidades.

El master plan, desde la óptica de Juan Pablo Vázquez, es un proyecto a futuro donde uno de los mayores desafíos es generar un desarrollo que sea sostenible en el tiempo, "el poder planear y poder, sobre todo, visualizar, la capacidad de reciclarse, que se vuelva sostenible porque los tiempos son cambiantes".

Por otra parte, para Alfonso deben de ser sustentables desde el punto de vista económico, social, y medioambiental, pero principalmente desde lo económico, ya que al final de cuentas es un modelo de negocio. Sin embargo, eso no implica que no conlleve una gran responsabilidad, al contrario en la planeación se elige: "cómo van a vivir las familias, cómo se van a desenvolver, cómo van a crecer las personas, etc."

Una comunidad planeada son proyectos de mediano y largo plazo, ninguno es menor a 7 años, por lo tanto al preparar un proyecto se debe asumir la responsabilidad que hay en vislumbrar un espacio que condiciona la forma de vivir y habitar de las personas.

En el caso de Ciudad Mayakoba, le ha tomado alrededor de 20 año desde la planeación hasta la ejecución del proyecto. Empezaron construyendo la parte hotelera y la residencial,

- Los *master plans* deben ser pensados de forma integral, donde los proyectos sean reciclables y sostenibles con la capacidad de transformarse a lo largo del tiempo de acuerdo a las necesidades.

pero el mayor reto fue integrar diferentes segmentos de diversos precios dentro de la comunidad. "Eso ha sido un gran éxito, el ser inclusivos. El poder proveer de diferentes tipos de vivienda a la comunidad", reiteró Alfonso.

Con respecto a la especulación que se ha generado a raíz del contexto político actual, los panelistas opinaron que la región puede seguir adelante, independientemente de lo que suceda con la administración federal. No obstante, hay muchos desarrolladores que han decidido esperar hasta ver el panorama más claro, generando retrasos en la inversión.

De acuerdo con Alfonso, Mayakoba ha trabajado muy estrechamente con las autoridades para un proyecto de movilidad urbana, ya que de sus cuatro hoteles en funcionamiento, el 43% del personal, todos los días viaja durante hora y media para llegar a su hogar desde su fuente de trabajo. "Eso fue uno de los principios que nos hizo ver que deberíamos de incluir la vivienda accesible para nuestros trabajadores, partir de ahí, creamos el proyecto llamado Jardín de Ciudad Mayakoba para proveer vivienda". Arrancaron con residencias de alta calidad con costos desde los 420 mil al millón de pesos y fue tal la aceptación que no se dieron abasto para la demanda de lo que construyeron.

"Lo que hace falta aquí es vivienda de calidad, pero no solamente me refiero a su construcción y diseño, sino al entorno donde se inserta, ese espacio debe tener todos los servicios, accesibilidad, educación, salud, arte, cultura y entretenimiento. En la medida en que nosotros vayamos ofreciendo vivienda adecuada, cercana a las fuentes de trabajo se va a reducir los retos de movilidad" manifestó Alfonso.

RETO INTELIGENCIA INMOBILIARIA: MARKET RESEARCH CHALLENGE

Cristian Canto, Founder and Director de Uno Consulting: El mercado de los Millennials

De acuerdo con los datos proporcionados por el analista Cristian Canto, Founder and Director de Uno Consulting, el mercado actual de quienes compran vivienda está distribuido de la siguiente manera: 5% son los Baby Boomers, 55% la Generación 'X' y 44% los Millennials.

Estos últimos han cambiando la dinámica dentro del Real Estate, ya que tienen una tendencia de consumo diferente a las otras generaciones, el sentido de pertenencia ya no es hacia la ciudad natal, ahora son libres soñadores, nómadas que buscan vivir experiencias diferentes. Sienten un rechazo a la perfección, no les gustan los productos impecables. Quieren que todo su consumo sea real, auténtico, que cuente una historia.

Para ellos viajar no es un lujo, es una necesidad que les hace sentir libres; en cuanto al trabajo prefieren las experiencias colaborativas, les apasiona lo que hacen y buscan exponerlo en micromomentos digitales para llamar la atención.

Al consumo de información lo definen como un dispendio de emociones. Los millennials son generadores de datos, el tiempo que le dedican a internet es tres veces mayor que el que le destinan a cualquier otro medio. Su toma de decisiones se basa en la información obtenida en medios digitales.

TIME TO
CREATE YOUR

Vail

FAMILY LEGACY

INMUEBLE por Slifer, Smith & Frampton Real Estate, tiene más de 50 años de experiencia, en el mercado inmobiliario de lujo en Vail y Beaver Creek.

Junto a nuestros socios locales en el Valle de Vail, ofrecemos a nuestros clientes, servicios de consultoria, registro de corporaciones en Colorado, financiamiento a compradores Internacionales y servicios de renta y administración de su propiedad en Vail.

INMUEBLE por Slifer, Smith & Frampton, un sólo lugar, con todas las soluciones para el inversor Internacional en Vail.

Beatriz Martinez
MBA/Broker Director
Tel. 305.200.8689/970.390.3035
WhatsApp: 001.787.507.3035
email: bmartinez@slifer.net
www.propiedadesenvail.com

INMUEBLE
BY SLIFER SMITH & FRAMPTON

De acuerdo con Cristian Canto, con la tecnología es posible caracterizar cada vez mejor a los diferentes segmentos de compra, revolucionando el sector con herramientas como *Business Intelligent, Data Science* y *Machine Learning;* los cuales predicen hábitos de consumo y generan patrones específicos que pueden ser llevados a un negocio exitoso.

El tema más importante en este sentido es justo la segmentación, los productos deben de estar dirigidos a poblaciones de intereses en común. "Se vuelven exitosos sólo los que se enfocan en una sola, si logras un proyecto más concentrado, con intereses en común y con un segmento económico vas a lograr comunidades".

Para lo cual Uno consulting ha implementado una estrategia denominada '1.6', que consisten en los siguiente:

1.1 Diferenciación: se basa en restar dificultades y añadir valor.
1.2 Alcance: los segmentos deben estar dirigidos a un grupo que comparte ciertos intereses.
1.3 Afabilidad: salto de consumo, aprender a escuchar al mercado y sobre todo entender qué es lo que quiere.
1.4 Integración: hay muchísimos actores en un proyecto inmobiliario que juegan un papel fundamental en todo, debemos cuidar la experiencia para poder entregar a nuestro cliente el producto final.
1.5 Aceleración: en un mercado cambiante los proyectos deben tener la capacidad de evolucionar.
1.6 Geografía: Refiere a la ubicación y al mismo tiempo en cómo un proyecto puede enaltecer el entorno, generar comunidad, pero sobre todo producir mejores ciudades.

Alberto Limón, Founder Partner de Consulta: Competitividad y retos en la Riviera Maya

Alberto Limón, Founder Partner de Consulta, expusó un análisis que hizo su compañía a partir de identificar variables fundamentales que influyen en la competitividad de la Riviera Maya. De acuerdo al estudio para que la región se mantenga como un lugar sostenible y sustentable, se debe de pensar el tema del desarrollo urbano, así como resolver la fragmentación social, además de trabajar en el cuidado de los recursos naturales que al final son el encanto del destino.

A partir de esto se desprenden siete retos fundamentales:

1. ¿Qué hacer con la masificación de turismo?
La masificación aparentemente es una de las razones que está deteriorando el entorno; sin embargo, presenta tanto fortalezas como debilidades. Dentro de su lado positivo está que mejora el precio para el turista y la planificación de vacaciones, porque la gente puede organizar su presupuesto de una manera más fácil. Mientras que en la parte negativa, hay una excesiva concentración en los servicios del hotel, limita el crecimiento del gasto per cápita, es difícil controlar robos y la inseguridad, además de eliminar incentivos económicos para la comunidad. En conclusión esto propicia el desgaste del entorno natural; asimismo, afecta los precios y la derrama económica con lo que se reducen los atributos del destino.

2. ¿Qué hacer para el desarrollo económico?
La fragmentación social es evidente en la Riviera Maya siendo un foco para la inseguridad, por lo tanto se debe analizar ¿qué pasa con el ingreso que entra a la región? ¿permite lograr una situación de equidad en la población?

El estado de Quintana Roo tiene un porcentaje muy bajo de nivel socioeconómico AB y un porcentaje alto en términos de ingresos socioeconómico E. No obstante, hay un crecimiento importante de la población que está demandado servicios, infraestructura y vivienda.

Aún cuando la Riviera Maya muestra marginación media en comparación con otras zonas de la república, no ha sido capaz de erradicarla. Siendo la falta de vivienda una de las carencias más sentidas de la región, ya que, por ejemplo, en Tulum es inexistente.

"Hemos hecho muchísima vivienda vacacional y muy poco para desarrollarla para aquellos que trabajan para los vacacionistas", enfatizó Alberto Limón.

3. ¿Qué hacer para revitalizar la imagen?
La imagen de la zona es un elemento que ha sido calificado como fundamental, pero hoy en día tiene dos depredadores, el sargazo y la inseguridad, por lo tanto es necesario trabajar sobre la percepción del sitio.

4. ¿Qué hacer en materia de desarrollo sustentable?
Uno más de los desafíos es el desarrollo sustentable, el cual se debe repensar, ya que existe una visión limitada de lo que representa, para ello, es necesario de una mayor valoración ambiental y coordinación entre los tres niveles de gobierno, para impedir proyectos turísticos que no necesariamente se alinean con una visión integral para la Riviera Maya.

5. ¿Qué hacer con el desempeño comercial?
En el desempeño comercial existen diversos contrastes; por ejemplo, en Playa del Carmen el precio promedio por metro cuadrado es de 46 mil, en Cancún de 37 mil y Tulum de 38 mil; sin embargo, Playa del Carmen no cuenta con todos los atributos que tiene Cancún, pero el costo se terminó estableciendo a partir de la oferta y la demanda, situación que a la larga es insostenible ya que a los desarrolladores les está costando vender.

6. ¿Qué hacer en materia de segmentación?
La masificación de la Riviera Maya ha sido el elemento detonante del crecimiento, pero no está tomando en cuenta la realidad del mercado. Hay nichos que no están siendo atendidos como la gente de la tercera edad y turismo de salud.

7. ¿Qué hacer para profesionalizar el sector?
En principio es contar con una correcta educación básica y la posibilidad de comunicarse en al menos dos idiomas. La escolaridad en Quintana Roo es uno de los más altos del país, 9.6% es el grado promedio, que está por encima de Jalisco con 9.2%. Sin embargo, la región tiene los atributos de una ciudad moderna, pero su nivel de escolaridad todavía es bajo lo que no permite que la gente pueda ser capacitada para dar un buen servicio.

Presentación Gene Towel, Presidente de Softec: Mercados vacacionales

A partir de analizar 13 mercados vacacionales Softec detectó que el más grande es Cancún-Riviera Maya, tanto en volumen como en valor del precio promedio. Tan solo el año pasado se vendieron 8,599 unidades nuevas, con un valor de 2,300 millones de dólares en la región. A este destino le siguen Tijuana y Vallarta, donde el precio de venta va de 100 a 500 mil dólares.

Para el 2033 se calcula que el PIB del Caribe se triplique, la población va a crecer a 2.5 millones de personas. Por lo que se necesitará generar 252 millones de empleos y crecer el PIB per cápita a 35 mil dólares por año. "Tenemos que hacer 324 mil viviendas con un precio superior a 550 mil pesos", afirmó Gene Towel.

Al analizar Cancún, Playa del Carmen y Tulum, Softec observó que el número de proyectos activos está creciendo relativamente estable en Cancún y de una manera más acelerada en Tulum, donde las rentas mensuales han crecido y las ventas promedio han bajado. El mercado de Cancún es el tercero más valioso del país, vendiendo casi 33 mil millones de viviendas.

De acuerdo con Gene Towel, se tiene que balancear el desarrollo en la región, ya que Cancún es el único de la región con bastante vivienda de interés social, en Playa del Carmen y en Tulum es poco o nulo. Sin embargo, se tienen que integrar para que funcione bien el mercado de valores.

De izquierda a derecha: Miguel Martínez, Hospitality Management Services de GFG Securities; Mario Carbone, Director de Desarrollo México & LATAM de Hilton; Federico Moreno-Nickerson, Vicepresidente de Desarrollo de México & LATAM en Apple Leisure Group; Nico Wilmes, CEO de Los Amigos Tulum; y Uriel Burak, Director de Desarrollo de Marriott International.

EL PODER DE DISTRIBUCIÓN DETRÁS DE LA MARCA
ESTRATEGIAS PARA MAXIMIZAR LA EFICIENCIA Y RENTABILIDAD DE UN PROYECTO

El concepto de la marca está vinculado con cuál es la promesa de la que se está hablando para el consumidor. Hoy en día los hábitos de consumo están cambiando, la mayoría de la gente hace mucha investigación porque sabe lo que quiere, con gustos más sofisticados, por lo que las empresas tienen, verdaderamente, que cumplir con las expectativas del consumidor. Sobre este tema discutieron: Uriel Burak, Director de Desarrollo de Marriott International; Federico Moreno-Nickerson, Vicepresidente de Desarrollo de México & LATAM en Apple Leisure Group; Mario Carbone, Director de Desarrollo México & LATAM de Hilton; Miguel Martínez, Hospitality Management Services de GFG Securities y Nico Wilmes, CEO de Los Amigos Tulum.

Las marcas deben de entender la demanda y la capacidad de la tarifa, para acoplarse al destino, identificando el segmento que más puede agregar valor a largo plazo. De acuerdo con Nico Wilmes, con innovación y experiencias increíbles es como se construye una empresa, no obstante, ningún negocio o marca va a sobrevivir si no se compromete con el medio ambiente.

En el Caribe, según Uriel Burak, hay todavía muchas oportunidades de desarrollar nuevos hoteles en un formato grande, pero también en servicios selectos o de estancias prolongadas, "hay oportunidad muy importante sobre todo en Playa del Carmen de crear estos hoteles en varios segmentos, de lujo hasta select service. Obviamente considerando todo el apoyo y toda la infraestructura que se necesita".

Mario Carbone comenta que los inversores hoteleros tienen que ver a los activos desde un punto de vista patrimonial a largo plazo, porque no son como los residenciales, aun así la rentabilidad es favorable. Por su parte, Federico Moreno-Nickerson hace hincapié en seleccionar al operador

banregio.com

¡Escoge
tu favorita!

Colección 2019

diseñadas × banregio

más indicado, "lo importante es hacer una perfecta selección con base a un producto muy bien definido y escoger el operador que sea capaz de llevarlo a la práctica".

En cuanto a los modelos hoteleros, Hilton tomó la decisión de no participar en el negocio del home sharing , ya que considera que por ejemplo, el producto de Airbnb es diferente al que ofrece un hotel. "Para evitar que se convierta en una competencia es necesario enfocarse en los servicios y en las experiencias, todavía hay una diferenciación muy importante, en la que tenemos que enfocarnos para hacer un servicio consistente". Mientras que Marriott International sí ha decido entrar al modelo, lanzando un programa piloto en Europa, donde fue tal el éxito que posteriormente se anunció Home & Villes by Marriott international. En México ya se operan varias casas bajo ese modelo, "nosotros lo vemos como un negocio complementario, no pensamos que es una competencia directa a los hoteles, al contrario es una necesidad de nuestros miembros que se estaban quedando en Airbnbs. Les estamos dando una respuesta".

El turismo ha tenido una bonanza increíble, pero se ha conjuntado con una crisis severa de vivienda de interés social, por lo que de acuerdo con los especialistas no basta con el trabajo que hace cada marca, se debe de invertir en infraestructura social, desde escuelas y hospitales. Sin embargo, va a depender de la presión que ejerzan los desarrolladores sobre las autoridades para impulsar el desarrollo social.

De izquierda a derecha: Javier Lomelin Gascon, Hotels & Tourism Land Development Specialist de Colliers International Mexico; Elizabeth Quintero, Key Account Manager de Vivanuncios; Javier Lluch, Presidente de Element Development; y Daniel Masliah, Partner & Chieff Communications Officer de Inzigna Capital.

E-VOLUCIÓN DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS: EL INTERNET DE LAS COSAS Y MARKETING DIGITAL EN EL REAL ESTATE

Acerca de la implementación de Protech, es decir, de la tecnología aplicada al Real Estate, discutieron: Daniel Masliah, Partner & Chieff Communications Officer de Inzigna Capital; Javier Lluch, Presidente de Element Development; Elizabeth Quintero, Key Account Manager de Vivanuncios; Javier Lomelin Gascon, Hotels & Tourism Land Development Specialist de Colliers International Mexico. Todo ellos coincidieron que para la automatización de los procesos el Big Data y la Inteligencia artificial serán claves en el sector inmobiliario.

De acuerdo con Elizabeth Quintero, el tema del protech es algo que se le apostó en 2017 y de ese año a la fecha ha revolucionado el mercado, impulsado por las necesidades de los desarrolladores. No obstante, proyectos impresionantes desgraciadamente todavía no se conocen y esto es por la falta de difusión en medios digitales.

Cabe mencionar que a pesar de las grandes ventajas que los portales inmobiliarios han representado, existe conflicto entre las economías compartidas y el sector hotelero. Ante lo cual, la Key Account Manager de Vivanuncios, comentó que cada uno debe de encontrar su segmento y así obtener sus ingresos sin afectar a ningún mercado. Aseguró que la tecnología es simplemente una herramienta para que todo pueda funcionar de una manera más óptima, pero no quiere decir que

FIDUS

Fideicomisos para Desarrollos Urbanos Sustentables

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

MEGA DESARROLLOS EN QUERÉTARO, PUEBLA Y EL CORREDOR HUIXQUILUCAN – METEPEC - TOLUCA

PARTICIPA CON NOSOTROS EN LA CONSTRUCCIÓN DE LAS NUEVAS CIUDADES DEL FUTURO TOTALMENTE ALINEADAS CON EL PROGRAMA HÁBITAT III DE LA ONU

Fidus Ingeniería y Proyectos Sustentables SAPI de CV
Sociedad Anónima Promotora de Inversión
www.fidus.mx / 55 3948 5824

se van a hacer un lado a las agencias inmobiliarias o desarrolladores.

De acuerdo con un dato de Vivanuncios entre 2018 y 2019 en México se realizaron 70 millones de búsquedas de inmuebles por internet. Mientras que la industria turística en 2016 encabezó el primer lugar de la implementación del Internet de las cosas, con un gasto promedio por compañía que alcanzó 128 millones de dólares en aplicaciones como sensores inteligentes y chapas electrónicas por mencionar algunas.

Por su parte, Daniel Masliah mencionó que las plataformas digitales han evolucionado y el mercado se está unificando a nivel global gracias la internet. Para él, las economías compartidas impulsadas por los avances tecnológicos, presentan diversas ventajas, en su caso entre el 50 y el 60% de las ventas las realiza mediante plataformas.

De acuerdo con Javier Lomelín, se espera que la economía colaborativa crezca de 15 billones de dólares, que valía en 2014, a 335 billones de dólares en 2025.

De izquierda a derecha: Gilberto Riojas, Managing Director de JLL; Héctor López Trucios, Vicepresidente Delegado en Puerto Morelos de la Asociación de Hoteles de Cancún; y Jaime González, Director General de One Prime.

INFRAESTRUCTURA Y PLANEACIÓN URBANA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE. GESTIÓN DE RIESGO E IMPACTO AMBIENTAL. SARGAZO EL PEOR ENEMIGO DE LA RIVIERA MAYA.

Uno de los principales problemas que enfrenta el Caribe es la aparición de sargazo, una alga que afecta la industria turística. Al respecto Héctor López Trucios, Vicepresidente Delegado en Puerto Morelos de la Asociación de Hoteles de Cancún y Jaime González, Director General de One Prime, discutieron sobre el tema bajo la moderación de Gilberto Riojas, Managing Director de JLL.

Jaime González comentó que "el sargazo nos viene a dar un mensaje muy claro, de qué estamos haciendo mal como sociedad. Lo que tenemos que hacer para no seguir cayendo en una crisis económica es centrarnos en una visión a largo plazo, de qué lo provoca". Ya que mucha gente ha empezado a sacrificar destino por calidad de agua y eso impacta directamente a todo el sector inmobiliario.

Desgraciadamente, de acuerdo con Gilberto Riojas, el Gobierno Federal ha invertido tan sólo 58 millones de pesos para cubrir 100 km de playa en la Riviera Maya para los próximo seis meses, lo que equivale a aproximadamente 200 pesos por metro, con lo cual no se va a resolver el problema.

No obstante, el sector hotelero ha reaccionado independientemente y están limpiando las playas, ofreciendo otro tipo de amenidades y descuentos para que no decaiga el destino. Hay empresas privadas que ya están vendiendo

Lamudi.com.mx
PRESENTA

TIBURONES INMOBILIARIOS

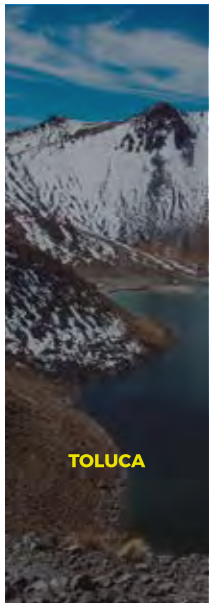
Nadando en el mar de los expertos

El evento más exclusivo del sector

QUERÉTARO
NOVIEMBRE

El foro de tiburones inmobiliarios busca, a través de un panel y conferencias clave, exaltar las virtudes del experto inmobiliario para reactivar el mercado inmobiliario de México, reuniendo a desarrolladores, asesores y potenciales inversionistas para cada región.

Próximos Eventos



Daniel **Narváez**
Director de Marketing y Comunicación

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

máquinas que recogen el sargazo con un sistema muy novedoso, pero el problema es ¿qué hacer con esos residuos una vez empaquetados? "Llevarlo a tierra, subirlo a un camión, transportarlo a los tiraderos municipales, implica un dinero que nadie tiene", afirmó Gilberto Riojas.

En el mes de junio hubo una reunión internacional en Cancún, presidida por México, en donde estuvieron 12 países para intercambiar ideas de lo que está pasando con el tema ambiental. Sin embargo, algo de lo que quedó claro en esa reunión fue que para el gobierno central "estábamos exagerando y que no era tan grave", afirmó el Managing Director de JLL.

Héctor López Trucios comentó que en lo que va del año se han retirado 800 toneladas y se prevé que sean 1 millón. Además, compartió la experiencia que ha tenido en Puerto Morelos, donde a partir del año pasado crearon un protocolo para hacer frente a la problemática y de los 17 kilómetros, 8 ya están cubiertos por redes. "Los hoteles nos estamos gastando alrededor de 4 millones de pesos anuales en la manutención de la playa es un problema muy grave, nos tenemos que poner de acuerdo todos los hoteleros con los gobiernos municipales, el gobierno estatal y muy poco el federal, la unión hace la fuerza".

Marc Pujol, CEO de GMB

HUB DE SUSTENTABILIDAD Y TECNOLOGÍAS DIGITALES EN EL TURISMO

Marc Pujol, CEO de GMB, anunció que Agora Next, empresa que representa un amplio ecosistema de Hub de innovación y aceleración de startups enfocadas al turismo sustentable, va a tener una sede en Tulum, lo cual representa un hecho importante para la región, ya que se podrán impulsar diversos proyectos tecnológicos en beneficio del medio ambiente.

Además, comentó que recientemente se llevó a cabo la creación de COPARMEX Riviera Maya, organismo que busca hacer frente a los grandes desafíos como la inseguridad y los deterioros ambientales. "Es importante en estos momentos que estamos viviendo una transformación política en el país y vienen cambios que todavía no tenemos claro". La nueva confederación depende del Centro Empresarial de Cozumel, pero ya cumple con el número de socios para pasar a ser centro empresarial.

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

TASA DE RETORNO DE LOS SUEÑOS

Jorge Eduardo Duarte Torre, Director Creativo y Benjamín Peniche Calafell, Director Ejecutivo de Arkham Projects, expusieron la metodología de la Tasa de Retorno de los Sueños (TRS), la cual parte de la idea de construir para generar experiencias significativas, con las cuales los usuarios se sientan satisfechos.

Ellos comentan que en la actualidad los desarrolladores se centran más en los costos que en las sensaciones que puede provocar la arquitectura en los clientes. Sin embargo, "la gente va con un arquitecto, con un desarrollador, cuando se encuentra en un momento bueno y quiere pasar a un futuro mejor" ese momento, mencionan, hay que aprovecharlo para materializar los sueños, convirtiéndolo en el motor de las acciones con lo que se consigue tratar de ser extraordinarios en cada proyecto.

Al final si se logra cumplir con las expectativas soñadas de los usuarios, estos compartirán su experiencia y por lo tanto se generará más exposición de los proyectos de la empresa. Pensar en el TRS, también es una estrategia publicitaria. "Lo que diferencia a un desarrollador de otro, no es precisamente lo que hace o cómo lo hacen, sino el potencial de ser extraordinarios".

www.indbauten.com

INDBAUTEN
REAL ESTATE

#IndbautenRealEstate Services

#IndustrialWatch | Market Research & Property Comparison
Brokerage Services | Industrial Properties & land
Tenant Representation
Landlord Representation
Leasing, Sale & Purchase Assessment
Sale & Lease Back Financial Analysis
Asset Valuation | Broker Opinion Value

To discover more of
- Our Team
- Setvices
- Property Search
- Project & Clents

Scan with your Phone

@IndbautenRealEstate contacto@indbauten.com +52 (55) 6840 0595

PROFESIONALIZACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL CARIBE

Durante el Real Estate Business Summit Riviera Maya, por primera vez, se ofrecieron seis talleres totalmente gratuitos a todos los visitantes a la zonas de exposición, los cuales ofrecieron contenido educacional y capacitación a inversionistas, desarrolladores y brokers del sector. Los temas fueron 'Panorama del Mercado Inmobiliario en la Riviera Maya' por Marisol Becerra López, especialista en inteligencia de mercados del sector inmobiliario de Tinsa; 'Cómo Lograr inversiones rentables y adquirir una visa EB-5' por Leonardo Roth, Managing Director de Negocios en USA; 'Tendencias digitales inmobiliarias, una plataforma de crecimiento' por Alejandro Granja Peniche, Empresario Holístico - Director de Grupo Colorines; 'El Second Home, Fenómeno que está en su máximo apogeo en todo sureste Mexicano, como interpretar el camino del Progreso en un destino turístico' por Chris Gill, CCO corporativo de SIMCA; 'Política, sargazo, inseguridad, ROIs, brokers y tu proyecto inmobliario' por Eduardo Hernández, Fundador Alégora; y por último, 'Cómo vender Real Estate por teléfono' por Raúl Alberti, Gerente de Ventas iMéxico Real Estate & Vacation Rentals.

Cabe mencionar que un día antes del congreso, B2B Media e Inmobiliare ofrecieron un cóctel de Networking en The Fives Downtown Hotel & Residences, con el objetivo de incrementar la red de contacto entre los asistentes y formar alianzas estratégicas en beneficio del sector.

Yo sí prefiero el Clima Cálido
¡Conócenos
en Valle de Bravo!
www.fraccionamientosantuario.com
Terrenos disponibles / Casas en preventa
Yo tengo casa en
EL SANTUARIO
FRACCIONAMIENTO ECOLÓGICO

INMOBILIARE
ACADEMY

INSCRIBETE

AL LABORATORIO INMOBILIARIO
PARA EL DESARROLLO DE CENTROS COMERCIALES

24 Y 25 DE OCTUBRE
HYATT CIUDAD DE MÉXICO

COSTO
$12,500 P/P

Consulta.

ARQUETIPO

FORTA
Real Estate

+52 55 55147914

contacto@inmobiliare.com

INMOBILIARE

LA CONSTRUCCIÓN EN EL PRIMER SEMESTRE DEL 2019 CON UNO DE LOS DESEMPEÑO MÁS BAJO EN LA HISTORIA DE MÉXICO

Durante todo el 2019, los indicadores mensuales muestran un gran debilitamiento en el sector de la construcción. De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Empresas Constructoras (ENEC) del INEGI, durante el primer semestre (enero-julio) las cifras en la construcción quedaron de la siguiente manera:

(-) 6.0%
EN EL VALOR DE LA PRODUCCIÓN

• 4% anual cayó el sector en el periodo de enero-junio, donde la disminución de la actividad de la construcción estuvo alineada a una menor demanda, reflejo de menores ritmos de crecimiento en el empleo formal.

(-) 8.3%
EDIFICACIONES

(-) 3.8%
CONSTRUCCIÓN DE OBRA DE INGENIERÍA CIVIL

(-) 3.7%
TRABAJOS ESPECIALIZADOS PARA LA CONSTRUCCIÓN

• La edificación de vivienda fue 2.8% menor en promedio durante el primer semestre del 2019 con respecto al mismo periodo pero del año pasado.

En julio la industria mexicana de la construcción registró su peor desplome en términos anuales en poco más de 18 años. Arrojando los siguientes indicadores que son en comparación con cifras del mismo periodo pero de 2018:

9.1% Se contrajo la construcción, porcentaje más bajo desde junio de 2001, cuando la reducción fue de 10.1%.

(-) 8.3% Fue la caída que registró el valor real de producción de las empresas constructoras.

(-) 5.4% Retrocedieron las horas de trabajo.

(-) 4.8% Bajó el personal ocupado.

(-) 3% Fue el declive de las remuneraciones medias reales.

De acuerdo con el Centro de Estudios de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) las principales causas del deterioro fueron:

- **Parálisis en la ejecución del gasto público para infraestructura.**
- **Indefinición en la política económica.**
- **Freno o suspensión de obra pública en la edificación del carácter privado.**

¿Cuándo inicia realmente el 2019?

Por Arturo González García, Pulso Streaming Channel

La segunda mitad del año transcurre, pero la actividad inmobiliaria no termina por desarrollarse conforme a las expectativas, nadie vislumbraba un panorama tan complicado como el que ahora se vive; grandes inmobiliarias están a la espera de recomponer la situación en algún momento antes del fin de año, es mucha la esperanza que se tiene para que la incertidumbre deje a nuestro país una buena derrama económica como era costumbre. Recordemos que la actividad inmobiliaria representó aproximadamente el 14% del PIB en el último año, por ello estamos hablando de una actividad fundamental para el crecimiento de nuestra nación.

Grandes inmobiliarias están a la espera de recomponer la situación en algún momento antes del fin de año, es muchas la esperanza que se tiene para que la incertidumbre deje a nuestro país una buena derrama económica como era costumbre.

Todo tiene una causa, las cifras no son las esperadas debido a la incertidumbre económica que se percibe en el panorama. La comparación de cifras en mercados que contaban con gran impulso es alarmante, Querétaro, Puebla, Morelos y Nuevo León son ejemplos de entidades que a pesar de la demanda que habían mostrado en años pasados, hoy en día se encuentran a la baja respecto a su actividad inmobiliaria.

La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliario ha señalado que en Querétaro tienen lugar bajas de hasta un 70% respecto a las ventas de inmuebles, en la Ciudad de México la disminución es de casi 30%; esto ha provocado que, principalmente las instituciones de crédito coloquen opciones más asequibles para la adquisición de una vivienda, pero aun así la situación no es del todo favorable.

La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliario (AMPI) ha señalado que en Querétaro tienen lugar bajas de hasta un 70% respecto a las ventas de inmuebles, en la Ciudad de México es de casi 30%.

Un ejemplo claro del 'caos' reciente en la Ciudad de México es el desarrollo inmobiliario Mitikah de Fibra Uno, que recientemente se ha anunciado una multa de alrededor de 40 millones de pesos por la tala ilegal de 54 árboles y debido a varias irregularidades más en su construcción.

Otra situación que se vive es la inversión en mercados internacionales, principalmente con miras a Estados Unidos. Son bastantes las empresas norteamericanas las que han visto con buenos ojos a nuestro país, debido a la poca inversión, de forma que, este capital sea sumado a sus territorios, ofreciendo opciones de crédito para la adquisición de viviendas o, para los agentes de bienes raíces, alternativas para promoverlas a sus clientes que gusten contar con una inversión fuera de nuestro país, con atractivas posibilidades de renta, consiguiendo un patrimonio pasivo de alto rendimiento.

Los números rojos alarman a la mayoría de los directivos de empresas inmobiliarias, desarrolladores e inversionistas por igual, que en la Ciudad de México, cuentan con bastantes proyectos detenidos debido a las revisiones realizadas por el nuevo gobierno encabezado por Claudia Sheinbaum, que tienen como objetivo el detectar anomalías relacionadas con hechos de corrupción.

La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliario ha señalado que en Querétaro tienen lugar bajas de hasta un 70% respecto a las ventas de inmuebles, en la Ciudad de México la disminución es de casi 30%; esto ha provocado que, principalmente las instituciones de crédito coloquen opciones más asequibles para la adquisición de una vivienda, pero aun así la situación no es del todo favorable.

Un caso excepcional que ha cobrado fuerza en los últimos meses es el relativo a la inversión inmobiliaria de mexicanos en Florida, más exactamente en Miami, debido a las grandes condiciones favorables que se propician a los inversionistas para que se adquieran propiedades de lujo mediante financiamientos accesibles.

En nuestra óptica personal, consideramos que el mercado aún está a tiempo para retomar todos los proyectos que se encuentran detenidos y provocar un buen despunte de cifras en el último trimestre del año. Con el primer año del gobierno actual, los mercados se deberían establecer y realmente vislumbrar un panorama positivo.

La inversión en bienes raíces siempre ha sido ampliamente recomendada en nuestro país a causa de las ganancias que representa y de la seguridad, pero contando con ciertas debilidades en factores importantes como la seguridad, el impacto ambiental, la corrupción y más, es un panorama que además de golpear al negocio inmobiliario, ha debilitado a la sociedad y a la economía nacional. Zonas exclusivas de nuestro país como Jardines del Pedregal, Bosques de las Lomas, Lomas de Chapultepec, La Condesa o Polanco están siendo sujetas de alta actividad delictiva que a pesar del alto costo de sus propiedades, no terminan por otorgar una buena imagen de la zona.

Son bastantes las empresas norteamericanas las que han visto con buenos ojos a nuestro país, debido a la poca inversión, de forma que, este capital sea sumado a sus territorios, ofreciendo opciones de crédito para la adquisición de viviendas o, para los agentes de bienes raíces.

El verdadero reto se encuentra en el 'rescate' del sector inmobiliario, que comienza destacando las buenas prácticas de todos los miembros que conforman el sector, desde la certificación de los agentes inmobiliarios, hasta la correcta realización de los estudios de impacto ambiental de grandes desarrollos, todo ello traza el camino a seguir para que inversionistas, nacionales o extranjeros, vislumbren a nuestro país como un buen destino para adquirir un patrimonio que cuente con características esenciales de seguridad jurídica, facilidad para un financiamiento y certeza de que las ganancias serán atractivas.

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

El verdadero reto se encuentra en el 'rescate' del sector inmobiliario, que comienza destacando las buenas prácticas de todos los miembros que conforman el sector, desde la certificación de los agentes inmobiliarios, hasta la correcta realización de los estudios de impacto ambiental de grandes desarrollos.

RESIDENCIAS EXCLUSIVAS DE EDICIÓN LIMITADA
A PARTIR DE $4.06 MILLONES

ÚLTIMAS UNIDADES DISPONIBLES

ELEVE SU NIVEL RESIDENCIAL CON UNA DE NUESTRAS UNIDADES FINALIZADAS EXCLUSIVAS EN OCEANA BAL HARBOUR

WWW.BRGHOMES.COM

605 LINCOLN ROAD SUITE #302, MIAMI BEACH, FL 33139 USA

:BRGHOMES | :+1(305)397-8788 | :CONTACT@BRGHOMES.COM

LIVE BETTER | LIVE BEYOND

BRG International, LLC es un corredor de bienes raíces de Florida que actúa como representante del comprador en el estado. BRG Homes, LLC es una compañía representativa de propietarios que desarrolla mejoras en unidades de condominio para un paquete preseleccionado. La presencia del logotipo o el nombre de cualquier corporación no pretende indicar o implicar afiliación, patrocinio o respaldo por parte de la corporación de BRG International, LLC, sus afiliados o subsidiarias, o cualquier agente, producto, servicio o listado comercial de BRG International., LLC, y se incluye únicamente con el fin de ilustrar los paquetes que BRG Homes, LLC proporciona a clientes potenciales. Esto no pretende ser una oferta de venta o solicitud de una oferta de compra de unidades de condominio para residentes de los estados de CT, ID, NY, NJ y OU a menos que estén registrados o exentos, o en cualquier otra jurisdicción prohibida por ley, y su elegibilidad para la compra dependerá de su estado de residencia. Las representaciones, condiciones y declaraciones contenidas en este anuncio se proponen solo con todas las mejoras, dibujos y especificaciones de construcción sujetas a la obtención de autorizaciones y aprobaciones federales, estatales y locales apropiadas. Por lo tanto, dichos cambios, planos y especificaciones de construcción pueden cambiar según lo exija la ley. Estas representaciones y fotografías son solo conceptuales y son para la conveniencia de ilustrar una unidad propuesta; Estas representaciones y fotografías no deben considerarse representaciones, expresas o implícitas, de los detalles finales de las residencias. Todas las representaciones de electrodomésticos, accesorios, encimeras, revestimientos de paredes, revestimientos de pisos, muebles, gabinetes y otros detalles, incluidos, entre otros, elementos decorativos y decorativos, son solo conceptuales y no son necesariamente los acabados y características finales incluidos. comprar uno de los paquetes actualizados. OBTENGA EL INFORME DE PROPIEDAD REQUERIDO POR LEY FEDERAL Y LEA ANTES DE FIRMAR CUALQUIER COSA. NINGUNA AGENCIA FEDERAL JUZGARÁ LOS MÉRITOS O EL VALOR, SI CUALQUIERA, DE ESTA PROPIEDAD. LAS REPRESENTACIONES ORALES NO PUEDEN SER CONSIDERADAS COMO QUE ESTABLECEN CORRECTAMENTE LAS REPRESENTACIONES DEL DESARROLLADOR. PARA REPRESENTACIONES CORRECTAS, COMPRUEBE ESTE FOLLETO Y LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS POR LA SECCIÓN 718.503, ESTADO DE LA FLORIDA, QUE SERÁ PROPORCIONADO POR UN DESARROLLADOR A UN COMPRADOR O ARRENDADOR.

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

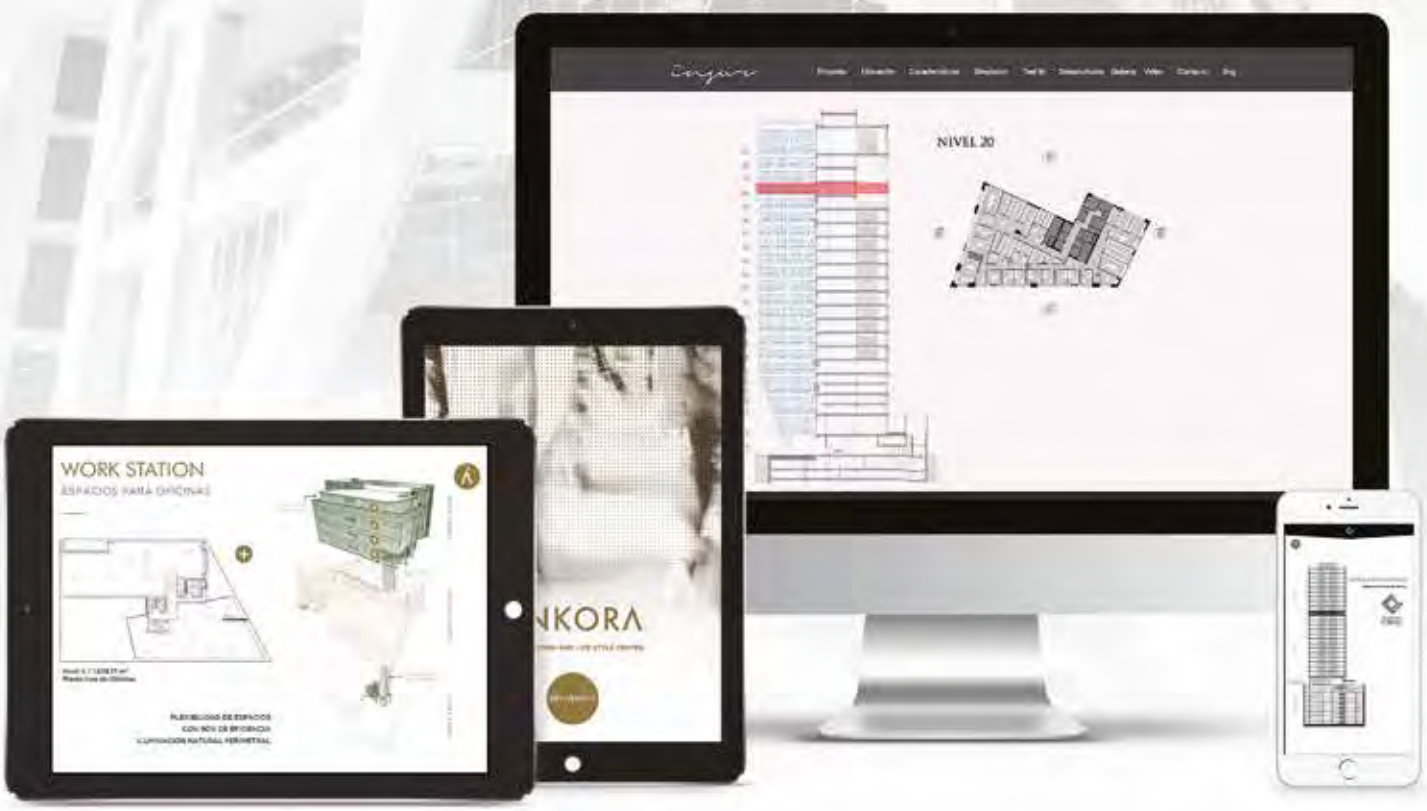
QUERÉTARO
045 44 22 39 47 24
anuno@3difica.com
eamaya@3difica.com

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

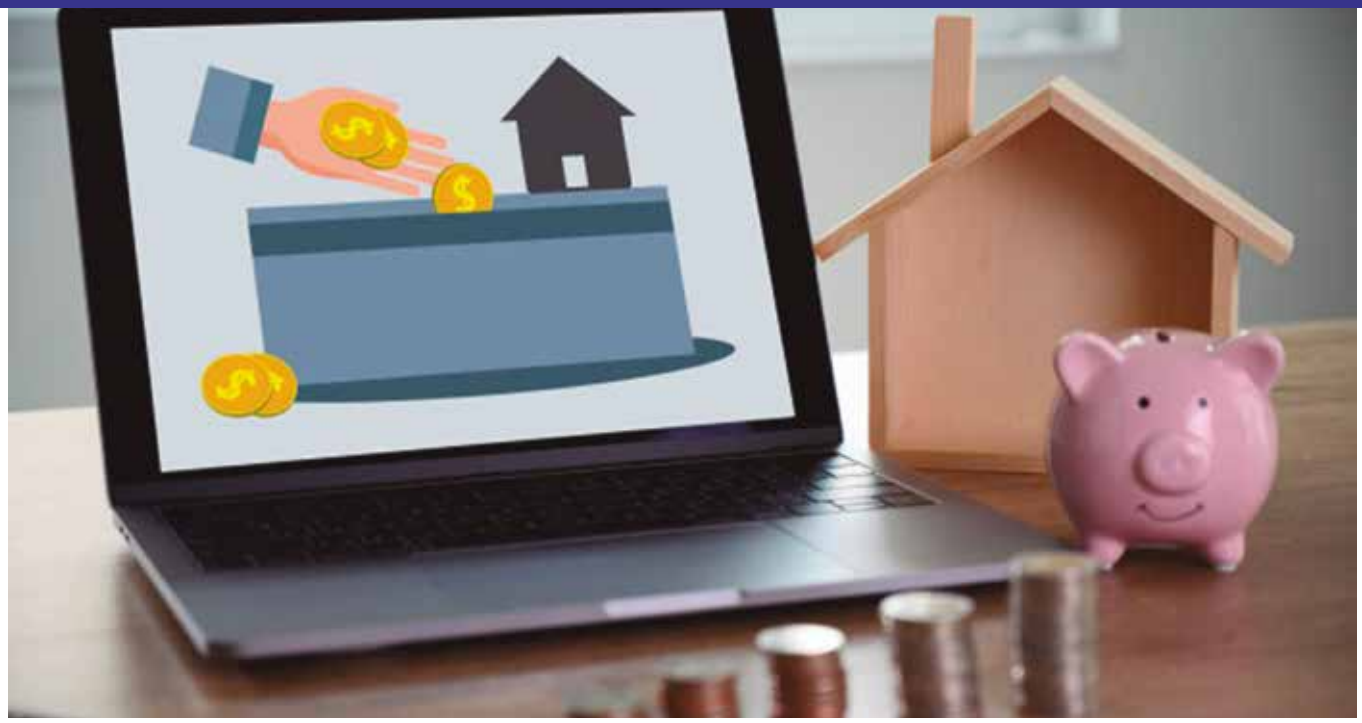
045 64 61 48 68 46

bwoolrich@3difica.com

www.3difica.com

EL CAMINO A LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA VIVIENDA EN RENTA

Por Jordi Greenham CEO & Co Founder de Homie



Jordi Greenham CEO & CoFounder

Vivimos en una era tecnológica, llena de incertidumbre y desconfianza. Todo este escenario lo vemos reflejado en diversos ámbitos de la vida cotidiana. La importancia de tener un respaldo y seguridad al realizar una transacción o trámite es vital para garantizar el mejor resultado posible en el menor tiempo de respuesta.

En nuestro país, la industria de vivienda en renta formal o institucional, se encuentra en proceso de desarrollo, es un área de oportunidad extraordinaria para todo el sector. Evidentemente se están dando los primeros pasos, pero esta encrucijada ha llamado considerablemente la atención de propios y extraños, así como los grandes desarrolladores o inversionistas ávidos de abarcar un nicho en penumbras sin la regulación adecuada.

El mercado de vivienda en renta se encuentra en auge, si bien el arrendamiento gana cada día más terreno sobre la compra de una vivienda, experimentamos un escenario particular, la falta de profesionalización e institucionalización nos brinda

escenarios complejos que dificulta la vida a todos los dueños de inmuebles, los inquilinos y los grandes inversores.

Hay puntos esenciales a considerar, primero que nada; la informalidad siempre se ha hecho presente en este nicho; el trato en particulares y directo merma las posibilidades de evolucionar y cuantificar con exactitud el tamaño de la industria; sin embargo, actualmente se trabaja para tener herramientas que subsanen este tema.

El modelo tradicional de renta evoluciona conforme a las exigencias de la sociedad, antes teníamos que invertir una cantidad importante de tiempo en el arrendamiento, desde la investigación (por decirlo de alguna manera) para ver si el interesado es apto para asumir el compromiso de la renta y en la firma de contrato. Muchos propietarios caían en la buena fe, sin embargo, eran defraudados y vivían un proceso tortuoso para la recuperación de su propiedad. Con el apoyo de instituciones serias y que revolucionan el sector, podemos decir que este proceso pasó de 15 días o más a tan sólo 24 horas o menos.

La informalidad siempre se ha hecho presente en la vivienda en renta; el trato en particulares y directo, merma las posibilidades de evolucionar y cuantificar con exactitud el tamaño de la industria.

Actualmente se estima que en México se rentan más de 4 millones de propiedades anualmente y en la institucionalización únicamente encontramos alrededor de 3 mil unidades, esto nos refleja que existe una gran necesidad y es primordial subsanar este tema para poder brindar un mejor servicio a toda la sociedad. Además, la tendencia y hábitos de consumo o vivienda de la nueva generación, convierte a la institucionalización en una herramienta destacada para el momento que actualmente vivimos.

El aumento de la densidad poblacional, más el déficit de vivienda, combinándolo con las nuevas tendencias como *coliving* o en su caso los hábitos que adquiere la nueva generación, seguirá empujando favorablemente la vivienda en renta, por ende, tener un proceso más claro, eficiente y rápido es uno de los principales objetivos de la industria.

Y hablar de institucionalizar no significa sólo una simplificación de procesos o tener claridad en los mismos, es analizar el mercado y ver cómo de a poco surgen jugadores que desarrollan complejos habitacionales que estarán dedicados exclusivamente para la vivienda en renta. Es una oportunidad extraordinaria de atacar un mercado creciente con una necesidad latente, hay que tener todas las herramientas a la mano para evolucionar.

Actualmente se estima que en México se rentan más de 4 millones de propiedades anualmente y en la institucionalización únicamente encontramos alrededor de 3 mil unidades.

La importancia de este sector incluso ha llamado la atención de las autoridades gubernamentales en nuestro país, en las últimas semanas hemos visto algunas modificaciones, erogaciones y propuestas de ley que mejoran los procedimientos para brindar más claridad al proceso de arrendamiento. Un ejemplo lo encontramos en la erogación de la Ley de Extinción de Dominio para dar paso a la Ley Nacional de Extinción de Dominio, convirtiéndola en una legislación superior que tiene que ser acatada por todas las autoridades estatales.

Con esta nueva ley, se amplían las herramientas de la autoridad correspondiente en caso de enfrentarse a un proceso de este tipo, algo que no es malo, pero ante este hecho siempre encontramos que la prevención es la mejor herramienta para un arrendamiento. Tener una investigación 360 del arrendatario ayuda a evitar este tipo de complicaciones y dolores de cabeza.

Otro ejemplo del esfuerzo que se realiza desde el ejecutivo para tener un mayor control sobre la recaudación fiscal es lo anunciado por la SHCP en el presupuesto 2020, estas modificaciones reglamentan el pago de los impuestos correspondientes en caso de llegar a un juicio y solicitar la recuperación de las rentas caídas. Pero no para recuperar la propiedad del inmueble.

La prevención es la mejor herramienta para un arrendamiento. Tener una investigación 360 del arrendatario ayuda a evitar este tipo de complicaciones y dolores de cabeza.

Esta es una iniciativa interesante, siempre y cuando la logren ejecutar de la mejor manera sin transgredir las facultades tanto del Ejecutivo y Judicial. Estamos a punto de vivir una ardua negociación entre poderes para poder llevar a cabo este hecho. De momento lo que tenemos es una iniciativa que tendría que entrar a discusión en Cámaras para después evaluar lo que dice la Constitución y en su caso modificarla o generar una legislación superior a la actual.

En las últimas semanas hemos visto algunas modificaciones, erogaciones y propuestas de ley que mejoran los procedimientos para brindar más claridad al proceso de arrendamiento. Un ejemplo lo encontramos en la erogación de la Ley de Extinción de Dominio para dar paso a la Ley Nacional de Extinción de Dominio.

La industria de los bienes raíces necesita de herramientas para lograr la institucionalización, es un hecho que la industria está carente de modernización y transparencia; sin embargo, todas las medidas que se tomen deben contener un estímulo para incentivar a cada propietario a regularizarse, con ello poco a poco obtendremos el objetivo principal que es la profesionalización de la industria.

Es innegable que para que esto suceda se necesita identificar y colaborar con las mejores prácticas, así como compartir la disrupción que poco a poco se genera, todo esto envuelto en un ambiente cooperativo.

Cada jugador es clave en esta industria y debe tener en mente que para avanzar es necesario una sinergia que permita la investigación robusta del sector y encamine a la simplificación de procesos en el arrendamiento. Apoyarnos entre nosotros para empujar ciertas políticas públicas e institucionales para el beneficio de todo el ecosistema es imprescindible.

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

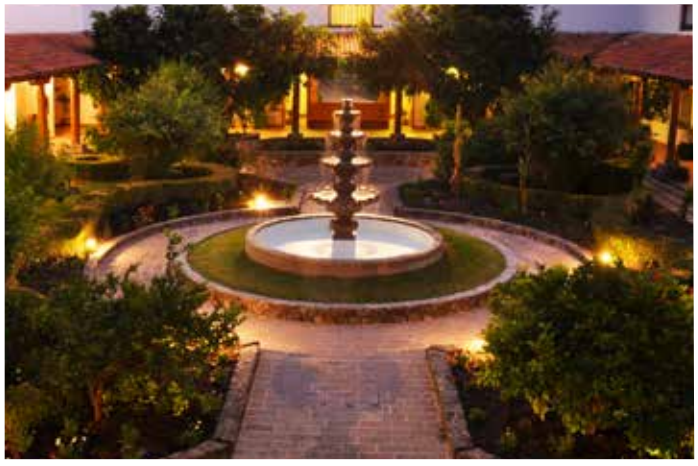
RESIDENCIAL

HACIENDA
CANTALAGUA
Hotel
Residencial · Club de Golf®

LOTES desde 400m2

ATRACTIVOS PLANES DE FINANCIAMIENTO • MESES SIN INTERESES

Golf • Casa Club • Lagos



INFORMES Y VENTAS

(55) 4129•8866

fraccionamiento@haciendacantalagua.com

AVANCES DE LA RECONSTRUCCIÓN EN LA CDMX A DOS AÑOS DEL 19S

Por Danae Herrera
danae.herrera@inmobiliare.com

El pasado 17 de septiembre el Gobierno de la Ciudad de México, encabezado por Claudia Sheinbaum presentó su Primer Informe de Gobierno en donde dio detalles de los avances en materia de reconstrucción y rehabilitación de viviendas dañadas por el sismo de 2017.

El documento refiere que el trabajo realizado por el nuevo gobierno inició con la implementación de un Modelo de Reconstrucción de viviendas con base en un esquema de subsidios y otros instrumentos con el fin de que las familias afectadas logren habitar una vivienda digna y segura en el menor lapso de tiempo posible.

Asimismo, se generó un Censo Social para actualizar el número de viviendas afectadas las cuales pasaron de poco más de 7 mil contempladas por el gobierno anterior a 17 mil 700, las cuales requieren trabajos de reconstrucción.

Desde el 5 de diciembre de 2018 se han atendido en la Ventanilla Única 36 mil 166 personas damnificadas: 15 mil 420 en juntas matutinas, 872 en oficina central, 928 en módulos de atención de cada zona, 11 mil 873 derivadas de visitas de monitores y 7 mil 873 en asambleas informativas.

A la fecha, se han intervenido 3 mil viviendas unifamiliares y se ha asumido el compromiso de acelerar las obras para llegar a diciembre de este año con más de 7 mil en obra. La meta es terminar la reconstrucción de viviendas unifamiliares a mediados de 2020.

Con un manejo transparente de los recursos asignados a la reconstrucción se han logrado ahorros importantes por un monto de 222 millones 700 mil pesos contra los presupuestos entregados por las empresas.

Con el fin de acelerar la reconstrucción de viviendas dañadas por el sismo, la Comisión para la Reconstrucción de la Ciudad de México ha llevado a cabo acciones en materia de cambios legislativos, conformación de mesas de trabajo, inicio de obras de reconstrucción, atención y servicios para las personas damnificadas. Estas son parte de las principales acciones puestas en marcha:

- **Modificación a la Ley de Reconstrucción.** El 7 de diciembre de 2018 fue emitida la nueva Ley para la Reconstrucción Integral de la CDMX, con la finalidad de llevar a la práctica las acciones correspondientes al Plan Integral para la Reconstrucción. El 29 de mayo de 2019 se realizó la modificación de los artículos 26 y 41 de dicha ley. Atendiendo a ello, el 19 de junio de 2019 se emitió la circular que establece los lineamientos generales para la integración y tramitación de los expedientes de expropiación para la reconstrucción. Este documento agiliza la regularización de la situación legal de los inmuebles afectados con la finalidad de no retrasar los procesos de reconstrucción.

- **Integración de mesas y comités.** Se instalaron las mesas técnica y jurídica como órganos de análisis, estudio y elaboración de propuestas para generar un proceso de reconstrucción integral, de calidad y transparente. Se instalaron también los comités de grietas y transparencia como órganos colegiados de consulta para la intervención en temas de sus respectivas competencias.

- **Consejo consultivo.** Se creó e instaló un órgano asesor, independiente y plural, encargado de acompañar a la Comisión para la Reconstrucción de la Ciudad de México en el seguimiento y evaluación del Plan Integral para la Reconstrucción. Se encuentra presidido por el Dr. Mauricio Merino Huerta y está integrado por la mayoría de las Secretarías del Gobierno, Alcaldías, instituciones privadas fundaciones y empresas participantes en este proceso. La función del Consejo es asesorar a la Comisión desde una perspectiva de inclusión, transparencia, participación ciudadana y respeto a los derechos humanos, fortaleciendo la relación entre gobierno y población afectada.

- **Nombramiento de subcomisionados.** Se nombraron a cinco subcomisionados que brindan acompañamiento y seguimiento puntual a las acciones que realiza la Comisión, informan sobre los avances y dan seguimiento a los casos especiales.

- **Reconstrucción de escuelas.** La Comisión, en colaboración con la Secretaría de Educación, Ciencia, Tecnología e Innovación de la CDMX, da seguimiento al proceso de rehabilitación y reconstrucción de planteles educativos, valorando en su caso, las afectaciones de cada uno. En particular, se da atención a las peticiones formuladas por las personas damnificadas conforme a la Ley de Reconstrucción en coordinación con el Instituto Nacional de la Infraestructura Física Educativa, la Secretaría de Obras y Servicios, las comisiones de reconstrucción local y federal. De los 1,980 planteles que resultaron afectados, se ha concluido la rehabilitación de 1,814.

- **Conservación del Patrimonio Cultural e Histórico.** Se establecieron lazos de colaboración con la Secretaría de Cultura capitalina, el Instituto Nacional de Antropología e Historia, el Instituto Nacional de Bellas Artes, las Alcaldías y la Secretaria de Pueblos y Barrios Originarios y Comunidades Indígenas Residente para restaurar o, en su caso, rehabilitar el Patrimonio Cultural e Histórico dañado. Del análisis de los censos realizado se determinó que de 203 inmuebles catalogados como patrimonio histórico y artístico: 197 son monumentos históricos y 6 monumentos artísticos. De los inmuebles clasificados como Infraestructura Cultural 58 de ellos presentaron daños. Actualmente se han concluido las obras de restauración y/o rehabilitación de 5 inmuebles catalogados como patrimonio histórico y artístico y 20 inmuebles como Infraestructura Cultural.

Con información del Gobierno de la CDMX.

CBRE

CBRE México con su equipo de especialistas, es la empresa líder de servicios inmobiliarios comerciales que atiende a importantes inversionistas, propietarios e inquilinos, ofreciendo una amplia gama de servicios integrados, incluyendo los enfocados a los sectores de oficinas, *retail,* industrial y logístico.

Para el sector de oficinas, CBRE México aporta a los desarrolladores una visión estratégica para determinar la selección de espacios, ubicación/accesos y diseño arquitectónico que se apegue a las necesidades de cada proyecto para que cumpla con sus objetivos. Asimismo, se especializa en asesorar a empresas en sus estrategias inmobiliarias, análisis de *Stay vs. Go,* y en transacciones de reubicaciones, renegociaciones y venta de sus activos.

La línea de servicio dedicada al sector industrial (manufacturero, distribución, operación logístico, comercio o almacenaje), tiene por objetivo apoyar a las compañías para analizar, dirigir y alinear sus recursos en una toma acertada de decisión inmobiliaria, proporcionado estrategias y opciones para reducir gastos en los proyectos, así como mejorar la rentabilidad, estimular la productividad y aumentar el valor de las acciones de los clientes.

El área de *Retail* da respuesta a las necesidades de los propietarios de inmuebles, desarrolladores e inversionistas institucionales y privados del sector comercial. La unidad se enfoca en que los clientes minoristas obtengan el mayor potencial de sus activos inmobiliarios, desde un pilar de la estrategia comercial de su marca hasta de una inversión inmobiliaria.
CBRE México finca su liderazgo en una larga cultura de servicio al cliente, su conocimiento inmobiliario local y global crea la más minuciosa fiel y precisa información de las condiciones y tendencias de la industria inmobiliaria en cualquier parte del mundo.

Pablo Yrizar y Diego Fernández

Richard Schmidt, Carlos Ordoñez, Luis Iturralde, Amy Henderson, Javier Valdivia, Xavier Ramos y Ángel De la Hoz

Andrew Emson, Francisco Muñoz y Antonio Román

Aldo Martínez y Luis Llaca

CBRE LIDERANDO EL MERCADO

INMOBILIARIO DE BIENES RAÍCES COMERCIALES EN MÉXICO

Por CBRE

CBRE LÍDER MUNDIAL
EN SERVICIOS INMOBILIARIOS COMERCIALES

100
PAÍSES

+480
OFICINAS

+90,000
EMPLEADOS

4,380
BROKERS
ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO

1,500
BROKERS
EUROPA, MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA

2,400
BROKERS
ASIA Y ZONA DEL PACÍFICO

$381 BILLION
VOLUMEN DE TRANSACCIONES GLOBALES EN 2018

87,750
TRANSACCIONES GLOBALES EN 2018

92% DE LAS 100 EMPRESAS FORTUNE CONFÍAN SUS PORTAFOLIOS DE BIENES RAÍCES A CBRE.

207
EN EL RANKING FORTUNE 500

#1
EMPRESA DE BIENES RAÍCES COMERCIALES EN S&P 500

#1
EN SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO AMBIENTE

6
AÑOS CONSECUTIVOS RECONOCIDA COMO LA EMPRESA DE BIENES RAÍCES MÁS ÉTICA DEL MUNDO

92%
DE NUESTROS CLIENTES SE ENCUENTRAN EN EL RANKING FORTUNE 100

98%
TASA DE SATIFACCIÓN DE CLIENTES (AMÉRICAS)

17
AÑOS CONSECUTIVOS COMO LA MARCA #1 EN BIENES RAÍCES COMERCIALES

RANKING #1
EN LA LISTA DE FORTUNE DE EMPRESAS MÁS ADMIRADAS DEL MUNDO EN BIENES RAÍCES

PROYECTOS DESTACADOS DE CBRE

- 14,000 m² de oficinas.
- La mejor ubicación corporativa de la ciudad.
- Torre de 14 niveles.
- Excelentes vistas panorámicas.
- Disponibilidad desde 207 m².
- 4 elevadores ejecutivos.
- 1 lugar de estacionamiento cada 30 m².

Es una exclusiva torre de oficinas clase A+ en el conjunto de usos mixtos más importante del Bajío, un proyecto que está a la altura de las mejores ciudades del mundo.

CITY CENTER LEÓN

City Center León se convierte en el Lifestyle Center más importante de la región, debido a que es el nuevo centro neurálgico del Bajío. Grupo MRP, líder Latinoamericano en desarrollos de esta clase, define un nuevo concepto para trabajar y crear, concretando un estilo de vida vanguardista con múltiples opciones, a la altura de las mejores ciudades del mundo.

NEUCHÂTEL

El Corporativo Neuchâtel tiene fácil acceso, ya sea caminando, en bicicleta, carro o autobús. El edificio cuenta con una entrada directa por la Avenida Río San Joaquín, una de las vías públicas más importantes de Polanco que proporciona libre camino al resto de la Ciudad de México.

Corporativo Neuchâtel está ubicado cerca de Plaza Antara y el Museo Jumex, con un fácil acceso caminando a restaurantes y atracciones culturales que han hecho de Polanco un destino internacional aclamado.

Es el nuevo estándar de oficinas AAA de la Ciudad de México. Este corporativo de 38,588 m² de oficinas, localizado en Cuadrante Polanco, cuenta con una ubicación estratégica en el submercado rodeada de servicios y *amenities* dentro de un lugar seguro.

ampip

Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.

INFRAESTRUCTURA ESTRATÉGICA PARA LA INDUSTRIA EN MÉXICO

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

Contacto:
info@ampip.org.mx

Visítanos:
www.ampip.org.mx

@AMPIP

TORRE CARRACCI

Localizado en uno de los corredores con mayor crecimiento y absorción en la Ciudad de México, TORRE CARRACCI es uno de los edificios más nuevos de oficinas. Con un total de 44,500 m^2 rentables distribuidos en 21 niveles de oficinas corporativas y planta baja de locales comerciales.

Corporativo CARRACCI cuenta con una ubicación privilegiada, sobre Avenida de los Insurgentes con el cruce de Extremadura. Su ubicación estratégica permitirá a los usuarios y visitantes del corporativo un fácil acceso.

- **Planta tipo: 2,200 m^2 rentables.**
- **1 cajón de estacionamiento por cada 30 m^2 rentables.**
- **Forma de entrega: Obra Gris.**
- **Pre-certificación LEED Gold para el edificio de oficinas.**
- **Ocupación: 30%.**

MIYANA CORPORATIVO

MIYANA es un desarrollo de usos múltiples ubicado en el corredor Polanco. El proyecto cuenta con un componente habitacional, comercial y de oficinas; diseñado por Legorreta Arquitectos y construido por GA&A.

Es el único desarrollo de oficinas en la zona de Polanco con accesos por 3 principales avenidas: Ejército Nacional, Moliere y Cervantes Saavedra.

- **Área rentable FASE II: 64,800m^2.**
- **Disponibilidad FASE I: 4,700m^2 en niveles superiores.**
- **Pre-certificación LEED Neighborhood para el complejo y LEED Gold para el edificio de oficinas.**

UNA ESTACIÓN DE **HERALDO MEDIA GROUP**

EL HERALDO
DE MÉXICO

EL HERALDO

ESPECTÁCULOS

CON DANIEL BISOGNO, SEBASTIÁN DE VILLAFRANCA Y DIANA MOTTA

LUNES A VIERNES, 21:00 HRS

SINTONÍZANOS POR

98.5FM CDMX | 100.3FM GDL | 92.5FM TAM | 93.1FM SLP

PRÓXIMAMENTE EN TU CIUDAD

LA H SUENA Y AHORA TAMBIÉN SE ESCUCHA

heraldodemexico.com.mx

@elheraldomexico @elheraldo_mx @heraldodemexico El Heraldo de México

ESPACIO CONDESA

"Vivir, trabajar y divertirse en el mismo lugar". Uno de los principales atributos de este proyecto es estar en el corazón de la ciudad con la mejor conexión a cualquier punto. El proyecto contará con un área comercial, una torre de vivienda y una torre de oficinas con 57,600 m² rentables.

- **Planta tipo de 2,000 m².**
- **1 cajón de estacionamiento por cada 30 m² rentables.**
- **Forma de entrega: Obra Gris.**
- **Pre-arrendamiento 20%.**

PARQUES PLAZA

Parques Plaza es un complejo de uso mixto en Polanco. El proyecto, con certificación LEED, cuenta con más de 7,000 m² de área comercial, dos torres de vivienda y dos torres de oficina con 18,000 m² de espacios de oficina en cada torre.

Cada torre de oficinas cuenta con amplias plantas de 1,450 m² por nivel, cinco elevadores de alta velocidad por torre, baños comunes en cada piso y dos escaleras presurizadas de emergencia.

Su ubicación estratégica sobre Lago Alberto, le permite el fácil y rápido acceso a dos de los corredores de oficinas más importantes de la CDMX.

PARK INSURGENTES INSURGENTES 1082

Insurgentes 1082, mejor conocido como Park Insurgentes, es un complejo arquitectónico caracterizado por su clase, diseño, estilo e inmejorable ubicación en el Corredor Insurgentes. Reúne un total de 22,756 m² rentables de oficinas ejecutivas y una zona comercial asignándole un uso de suelo mixto.

Lo conforman 15 niveles de oficinas y un *roof garden* para uso común de los inquilinos. Cada nivel tiene la funcionalidad de brindarle al usuario un espacio óptimo, sustentable y eficiente de acuerdo a sus necesidades laborales.

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

PRE-AFILIACIÓN 2020

PRE-AFÍLIATE A LA CMIC

Antes del 30 de Noviembre

Obtén 20% de Descuento

Aprovecha los grandes beneficios que la CMIC te ofrece

Recuerda que ya puedes pagar tu Afiliacion con tarjeta

American Express citibanamex BBVA

Acércate a tu delegación más cercana

CENTRO ATENCIÓN AFILIADOS cmic

800 000 2642
CMIC

www.cmic.org

/cmicnacional @cmicnacional /CMICTVMexico

QUERÉTARO

PIEZA IMPRESCINDIBLE DEL DESARROLLO EN EL BAJÍO

Por: Lamudi

En los últimos años la república mexicana se ha caracterizado por experimentar una tendencia económica en la que los bienes raíces van aumentando su plusvalía al pasar del tiempo. Dentro de todos estos movimientos económicos nacionales, el Bajío ha destacado en el mercado inmobiliario y no solamente en el sector residencial sino en el industrial, corporativo y comercial.

Según datos del INEGI, el Bajío es la segunda región con mayor crecimiento poblacional en las últimas dos décadas, lo que eventualmente ha generado un impacto en la industria y comercio; además de acuerdo con la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios de la Ciudad de México, esta es la zona que ha contado con un amplio crecimiento inmobiliario en todo el territorio nacional, representando más del 15 por ciento del total de las inversiones del sector.

Con una oferta inmobiliaria de alta calidad, Querétaro se ha consolidado como un lugar de inversión segura con una economía dinámica y buena calidad de vida por ello son muchos los mexicanos que han decidido cambiar su lugar de residencia a este estado y su ciudad capital.

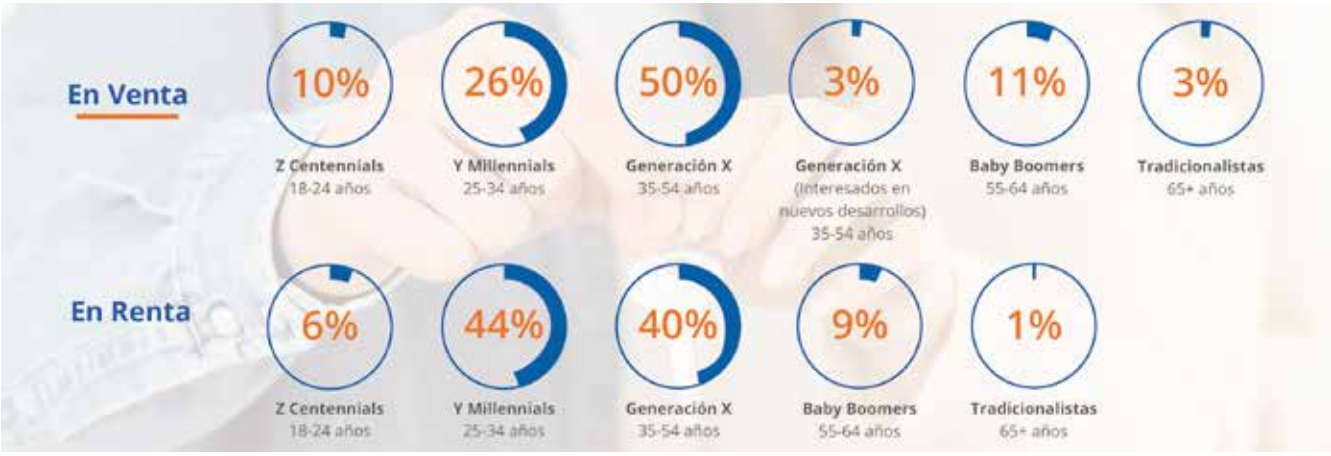
De toda esta región destaca la oferta inmobiliaria de Querétaro en donde la participación de venta se divide en 85.5% de casas y 14.5% de departamentos.

El Bajío es la segunda región con mayor crecimiento poblacional en las últimas dos décadas, lo que eventualmente ha generado un impacto en la industria y comercio.

De acuerdo con la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios de la Ciudad de México, Querétaro es la zona que ha contado con un amplio crecimiento inmobiliario en todo el territorio nacional, representando más del 15 por ciento del total de las inversiones del sector.

BÚSQUEDAS INMOBILIARIAS POR GENERACIÓN

En lo que va del 2019, la demanda de propiedades en venta y renta en Querétaro corresponden a distintas generaciones:



Tampoco es de sorprenderse que Querétaro haya ido subiendo en el ranking de búsqueda de propiedades, por ejemplo, el portal de búsqueda de inmuebles Lamudi ha detectado que a nivel digital durante el 2018 se realizaron 206 mil 134 búsquedas de propiedades y en lo que va del 2019 van 203 mil 421, es decir, se registró un aumento de 34.24 % durante el primer semestre de este año.

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE VIVIR EN QUERÉTARO?

Recientemente se publicó que, según datos del Índice de Movilidad Urbana 2019: Barrios más conectados para ciudades más inteligentes, informe publicado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), Querétaro se encuentra entre las primeras 10 ciudades con mejor posición de la medición.

Esto se traduce en que, aunque es una ciudad relativamente de gran tamaño, presenta uno de los índices más bajos de contaminación ambiental.

Otro punto favorable de la ciudad es la parte de seguridad; tras la creación del Consejo de Seguridad Pública Municipal de Querétaro. En diciembre del 2016 se han obtenido resultados evidentes pues los queretanos se han encargado de corroborar que su ciudad es un lugar seguro, por ejemplo, en años pasados la percepción de inseguridad bajó un 6%.

Las ventas totales del segmento de vivienda con valor superior a 4 millones de pesos tuvieron un alza de doble dígito, de 19 por ciento para el lapso de enero-abril de 2019, respecto al mismo periodo de 2018, de acuerdo a datos de la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi).

El precio de una casa en Querétaro está alrededor de los 3 millones 260 mil pesos; el m² está en 14 mil 700 pesos aproximadamente.

El precio de un departamento tiene un costo promedio de 2 millones 8 mil pesos y el costo del m² es de 21 mil 200 pesos.

Las rentas tanto de una casa como la de un departamento están alrededor de los 14 mil pesos.

PRECIOS

CASA
COSTO
3 MILLONES 260 MIL PESOS
COSTO M2
14 MIL 700 PESOS

DEPARTAMENTO
COSTO
2 MILLONES 8 MIL PESOS
COSTO M2
21 MIL 200 PESOS

RENTA

CASA Y DEPARTAMENTO
COSTO
14 MIL PESOS APROX.

RANKING DE LAS 5 COLONIAS MÁS CARAS PARA COMPRAR CASAS EN QUERÉTARO

- El Campanario, precio promedio 13 millones 500 mil pesos
- Jurica, precio promedio 7 millones 100 mil pesos
- Villas del Mesón, 6 millones 900 mil pesos
- Cumbres del Lago, 4 millones de pesos
- Vista, 3 millones 800 mil pesos

RANKING DE LAS 5 COLONIAS MÁS CARAS PARA COMPRAR DEPARTAMENTOS EN QUERÉTARO

- Balcones Coloniales, 3 millones 970 mil pesos
- Villas del Sol, 3 millones 925 mil pesos
- Mercurio, 3 millones 900 mil pesos
- El Campanario, 3 millones 520 mil pesos
- Cumbres del Lago 3 millones 250 mil pesos

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

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

Reafirman al Bajío como una de las mejores regiones para inversión inmobiliaria, pese a incertidumbre: Real Estate Business Summit Querétaro

POR **MÓNICA HERRERA**
monica.herrera@inmobiliare.com

A pesar de las continuas declaraciones por parte de empresarios y compañías sobre la cautela que existe en la industria de los bienes raíces para realizar inversiones en el país; la consultora inmobiliaria Newmark Knight Frank (NKF), señala que la región del Bajío está a la cabeza en materia industrial. Posicionando a Querétaro como el segundo estado preferido para invertir, sólo por debajo de la Ciudad de México.

Hecho que llevó a B2B Media e Inmobiliare Magazine a organizar, por primera vez en 20 años, el *Real Estate Business Summit Querétaro*. Evento que reúne a desarrolladores, inversionistas y expertos del sector inmobiliario, con el objetivo de conocer, de primera mano, las opiniones y oportunidades de negocio en el estado.

Erico García, Chief Executive Officer de Inmobiliare, enfatizó que el boom en inversiones, no sólo de Querétaro, sino de la región, fue una de las principales razones por las que se tomó la decisión de elegir a la entidad como sede.

Desde primera hora del viernes 20 de agosto, speakers y asistentes de alto nivel empresarial se dieron cita en el Hotel Grand Fiesta Americana de la ciudad. Lugar en el que el Director General de B2B Media dio la bienvenida y agradeció "por una audiencia por demás excelente", para después dar paso a la presentación de Marco Antonio Del Prete Tercero, Secretario de Desarrollo Sustentable y Romy Rojas, Secretaria de Desarrollo Urbano y Obras Públicas del Gobierno Estatal.

La industria inmobiliaria de Querétaro es un mercado de grandes oportunidades en el segmento de vivienda social, residencial, centros comerciales e industrial.

Erico García, Chief Executive Officer de B2B Media e Inmobiliare Magazine

Marco Antonio Del Prete Tercero, Secretario de Desarrollo Sustentable de Querétaro

Desarrollo Inmobiliario y Planeación Urbana para una mejor ciudad

Una excelente planeación en el crecimiento económico y poblacional de la ciudad, el cuidado del medio ambiente y la sabia utilización del territorio, fue como Marco Antonio Del Prete Tercero, Secretario de Desarrollo Sustentable de Querétaro (SEDESU) hizo un llamado a los desarrolladores para hacer ciudad de manera inteligente.

"Hablando de desarrollo económico, esté salon es el mejor referente del estado en el sector inmobiliario, el cual representa cerca del 9% del Producto Interno Bruto (PIB) de la entidad, principalmente por la fuerza que tiene esta industria no solo en el sector habitacional, sino también industrial".

Mercado que ha ido en aumento durante los últimos años, ya que cuentan con 60 parques distribuidos a lo largo del territorio queretano. Este crecimiento, Del Prete lo atribuye, también con el aumento en el sector de la construcción, que es propiciado por la inversión pública.

"Esperamos que la inversión pública federal empiece a evolucionar en los próximos meses a pesar de que estos dos sectores se han mantenido en un entorno complicado a nivel nacional e internacional".

Como parte de su presentación, el Secretario, también dio a conocer la elaboración de una Agenda Ambiental, proyecto propuesto en el Plan Estatal de Desarrollo, que contempla 13 programas de ordenamiento ecológico local, que permiten la planeación del estado con base en el valor ambiental de los predios.

Además, dio a conocer, como parte de los programas, la publicación de una norma técnica ambiental donde las obras públicas y privadas deberán contar con un plan de manejo de vegetación, "si se va a desarrollar un parque industrial o desarrollo habitacional y el lugar cuenta con especies, se tiene que generar un plan de manejo para ellas, y así recuperar la masa vegetal removida". Lo anterior, debido a que el estado cuenta con 15 áreas naturales protegidas, de las cuales, cuatro son federales, seis estatales y cinco municipales. De acuerdo con datos del funcionario, 37% del estado está decretado como área natural protegida y un objetivo de la actual administración es llegar al 40 por ciento.

Entre las estrategias que se están llevando a cabo en materia ambiental por parte del gobierno estatal, se encuentran:

Romy Rojas, Titular de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas

- La administración de un fondo denominado 'de huella de carbono'.
- Un estudio de biodiversidad.
- El aprovechamiento y reparto de los recursos naturales.
- La protección de más de 5 mil 600 hectáreas en la Sierra Gorda a través de pagos de servicios ambientales.

Por su parte Romy Rojas, Titular de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Obras Públicas (SDUOP), presentó un programa de ordenamiento territorial para la Zona Metropolitana de Querétaro (ZMQ), que basado en el abastecimiento del agua indica que tipo de construcción se puede realizar en los sitios elegidos por los desarrolladores.

Y explicó, que el crecimiento desmedido de la ciudad hacia zonas que no cuentan con la infraestructura necesaria para una buena calidad de vida de las personas ha hecho que, en la actualidad se dé un fenómeno de abandono habitacional, lo que propicia nichos de delincuencia.

"Es un acto de responsabilidad por parte de los desarrolladores. Hacer ciudad no sólo es cosa del Gobierno [...] estamos fomentando la verticalidad hasta cierto nivel de densidad que sea vivible para todos. Querétaro es sinónimo de progreso, pero tengamos la visión de una responsabilidad compartida; les aseguro que nosotros estamos en la mejor disposición".

Alberto Limón, Socio fundador de Consulta Management Consulting

Panorama económico y perspectivas hacia 2020 para el Bajío

Frente a un escenario económico nacional poco alentador y con proyecciones de crecimiento a la baja, Alberto Limón, Socio fundador de Consulta Management Consulting, dio inicio a su participación, mencionando que en el país se han identificado cuatro regiones de desarrollo y causalidad frente al desempeño de la economía de Estados Unidos.

De acuerdo con su información, la región Centro a la cual pertenece el estado de Querétaro, muestra una contracción en la dinámica económica que ha afectado al mercado industrial, "Sale con precios que están a nivel cero o promedio pero a la hora de cerrar lo hace con un 24% debajo de sus precios de salida y su inventario decrece en un 47% en términos de absorción".

Con respecto al tema hotelero, Alberto Limón señala que también existen estadísticas ´regulares´ "[...] tenemos un nivel de ocupación que en el 2018 finalizó con 55%, mientras que la media nacional anda cerca del 61% como promedio de ocupación. Lo que significa que traemos 4 puntos abajo de la media".

Sin embargo, indica que en el sector comercial hay oportunidades de expansión, principalmente en los espacios denominados como *Entertainment Center, Urban Center* y *Festival Center*, debido a la oferta temática y de experiencia que ofrecen, lo que además, se suma a una oferta de vivienda residencial.

A pesar de una sesión en la que los datos proporcionados provocaron cierto nivel de preocupación en los asistentes; el Fundador de Consulta, finalizó apuntando que la industria inmobiliaria de Querétaro es un mercado de grandes oportunidades en el segmento de vivienda social, residencial, centros comerciales e industrial, pero este último dirigido hacia León, Guanajuato.

The Economist EVENTS

Mexico Summit

The road ahead

October 1st 2019, Mexico City

Andrés Manuel López Obrador has more political power than any Mexican president in almost 40 years. But questions remain about how effectively he will wield it.

Join editors of *The Economist*, policymakers and business executives at the Mexico Summit to analyse what the future holds for Mexico, from infrastructure development and energy reform to corruption and trade deals.

Use code B2B15/DC for 15% off

Please scan the QR code using the camera on your smartphone and click the link to register.

FEATURED SPEAKERS

Arturo Herrera
Minister of finance
Mexico

Marcelo Ebrard
Minister of foreign affairs
Mexico

Graciela Marquez Colin
Minister of economy
Mexico

Rodrigo Arrieta, Director de Vivienda de IGS; Ernesto Fragoso, Director Ejecutivo Fiduciario del Banco Inmobiliario Mexicano; Samuel Campos, Executive Managing Director de Newmark Knight Frank; Nicolás Santacruz, Director de Adquisiciones de Gava Capital.

Sector de la vivienda con oportunidad de expansión

Confirmando los datos proporcionados por Alberto Limón y señalando la caída del 3.2% en los niveles de construcción en México; Samuel Campos, Executive Managing Director de Newmark Knight Frank, comenta que aún con el escenario actual, "La llegada de grandes empresas del sector automotriz y aeroespacial han generado la creación de grandes proyectos inmobiliarios que encuentran sustento en diversos tipos de financiamiento", lo que refuerza la confianza de inversionistas en la zona.

Bajo esta misma línea, pero dirigido a la vivienda, Nicolás Santacruz, Director de Adquisiciones de Gava Capital, expresó que si bien hay retos en el entorno actual, también hay muchas oportunidades. "Está claro que existe una baja en las absorciones y una desaceleración que va desde 30 o 50% salvo en algunos mercado muy particulares, sin embargo, se ha podido mantener el margen y la rentabilidad de los proyectos".

Especialmente en el Bajío, considera que se trata de una región muy atractiva, sobretodo por ciertas características como el crecimiento del PIB, la población económicamente activa y las actuales inversiones. No obstante, comenta que es necesario mantener cierto cuidado en mercados verticales debido a la gran sobreoferta.

Por su parte, Ernesto Fragoso, Director Ejecutivo Fiduciario del Banco Inmobiliario Mexicano (BIM), expresa que tanto él como la institución financiera que representa, se muestran muy positivos, puesto que, Querétaro se encuentra entre las 10 plazas más atractivas del país, tanto para el mercado inmobiliario como para la colocación de créditos hipotecarios.

"Vemos muchas oportunidades en el Bajío, especialmente en Querétaro la distribución de la vivienda en créditos colocados presenta un gran nicho de oportunidad en la vivienda media para abajo, hay poca oferta y es un mercado donde en el corto plazo habrá un fuerte apoyo en el tema de subsidios". De acuerdo con la Institución de Banca Múltiple, se tienen planes para colocar 560 millones de pesos en el estado, a través de su gama de productos financieros.

Antonio Matas Llergo, Socio Director de SITE; Ricardo Serrano, Country Manager de Exeter Property Group; Raúl Arroyo, Industrial Portfolio/ Asset Management de PGIM Real Estate; Francisco Estrada, Director Regional Zona Bajío de Vesta.

Situación del mercado Inmobiliario Industrial

Contrario al escenario 'negativo' comentado por otros panelistas, la plataforma inmobiliaria Solili, reporta que Querétaro se reafirma como el estado más atractivo para inversiones industriales en los siguientes tres años, debido a que el mercado ha aumentado 190% desde el 2008.

Por lo que Francisco Estrada, Director Regional Zona Bajío de Vesta, aclara que no es la primera vez que México se enfrenta a este tipo de situaciones, "hemos padecido crisis extranjeras que nos han arrastrado; pero a pesar de las claras señales de una contracción, a nosotros como desarrolladores no nos queda más que diferenciar nuestro producto, ser más agresivos en el mercado y creer en México".

Además, declara que los desarrollos en construcción así como los planeados, son inversiones a largo plazo que van de 10, 15 o 20 años, tiempo en el que "veremos pasar varias administraciones", y no por eso el crecimiento se va a detener. Razón por la que aconsejó ser más agresivos, diseñando un modelo de negocio que asegure eficiencias y resultados competitivos.

Si bien, existen proyectos industriales en proceso de construcción, Raúl Arroyo, Industrial Portfolio/Asset Management de PGIM Real Estate, expresa que sí se ha observado una baja en los niveles de ocupación, por lo que han mantenido cierta cautela a la hora de realizar inversiones. "[...] No es que no queramos invertir, sino que simplemente tenemos que ajustar el valor de los terrenos. No es lo mismo cerrar una transacción en Tijuana o Ciudad Juárez donde hay una ocupación del 99% a cerrarla aquí donde hay una ocupación del 93% lo que representa un riesgo que debemos ajustar con la tasa".

Conclusión con la que Ricardo Serrano, Country Manager de Exeter Property Group, concuerda pero sólo a corto plazo, "[...] México está complicado por ahora, no vemos que los números funcionen en estos momentos, pero la realidad es que el mercado para clientes como Amazon va a seguir creciendo y mientras la demanda local aumente los espacios se van a seguir replicando".

¿Saturación o demanda por nuevos productos en los usos mixtos?

La apuesta de compañías desarrolladoras por hacer del Bajío algo más que un destino industrial, ha convertido a la región en un polo de inversión para proyectos comerciales, residenciales y/o de usos mixtos. Sin embargo, existen opiniones que confirman una saturación de este tipo de complejos en la zona.

Silvano Solís Vázquez, Director Ejecutivo de Usos Mixtos de Ucalli; José Villarreal, Senior Partner de Orange Investments; José Rodrigo Villaseñor Zepeda, Socio Director de SITE; Daniel Viliesid, Director & Co-founder de Vialli Grupo Inmobiliario.

Por lo que Silvano Solís Vázquez, Director Ejecutivo de Usos Mixtos de Ucalli, comenta que es necesario entender que este tipo de desarrollos no pueden estar aislados de las ciudades, lo ideal es que al ser construidos aporten y sean parte de las metrópolis. Pues para él, no hay un tema de saturación, mejor dicho se trata de la cantidad de metros cuadrados que las autoridades permiten construir.

Lo que va de la mano de factores como el de la movilidad, crecimiento económico y poblacional del estado, elementos que representan un mayor requerimiento de productos en espacios que satisfagan las necesidades de las personas y sus formas de vida.

Bajo esta premisa, José Villarreal, Senior Partner de Orange Investments, expresa "Las ciudades ya no pueden crecer hacia afuera, la visión que debemos tener es forzarnos a ver que la movilidad y topografía de muchos lugares ya no te da. El futuro es pensar en los proyectos, hacerlos cada vez más sofisticados y accesibles".

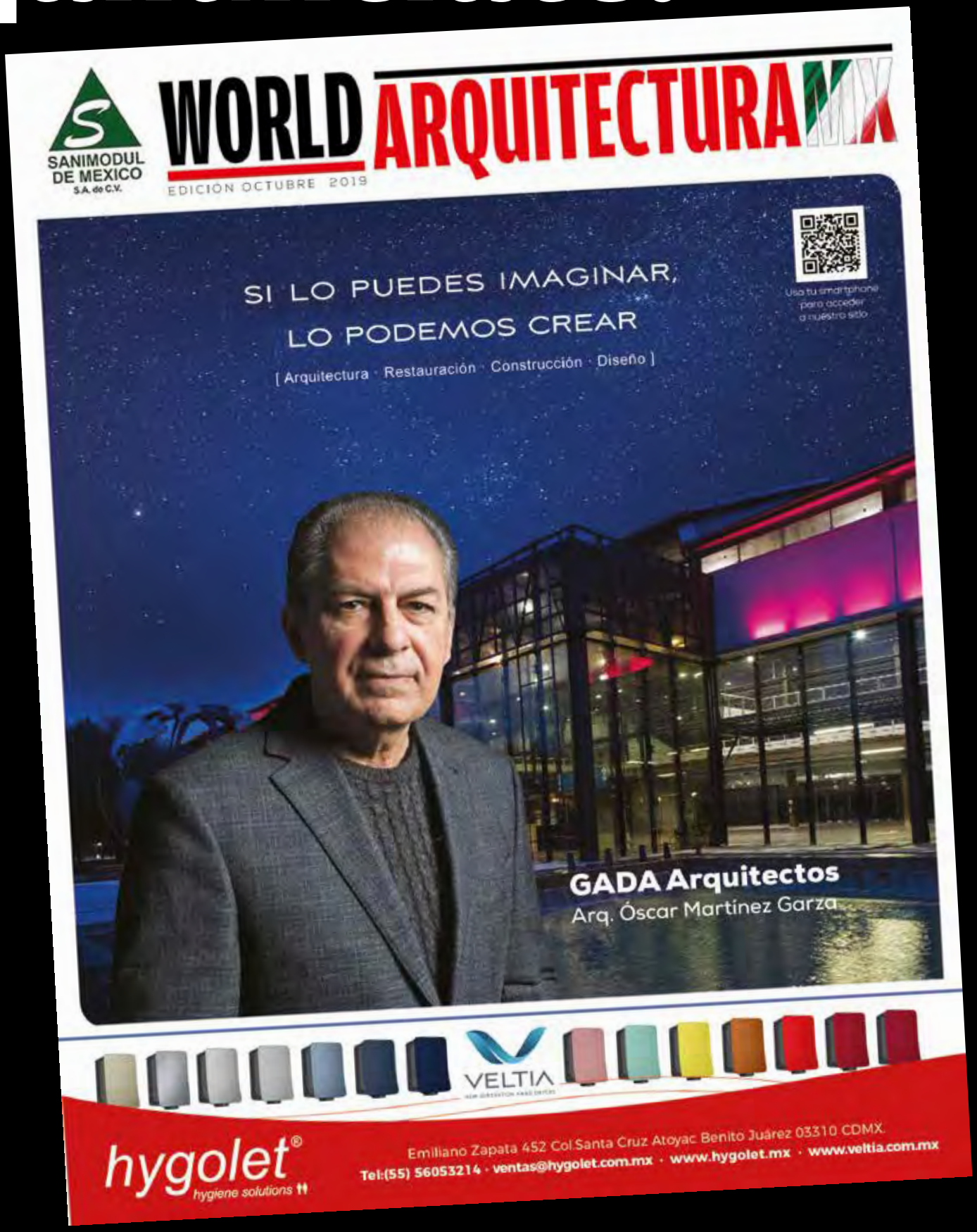
Y es justamente, esta nueva forma de pensar los desarrollos, lo que lleva a Daniel Viliesid, Director & Co-founder de Vialli Grupo Inmobiliario, a visualizar diseños más flexibles que con el tiempo puedan cambiar y logren evolucionar su uso.

Generación de experiencia: principal factor atrayente para las nuevas generaciones

De acuerdo con los arquitectos Juan Pablo Vázquez, Principal México de Gomez Vazquez International y Miguel Almaraz, Socio Director de proyectos de Legorreta; la solución para poder llegar a las nuevas generaciones está en poner atención al concepto y a la generación de experiencias más allá de la arquitectura, pues un error común es repetir 'recetas' que hace años funcionaron, sin tomar en cuenta que los usuarios ya no son los mismos.

"La mitad de la población de este país es menor de 30 años y conforme vayan creciendo su poder adquisitivo será mayor. La pregunta está en cómo haces que no solo vayan por unos zapatos si lo pueden comprar en línea, hay que crear toda este serie de experiencias culturales y de entretenimiento para que pasen todo el día ahí", comenta Miguel Almaraz. Meta que según el arquitecto, es posible lograr mediante la integración de nuevos componentes como el arte, permitiendo una equilibrada convivencia entre lo económico y lo artístico, o lo que es lo mismo, entre el desarrollador y el arquitecto.

¡anúnciate!



ventas@worldconstruccion.mx

Sergio Pérez Leyva, Socio de SITE; Juan Pablo Vázquez, Principal México de Gomez Vazquez International; Miguel Almaraz, Socio Director de proyectos de Legorreta; Alejandro Ramírez, Director del Bajío de KIVA.

De igual manera, Alejandro Ramírez, Director del Bajío de KIVA, menciona que un punto fundamental es la generación de comunidad, misma que se logra a partir de una mezcla de productos como gimnasios, restaurantes, bares, etc. Además de tener clara la flexibilidad del terreno, la ubicación del desarrollo y finalmente el segmento al que vaya dirigido.

Al igual que en el panel anterior, Juan Pablo Vázquez, concuerda con el tema de no mantener aislados las zonas de retail, ya que parte de la experiencia que las personas necesitan, es sentirse incluidos en el entorno.

En conclusión y tomando en cuenta los dos temas anteriores, los directivos y arquitectos, confirman que Querétaro tiene mucho que dar, al menos en ese sector. "Hay mucho potencial en provincia, vemos que ciudades como Aguascalientes, San Luis Potosí e Irapuato están creciendo, estoy muy optimista, hay mucho por hacer y debemos hacerlo responsablemente", finaliza el Director de proyectos de Legorreta.

Redensificación de las ciudades de manera responsable

Temas como el de movilidad, acceso a la vivienda y a los centros de trabajo son factores importantes a la hora de planear un desarrollo o toda una ciudad; la cual con el paso de los años seguirá creciendo en todos los aspectos, pero principalmente en el poblacional. Supuesto con el que Antonio Matas, abrió la conversación con los panelistas para conocer su opinión acerca de la redensificación y el futuro de las ciudades.

Sin descartar la idea de 'hacer ciudad de manera responsable', Miguel Ángel Vega Cabrera, Director general de Supraterra, señala la importancia de seguir creando más urbes, ya que en ellas es donde se producen nuevos liderazgos, opiniones y generaciones.

En opinión de los empresarios, Querétaro aún tiene mucho por crecer, por lo que están dispuestos a seguir desarrollando, no sólo en la capital, sino también en la Zona Metropolitana del estado; aunque, señalan que la manera de hacerlo será de forma controlada e inteligente, para lograr detonar polos de desarrollo que generen beneficios a los municipios de la entidad.

"Por convicción propia seguiré defendiendo el desarrollo, ya que con objetivos y métricas muy medibles estamos garantizando una mejor calidad de vida. Una cosa es sembrar metros y metros de pasto y otra es generar un espacio público, inclusivo, accesible para todas las personas, esos son los beneficios que una comunidad planeada te da", expresa Miguel Ángel Vega.

CONSTRUYENDO NEGOCIOS GLOBALES

NOVIEMBRE 25

POLANCO

RSVP

Araceli Hernández | **araceli.hernandez@mundoejecutivo.com.mx**

Eugenia Ramos | **eugenia.mata@mundoejecutivo.com.mx**

www.mundoejecutivo.com.mx

Antonio Matas Llergo, Socio Director de SITE; Miguel Ángel Vega Cabrera, Director general de Supraterra; Alejandro García, Socio Director de Grupo Desarrollador Fusión; Pablo Corona, Director General de CR; Pedro Ruiz Velasco, Fundador de Investti Grupo Inmobiliario.

Asimismo, comentó que uno de los errores es pensar que cualquier fraccionamiento puede ser una ciudad planeada por el sólo hecho de contar con un plan parcial de desarrollo que define usos, tipologías, temporalidades, infraestructura y vialidades. En la actualidad el objetivo deben ser las comunidades sostenibles y prósperas.

Por su parte, y haciendo alusión a lo comentado por Alejandro Ramírez de KIVA; Pedro Ruiz Velasco, Fundador de Investti Grupo Inmobiliario, señala que después de varios años, "Por fin el mercado comprendió que había que tener buena ubicación, la gente que se fue lejos se canso de viajar dos horas, para ellos es mejor optar por una pequeña ciudad planeada en la avenidad principal, eso es lo que nos ha llevado a la redensificación".

En conclusión, concuerdan en que el crecimiento del estado ha sido 'con cierto grado de orden' gracias a una secuencia de buenos gobiernos que, aún con ciertas discrepancias, se ha logrando llegar a acuerdos para que la cadena de desarrollos inmobiliarios se integren.

Además de reafirmar la confianza en México, pese a los temas políticos "[...] en cada primer año de administración hay baches y es algo que siempre ha sucedido, no podemos ver nuestra actuación por lo que marca el país en el momento, debemos ver a largo plazo y creer en el mercado".

Querétaro en el Top 5 en venta de vivienda por internet

De acuerdo con información del portal inmobiliario de eBay, el estado de Querétaro se ha ubicado, desde inicios de año, en el 'Top 5' de las entidades con mayor oferta de vivienda en venta por internet en México; así como el octavo en cuanto a demanda. Con un total aproximado de 236 proyectos divididos entre los sectores de interés social, medio, residencial y residencial plus, este último es el que cuenta con mayor número de desarrollos.

María Elena Ibarra, Key Account Manager de Vivanuncios

María Elena Ibarra, Key Account Manager de Vivanuncios, comenta que dichas cifras se dan gracias a la llegada de grandes compañías extranjeras que dieron paso a la migración de familias en búsqueda de vivienda. Asimismo, precisó que la oferta del estado es de más de 16 mil inmuebles en los cuales 80% son en venta y 20% en renta.

EXNI

6 Y 7 DE NOVIEMBRE
HOTEL CAMINO REAL, POLANCO CDMX

IMPULSANDO EL DESARROLLO INMOBILIARIO

PATROCINADORES

PREMIUM

PLATINUM

GOLD

SILVER

MEDIA PREMIUM

MEDIOS

ALIANZAS

"Principalmente en los municipios de Santiago de Querétaro, Juriquilla, San Juan del Río, el Marqués, Corregidora y Tequisquiapan, que si hacemos un poco de análisis son los corredores con mayor crecimiento en oferta inmobiliaria residencial e industrial".

Asimismo, indica que una de las tendencias más notorias es la búsqueda de propiedades por parte de usuarios hombres con una edad promedio de entre 22 y 35 años.

Central Park Lagunas el más reciente proyecto de Los Amigos Tulum

Finalmente, y como una de las intervenciones con mayor atractivo para los inversionistas debido a los elementos del destino; Nico Wilmes, CEO de Los Amigos Tulum dio a conocer las oportunidades de negocio que ofrece Tulum para el desarrollo de proyectos residenciales sustentables.

"Tenemos un reto en común con todo el mundo, porque pronto seremos más de 10 millones de personas en el planeta, por lo que tenemos que cambiar la manera de cómo vivimos. Razón por la que nos propusimos una misión: tener un impacto positivo en la economía, el ambiente y en la comunidad que nos rodea".

Lo anterior, fue la antesala para la presentación de 'Central Park Lagunas', el proyecto más reciente y grande de la compañía.

Desarrollo de lujo que es alimentado por un avanzado sistema que combina paneles solares distribuidos por todo el complejo y una turbina eólica, llamada *Smartflower* que genera 40% más energía que cualquier otro sistema de este tipo.

Además de una inversión de más de 10 millones de pesos para la instalación de una planta de tratamiento de agua, "[...] hace que el agua que sale del complejo sea más limpia, para así poder reutilizarla".

También, y para cerrar con broche de oro, se dio a conocer la más reciente alianza de Los Amigos Tulum con EHang, una compañía china creadora del primer dron eléctrico de pasajeros. El vehículo construido con fibra de carbono y epoxy para aligerar su peso, alcanza una velocidad máximas de 130 km/h y su tiempo de carga es de sólo una hora. Central Park Lagunas, será, una vez terminado, el único desarrollo que cuente con una torre para drones de pasajeros en México.

Nico Wilmes, CEO de Los Amigos Tulum

Alianzas

En el marco del evento y en presencia de los asistentes, Erico García Chief Executive Officer de B2B Media e Inmobiliare Magazine anunció las alianzas que la compañía ha realizado este año y que tienen como objetivo el crecimiento y profesionalización del sector inmobiliario.

Junto a Alberto Limón, Socio fundador de Consulta Management Consulting, se dio a conocer Inmobiliare Academy, proyecto que engloba una serie de cursos creados a partir de la necesidad que tienen los proyectos por ser mejor planeados, más racionales y menos intuitivos.

El primer evento estará basado en los principios fundamentales del sector, acompañado de workshops y capacitaciones en el que se abordarán las mejores prácticas para el desarrollo de centros comerciales. Se llevará a cabo el 24 y 25 de octubre en el hotel Camino Real de Polanco.

De igual forma, el CEO de Inmobiliare informó sobre la sociedad realizada con 3Difica, Agencia integral de Marketing especializada en el Sector Inmobiliario encabezada por Octavio Rocha. "Es un agrado informarles que a partir de hoy ya forma parte de la familia de B2B Media, estoy seguro que vamos a crear grandes sinergias que dotará de mayores soluciones publicitarias, promociones y marketing digital a todo el sector de Real Estate", anunció Erico García.

SÉPARTEDEL

PREMIO HOMBRES Y MUJERES DE LA CASA

EDICIÓN XVIII • 2019

centrourbano 20 AÑOS SIENDO REFERENTE DEL SECTOR VIVIENDA

EL EVENTO DEL SECTOR VIVIENDA MÁS IMPORTANTE DELAÑO, DONDE SE RECONOCE LA EXCELENCIA Y LA TRAYECTORIA DE LOS PROTAGONISTAS DE LA INDUSTRIA

INFORMES EN:
Tel: 55 5687.4873 • WA: 55 4377.0654
email: contacto@centrourbano.com

www.centrourbano.com

¿Cómo están impactando los **Millennials** el **sector inmobiliario**?

Por Arturo González García Pulso Streaming Channel

Pese a lo que se ha dicho anteriormente, el interés de los millennials en adquirir un inmueble se hace cada vez más presente. De acuerdo con Qaya, comercializadora inmobiliaria, esta tendencia incrementará en los próximos años, pues serán la mayor parte de la fuerza laboral en el mundo.

De hecho, debido al interés que han mostrado en la compra de una vivienda, las empresas inmobiliarias se han tenido que adaptar a sus hábitos de consumo. En gran medida, han sido quienes más han influenciado la digitalización de la industria, con el fin de hacer más ágiles todos los procesos, por la "inmediatez" que tanto los caracteriza. Esto como consecuencia, ha impulsado la innovación en el sector y algunos de ellos son los siguientes:

- Marketplace online de inmuebles
- Contratos virtuales
- Aplicaciones exclusivas de preventa y venta
- Administración de servicios
- Recorridos mediante realidad virtual
- Asesores digitales

Al ser una generación que ha mostrado mayor interés en temas ambientales; comercializadoras como Qaya se han tenido que transformar, incluyendo algunas ecotecnologías como sistemas de ahorro de agua, calentadores solares, espacios para aprovechar la luz natural, entre otros.

Además, diversas instituciones bancarias han realizado ajustes en los trámites de créditos hipotecarios para poder adaptarse a los nuevos hábitos de los jóvenes. Incluso el Infonavit ha mostrado apertura para ampliar sus préstamos y brindar más facilidades para la compra de un departamento. Asimismo, instituciones privadas como Bancomer, Scotiabank y HSBC han asegurado que su mercado de créditos inmobiliarios pertenece a dichos jóvenes, y que son entre 50% y 60% de los interesados.

Con estos ajustes que la industria inmobiliaria está aplicando, se puede apreciar el gran interés de los millennials en adquirir una casa. Ya que, si esto no fuera así, es poco probable que el sector se transformará constantemente para atender la demanda. [●]

Entre 50% y 60% de los interesados en un crédito hipotecario son millennials.

Dicha generación ha sido factor clave para impulsar la digitalización de la industria.

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

LOS MERCADOS INMOBILIARIOS DE LATINOAMÉRICA BAJO UNA PERSPECTIVA ESTADOUNIDENSE

Por Diego León Laos, Market Research Analyst México y Latinoamérica
Newmark Knight Frank

El mercado inmobiliario en Latinoamérica se encuentra en constante crecimiento debido a que tanto empresas locales como transnacionales observan interesantes oportunidades de negocio en la región. En consecuencia, al cierre del segundo trimestre del 2019, el inventario de oficinas reportó cerca de 24 millones de metros cuadrados clase A; mientras que, en el caso industrial fue de más de 41 millones de metros cuadrados.

La importancia de relación comercial que existe entre la región latina y Estados Unidos se observa en los montos de exportaciones e importaciones entre estos. De acuerdo al Observatorio de Complejidad Económica (OEC), el principal destino de las exportaciones de EEUU (15%) es México por una cantidad de US$182 mil millones. Las exportaciones a Sudamérica representan 5.5% del total, en los que destacan Brasil (1.6%), Colombia (0.93%), Chile (0.92%) y Perú (0.62%). El origen de las importaciones del país norteamericano mantiene a México en el segundo lugar con el 14% (US$307 mil millones) y a Sudamérica con el 3.6%.

El mercado inmobiliario en Latinoamérica se encuentra en constante crecimiento al cierre del segundo trimestre del 2019, el inventario de oficinas reportó cerca de 24 millones de metros cuadrados clase A; mientras que, en el caso industrial fue de más de 41 millones de metros cuadrados.

De acuerdo al Observatorio de Complejidad Económica (OEC), el principal destino de las exportaciones de EEUU (15%) es México por un monto de US$182 mil millones.

Estos vínculos tienen amplios márgenes de mejora por diversos factores entre los cuales se encuentra el geográfico. Latinoamérica se ubica entre 6 husos horarios principales y coincide con los 4 que se emplean en Estados Unidos, lo que fomenta los vínculos laborales y trabajo colaborativo en tiempo real. Además, los principales productos de exportación de algunos países como México (autos y autopartes), Brasil (tecnología de la información, soya y acero), Colombia (petróleo y carbón), Chile (cobre), o Perú (cobre y oro), pueden sumarse a las cadenas de producción estadounidenses y crear valor agregado.

La población latinoamericana consta más de 625 millones de habitantes repartidos en un total de 20 países. Las ciudades que destacan en términos de población son el Área Metropolitana de la Ciudad de México (con más de 20 millones de habitantes) y Sao Paulo (con más de 14 millones). Resalta, sin embargo, que estas se encuentran muy por encima de las ciudades con mayor población de los Estados Unidos como Nueva York (más de 8 millones) y Los Ángeles (cerca de 4 millones). Otras ciudades destacadas que superan la marca de los 5 millones de habitantes son Buenos Aires, Río de Janeiro, Lima, Bogotá, Santiago y Guadalajara, que demuestra la presencia de focos de desarrollo a lo largo y ancho de la región.

Si se compara por tamaño de inventario clase A, la Ciudad de México posee un volumen industrial similar al de San Antonio, Texas. Sin embargo, la capital mexicana posee 8 veces más la población de la ciudad texana, mantiene niveles de proyectos en construcción similares y un precio de renta promedio 2% más bajo. Si se realiza la misma comparación en el caso del mercado de oficinas, resulta que la CDMX es equivalente a Detroit, Michigan. Esta última presenta la quinta parte en población, la tercera parte de proyectos en construcción, una tasa de disponibilidad similar y un precio de renta inferior.

Partiendo de la misma lógica, el mercado de oficinas de Sao Paulo encuentra su símil en el de Miami, Florida. La ciudad brasileña posee una población que triplica a su contraparte, duplica los proyectos en construcción y la tasa de disponibilidad, y reporta un precio de renta promedio 35% inferior. En el mercado industrial, se equipara al que posee la ciudad de Austin pero con el cuádruple de metros en construcción, más del doble de disponibilidad y cerca de la mitad en el precio promedio.

Otras comparaciones interesantes son la de Monterrey, México con Columbia, Carolina del Sur en el mercado industrial. Poseen inventarios muy similares pero mayor disponibilidad y precios de renta por parte de la ciudad mexicana. El mercado de oficinas de una capital sudamericana como Santiago de Chile resulta similar al de Greenville, Carolina del Sur posee un precio de renta de US$2.00 por debajo de la ciudad norteamericana, la mitad de disponibilidad y una población 7 veces superior. En el mismo sector, Bogotá reporta un inventario similar al de Fresno, California, con más del doble en proyectos en construcción, y un tercio por debajo del precio de renta.

Estas comparaciones pueden resultar de utilidad para tratar con clientes que no se encuentran familiarizados con la región o las ciudades que resulten de interés en cada país. Poner en perspectiva las dimensiones de los diferentes mercados es un excelente punto de partida para establecer una comunicación eficiente con empresarios que desean iniciar operaciones en una región pujante y llena de oportunidades como la Latinoamericana.

Mercado Industrial

Ciudad Latinoamericana	Inventario Total (m^2)	Tasa de Disponibilidad	Precio de Renta Promedio (US$/$m^2$/mes)
Ciudad de México	10.404.644	5,4%	$ 4,16
Sao Paulo	8.377.082	19,9%	$ 4,82
Monterrey	5.884.193	7,8%	$ 4,23
Tijuana	3.010.658	0,6%	$ 5,16
Santiago	2.656.188	4,6%	$ 4,74
Ciudad Estadounidense	**Inventario Total (m^2)**	**Tasa de Disponibilidad**	**Precio de Renta Promedio (US$/$m^2$/mes)**
San Antonio	11.231.920	7,3%	$ 5,39
Austin	8.633.390	8,6%	$ 9,47
Columbia, SC	5.531.710	5,2%	$ 3,65
Palm Beach	4.505.137	4,3%	$ 9,19

Mercado de Oficinas

Ciudad Latinoamericana	Inventario Total (m^2)	Tasa de Disponibilidad	Precio de Renta Promedio (US$/$m^2$/mes)
Ciudad de México	7.096.456	15,8%	$ 23,33
Sao Paulo	4.692.134	20,1%	$ 19,76
Río de Janeiro	2.299.161	37,8%	$ 21,73
Santiago	2.191.890	4,0%	$ 20,78
Bogotá	1.746.000	14,6%	$ 20,62
Ciudad Estadounidense	**Inventario Total (m^2)**	**Tasa de Disponibilidad**	**Precio de Renta Promedio (US$/$m^2$/mes)**
Detroit	7.101.960	15,0%	$ 17,69
Miami	4.472.199	11,7%	$ 32,70
Palm Beach	2.395.457	11,7%	$ 30,19
Greenville, SC	2.029.812	8,0%	$ 18,11
Fresno	1.843.080	10,2%	$ 27,61

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

SAVE THE DATE

2020

THE REAL ESTATE SHOW

EXPO **DESARROLLO** INMOBILIARIO

24 Y 25 DE MARZO

HOTEL WESTIN SANTA FE

CDMX

UN EVENTO ORGANIZADO POR LA

ADI

BRG HOMES

LANZA RESIDENCIAS EDICIÓN LIMITADA EN OCEANA BAL HARBOUR

Por BRG Homes

"BRG Homes, agencia inmobiliaria multidisciplinaria, lanza residencias con diseño personalizado en Oceana Bal Harbour"

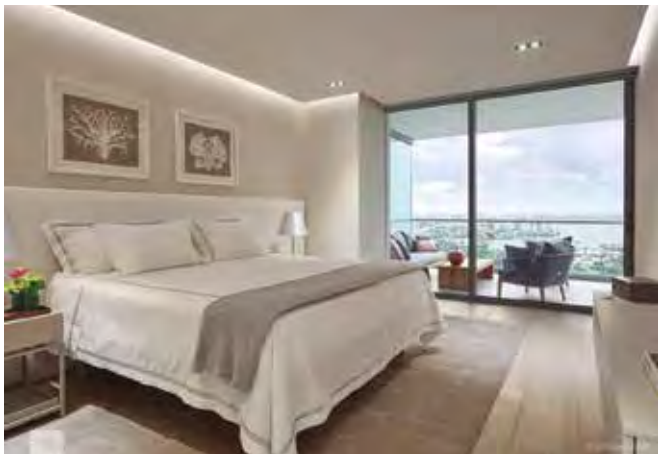
BRG Homes, agencia inmobiliaria multidisciplinaria, lanza residencias con diseño personalizado en Oceana Bal Harbour, en la región de la Florida; a cargo del equipo de Matías Alem, CEO de BRG Homes.

El diseño contemporáneo de las residencias se combinan con los paisajes de terrazas grandes e increíbles, así como un servicio de amenidades completas que incluyen piscina, cancha de tenis, servicio de spa profesional, centro infantil, y clases de meditación y yoga. Todas las unidades se entregarán con plantas modificadas para maximizar el espacio de la sala de estar y el comedor, priorizando el entorno del balcón y la vista al mar.

Todas las unidades se entregarán con plantas modificadas para maximizar el espacio de la sala de estar y el comedor, priorizando el entorno del balcón y la vista al mar.

Los propietarios de Oceana Bal Harbour estarán inmersos en el lujo y elegancia de la región, lleno de playas vírgenes de arena blanca, muy cerca de los mejores cafés, bistros, restaurante y tiendas de alta costura como Chanel, Versace, Dolce & Gabbana, Alexander McQueen y Brioni.

Actualmente, solo quedan diez departamentos disponibles a la venta, con planos de planta de hasta tres dormitorios y dimensiones que van desde 214 m² a 334 m² en interiores. Además, cuentan con un paquete de iluminación integrado con automatización eléctrica, parlantes invisibles e insonorización completa. Todo fue construido y será integrado por BRG Homes, compañía que ya tiene portafolio dentro del edificio.



Los propietarios de Oceana Bal Harbour estarán inmersos en el lujo y elegancia de la región, lleno de playas vírgenes de arena blanca, muy cerca de los mejores cafés, bistros, restaurante y tiendas de alta costura como Chanel, Versace, Dolce & Gabbana, Alexander McQueen y Brioni.

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

ESPECIAL PROYECTOS 2019

De acuerdo con el reporte elaborado por CEESCO (Centro de Estudios Económicos del Sector de la Construcción), titulado "Situación de la Actividad Productiva de las Empresas Constructoras", de enero a junio de 2019 el valor de producción a nivel nacional acumuló una facturación de 252 mil 594 millones de pesos, equivalente a una reducción de (-) 5.6% en términos reales con relación al valor facturado en el mismo periodo de 2018.

El desempeño de la industria por entidad federativa refiere que el estado de Colima encabezó la lista con un crecimiento en la actividad construcción del 74.3% en contraste al valor generado en el año previo, seguido de Tlaxcala (58.4%), Campeche (49.0%); Veracruz (40.9); Morelos (33.6) y Puebla (32.6). Por su parte, el estado de Zacatecas obtuvo la cifra más baja al contraerse (-) 51.9% en el primer semestre de 2019 en comparación al igual periodo de 2018.

Por activo, al cierre del primer semestre del 2019 la construcción dentro del segmento corporativo fue positiva en las principales ciudades del país aunque en menor grado que los trimestres precedentes según datos de Solili. En términos porcentuales, Tijuana lideró el desempeño del sector con un incremento del 35%, seguido de Monterrey con 7.2% respecto al 1T 2019. Por su parte, Querétaro y Ciudad de México reportaron pequeñas disminuciones de 6.4 y 1.4 por ciento.

El sector industrial dejó durante el 2T 2019 una absorción bruta creciente en Monterrey de 30%, Tijuana 14.5% y Mexicali con 1.8%, mientras que CDMX, Guadalajara, Querétaro y Tecate presentaron disminuciones en el orden de 17%, 36%, 20% y 8.2% respectivamente, en balance con las cifras del trimestre anterior.

En cuanto al inventario segmento habitacional información del Monitor inmobiliario de Realty World con datos de la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi), indicó que la comercialización de vivienda residencial con valor entre 2.014 y 4.024 millones de pesos en los estados líderes del país disminuyó su dinamismo en los primeros seis meses de 2019.

Las ventas totales de inmuebles con valor superior a 4.024 millones de pesos registraron un alza en donde la Ciudad de México abarcó el 33 por ciento. El Estado de México, Nuevo León y Jalisco, se mantuvieron en el segundo, tercero y cuarto lugar del ranking de comercialización en vivienda residencial plus.

Ante este panorama que enfrenta el sector, te presentamos algunos proyectos de alta envergadura que han detonado importantes inversiones en diversas partes de la República Mexicana.

LA PORTA HIGH LIVING

Único distrito urbano vertical del Bajío con 20 macro lotes de hasta 10,000 m^2 con uso de suelo mixto para edificar proyectos verticales de hasta 30 pisos o 100 metros lineales y una densidad autorizada de 140 Viv./Ha. A través de su diseño vanguardista; un Master Plan proyectado por la firma Harari Landscape Architecture y un puente de acceso exclusivo al desarrollo, La Porta conjuga movilidad inteligente entre el peatón, autos y bicicletas.

Firma: Investti Grupo Inmobiliario
Giro: Macrolotes de Usos Mixtos
Extensión: 131,276 m^2
Ubicación: Querétaro, Qro.
Año de apertura: 2019

GINO

El primer desarrollo condohotelero sólo para adultos en México, ubicado en la zona de Xcalacoco, a tan solo cinco minutos de Playa del Carmen, Quintana Roo. Contará con 79 exclusivas unidades con opción de 1 hasta 4 habitaciones y áreas comunes como wellness center, restaurante gourmet en la terraza, bar en las albercas, boliche y una serie de amenidades que permitirán a residentes y visitantes vivir su propia aventura en cada espacio. Con una propuesta innovadora en diseño arquitectónico, es una inversión para un mercado cada vez más demandante, pensado para crear una experiencia de placer, lujo y confort en un destino con la más alta plusvalía de México.

Firma: Akela Development Group
Giro: Desarrollo Condohotelero
Extensión : 3,760 m^2 de terreno
Ubicación: Playa del Carmen, Quintana Roo
Año de apertura: 2021

OPHELIA

Proyecto con la mejor ubicación de Tulum con acceso a Aldea Zamá a escasos 1.5 km de la playa. El desarrollo consta de 165 departamentos equipados, lobby, bar, albercas, coworking, open-kitchen, área de lavado y gimnasio. Ophelia cuenta con estudios (32 y 34 m^2), 1 rec. (60m^2), 2 rec. (93.3 m^2), 3rec. (149 m^2) y PH (300m^2), acabados: paredes en chukum, pisos de concreto pulido, cocina integral con parrilla eléctrica, A/A, closet de madera, calentador eléctrico y accesorios de baño, cancelería y todo tipo de servicios.

Firma: Kelman Desarrollos
Giro: Residencial - Departamentos
Extensión: 13,256 m^2
Ubicación: Tulum, Quintana Roo
Año de Apertura: 2021

HUMANA

Desarrollo en preventa con una ubicación privilegiada en Tulum, Quintana Roo. Este proyecto residencial-hotelero, cuenta con 63 exclusivos departamentos de 1, 2 y 3 recámaras con una arquitectura de gran diseño. PH's con piscina y roof garden privados, totalmente equipados (cocina, carpintería con maderas finas, aire acondicionado, etc.). Áreas sociales: 3 piscinas, salas lounge, comedor, restaurante y bar.

Firma: Kelman Desarrollos – Inmobilia Desarrollos
Giro: Hotel-Residencias de uso vacacional
Extensión: 10,777 m^2
Ubicación: Tulum, Quintana Roo
Año de Apertura: Octubre 2021

SHARK TOWER

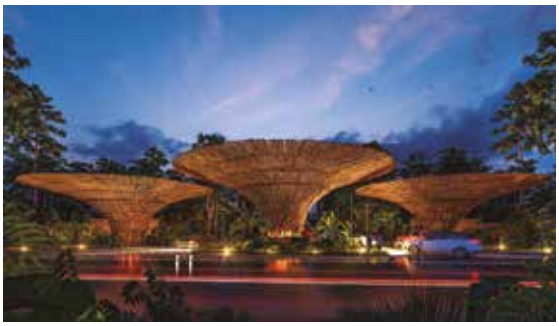
Seis exclusivas mansiones y una torre de departamentos de lujo con una arquitectura moderna, inspirada en la vida marina. Sus instalaciones incluyen un centro de investigación privado para estudiar las acciones psicológicas y de comportamiento de los animales marinos, especialmente del tiburón, especie en peligro de extinción. Las residencias cuentan con hasta 5 recamaras, elevador privado, jardín, terraza, garaje bajo el agua. Asimismo, ofrece innovadoras amenidades como albercas naturales (una forma orgánica de interactuar con el medio ambiente), área de cine, sala de usos múltiples y acceso al campo de golf de Puerto Cancún.

Firma: Grupo Luximia
Extensión: 14,000 m^2 de terreno; 50,000 m^2 de construcción
Ubicación: Puerto Cancún
Año de Apertura: Verano 2021

PROVINCIA

Exclusivo espacio en Mérida que moderniza el concepto de Club de Golf Residencial para ofrecer un ambiente 100% familiar. Entre las amenidades se encuentran el campo de golf de 9 hoyos, canchas de paddel, tenis y fútbol, gimnasio, área de baños con sauna, restaurantes, bar hoyo 19, albercas y área de yoga y spinning.

Firma: SIMCA Desarrollos
Giro: Residencial-Campo de Golf
Extensión: 110 Hectáreas (Lotes desde 420 m^2)
Ubicación: Carretera Mérida–Progreso
Año de Apertura: 2021



AIRE TULUM LIVING + RELAX

La última obra del famoso despacho AS Arquitectura, del cual el arquitecto Xavier Abreu, director de la firma, hizo en colaboración con el Arquitecto Jorge Lechuga. Es un proyecto inmobiliario innovador con infraestructura excepcional. Un espacio de terrenos residenciales 100% urbanizados con espectaculares áreas verdes protegidas que preservan el atractivo natural de la selva maya.

Firma:Genco Desarrollos
Extensión: 124,421.4258 m^2
Giro: Inmobiliario / terrenos residenciales
Ubicación: Tulum, Quintana Roo
Año de Apertura: 2018

ALTO POLANCO

Be Grand Alto Polanco en donde encontrarás departamentos desde 43 m^2 hasta 160 m^2 en cuatro diferente torres, dos de ellas ya habitadas y el resto en fase de construcción. Los inmuebles cuentan con pisos cerámicos tipo porcelanato, puertas, closets y muebles de cocina con chapa de madera, equipados con cocinas integrales de diseñador. Entre las amenidades se incluyen: alberta, gimnasio, kid's club, grand sport's bar, entre otras.

Firma: Be Grand
Giro: Residencial
Ubicación: Polanco, CDMX

COMPOSTELA

Residencial conformado por 74 exclusivos lotes rodeados por la naturaleza desde 500 m^2. Su diseño de paisaje incluye las mejores especies de árboles, flores y plantas de la región. Además cuenta con salón de eventos para 200 personas, bar & cigar club, chapoteadero, alberca semiolímpica, gimnasio, pista de jogging, canchas de fut , pádel y tenis. El diseño de Compostela es obra del legendario y reconocido Arq. Mario Lazo, un artista destacado por sus construcciones sustentables.

Firma: SIMCA Desarrollos
Giro: Residencial
Extensión: 10 hectáreas
Ubicación: Mérida, Yucatán

SERENADA

Complejo de 64 departamentos de 2 recámaras con modalidad Lock Off y 6 penthouses con un estilo sofisticado, contemporáneo y cosmopolita. Serenada se ubica en el corazón de Siempre Playa Midtown, el nuevo centro que consolida a Playa del Carmen como el rincón favorito de la Riviera Maya. Cuenta con gimnasio, club para niños, sky bar y roof top.

Firma: SIMCA Desarrollos
Giro: Residencial
Ubicación: Playa del Carmen, Quintana Roo

NIA

Comunidad resort privada, integralmente planeada y sostenible que combina el esplendor del entorno natural de la Riviera Nayarita con el lujo. El Plan Maestro consta de 90 hectáreas y contempla el desarrollo de 4 lotes hoteleros de hasta 1,440 cuartos distribuidos a lo largo de 1 km de playa, un hotel boutique en la jungla y 123 lotes residenciales agrupados sobre las colinas del predio integrados por un amplio sistema de movilidad para peatones, ciclistas y automóviles. Un lugar que nos transporta de la selva a la montaña, y de la montaña al horizonte, para regresar a una increíble playa en un destino que entiende y se desarrolla a partir de su diversidad paisajística.

Firma: Artha Capital
Extensión: 90 hectáreas
Ubicación: Riviera Nayarit
Año de Apertura: En desarrollo

VW AMERICAS (UMMI GUADALAJARA)

Sembrado en la zona metropolitana de Guadalajara, en un terreno de 8,829 m² con frentes a la Avenida Américas, calle Hospitales y calles Fco. Zarco se desarrollará un proyecto de usos mixtos que contempla un componente comercial distribuido a lo largo de los dos primeros niveles; una agencia de autos y dos torres de vivienda residencial.

Firma: Taller-G Arquitectos
Extensión: 56,500 m² sobre banqueta en Dos Fases
Giro: Mixto
Ubicación: Guadalajara, Jalisco
Año de Apertura: 2023 (total)

FRATTA CENTER

Desarrollo corporativo diseñado por la firma mundialmente reconocida Legorreta + Legorreta. El proyecto se encuentra en construcción y busca la certificación LEED Oro, por lo que cumple con los más altos estándares de eficiencia, diseño y calidad. La prioridad del desarrollo es bienestar, comodidad y seguridad de los usuarios. Cuenta con 4 edificios de espacios para oficinas y 3 sótanos de estacionamiento con 380 lugares.

Firma: Legorreta + Legorreta
Extensión: 41,621 m² construidos
Giro: Corporativo
Ubicación: Tlaxcalancingo, Puebla
Año de Apertura: 2020

(55) 3330 0352 al 61
contacto@moving.mx
@movingmex
@movingmx
moving.mx

EXPLANADA CULIACÁN MALLTERTAINMENT

Proyecto que forma parte del nuevo concepto Malltertainment desarrollado por GICSA, el cual consiste en un centro comercial localizado en la ciudad de Culiacán. Este complejo tiene como pilares la oferta comercial mixta, entretenimiento y comunidad. Además, su diseño de un solo nivel rodeado de estacionamiento en sus cuatro frentes asegura el flujo constante de automóviles. Se estima que el complejo cuente con un ABR promedio de 74,912 m^2. La construcción comenzó durante el primer semestre de 2018 y se estima que la entrega de la propiedad sea durante el primer semestre de 2020.

Firma: GICSA
Giro: Malltertainment
Extensión: 74,912 m^2 de ARB
Ubicación: Culiacán, Sinaloa
Año de Apertura: 2020

RESIDENCIAL VERTIZ 1151

Proyecto boutique pionero en seguridad estructural y ambiental en Benito Juárez, CDMX. Integra innovaciones como: turbina para autogeneración de luz en el edificio; elevador inteligente ahorrador de energía con verificación de funcionamiento a tiempo real; uso de materiales ecológicos; fachada con aislamiento térmico; diseño estructural antisísmico; cimentación profunda con pilas enclavadas sobre roca a 22 m bajo el nivel del suelo y diseño inteligente para el aprovechamiento de luz solar y enfriamiento eólico.

Firma: Global Businesses Inc de México
Giro: Habitacional
Extensión: 2,000 m^2 en 7 plantas
Ubicación: Ciudad de México
Año de Apertura: 2019

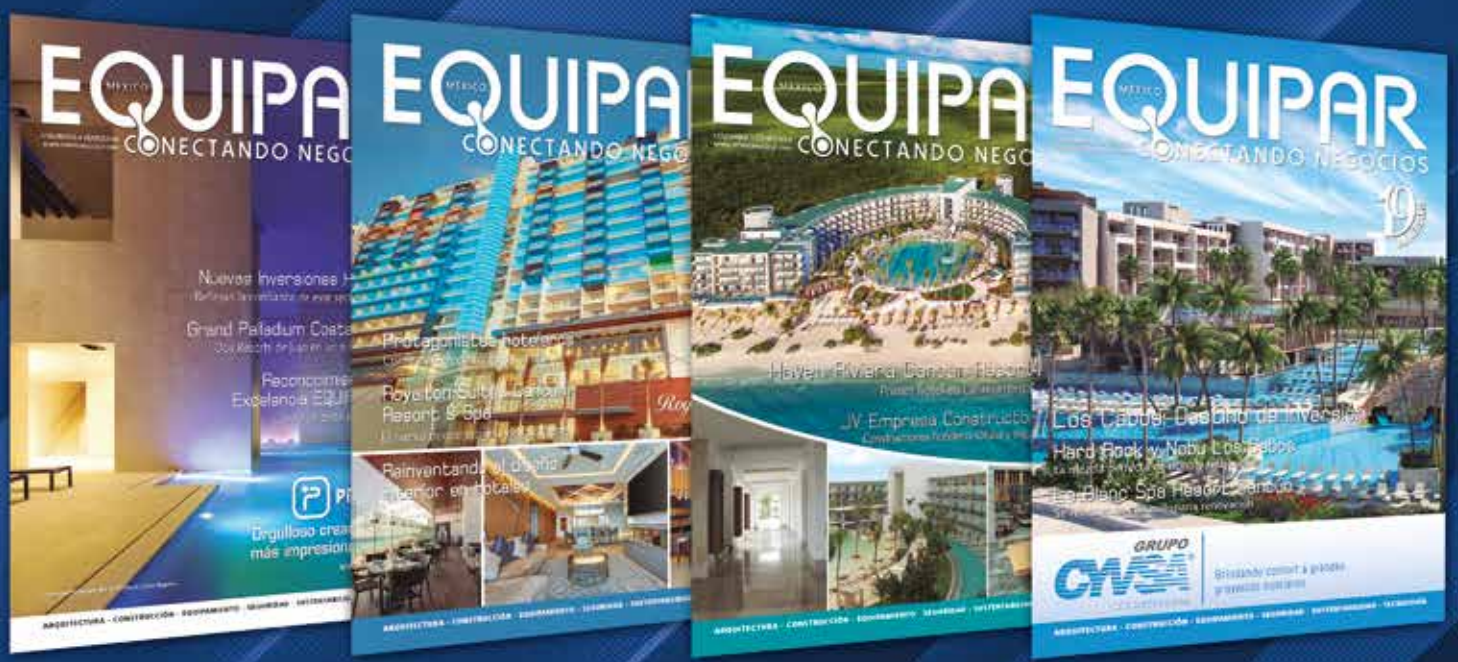
THE PARK SLP

Desarrollo localizado estratégicamente en la zona de mayor desarrollo económico de la ciudad de San Luis Potosí. Conjunta oficinas, hoteles, torres residenciales y un centro comercial de formato Town Center. Contará con más de 65,000 m^2 de superficie bruta rentable, divididos en dos fases y pads para el desarrollo de oficinas, hotel y residencias. El proyecto arquitectónico, estará a cargo de la reconocida firma Elkus Manfredi Architects.

Firma: Thor Urbana - GFA
Giro: Lifestyle Retail Center
Extensión: 65,000 m^2 de ABR
Giro: Uso Mixto
Ubicación: San Luis Potosí
Año de Apertura: 2021

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

Patrocinador del
Smart Hotel Room EXPO CIHAC

Próxima Edición

- Construcción Inteligente.
- Inversiones Hoteleras.
- Empresas de Tecnologías, Diseño y Servicios para la hotelería y la construcción en general.

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

CÓMO VENDER $ 29,904,787 DÓLARES EN BIENES RAÍCES EN 24 HORAS

Por Ronan McMahon
www.RealEstateLaunchFormula.com

Si está frustrado por lo difícil que es proyectar el volumen de ventas y por cómo la velocidad de ventas impacta las demás áreas de su negocio, entonces lo que estoy a punto de compartir podría ser un gran ayuda para usted.

Con esto, podría eliminar uno de sus mayores dolores de cabeza en el desarrollo inmobiliario y sería factible que ganara más dinero que nunca.

Imagine vender prácticamente todo su inventario y trasladar el flujo de efectivo a un nuevo proyecto, no en años o meses, sino en un solo día.

¿Suena imposible? ¡No lo es!

De hecho, ya he ayudado a docenas de desarrolladores de bienes raíces a hacer exactamente esto, vendiendo todo tipo de desarrollos inmobiliarios alrededor del mundo.

Por ejemplo:

- Trabajando con Ventana del Pacífico en Costa Rica, ayudé a vender lotes con vista al mar con un valor de **$5,244,000** dólares en 24 horas.

- En Ciudad de Panamá, ayudé a Grupo Los Pueblos a vender pent-houses de lujo con un valor de **$10,960,000** dólares en 24 horas.

- Y en Tulum, ayudé al desarrollador mexicano SIMCA a vender condominios en pre-construcción con un valor de **$29,904,787** dólares en 24 horas.

Como dije, este método funciona para vender rápidamente cualquier tipo de bienes raíces, en prácticamente cualquier parte del mundo.

Entonces, ¿cuál es mi secreto?

En resumen, es una forma completamente nueva de vender bienes raíces.

Más rentable que el modelo de Master Broker, incluso más rentable que tener su propio equipo interno de comercialización.

De hecho, en mi opinión, es la mejor manera del mundo para vender bienes raíces.

Y lo mejor de todo es que, en esencia, es una idea muy simple pero poderosa ...

El secreto para vender exitosamente...

Esto puede sonar ilógico e ir en contra de todo lo que ha escuchado sobre la venta de bienes raíces. Pero si quiere vender $ 29,904,787 dólares en bienes inmuebles en 24 horas, entonces el primer paso es: ¡olvidarse de vender!

Recuerde, su cliente potencial es bombardeado diariamente por anuncios y vendedores agresivos. Lo que yo hago es algo completamente diferente.

Creo que una venta exitosa es como una buena amistad. Es un proceso a largo plazo basado en la confianza. En otras palabras, antes de intentar vender algo primero establezca una relación con su cliente potencial.

Déjeme mostrarle lo que quiero decir...

En 2006, el mercado inmobiliario en Irlanda, mi país de origen, era muy caro. Entonces, comencé a viajar por el mundo, buscando propiedades baratas para invertir. También comencé un servicio de inversión llamado *Real Estate Trend Alert* (Alerta de Tendencias Inmobiliarias) para compartir mis experiencias con inversionistas con ideas afines a las mías.

En 2006, el mercado inmobiliario en Irlanda, mi país de origen, era muy caro. Entonces, comencé a viajar por el mundo, buscando propiedades baratas para invertir. También comencé un servicio de inversión llamado Real Estate Trend Alert (Alerta de Tendencias Inmobiliarias) para compartir mis experiencias con inversionistas con ideas afines a las mías.

En ese momento solo tenía acceso a un pequeño grupo de inversionistas que querían aprender más sobre la compra de bienes inmuebles en el extranjero. Hoy, cuento con el potencial para llegar a cientos de miles de inversionistas.

Muchos de ellos son de los Estados Unidos y Canadá, y a la fecha me buscan para obtener información sobre la compra de bienes raíces en el extranjero. Escribo sobre la mejor forma de comprar en lugares como México, Panamá, Costa Rica, Irlanda, España e incluso en lugares tan remotos como Vietnam.

En muchos sentidos, soy como un amigo de confianza para ellos.

Pero, ¿por qué todo esto tiene importancia?

Porque de acuerdo con una encuesta realizada por Nielsen, el 92% de los consumidores confían en una recomendación de un amigo o familiar por sobre todas las demás formas de publicidad.

Entonces, cuando recomiendo invertir en bienes raíces a mis lectores, ellos no solo actúan sino que ¡compiten para comprar antes que los demás!

Y para muestra... un botón...

A principios de este año me enteré de un desarrollo frente al mar en Panamá llamado Playa Caracol. Después de compartir los resultados de mi investigación con los lectores de Real Estate Trend Alert, recomendé comprar allí ...

¿El resultado? ¡Compraron $ 14,160,926 dólares en villas de playa en tan solo 24 horas!

El 92% de los consumidores confían en una recomendación de un amigo o familiar por sobre todas las demás formas de publicidad.

"¡Ronan, no puedo creerlo! Los teléfonos han estado sonando sin parar. Hicimos más de 50 reservas (¡eso es CINCUENTA!) Y estamos a solo unas pocas horas del lanzamiento. ¡Esto podría ser un día de $ 10 a $ 15 millones!"

Durante este lanzamiento, Alfredo Alemán, el desarrollador de Playa Caracol, me escribió para decirme:

"¡Ronan, no puedo creerlo! Los teléfonos han estado sonando sin parar. Hicimos más de 50 reservas (¡eso es CINCUENTA!) Y estamos a solo unas pocas horas del lanzamiento. ¡Esto podría ser un día de $ 10 a $ 15 millones!"

¿Es factible que usted también obtenga resultados como este? ¡Absolutamente!

Todo lo que necesita es comunicarse con sus prospectos al menos una vez por semana, ofrecerles algo valioso y no intentar venderles nada, entonces cuando sea el momento de lanzar su próximo proyecto inmobiliario, podrá ver los mismos resultados de ventas que he compartido aquí. ...

$ 5,244,000 ... $ 10,960,000 ...
¡e incluso $ 29,904,787 dólares en 24 horas!

¿Le interesa aprender más sobre este método?

Voy a presentarme en la Expo Negocios Inmobiliarios 2019 este 6 y 7 de noviembre, donde estaré compartiendo más secretos sobre los extraordinarios resultados en ventas que le puedo ayudar a obtener en un solo día, además de compartir un plan paso a paso para que usted pueda hacer lo mismo.

Espero verlo allí.

Si no puede asistir, visite este sitio hoy mismo para obtener más información:
www.RealEstateLaunchFormula.com

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

EL GRAN FUTURO INMOBILIARIO DE NUESTRO PAÍS

Por Federico Cerdas
Desarrollador Inmobiliario y Emprendedor Serial

Son tiempos de cambio para el sector inmobiliario que definen un parteaguas en nuestra industria. Solo los innovadores y los valientes sobreviviremos a esta nueva etapa. El mercado exige propuestas inmobiliarias más audaces, competitivas y con mayor valor agregado. Esto es precisamente, lo que hace interesante a estos tiempos.

La ventana de oportunidad que vivimos es única y permite que muchas ideas disruptivas e innovadoras permeen en nuestra, ya muy establecida y vieja, industria. Veremos despegar a nuevas compañías que cumplan con el compromiso que necesita México hoy en día: "ser promotores del bienestar para todos nuestros ciudadanos". Es por la importancia de nuestro sector que podemos ser verdaderos agentes de cambio.

Desde nuestras compañías, podemos liderar una nueva manera de hacer negocios en México siendo más incluyentes con la comunidad y amigables con el ambiente. Provoquemos que nuestros negocios logren la justa distribución de la riqueza entre todos los habitantes. Esa riqueza se distribuye a través de la generación de empleo entre los que más necesitan e impactando en zonas que sin nosotros no tendrían posibilidad de tener una forma de vida digna y estable. Se trata de darle a cada colaborador la posibilidad de acceder a prestaciones, seguridad social y capacitación que les permita crecer y desarrollarse.

Empujemos para que cada uno de nuestros colaboradores tengan acceso a una vivienda, educación para sus hijos y calidad de vida. Atrevámonos a romper con el ciclo de pobreza estructural que aqueja a nuestro México. Es tiempo, que generemos mayor plusvalía alineando el costo-beneficio de nuestros desarrollos con las expectativas de un México moderno.

El mercado exige propuestas inmobiliarias más audaces, competitivas y con mayor valor agregado. Esto es precisamente, lo que hace interesante a estos tiempos.

No olvidemos que nuestras obras impactan de manera positiva el valor del entorno y nos abren la puerta para dejar una mejor apariencia urbana a través de proyectos llenos de diseño y vida.

Está de más decir que, en este proceso, la cadena de valor de la industria también se beneficia; desde los agentes inmobiliarios que encuentran los terrenos donde construimos, hasta los colegas que venden o rentan las propiedades ya terminadas.

Seamos conscientes que las condiciones actuales de nuestro país permitirán a nuestra industria florecer en las siguientes décadas. Lo que hagamos impactará directamente el futuro de nuestra nación. Aprovechemos las ventajas de un bono demográfico que no tiene ninguna otra nación del continente: una población joven que necesita servicios, productos y, sobre todo, vivienda.

Aprovechemos las ventajas de un bono demográfico que no tiene ninguna otra nación del continente: una población joven que necesita servicios, productos y, sobre todo, vivienda.

Durante los próximos veinte años deberemos cubrir esa demanda de manera eficaz y permitirles a nuestros jóvenes vivir en un país incluyente, sustentable y limpio. Desarrollemos un modelo de negocio que no solo distribuya riqueza; si no que también permita a los hijos de nuestros hijos vivir en un lugar verde y limpio. Entendamos que, si seguimos explotando las ciudades como lo hemos hecho, simplemente no habrá ningún futuro.

Ofrezcamos construcciones que cumplan con los retos estructurales de nuestras ciudades, que incorporen diseños inteligentes y tecnologías limpias, que disminuyan el impacto ambiental de nuestras construcciones. Usemos innovaciones que reduzcan el gasto del agua, luz y gas; permitiendo a los que ahí habitan, vivir de manera eficiente. Solo nosotros tenemos la posibilidad de cambiar al país de esta manera. Aprovechemos la oportunidad de pertenecer a una de las industrias más dinámicas y con más futuro de la nación.

Nuestros negocios inmobiliarios son generadores de bienestar. Movemos a miles de personas a través de toda nuestra cadena de valor; generando empleo indirecto con nuestros proveedores, pagando comisiones a nuestros agentes, cubriendo impuestos y derechos para poder construir y, sobre todo, impactando a un sector poblacional desprotegido que necesita una fuente de empleo digna y estable.

Transformemos el mundo de la construcción usando tecnologías verdes para que, nuestros clientes, tengan la posibilidad de tener una vivienda de alta calidad y perdurable en el tiempo. Empecemos a ver a los que nos rodean. Rompamos los paradigmas establecidos y permitamos que nuestro talento impacte a las comunidades, alcaldías, estados y, finalmente, a nuestro país.

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

Transformemos el mundo de la construcción usando tecnologías verdes para que, nuestros clientes, tengan la posibilidad de tener una vivienda de alta calidad y perdurable en el tiempo.

MÉXICO UN PAÍS LISTO PARA LA INSTALACIÓN DE CENTROS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

Por CBRE

La Tecnología de la Información y Comunicación (TIC) está despuntando en México, por lo que academia, gobierno e industria enfocan muchos de sus esfuerzos en este sector. Bajo esta perspectiva, de acuerdo con investigaciones de CBRE Labor Analytics, existen importantes ventajas competitivas que hacen de nuestro país un lugar propicio para el establecimiento de centros de desarrollo tecnológico; ¿cuáles son algunas de estas condiciones a favor? en esta entrega hablaremos sobre ellas.

UBICACIÓN, DISPONIBILIDAD Y COSTO DE TALENTO, FACTORES CLAVE

El establecimiento, la expansión y la relocalización de una empresa, así como el proceso que esto trae consigo, debe considerar una toma de decisiones fundamentadas para asegurar su éxito. El paso principal es la selección de sitio *(site selection),* considerando factores laborales, económicos, políticos, sociales y demográficos.

"Ubicar en dónde se encuentra el talento humano con las habilidades y competencias enfocadas en el sector TIC, es uno de los aspectos críticos; podría pensarse que está en las ciudades más grandes como la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara –esta última conocida como el 'Silicon Valley' de México–. Sin embargo, existen otras opciones que hoy en día están apuntándose a desarrollar esta industria, como son: Aguascalientes, León, Mérida, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí y Toluca", indicó Yazmín Ramírez directora de Labor Analytics & Location Incentives CBRE Latam.

Hoy en día cada vez más empresas multinacionales consideran a México como Hub tecnológico en la región y por lo tanto el nivel de inglés en la fuerza laboral es un factor de éxito para estas empresas, señalo la ejecutiva.

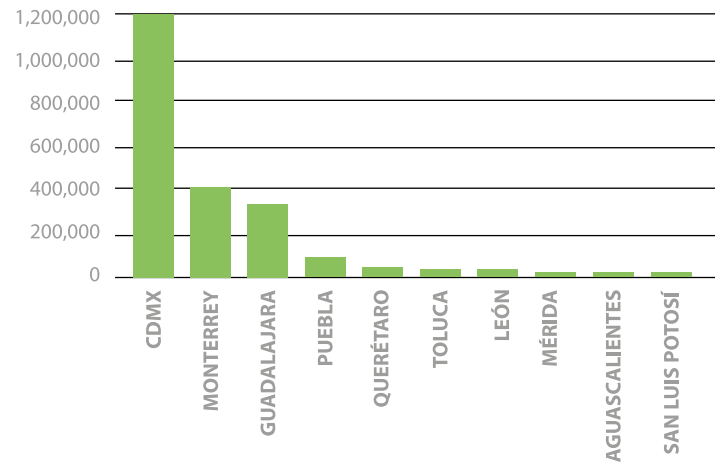
Yazmín Ramírez directora de Labor Analytics & Location Incentives CBRE Latam

"Hoy en día cada vez más empresas multinacionales consideran a México como Hub tecnológico en la región y por lo tanto el nivel de inglés en la fuerza laboral es un factor de éxito para estas empresa".

BILINGÜISMO

Analizar la cantidad y calidad de instituciones de educación superior, el número de matriculados y graduados por año es también importante para la toma de una decisión acertada para elegir el lugar donde instalar un centro de desarrollo tecnológico.

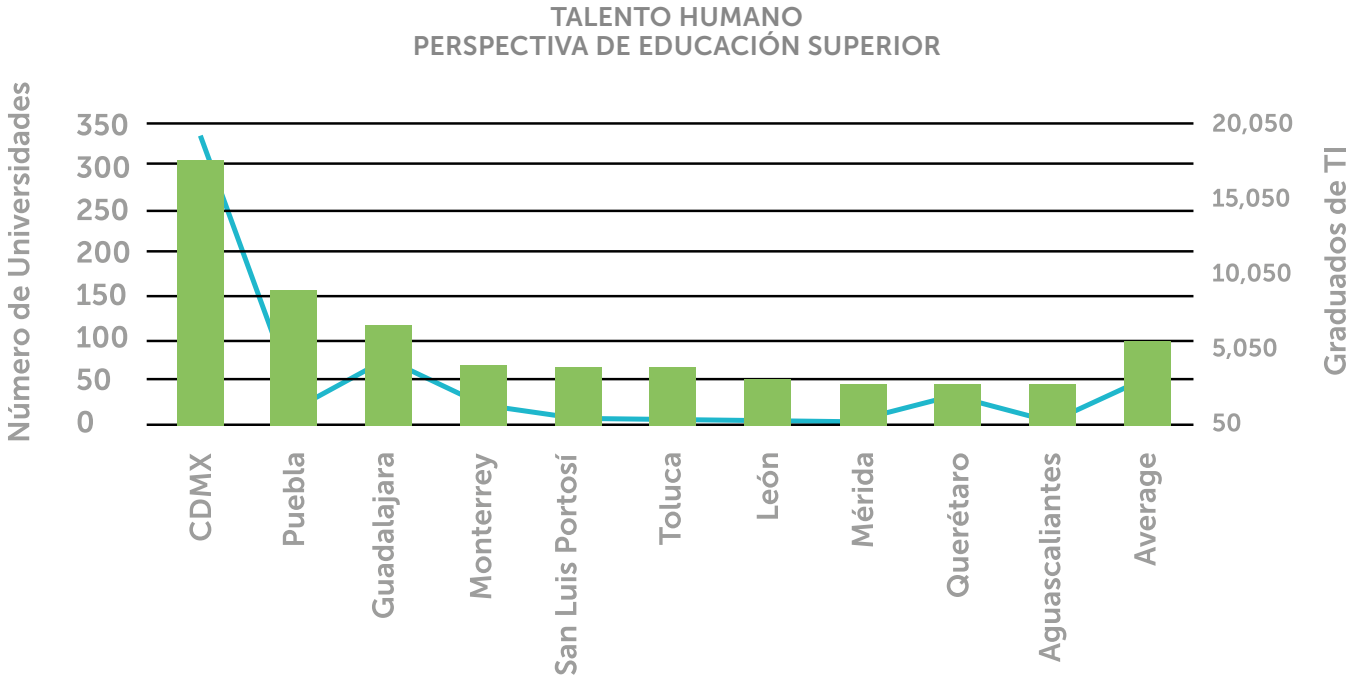
"En el caso de TI, se observa que Puebla, Ciudad de México y Guadalajara, ofrecen una amplia variedad de universidades, mayor al promedio nacional, siendo las dos últimas las que cuentan con una cantidad mayor de egresados anualmente en carreras tecnológicas, seguidas de Querétaro", apuntó.

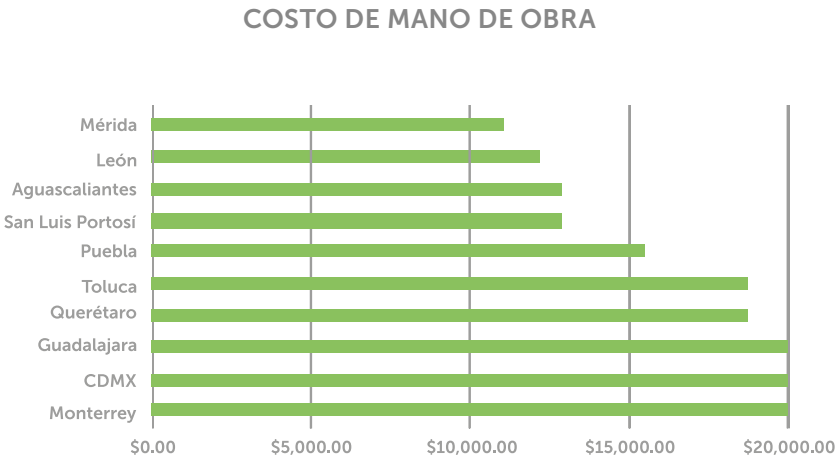


TALENTO HUMANO

Un factor que impacta los costos operativos de manera directa en las empresas, indican los hallazgos del análisis, son los costos de mano de obra. "Si comparamos con otros países del continente americano, como EE.UU, Costa Rica, Chile y Brasil, México ofrece salarios altamente competitivos en perfiles tecnológicos y, por lo tanto, permite a las empresas ahorros importantes en sus costos de nómina. Mérida y León otorgan para un ingeniero *entry level* bilingüe un salario cercano a los 12 mil 500 pesos mensuales, mientras que Monterrey, CDMX y Guadalajara, uno mayor a los 20 mil pesos mensuales", precisó Ramírez.

En el caso del sector TIC, se observa que las ciudades que destacan además de la CDMX, Monterrey y Guadalajara, son: León, Mérida, Querétaro, Aguascalientes y Puebla.





Derivado de sus distintos atributos, las investigaciones de CBRE Labor Analytics concluyen que en el caso del sector TIC, se observa que las ciudades que destacan además de la CDMX, Monterrey y Guadalajara, son: León, Mérida, Querétaro, Aguascalientes y Puebla, las cuales pueden ser evaluadas en aspectos y factores más específicos dependiendo de las necesidades de cada empresa que permitan identificar la ciudad ideal para el establecimiento de un centro tecnológico.

Concentración de mano de obra: considera el número de graduados.

Tamaño del círculo: considera el tamaño de la fuerza laboral.

CBRE, empresa líder en el sector inmobiliario en México, ofrece, a través de su unidad de negocio Labor Analytics, opciones de consultoría con diferentes niveles de profundidad, con el objetivo de que las empresas que buscan establecerse en Latinoamérica puedan tomar las mejores decisiones. Labor Analytics, establecida en el país hace más de 10 años, ha trabajado para grandes empresas de distintos países, sumando numerosos casos de éxito.

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

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

HACIA UN REAL ESTATE MÁS INTELIGENTE

Por Ruben Frattini, Gounder de PIRELabs-PROPERTY INNOVATION REAL ESTATE

El uso de la Inteligencia Artificial junto al desarrollo del Machine Learning está redefiniendo la forma de trabajar en el ámbito inmobiliario. Cada vez la experiencia del usuario (UX) define la forma en la que se comunican o crean los productos para vender o entregar información.

Los cambios que comenzaron hace más de 15 años con algunos portales como Zillow (USA) o Zoopla (UK) donde se agregaba la información de relevancia (colegios, supermercados, transportes, etc., cercanos a los inmuebles de interés del usuario), que no era más que una forma de agregar datos para validar una decisión de compra. De allí, en los últimos tiempos pasamos a las preferencias del usuario; en donde este agrega en las consultas qué quiere disponer cerca de los inmuebles que busca. En estos tiempos de Proptech esta condición ha llegado a situaciones en las que mediante el uso de la Inteligencia Artificial e implementación del *Machine Learning* (con IBM o Google a la cabeza) los portales pueden predecir qué tipo de propiedad sugerirle a un usuario. ¿Pero cómo es esto? ¿Cuál es la diferencia entre Inteligencia Artificial y *Machine Learning*? ¿La industria inmobiliaria en Latinoamérica, está desarrollando y aplica este tema?

En estos tiempos de Proptech esta condición ha llegado a situaciones en las que mediante el uso de la Inteligencia Artificial e implementación del *Machine Learning* (con IBM o Google a la cabeza) los portales pueden predecir qué tipo de propiedad sugerirle a un usuario.

Ruben Frattini, Gounder de PIRELabs-PROPERTY INNOVATION REAL ESTATE

En palabras de Steve Weikal, Director del Center from Real Estate del MIT (Universidad de Massachusetts) quien además fue *speaker* principal del evento Proptech Latam Summit, y que hoy se encuentra siguiendo de cerca el desarrollo de *Property Technology* en la región, dijo: "El Real Estate está evolucionando a ser 'más inteligente' desde distintos aspectos. En el campo residencial, en Latinoamérica hay buenas soluciones como Properati (comprado recientemente por OLX) o Portalinmobiliario.com (comprado por Mercado Libre), que generan una tremenda cantidad de información que facilita luego los procesos de tomas de decisión". En el segmento comercial están varios portales de noticias e investigaciones como PrensaRealEstate.com o Solili , todas ellos generando una gran data para el mercado. En el área financiera también hay excelentes soluciones que manejan mucha data y transparencia, para estar informados al momento de tomar decisiones financieras, como Capitalizarme.com, Credifi o Intelimetrica. También están los casos de Homie o Alquilando que aportan a la búsqueda de alquileres. Junto a nuevos desarrollos como Breal.cl que agrega información para gestión y administración de activos comerciales o *multifamily.*

Sobre la diferencia entre la Inteligencia artificial (AI) y el *Machine Learning*, que hacen su gran aporte para que esto suceda, podríamos decir que las diferencias entre ambas tecnologías se basan en que, la Inteligencia artificial (AI) se trata de inteligencia generada por las máquinas, con algoritmos generalmente estáticos, y no es algo especialmente nuevo. En tanto el *Machine Learning* es inteligencia artificial (AI) basada en patrones de datos de aprendizaje dictados por las opiniones de usuarios en lugar de algoritmos específicos de tareas. Es decir 'aprende y ajusta'. Es aquí donde radica la esencia de poder ir por un real estate más inteligente, sabiendo buscar en la gran masa de datos que dejan los clientes en sus consultas un patrón para predecir de qué forma piensan los compradores, cuál es su ciclo de cambios o por qué los inversores van detrás de un negocio y dejan otro entre sus preferencias. La industria del real estate debe aprender aún más a leer y aprovechar de toda esta información.

Sobre la diferencia entre la Inteligencia artificial (AI) y el *Machine Learning*, la primera se trata de inteligencia generada por las máquinas, con algoritmos generalmente estáticos. En tanto, el *Machine Learning* es inteligencia artificial (AI) basada en patrones de datos de aprendizaje dictados por las opiniones de usuarios en lugar de algoritmos específicos de tareas.

Hay algunas *startups* y empresas que ya están utilizando *Machine Learning*, como Amazon, Waze, Siri. Hay algunas aplicaciones que se usan en el retail, que por ejemplo se anticipan a lo que podrían estar interesado en comprar un usuario. Google, tiempo atrás definía esto como ZMOT (*Zero Moment Opportunity Transaction*). Algunos ejemplos en el real estate para tener en cuenta: en *brokerage* y ventas por ejemplo son Digsy, Truss, o la chilena TGA, que pone foco en asistir a los promotores inmobiliarios a entender los pedidos de sus clientes, mejorando así la calidad de atención de sus equipos de ventas y postventas. Como lo define su CEO Tomás Cartagena ¨Somos especialistas en el conocimiento del consumidor inmobiliario¨. Tal vez una de las pocas *startups* que están centradas en esta área. Reflejo de ellos es que hoy día TGA ya tiene operaciones fuera de Chile, integrando a promotores de Perú, Colombia y Paraguay.

En la visión del Steve Weikal, sobre el tema locaciones, tanto como para dónde desarrollar su negocio, o dónde hay alquileres disponibles, existe LocateAI. En cuanto a evaluación de propiedades, en sus palabras, hay dos soluciones muy interesantes, una en NY que es Bowery, y Oreeva en Londres. Y si hablamos de tasación o valuación, existe Space Maker, CityBldr y Skyline. Todas con una visión anglosajona que posee o dispone de muchos datos públicos. Todo un desafío en Latinoamérica, donde esa data escasea.

También existen algunos casos concretos y relevantes del uso de Inteligencia Artificial y *Machine Learning* que se dan en España, donde el Proptech ha crecido significativamente, pues en estos últimos años suma casi 350 *startup* que recibieron apoyo de la industria mediante Ángel Investor o *Venture Capital*. Para el caso una es BITTERPLACE, que ha desarrollado un sistema de valorización que permite a los agentes comerciales calcular la estimación del precio de compra y alquiler, tanto de viviendas residenciales como de locales comerciales. Para ello partieron de una base de datos pública con el objetivo de replicar conocimiento y poder valorar inmuebles, que luego enriquecieron con información sociodemográfica, sumado a una red neuronal que va devolviendo estimaciones.

Para procesos más sofisticados de valorizaciones de activos de real estate, cuyos clientes son los fondos de inversión o banca privada, está el caso de *Urban data Analitycs* (uDA) en su visión, el *big data* inmobiliario ofrece una infinidad de datos que son fáciles de interpretar.

Cada día surgen más *startups* o nuevas compañías en la región que están en la búsqueda de más soluciones para la industria del real estate. Muchos fondos de *venture capital, family office* y hasta personas de alto patrimonio están muy interesadas en invertir en la industria del Proptech.

Para procesos más sofisticados de valorizaciones de activos de real estate, cuyos clientes son los fondos de inversión o banca privada, está el caso de *Urban data Analitycs* (uDA) en su visión, el *big data* inmobiliario ofrece una infinidad de datos que son fáciles de interpretar, para ello es que efectúan relevamientos y valorizaciones que agregan valor en tiempo real. En palabras de su CEO Alberto Santos Esteves, dice ¨En uDA utilizamos técnicas de *Machine Learnig* e Inteligencia Artificial para alimentar los procesos de estructuración de portafolios y valorización de carteras en renta, tema fundamental para la apreciación de los fondos o SOCIMIs. Además, nuestros sistemas están preparados para que el uso de dichas tecnologías pueda ocurrir, y realicen proceso en tiempo real".

Cada día surgen más startups o nuevas compañías en la región que están en la búsqueda de más soluciones para la industria del real estate. Muchos fondos de venture capital, family office y hasta personas de alto patrimonio están muy interesadas en invertir en la industria del Proptech, por eso desde www.pirelabs.com, que es nuestra plataforma de integración de la industria del Proptech en Latam hemos avanzado en identificar este tipo de startups regionales trabajando para impulsar las ideas y nuevos proyectos. Aportando a la creación del ecosistema que las haga crecer. [•]

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

¡SOMOS LO QUE TU MARCA

NECESITA!

DALE ESE IMPULSO
A TU NEGOCIO

Pulso
Streaming Channel

NUESTROS PAQUETES

PAQUETE 1

1 Spot en 3 versiones para tus Redes Sociales
15 seg, 30 seg, 1 min

WATCH NOW

PAQUETE 2

Entrevista en vivo
+ Video Institucional

WATCH NOW

PAQUETE 3

Entrevista en vivo
+ Video Institucional
+ 3 spots

WATCH NOW

55 1595 2968

¡SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES!

ARTE FUNO: LA DIFUSIÓN CULTURAL A TRAVÉS DE LOS DESARROLLOS

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

De acuerdo con el Sistema de Información Cultural (SIC) de México, hasta el mes de agosto, existen en el país mil 387 museos; los estados que tienen mayor número de recintos son: Ciudad de México, Jalisco, Estado de México y Puebla que cuentan con 155, 92, 79, 77, respectivamente.

Además de estos espacios culturales, donde los artistas pueden difundir y promover su arte hay otros como los auditorios, bibliotecas, casas de artesanías, centros culturales, galerías, librerías, teatros, universidades, sólo por mencionar.

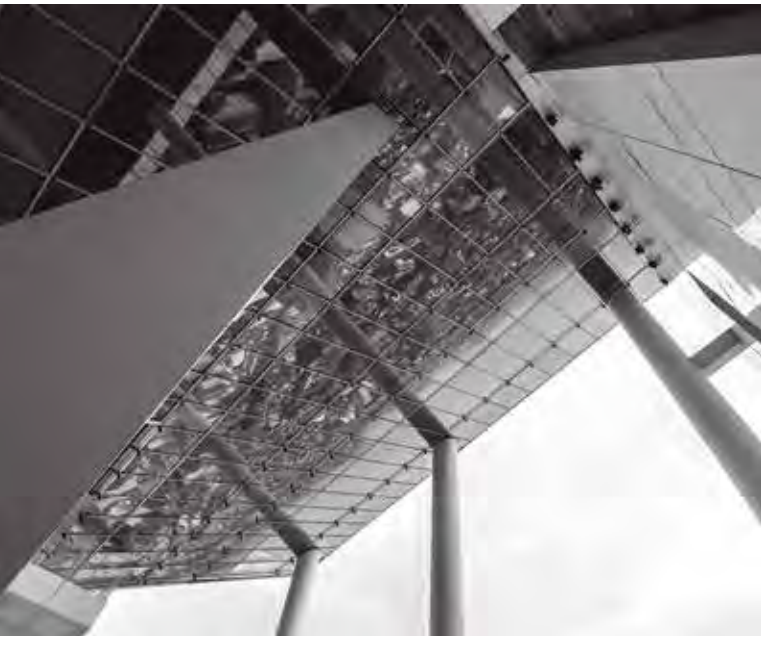
En entrevista para Inmobiliare, la fotógrafa Grace Cohen, considera que a pesar de que existen muchos recintos culturales hay ocasiones que las personas no se acercan a estos espacios. "Hay muchísima gente que probablemente en un año completo no van a un museo y creo que hoy más que nunca en México se tiene que hablar y decir lo que tenemos los mexicanos para expresar. Necesitamos un país fortalecido; hoy hay algo que se llaman los 'no espacios' que es donde mostramos arte prácticamente sin querer y en un andar cotidiano".

Ante la situación por acercar la cultura a la sociedad y con el fin de mostrar su trabajo, gracias a que el artista plástico Gustavo Aceves le expresó que tenía que buscar recintos para mostrar su obra, Cohen empezó a tocar puertas, entre ellas las del Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces Fibra Uno (FUNO).

Grace Cohen

"HAY MUCHÍSIMA GENTE QUE PROBABLEMENTE EN UN AÑO COMPLETO NO VAN A UN MUSEO Y CREO QUE HOY MÁS QUE NUNCA EN MÉXICO SE TIENE QUE HABLAR Y DECIR LO QUE TENEMOS LOS MEXICANOS"
- GRACE COHEN, FOTÓGRAFA.

Obra: Manglar citadino; Fotógrafa: Grace Cohen



"Mi primer encuentro con FUNO fue hace siete meses para mostrarles mis fotografías; a partir de la primera junta mostraron interés y en ese momento empezamos a tener más encuentros".

En Fibra Uno tenían entre sus planes crear una iniciativa cultural que tuviera como objetivo promover las obras artísticas de talentos mexicanos y que los trabajos se exhibieran en los desarrollos del Fideicomiso.

"La idea de crear esta iniciativa es porque el fideicomiso tiene claro que sus inmuebles son espacios culturales donde se crea comunidad y porque somos promotores de la economía mexicana [...] y que tenemos una afluencia de 400 millones de personas en nuestros centros comerciales al año, es decir, la población pasa tres veces por nuestros desarrollos", menciona Karen Mora, Gerente de sustentabilidad de FUNO.

Obra: El Tiempo; Fotógrafa: Grace Cohen

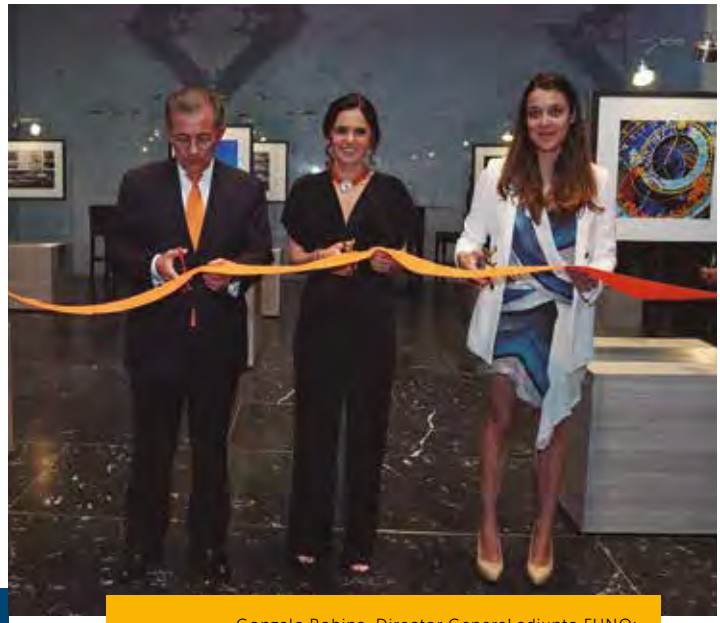
Las imágenes fueron captadas en un periodo de dos años; el curador de la obra es Mariano Meza. Al respecto de la ubicación de la fotografías, Cohen menciona que Meza "logró una continuidad para marcar de alguna forma una historia, la cual es la armonía, que es el título de la exposición, donde habla que, en general, somos lo que vemos y buscamos lo que somos; de alguna forma esto ha sido en lo personal una búsqueda interior para encontrar una calma en medio del caos".

Las fotografías están ubicadas en el lobby de las Torre A del corporativo Samara, este espacio se convierte en un punto de reflexión para las personas que visiten el desarrollo y los residentes obtienen una vista diferente de lo que están acostumbrados a observar, así lo informa Mora.

Se tiene planeado que la exposición llegue a otros inmuebles y que otros artistas difundan sus obras; asimismo, se busca que las exhibiciones sean de diferente temática. "La idea es que tengamos 100 artistas expuestos en todos los inmuebles simultáneamente", finaliza la gerente de sustentabilidad.

"LA IDEA DE CREAR ESTA INICIATIVA ES PORQUE EL FIDEICOMISO TIENE CLARO QUE SUS INMUEBLES SON ESPACIOS CULTURALES DONDE SE CREA COMUNIDAD"

- KAREN MORA, GERENTE DE SUSTENTABILIDAD DE FUNO.



Gonzalo Robina, Director General adjunto FUNO;
Grace Cohen;
Ana Karen Mora, Gerente de Sustentabilidad FUNO.

Es por ello que a principio de agosto, Fundación FUNO de Fibra Uno, anunció su iniciativa cultural que lleva por nombre *Arte FUNO*. La primera edición de estas exhibiciones se compone de 14 fotografías de arquitectura y lleva por título *La armonía de lo cotidiano,* donde se muestra un encuentro con la paz interior, la cual se puede apreciar por el orden y el manejo de las figuras geométricas que se observan.

"Es un trabajo que a través de la conformación geométrica, el orden y la estructura de alguna forma he logrado encontrar un poco de serenidad en mi alma, todo esto lo he llevado a través de momentos difíciles y de dolor en mi vida; las cámaras ha sido como mi compañero fiel que me ha permitido mediante las imágenes reconstruirme y empezar a unir todas las piezas. Hoy te puedo decir que vuelvo habitar tranquila y todo esto ha sido por la búsqueda que sin darme cuenta en cada fotografía lo plasmó", expresa Cohen.

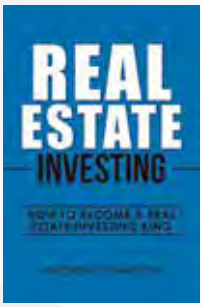
"LA IDEA ES QUE TENGAMOS 100 ARTISTAS EXPUESTOS EN TODOS LOS INMUEBLES SIMULTÁNEAMENTE"- KAREN MORA, GERENTE DE SUSTENTABILIDAD DE FUNO.

#InmobiliareRecomienda

5 LIBROS

sobre innovación tecnológica, métodos de construcción, diseño, arquitectura, entre otros temas.

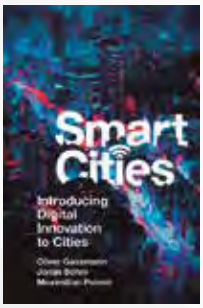
Real Estate Investing: How to Become a Real Estate Investing King



Engloba formas efectivas para generar ofertas inmobiliarias atractivas. A su vez, ofrece las herramientas para encontrar propiedades que garanticen mejores ganancias, atraer gran número de inquilinos y crear sólidos contratos de arrendamiento.

Andrew Johnson, ePub, 2017

Smart Cities: Introducing Digital Innovation to Cities



Esta obra aborda los principales elementos y el potencial de las llamadas 'ciudades inteligentes', así como los métodos y herramientas de mejores prácticas, basado en la investigación y la experiencia colectiva, con el fin de proporcionar un eje que guíe e involucre a todas las partes responsables de la transformación digital.

Oliver Gassmann, Jonas Böhm y Maximilian Palmié; Editorial Emerald Publishing Limited, 2019

Global Creative Architecture

Libro ilustrado con una gran cantidad de fotografías y planos, esta colección reúne una variedad de edificios que inyectan una dosis de creatividad a cualquier proyecto arquitectónico, estableciendo el tono y el ritmo para los profesionales de la construcción de todo el mundo, examinando la gama de diferentes estilos, funciones y necesidades que hacen de cada estructura un desafío único.

Daniel Schulz, Page One Publishing, 2018

2019 Real Estate Directory

Ejemplar que tiene como principal objetivo ser un motor de búsqueda de agentes inmobiliarios con licencia, a través de un algoritmo de coincidencia patentado que empareja compradores y vendedores con un agente calificado. Es una guía para los más de 1000 profesionales de bienes raíces en los EE. UU.

Eric Bradshaw, BookBaby, 2019

Edificaciones de Mampostería

Bases y procedimientos para la aplicación de la versión actualizada de las Normas Técnicas para Diseño de Estructuras de Mampostería (complementarias al Reglamento de Construcciones para la CDMX), que permiten aprovechar nuevos conocimientos y técnicas; métodos actuales de análisis y diseño, así como procedimientos de construcción, criterios y de rehabilitación de edificaciones deterioradas o con daños estructurales por sismo u otros eventos destructivos.

SMIE, Limusa Noriega, 2019

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.

AGENDA
EVENTOS DEL REAL ESTATE

EXNI

6 y 7
de Noviembre 2019
Hotel Camino Real
Polanco
www.exni.mx/

Saudi Build

7 - 10
de Octubre 2019
Raid, Arabia Saudita
www.recexpo.com/events/saudi-build/

Expo Cihac

15 - 19
de Octubre 2019
Ciudad de México, México
www.expocihac.com/

South Florida Condo & Hoa Expo

10
de Octubre 2019
Miami, Estados Unidos
www.condohoaexpo.com/

CITI-AEC

16 - 18
de Octubre 2019
Guadalajara, México
https://citi-aec.com/

Obra Blanca Expo

15 - 17
de Octubre 2019
Ciudad de México, México
www.obrablancaexpo.com/

Urbe Feria Inmobiliaria del Mediterráneo

18 - 20
de Octubre 2019
Valencia, España
www.urbe.feriavalencia.com/

SIMA Expo

25 - 27
de Octubre 2019
Madrid, España
www.simaexpo.com/

Home Fair Costa del Sol

25 - 27
de Octubre 2019
Marbella, España
www.homefairmarbella.com/en/

Batimat Paris

4 - 8
de Noviembre 2019
París, Francia
www.batimat.com/

Intertraffic Mexico

12 - 14
de Noviembre 2019
Ciudad de México México
www.intertraffic.com/es/mexico/

12° Feria de Suministros Hoteleros

21
de Noviembre 2019
Quintana Roo, México
www.bcmexico.mx/

ExpoRenta Vacacional

21 y 22
de Noviembre 2019
Quintana Roo, México
www.bit.ly/2lywPIG

GRI Residencial & Oficinas Mexico

26 - 27
de Noviembre 2019
Ciudad de México
www.bit.ly/2lR5cuE

Mipim Asia

26 - 27
de Noviembre 2019
Hong Kong, Hong Kong
www.mipim-asia.com/en-gb.html

The Buildings show/ PM Expo

04 - 06
de Diciembre 2019
Toronto, Canada
www.bit.ly/2kbIayl

CHAPULTEPEC **UNO R509**

SOFISTICADO PROYECTO DE USOS MIXTOS

ARQUITECTURA DE VANGUARDIA QUE **DISTINGUE**

CHAPULTEPEC UNO R509, es un exclusivo proyecto de Usos Mixtos, que se convierte en la nueva puerta de entrada a Paseo de la Reforma, el punto más estratégico de la Ciudad de México, al estar dentro del corredor financiero y de negocios más importante, el *Central Business District* (CBD).

El proyecto está compuesto por oficinas A+, el Hotel **The Ritz-Carlton Mexico City** y residencias de lujo marca **The Ritz-Carlton Residences**, contando con los beneficios que cada uno de los usos agrega a los otros, pero a la vez con total independencia al tener circulaciones verticales exclusivas para cada uno.

CHAPULTEPEC UNO R509, cuenta con más de 27,000 m² rentables de oficinas A+, en pisos que van desde los 1,400 m² a los 1,200 m² rentables, los cuáles se complementan con un espectacular Motor Lobby, un estacionamiento subterráneo robotizado, y amenidades como el *Ritz Carlton Club Mexico City* y salón de eventos del mismo hotel. Gracias a su diseño arquitectónico único, el complejo goza de vistas prácticamente panorámicas de la zona más hermosa de la Ciudad y su diseño estructural es ideal para distribuir eficientemente los espacios.

En la sección residencial, la superficie de los departamentos va de los 60 m² hasta los 250 m². Éstos gozarán de los mejores servicios, un diseño único y acabados de lujo, combinados con el prestigio de ser residencias marca **The Ritz-Carlton Residences**. Dada la ubicación de la torre, los residentes podrán experimentar las mejores vistas del *skyline* de la Ciudad de México, incluyendo el majestuoso Castillo de Chapultepec y el bosque que lo contiene, premiado como el mejor parque del mundo por la sociedad *World Urban Parks* en agosto de 2019.

CHAPULTEPEC UNO R509 es un complejo con los estándares más altos de sustentabilidad al estar en proceso de certificación LEED GOLD[2], que toma en cuenta los siguientes rubros: Ubicación y Transporte; Sitios sustentables; Uso Eficiente del Agua; Energía y Atmósfera; Materiales y Recursos; Calidad del Ambiente Interior; Innovación en el Diseño; y Prioridad Regional.

Referencias:

1. Forbes Staff. (2019). Bosque de Chapultepec gana medalla de oro como mejor parque del mundo. septiembre 10, 2019, de Forbes Sitio web: https://www.forbes.com.mx/bosque-de-chapultepec-gana-medalla-de-oro-como-mejor-parque-del-mundo/

2. U.S. Green Building Council. (2017). Guide to LEED Certification: Commercial. septiembre 10, 2019, de U.S. Green Building Council Sitio web: https://new.usgbc.org/cert-guide/commercial

Contacto Oficinas | ch1oficinas@colliers.com | Tel. +52 (55) 5209 3613
Contacto Residencias | Tel. +52 (55) 3098 3400/07
www.chapultepecuno-r509.mx

CHAPULTEPEC UNO
R509

EL MEJOR EDIFICIO
DE LA CIUDAD DE MÉXICO

DESARROLLO
DE USOS MIXTOS
58 NIVELES

Contacto Oficinas
ch1oficinas@colliers.com
Tel. +52 (55) 5209 3613

Contacto Residencias
Tel. +52 (55) 3098 3400/07

www.chapultepecuno-r509.mx

@ColliersMéxico
www.colliers.com

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