INMOBILIARE
LATAM

MERCADO RESIDENCIAL
EN LATINOAMÉRICA

PRINCIPALES PROYECTOS
WORLD ARCHITECTURE FESTIVAL

ESPACIOS **E-COMMERCE**
Y **DISTRIBUCIÓN INDUSTRIAL**

10 ERRORES MÁS
FRECUENTES DEL
INVERSOR **INMOBILIARIO**

CO-WORKING
Y NUEVAS TENDENCIAS

RETOS DE LA **VIVIENDA**
ASEQUIBLE

Península

PENINSULA: PRIMER *'FASHION MALL'* DE TIJUANA

$90.00 118
AÑO 19-NÚMERO 118
$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 September 30, 2019

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®

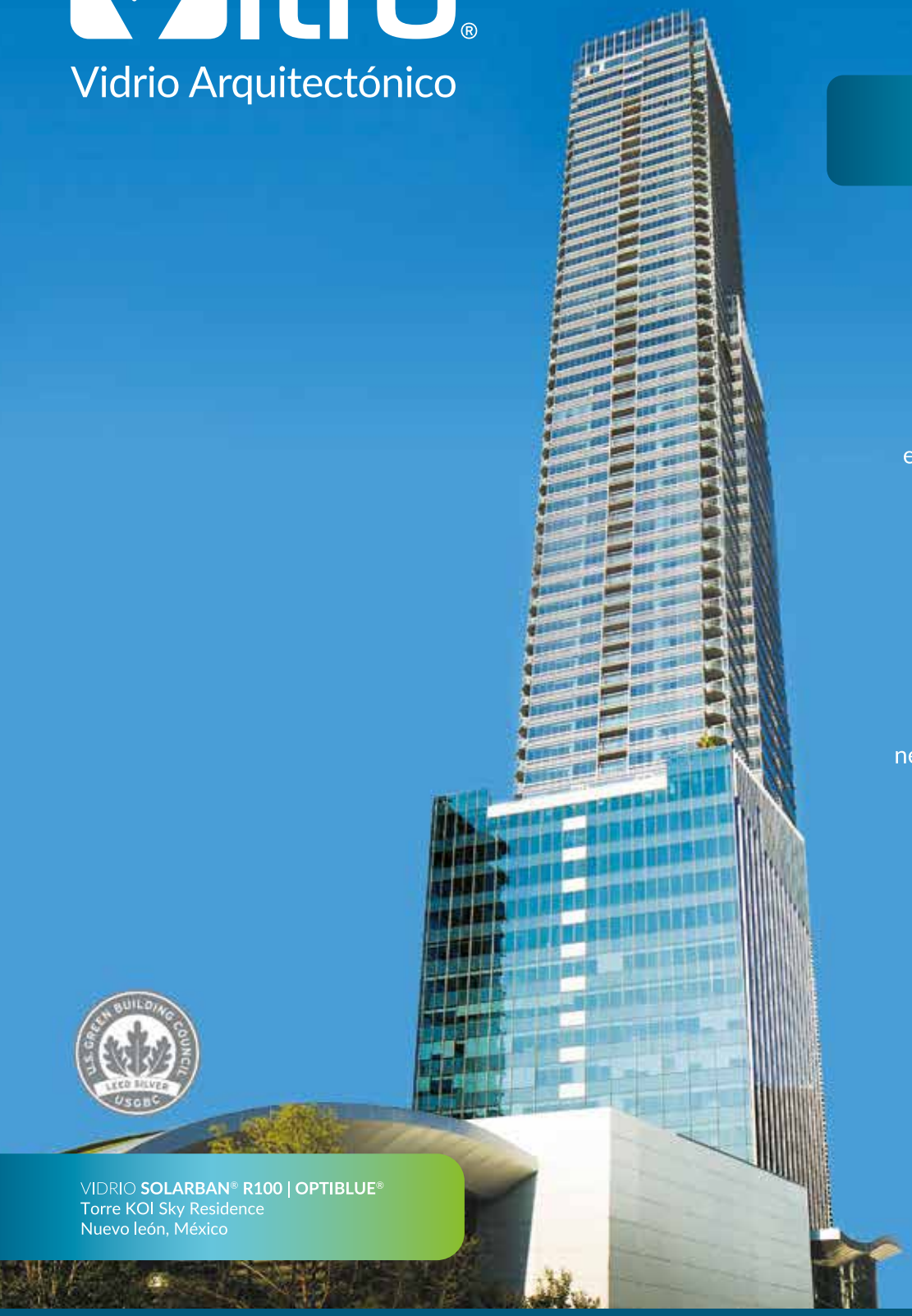
Los vidrios Solarban® en tus fachadas:

Permiten la entrada de luz natural, utilizando menos energía en iluminación interior.

Reduce el calor transmitido al interior, disminuyendo la necesidad de aire acondicionado

Ahorro considerable en uso de energía eléctrica.

Mayor confort térmico y productividad.



VIDRIO **SOLARBAN® R100 | OPTIBLUE®**
Torre KOI Sky Residence
Nuevo león, México

Para solicitar más información:

arquitectonico@vitro.com | www.vitroarquitectonico.com | projects.vitroglazings.com

/VitroArquitectonico /VitroVidrioArq /vitro.arquitectonico /company/vitro-vidrio-arquitectonico

©2020 Vitro Vidrio Arquitectónico. Todos los derechos reservados. Solarban® es una marca comercial registrada por Vitro.

La comunidad de negocios más grande de México:

YA SON 20,000 SOCIOS

IOS OFFICES se convierte en la Comunidad de Negocios más grande del territorio mexicano, al alcanzar los 20 mil socios.

En el 2007 surge IOS OFFICES, con la misión de redefinir el concepto de oficinas equipadas en el país, para convertirlas en una solución integral, para que sus socios puedan dedicarse 100 por ciento a su empresa.
IOS OFFICES ha revolucionado la connotación de la palabra trabajo, logrando que sus socios vayan a trabajar con gusto, como cuando salen con amigos o familia.

Actualmente, la empresa mexicana cuenta con 36 centros a nivel nacional en la 12 ciudades del del país: Ciudad de México, Estado de México, Monterrey, Guadalajara, Tijuana, Puebla, Villahermosa, Cancún, Querétaro, Mérida, León y Culiacán, alcanzando a nivel nacional los 70 mil metros cuadrados.

Hoy la compañía celebra que ya son más de 20,000 miembros, convirtiéndose en la Comunidad de Negocios más grande del país, reafirmando su compromiso constante de brindar un servicio de calidad a través de su staff.

A través de estos 12 años, la compañía ha visto la creación y consolidación de miles de empresas y emprendimientos, observando en los 36 centros gente más feliz y productiva, gracias a sus eventos deportivos y sociales, instalaciones, mobiliario y sobretodo la calidad humana de su gente.

IOS OFFICES®

ESPACIOS QUE INSPIRAN A TRABAJAR
www.iosoffices.com

THANK
GOD IT'S
monday

GREAT
VIBES
ONLY

GOOD
vibes
ONLY

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

Lamudi.com.mx PRESENTA

TIBURONES INMOBILIARIOS

FORO TIBURONES INMOBILIARIOS

GDL

MARZO 2020

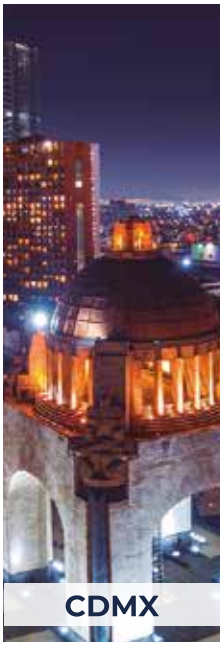
APRENDIZAJE · ESTRATEGIA · EXPERIENCIA

FOROS TIBURONES INMOBILIARIOS 2019

ESPÉRANOS EN TU CIUDAD

MÉRIDA

MONTERREY


CDMX

TIJUANA

CANCÚN

QUERÉTARO

Daniel **Narváez**

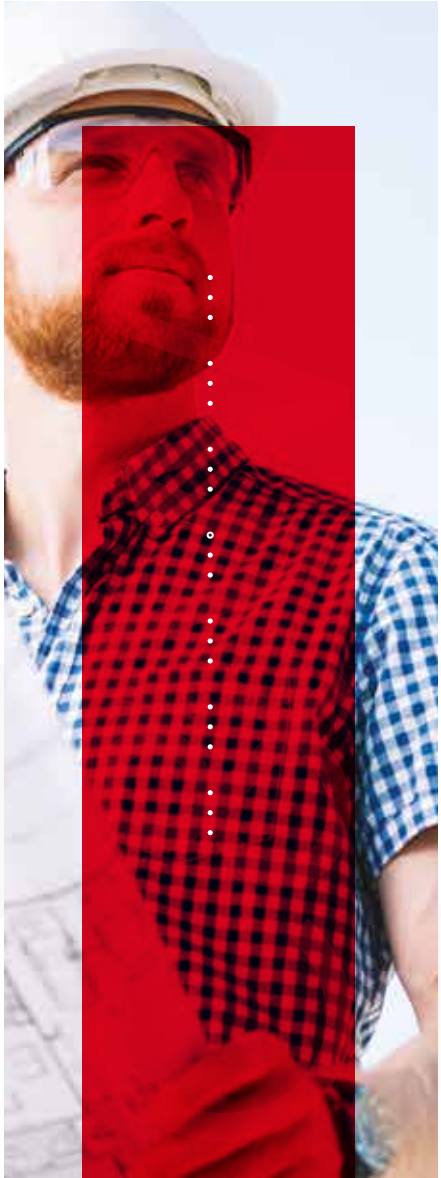
Director de Marketing y Comunicación

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

CUSHMAN & WAKEFIELD

MÉXICO, CENTRO AMÉRICA Y CARIBE

Redefiniendo la experiencia del Real Estate



Cushman & Wakefield es una empresa líder a nivel global de servicios inmobiliarios con más de **51,000 empleados** en más de **70 países**.

Creamos ventajas competitivas y transformamos oportunidades en negocios exitosos, teniendo como centro las necesidades y visiones de nuestros clientes.

Impulsados por ideas, experiencia y dedicación, nuestro equipo de especialistas ofrece las soluciones inmobiliarias más creativas y efectivas del mercado.

CUSHMAN & WAKEFIELD

Nuestros servicios

- Representación a Usuarios Corporativos
- Comercialización de Propiedades Comerciales
- Project & Development Services
- Administración de Inmuebles
- Valuación y Consultoría
- Mercado de Capitales
- Administración de Inversiones y de Activos Inmobiliarios
- Servicios globales a Usuarios Corporativos
- Investigación de Mercados
- Facilities & Property Management

@CushWakeMx

cushmanwakefield.mx/es-mx

Cushman & Wakefield

+52 (55) 8525 1421

Corporativo Arcos Norte B
Paseo de los Tamarindos No.60
2° Piso, Col. Bosques de las Lomas
05120, CDMX

WHAT'S NEXT

Carta Editorial

Esta edición está dedicada a analizar las oportunidades de inversión y de negocio en México y Estados Unidos, ya que la relación bilateral que se mantienen repercute en la dinámica multisectorial, es decir, en la economía, sociedad y bienestar en general, por lo que la ratificación del T-MEC es un punto crucial para las estrategias de mercado en ambos países.

A partir de lo acontecido en el REB Summit San Francisco, evento especializado que organizó B2B Media a finales de enero, se hace un énfasis especial en 'CaliBaja',región conformada por el estado de California en E.U. y Baja California en México, que presenta una dinámica interesante para el crecimiento del sector industrial y por ende del inmobiliario.

En sentido, en portada se presenta 'Península', primer fashion mall de Tijuana, complejo de usos mixtos ubicado en las inmediaciones de Zona Río, que dada su cercanía con San Diego, a escasos 35 km, ha originado un mix de identidad cultural que radica entre lo tradicional y lo moderno con componente comercial, hotelero, residencial y de oficinas para satisfacer la demanda no atendida en la región.

Por otra parte, se aborda una visión general del mercado residencial en latinoamérica, las mejores opciones de inversión inmobiliaria y las ventajas de los espacios colaborativos como el co-working y el co-living. Además, de plantear la necesidad de vivienda asequible, discusión que la actual administración de gobierno de la Ciudad de México ha puesto sobre la mesa a partir del programa Especial de Regeneración Urbana y Vivienda Incluyente, el cual busca implementar en un trabajo colaborativo con desarrolladores.

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 118 año 19 Publicación bimestral Febrero - Marzo 2020. 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 • Antonio Ruiz Galindo • Andres Lachica • Blanca Rodríguez • Eduardo Güémez • Elliott Bross • Eugene Towle • Germán Ahumada Alduncin • Gonzalo Montaño • Héctor Ibarzabal • Humberto Treviño • Jaime Lara • Javier Barrios • Javier Llaca • Jordi Greenham • Jorge Ávalos • José Ma. Garza Treviño • Juan Pablo Arroyuelo . Luis Gutiérrez • Lyman Daniels • Roberto Charvel • Pedro Azcué • 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
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com
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

REB SUMMIT
NEW YORK
2020

SAVE THE DATE | 27 FEBRUARY

HSBC TOWER

PATROCINIOS DISPONIBLES

www.rebs.mx Miami +1 305 8335372 México +52 55 5514 7914

contacto@inmobiliare.com B2B media INM•BILIARE THE UNITED STATES - MEXICO CHAMBER OF COMMERCE

INMOBILIARE LATAM

14 NOTICIAS

24 INSTAGRAM

26 LÍDERES

28 TECNOLOGÍA

30 NUMERALIA

32 INVERSIÓN
¿Son las inversiones financieras más rentables que las inmobiliarias?

36 INVERSIÓN
Innovación en inversiones, rompiendo fronteras

40 VIVIENDA
Visión general del mercado residencial en Latinoamérica 3Q2019

46 VIVIENDA
Vivienda asequible en la CDMX

54 VIVIENDA
Vivienda en renta: la mejor opción de inversión inmobiliaria

58 VIVIENDA
Viviendas modulares una opción para el sector

64 VIVIENDA
Las 10 colonias de la Ciudad de México con más plusvalía

74 PORTADA
Primer 'fashion mall' en Tijuana

80 PROYECTOS
Proyectos de arquitectos mexicanos en Estados Unidos

82 DESARROLLOS
Maranta Playacar, El primer desarrollo con Home Resort de Playa del Carmen

86 DESARROLLOS
Distrito Domo en expansión

88 CONGRESO
La evolución en el Real Estate: tecnología y manufactura. REB Summit San Francisco

92 INDUSTRIAL
Mercado Industrial de México 2019: Inventario en crecimiento, tasas de vacancia bajas, precios estables y demanda que creciente

SUMARIO

100 INDUSTRIAL
Los retos inmobiliarios del e-commerce en México

104 INDUSTRIAL
Comercio electrónico y mercado industrial, esperanza del mercado inmobiliario mexicano

110 INDUSTRIAL
PYME y comercio electrónico, Cómo pueden desarrollar músculo los débiles de 97 lb para tener éxito

120 OFICINAS
Nuevos espacios de trabajo para optimizar dinámicas laborales

124 OFICINAS
Co-working y sus tendencias

132 OFICINAS
¿Cómo serán nuestras oficinas y trabajos para 2025?

136 OFICINAS
Coliving, la nueva tendencia derivada del Coworking

140 VIVIENDA
El precio de la vivienda nueva aumenta un 4,5% en 2019 en España

148 TURISMO
Actividad hotelera y de vivienda en Mérida

152 ARQUITECTURA
World Architecture Festival, un hito de la arquitectura mundial

158 INDUSTRIA
Vamos muy retrasados

162 INVERSIÓN
Los 10 errores más frecuentes del inversor inmobiliario

166 ARQUITECTURA
Arquitectura mexicana en restaurantes de Estados Unidos y el derrumbe de muros culturales

170 ARTE
Moisés Cohen:
Las esculturas urbanas como medio de expresión en las ciudades

172 LIBROS

174 AGENDA

Vivienda económica cae más de 23% en 2019

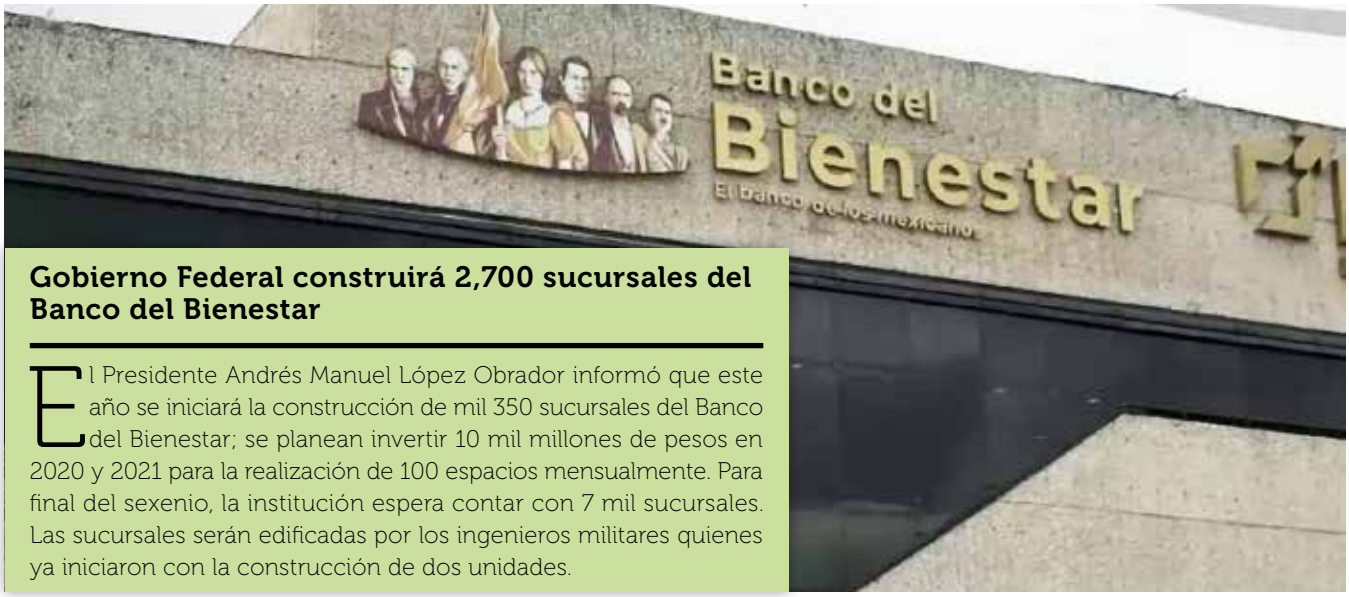
De acuerdo con el Registro Único de Vivienda (RUV), la producción de vivienda económica, con valor de hasta 513,699 pesos, registró una caída de 23.67% hasta noviembre del año pasado, es decir que de 124 mil 390 unidades generadas en 2018, en 2019 sólo se registraron 94 mil 943 viviendas.

Grupo Posadas construirá primer Fiesta Americana en Mazatlán

Con una inversión de más de 450 millones de pesos, Grupo Posadas anunció la construcción de la primera propiedad bajo la marca Fiesta Americana Mazatlán Zona Dorada. El hotel ubicado en la avenida Camarón Sábalo, en la Zona Dorada del puerto de Mazatlán, contará con 25 niveles y 170 habitaciones. Según el grupo hotelero, se estima que el inmueble inicie operaciones en 2021.

Fibra Prologis adquiere propiedad en la CDMX por un monto de 100 mdp

El fideicomiso de inversión en bienes raíces especializado en inversión y administración de inmuebles logísticos Clase A, anunció la adquisición de un edificio de 41 mil 779 pies cuadrados en la Ciudad de México resultado de una inversión total de cien millones de pesos –incluidos todos los costos de cierre, mejoras de capital y costo del dinero o 'equity carry'-. Información oficial refiere que dicho edificio vacante, está ubicado en el sub-mercado de Santa María cerca de una zona residencial de alta densidad y con alto capacidad adquisitiva.



Gobierno Federal construirá 2,700 sucursales del Banco del Bienestar

El Presidente Andrés Manuel López Obrador informó que este año se iniciará la construcción de mil 350 sucursales del Banco del Bienestar; se planean invertir 10 mil millones de pesos en 2020 y 2021 para la realización de 100 espacios mensualmente. Para final del sexenio, la institución espera contar con 7 mil sucursales. Las sucursales serán edificadas por los ingenieros militares quienes ya iniciaron con la construcción de dos unidades.

México realiza su primera colocación de bonos del 2020

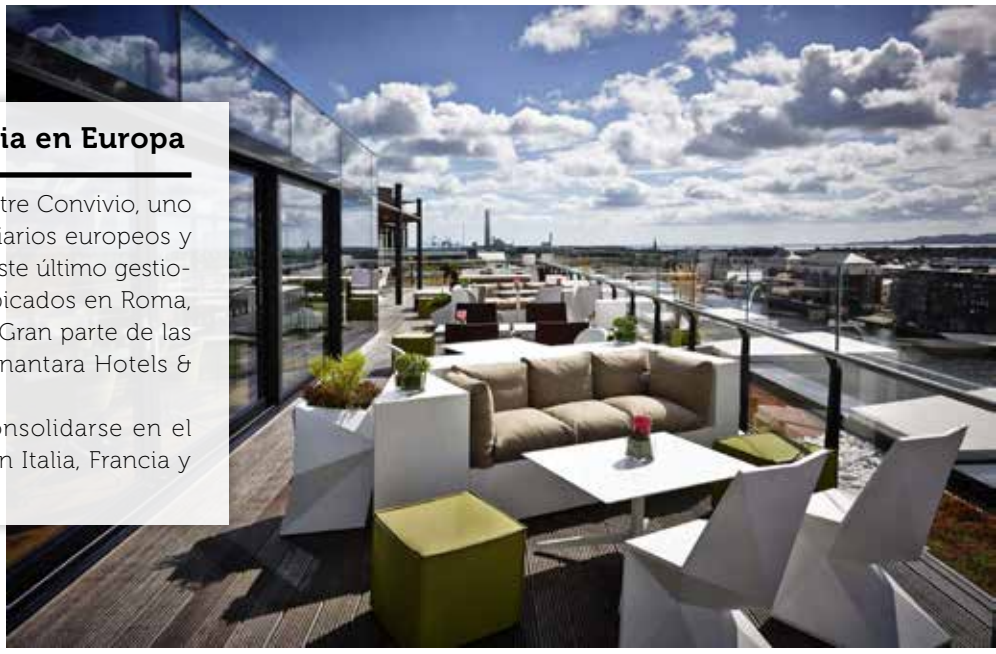
Mediante un comunicado, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) anunció su primera colocación de bonos y el primer ejercicio de manejo de pasivos del año 2020 en los mercados internacionales por un monto de 2,300 millones de dólares.

Operación con la que se logra cubrir aproximadamente 58% de las necesidades totales de financiamiento externo del gobierno para este año.

NH Hotel Group refuerza presencia en Europa

Como parte de un acuerdo firmado entre Convivio, uno de los principales inversores inmobiliarios europeos y la cadena hotelera NH Hotel Group, este último gestionará por 15 años 8 hoteles de alta gama ubicados en Roma, Florencia, Venecia, Niza, Praga y Budapest. Gran parte de las propiedades se convertirán a las marcas Anantara Hotels & Resorts y NH Collection.

La operación permitirá a la cadena consolidarse en el segmento de lujo y reforzar su presencia en Italia, Francia y Europa del Este.



Pachuca invertirá más de 337 millones en la construcción de distribuidores viales

La Secretaría de Obras y Ordenamiento Territorial de Pachuca, Hidalgo informó que realizará una inversión de más de 337 millones de pesos para la construcción de dos distribuidores viales.

Será un distribuidor múltiple de Galerías y un paso superior en el boulevard Colosio entronque con la carretera Pachuca-Tulancingo. La secretaría informó que el inicio de las obras está planeado para el 13 de enero de 2020.

BIVA alista emisión de dos Fibras en primeros dos meses de 2020

Como parte de las acciones para inicios de año, la Bolsa Institucional de Valores BIVA, señaló que durante el 2020 buscará que las medianas empresas se listen en la Bolsa; asimismo, su Directora General, María Ariza comentó que para el primer bimestre alistan la emisión de dos fibras, una para el sector inmobiliario y otra una Fibra E. Además, de tres CKDs.

Servicios Fiduciarios BIM

Sus objetivos **¡CUMPLIDOS!**

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

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

BIM Banco Inmobiliario Mexicano

www.bim.mx

Japón tendrá una ciudad inteligente creada por Toyota

El proyecto llevará por nombre Woven City y será un laboratorio viviente, ya que en alianza con otras empresas, se desarrollarán tecnologías autónomas, robóticas, de movilidad personal, casas inteligentes e inteligencia artificial en un escenario totalmente real.

La ciudad estará ubicada a los pies del Monte Fuji y contará con 708 mil 200 Km^2. Su construcción iniciará en 2021 y a partir del 2025 podrá albergar cerca de 2 mil personas.

Carlos Slim duplica participación dentro del sector inmobiliario español

De acuerdo con la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), el empresario Carlos Slim Helú controla ahora el 3.006% del capital social de la promotora Quabit Inmobiliaria, acción con la que duplica su participación dentro del sector de bienes raíces español. La acción realizada a través de la Inversora Carso, representa un valor cercano a los 4.85 millones de euros, es decir, un paquete de 4.47 millones de acciones; lo que significó un aumento de las mismas en la bolsa española de valores.

AMResorts abrirá 6 nuevos hoteles en México en 2020

AMResorts, una de las empresas de Apple Leisure Group® dio a conocer que abrirá un total de 12 nuevos hoteles en México, el Caribe y Europa, lo que supondrá una inversión total de 1.1 mil millones de dólares. Seis de esos hoteles serán en México, los cuales representarán una inversión de 738 millones de dólares, y un crecimiento del 30 por ciento.

Crece inventario industrial en la Ciudad de México durante el 4T 2019

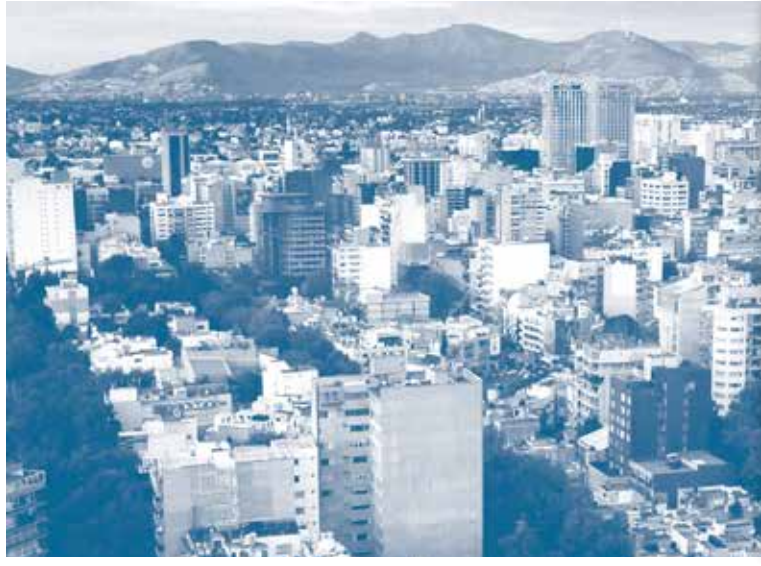
El mercado industrial de la Ciudad de México cerró el año 2019 con un crecimiento en el inventario de 559 mil m², esto de acuerdo con el reporte del 4T elaborado por Solili, donde se especifica que la construcción incrementó 34% con respecto al 3T 2019, alcanzando una cifra de 371.8 mil m², concentrados casi la totalidad en proyectos clase A.

La zona denominada como CTT (Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán) fue la de mayor crecimiento de inventario al incorporar casi 465 mil m², tan solo de edificaciones clase A.

CPTE impulsará el sector turístico durante 2020

Mediante el Centro de Promoción Turística Empresarial (CPTE), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Servytur) impulsará el turismo en los destinos nacionales.

El centro estará a cargo del vicepresidente de turismo de Concanaco Servytur, Roberto Zapata Llabrés, quien tendrá la labor de cumplir las metas de la organización: promoción y capacitación del personal que se desempeña en la industria.



Aumenta presupuesto para inversión pública en la CDMX

La Secretaria de Administración y Finanzas de la Ciudad de México anunció los incrementos en varios rubros del gasto público en la capital del país, entre los que destacan un aumento de 9.5%, es decir 20,367 millones de pesos, mientras que en movilidad el aumento será de 10.8%, lo que significan 29,715 millones de pesos.

First Workplaces abrirá 1.300 m² de oficinas en Málaga

La compañía española de coworking dio a conocer la apertura de un nuevo espacio de oficinas en la ciudad de Málaga, con una extensión de 1,300 metros cuadrados. Según información de medios locales, estará ubicado en pleno centro de la actividad comercial y empresarial.

Los usuarios tendrán a su disposición despachos ejecutivos, oficinas a medida para grandes equipos, diferentes tipologías de salas de reuniones, phone-booths, áreas de plug & work, comedor, tea-points, todo acompañado de los mayores estándares de diseño, confort y tecnología.

Uber Elevate y Hyundai presentan taxi aéreo de uso compartido

Hyundai Motor Group en alianza con Uber hicieron público un acuerdo de colaboración, mediante el cual construirán vehículos para el servicio de transporte; se trata de un taxi aéreo de uso compartido, diseñado por y para Uber Elevate. El vehículo de Hyundai es llamado S-A1. El objetivo de Uber Elevate es comenzar a operar en 2023, empezando las primeras pruebas este 2020. Cabe mencionar que la presentación se realizó durante el Consumer Electronic Show (CES) de Las Vegas.

Trabaje más cerca.
Creemos que la gente debería poder trabajar cerca de los que más les importan.
Por eso hemos creado la red de lugares de trabajo más grande del mundo.
Espacio de oficinas, coworking, salas de reuniones, oficinas virtuales
y planes de trabajo flexible listos para usar
regus.com.mx | +52 55 91711111
Regus™ Work your way

Sectur anuncia planes para 2020

Miguel Torruco, titular de la Secretaría de Turismo, señaló que durante 2020 se tendrá participación en doce ferias turísticas internacionales; y se continuará con el Programa Toca Puertas, en las principales ciudades de Estados Unidos emisoras de turistas hacia nuestro país. Asimismo, anunció la creación del Consejo de Diplomacia Turística, conformado por la Sectur y la Cancillería, el cual estará integrado por treinta Consejeros de la iniciativa privada y del sector gubernamental, así como por la representación diplomática de México en el exterior: 80 embajadas, 67 consulados y siete representaciones internacionales.

Rosarito en Tijuana prevé mayor inversión para este año

Gustavo Torres Ramírez, presidente de la Asociación de Profesionales Inmobiliarios Zona Costa, señaló que Rosarito en el estado de Baja California, espera inversiones superiores a los 3 mil 500 millones de pesos para el 2020. Tras el auge registrado en el mercado inmobiliario en 2019, ya que en comparación con el 2018, se observaron incrementos en sus ventas de más del 60 por ciento.

Viaje inaugural de Vidanta Elegant se realizará en 1T2020

A casi un año de que Grupo Vidanta anunciará Vidanta Cruises, la primera línea de cruceros de lujo; presentan Vidanta Elegant, un crucero con una longitud de 501.969 pies y 5.396 toneladas, el cual planea su viaje inaugural durante el primer trimestre del 2020, mismo que recorrerá el Mar de Cortés y parte del Caribe.

Destaca por su exclusividad y privacidad, ya que ofrece 149 suites con acabados espectaculares, 11 bares y salones, restaurantes gourmet, boutiques, spa, gimnasio, una gran piscina, varios jacuzzis, así como atención personalizada con servicio de conserjería por suite y con capacidad para 298 pasajeros.

Global Businesses Inc®

Edificamos sueños con cimientos firmes

UBICACIÓN

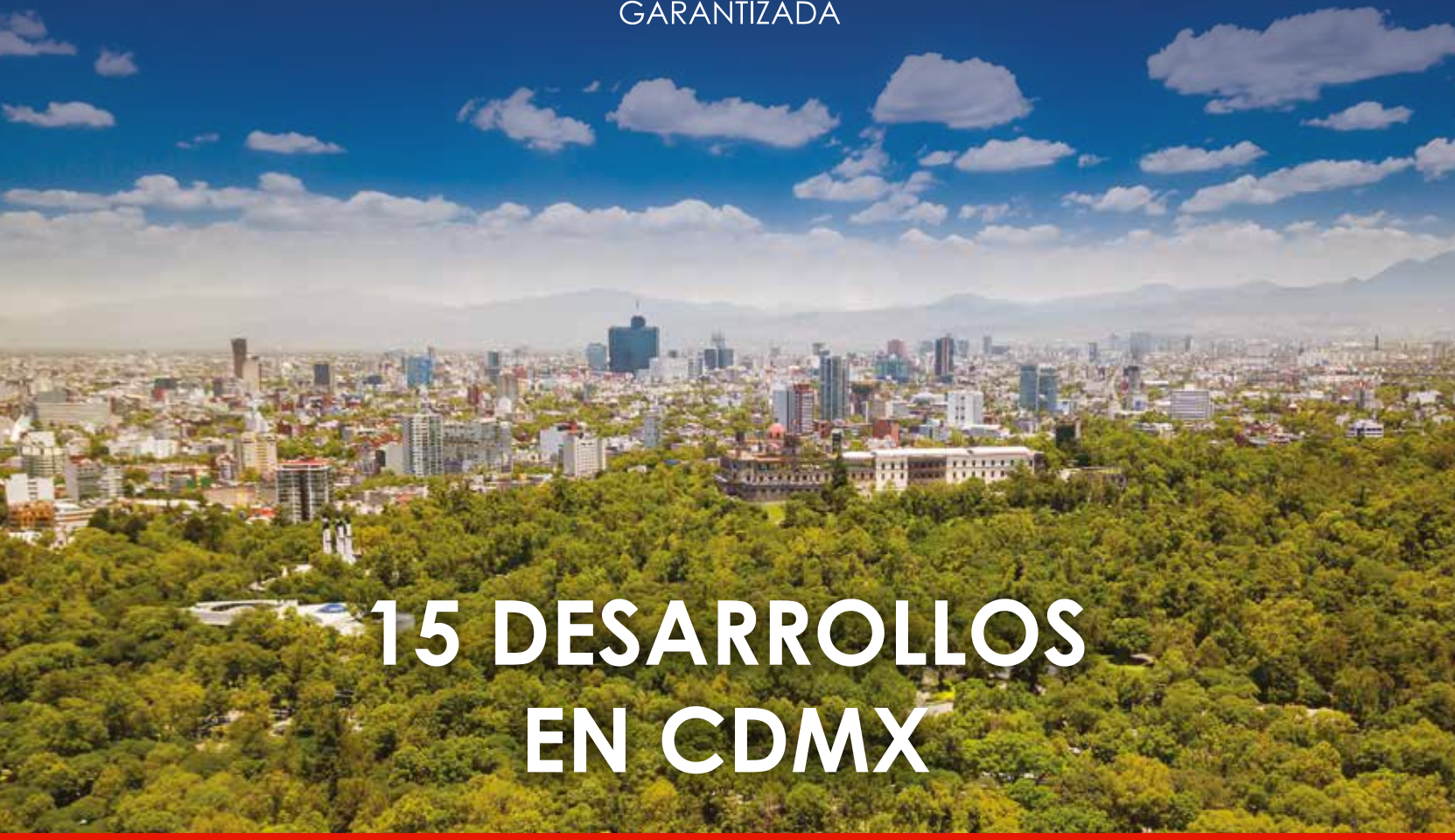
SEGURIDAD ESTRUCTURAL

TECNOLOGÍA VERDE

PLUSVALÍA GARANTIZADA

DURABILIDAD EN ACABADOS

DISEÑO



15 DESARROLLOS EN CDMX

Conoce nuestro portafolio

www.gbinc.com.mx

hola@gbinc.com.mx

fb.com/GBIncMx

+52 55 5519 4699

INSTAGRAM

#INMOBILIARERECOMIENDA

Revistas de Arquitectura

La mejor manera de conocer las tendencias en diseño y estilo arquitectónico de diversas ciudades alrededor del mundo son las publicaciones especializadas; donde también podremos encontrar opiniones de profesionales y contenidos de primera. Por lo que te presentamos una recopilación de (algunas) de las revistas más reconocidas a nivel mundial.

The Architectural Review

58,7K SEGUIDORES

@thearchitecturalreview

Una de las publicaciones más antiguas y favoritas del sector desde 1986, fue definida por sus primeros editores como una publicación "para el artista y el artesano". En sus páginas se podrán encontrar artículos de arquitectura, urbanismo, interiorismo y paisajismo, además de contenido teórico. El portal web cuenta con varias secciones como: bolsa de trabajo, tienda de productos, el blog del editor, revisiones de libros y el premio para arquitectura emergente.

Arquitectura Viva

27.2K SEGUIDORES

Se trata de una revista española online, la cual proporciona contenidos gratuitos sobre noticias del día tanto en inglés como en español. Preocupada por reflejar la actualidad desde una perspectiva plural y crítica, da cuenta de las más recientes tendencias promovidas por los grandes centros internacionales de exposición y debate.

@arquitecturaviva_

@el_croquis

191K SEGUIDORES

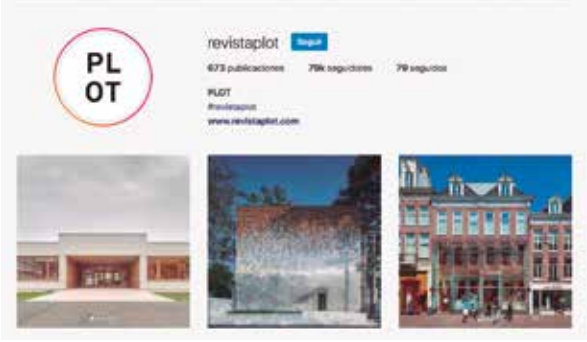
El Croquis

Revista con sede en España,que se ha convertido en un referente tanto en su país como en Latinoamérica. A pesar de no proporcionar contenido diario, es una plataforma donde se podrá encontrar desde entrevistas, reportajes y artículos técnicos. Asimismo, presenta bimestralmente proyectos y obras de mayor interés en el campo de la arquitectura.

76,7K SEGUIDORES

PLOT

PLOT se fundó a comienzos de 2010, un proyecto editorial, organizada en tres secciones, Revista, Práctica y Teoría. Destinada a arquitectos, diseñadores, estudiantes de arquitectura y todo aquel interesado en la construcción material y simbólica. Editada y diseñada en Buenos Aires.



@revistaplot

59.9K SEGUIDORES

Arquine

Publicación mexicana que data de finales de los años 90, que se ha consolidado como el medio de comunicación más diverso entre profesionales y estudiantes, ya que tiene como objetivo generar contenidos y aportar información actual sobre el sector de la arquitectura y construcción, así como de cursos, congresos, y festivales. Además tiene una gran cantidad de libros a la venta, principalmente sobre la arquitectura contemporánea de centro y sur de América.

@_arquine

LEGACY
VERTICAL LIVING

Reiventando la exclusividad,
el lujo y experiencias extraordinarias

Distrito Andares · Zapopan Jalisco
www.legacytower.mx

@LegacyTowerGdl
@legacytower
/legacytower

TRUST CAPITAL

SMA

anteus CONSTRUCTORA

INVERTI

ROCK REAL ESTATE

5 BROKERS INMOBILIARIOS #LIDERES

CBRE

Empresa especialista en consultoría, comercialización y servicios inmobiliarios que incluye gestión de proyectos; propiedad administrativa; inversiones; tasación, valoración y arrendamiento de propiedades, entre otros. La firma cuenta con conocimiento inmobiliario local y global generando información precisa sobre las condiciones y tendencias de la industria en cualquier parte del mundo. CBRE Group, Inc. registró ingresos en 2018 de $21.3 mil millones y ha sido incluida en Fortune 500 desde 2008.

NEWMARK KNIGHT FRANK

Firma experta en consultoría inmobiliaria que ofrece soluciones integrales a grandes corporaciones multinacionales e inversionistas institucionales en todo el mundo, así como a propietarios y usuarios a nivel local, regional y nacional. Analiza las necesidades y requerimientos de sus clientes con el objetivo de desarrollar un plan de apoyo acorde a sus objetivos de negocio. Con oficinas centrales en Nueva York, NKF y su socio con sede en Londres, operan más de 400 oficinas en mercados emergentes en seis continentes.

COLLIERS INTERNATIONAL

Compañía global en servicios inmobiliarios y gestión de inversiones con operaciones en 68 países, la cual proporciona asesoría y servicios expertos para aprovechar al máximo el valor de las propiedades para inversores, propietarios y ocupantes de bienes inmuebles. En 2018 sus ingresos corporativos fueron de 2.800 millones de dólares (3.300 millones de dólares si se incluye a las empresas afiliadas) y más de 26.000 millones de dólares en activos bajo gestión.

JONES LANG LASALLE

Experta en servicios de bienes raíces esta empresa global se especializa en propiedades comerciales y administración de inversiones, entre sus principales servicios se encuentra la compra, construcción, ocupación e inversión de una variedad de activos incluyendo también bienes raíces industriales, residenciales y hoteleros. JLL cuenta con unos ingresos anuales de 16.300 millones de dólares.

CUSHMAN & WAKEFIELD

Empresa de bienes raíces comerciales con una sólida base en todo el mundo, con aproximadamente 400 oficinas en 70 países. Su principal sede se encuentra en Chicago. Se ubican entre las empresas de servicios inmobiliarios comerciales más grandes con ingresos de $ 8,2 mil millones en 2018.

5 Portales web para encontrar sitios de **Coworking**

#InmobiliareRecomienda

Workfrom

Es una comunidad global en donde se pueden encontrar espacios de *coworking*, cafeterías o áreas alternativos para trabajar en más de 1,200 ciudades de todo el mundo. Además de ofrecer lugares para laborar, se pueden agregar sitios a la plataforma; de igual forma, las personas que están registradas establecen contactos con otros miembros de la comunidad.

https://workfrom.co/
Disponible en Google Play y App Store

CoWorking Spain

En este página web se podrán encontrar más de 2,200 áreas de *coworking*, centros de negocios, *business center* y oficinas compartidas en más de 189 ciudades de España. Además de que se pueden añadir inmuebles para rentar.

https://coworkingspain.es/

Breather

Es un portal web en donde se pueden encontrar espacios de reuniones y *coworking* en más de 500 lugares en 10 ciudades de todo el mundo como: Nueva York, San Francisco, Los Ángeles, Boston, Chicago, Montreal, Toronto, Ottawa y Londres. Cada uno de los sitios cuentan con pizarrones, cargadores móviles, wifi, televisores, sólo por mencionar algunos.

https://breather.com/

Loop

Es un página que ofrece a sus miembros espacios de *coworking* y de colaboración en más de 160 ubicaciones en 42 países para colaborar con personas de ideas afines. Además, muestra ofertas comerciales, así como enviar y recibir mensajes privados de otros miembros.

https://loop.space/
Disponible para Google Play y App Store

Daysk

Daysk ofrece acceso rápido a mesas y salas de reuniones en áreas de *coworking*, centros de negocios, hoteles, etc. Asimismo, ayudan a las empresas a mejorar su agilidad y sus políticas de trabajo flexible con herramientas de acceso y gestión de lugares.

https://daysk.com/es/
Disponible en Google Play y App Store

Soluciones de capital a la medida para atender sus objetivos en bienes raíces.

La red regional de contactos de MetLife Investment Management proporciona una profunda experiencia de mercado que facilita la suscripción de su crédito. Nuestro expedito proceso de aprobación, combinado con un exhaustivo proceso de “due diligence” antes del otorgamiento del crédito, buscan asegurar un proceso de riesgos menor y un proceso de cierre más sencillo.

- 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

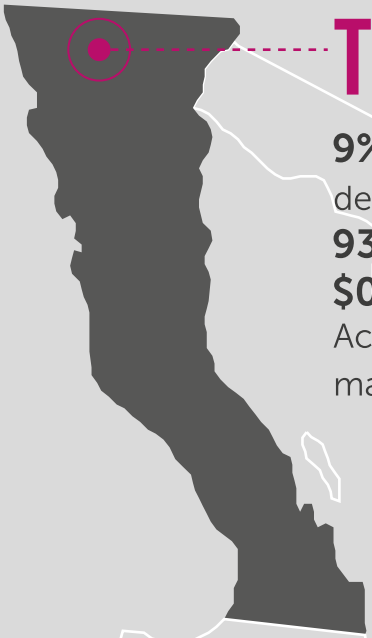
- Industrial
- Oficinas
- Centros Comerciales
- Hoteles
- Vivienda en Renta

+5255.5950.9900 | metlife.com/realestate

MetLife Investment Management

Este documento tiene únicamente fines informativos. y no constituye un anuncio de ningún servicio de asesoría en inversiones, valores o inversiones.

© 2020 MetLife Services and Solutions, LLC



TIJUANA

9% de contracción en la actividad
de construcción con respecto a cifras del **3T 2019**
936 mil p² en actividad de arrendamiento
$0.38 - $0.48 USD/p²/mes precio promedio de renta
Actualmente se encuentran en desarrollo
más de **2.3 millones de p²**

GUADALAJARA

113.8 mil m² de construcción distribuidos
geográficamente sobre los corredores:

- **46%** El Salto
- **35%** López Mateos Sur
- **19%** Zapopan Norte

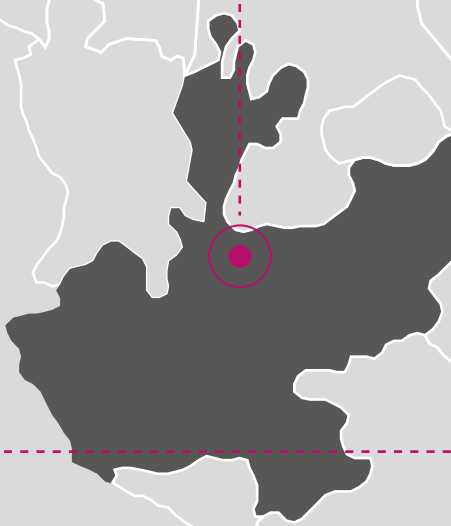
+ 86 mil m² de naves industriales **clase A**
iniciaron construcción
$4.52 USD/m²/mes precio promedio de renta
90 mil m² de absorción bruta

QUERÉTARO

4.93 millones de m²
en su inventario

- **70%** ubicado en el corredor Aeropuerto, misma zona donde se sitúa el **67%** de los proyectos que actualmente se construyen

41 mil m² absorción bruta
3.8% tasa de vacancia
176 mil m² agregados durante 2019



NUMERALIA

Presentamos algunas cifras del mercado industrial al cierre del 4T19, en las principales regiones del país.

MONTERREY

18 proyectos arrancaron construcción concentrados principalmente en:

- **53%** Apodaca
- **19%** Escobedo
- **15%** Pesquería

1.2 millones de p² sumados al inventario en su mayoría con edificios tipificados **clase A**
$0.42 USD/p²/mes - $0.35 USD/p²/mes precio promedio de renta
2.5 millones de p² de absorción bruta

CDMX

5.2% de incremento en su inventario con **559 mil m²**

- **465 mil m²** en edificaciones **clase A** en la zona denominada como CTT (Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán
- **127.7 mil m²** de ocho propiedades **clase A** que finalizaron su construcción

$5.59 USD/m²/mes en precios de renta
+490 mil m² en vacancia
83.7 mil m² de absorción neta

PUEBLA

2.2 millones de m² en inventario
83% corresponde a espacios tipificados como **clase B**
2.1 mil m² de absorción bruta proveniente de una expansión de un ocupante actual
$3.82 USD/m²/mes de precio de renta registró un ajuste a la baja

¿SON LAS **INVERSIONES FINANCIERAS** MÁS RENTABLES QUE LAS **INMOBILIARIAS?**

Por INMSA Real Estate Investments Company

Mucho se discute en el mundo de las inversiones acerca de en qué proporción distribuir el patrimonio en inversiones financieras e inmobiliarias.

Si escuchamos a los asesores financieros e inmobiliarios vemos que cada uno defiende lo que hace y sus intereses. De todas maneras, vemos que existe un mito en donde se cree que siempre las inversiones financieras son más rentables que las inmobiliarias.

Creemos que un portafolio de inversión siempre debe contener activos financieros e inmobiliarios y el porcentaje dependerá de la preferencia del inversor, su perfil de riesgo, sus objetivos, sus experiencias pasadas y quienes lo asesoran.

Pero la idea es romper con el mito que las inversiones financieras siempre generan mejores rendimientos y que las inversiones inmobiliarias solo logran rentabilidades bajas, pero seguras.

LA IDEA ES ROMPER CON EL MITO QUE LAS INVERSIONES FINANCIERAS SIEMPRE GENERAN MEJORES RENDIMIENTOS Y QUE LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS SOLO LOGRAN RENTABILIDADES BAJAS, PERO SEGURAS.

Si bien, es cierto que la inversión inmobiliaria tradicional (lo que los especialistas denominamos pasiva) deja bajos rendimientos, es importante entender que existen formas sofisticadas en donde grandes inversores logran altos rendimientos, superiores a los que se logran con activos financieros y con un nivel de riesgo muy inferior.

Veamos algunas ventajas de la inversión inmobiliaria frente a las financieras y algunos mitos que existen.

1. Precio:
En la inversión inmobiliaria se puede comprar debajo del valor de mercado, mientras que en la inversión financiera todos los inversores, desde el que invierte 1 dólar al que invierte 1000 millones, pagan las acciones y bonos al mismo valor cada día. Nadie consigue una acción de Telecom o Apple a menor precio que su cotización en la Bolsa. Pero en ciertas situaciones sí se puede comprar un inmueble a menor valor que en el mercado.

2. Correlatividad:
Las inversiones inmobiliarias suelen resistir mejor a las fuertes crisis que sufren los mercados mientras que, los activos financieros corrigen generalmente en forma importante, incluyendo fondos y acciones de empresas inmobiliarias.

3. Costo transaccional inmobiliario:
El costo transaccional inmobiliario es muy alto, nadie lo duda, pero cuando se invierte en fondos o acciones inmobiliarias ese costo ya lo tienen incorporado en sus operaciones y además, se le suman los costos transaccionales financieros.

4. Liquidez:
Sin duda, los activos financieros son más líquidos que los inmobiliarios. Pero si se opera en mercados internacionales como EEUU o España, se puede acceder a préstamos hipotecarios a tasas bajas. En tan solo 45 días, se obtiene liquidez inmediata con financiación sobre los activos en cartera. Esto es ideal cuando uno tiene una necesidad puntual y ha decidido mantener los activos y cuando se busca maximizar el rendimiento.

5. Ecuación riesgo vs. retorno:
Operando activos inmobiliarios en mercados adecuados en las fases de recuperación, donde hay gran cantidad de activos en conflicto por debajo del costo de reposición y del valor de mercado, se pueden lograr retornos sin apalancamiento superiores al 15% anual y más del 30% anual con apalancamiento moderado del 60%, con bajo riesgo de pérdida del capital. Para lograr estos retornos en activos financieros se debe estar dispuesto a operar en activos que implican alto riesgo de pérdidas de capital y elevados niveles de apalancamiento.

6. Riesgos de pronóstico:
El pronóstico de correcciones y cambios de ciclos en los mercados y activos inmobiliarios son mucho más predecibles que en los activos financieros. Mediante un tablero de control con variables macro y micro del sector, se puede predecir con bastante anticipación cuando las curvas de crecimiento empiezan a desacelerar y en cuánto tiempo puede comenzar un proceso de corrección y un cambio en las fases del ciclo. En cambio, en el sector financiero a pesar de poder vislumbrar cuando el mercado está para corregir, nunca se puede estimar cuándo, en qué medida y cuál será la causa de la corrección.

7. Afectación del tipo de cambio:
Generalmente cuando se invierte en el sector financiero y no se tiene cobertura del tipo de cambio, la exposición ante un fuerte cambio en los activos financieros es muy alta. En cambio, si bien a los activos inmobiliarios les afecta también, no tienen la misma correlación.

8. Riesgo Mercado:
Cuando el mercado financiero entra en crisis, generalmente afecta a todos los mercados. En cambio, en el inmobiliario el efecto generalmente está localizado en donde se manifiesta la corrección. Un ejemplo de esto es el mercado inmobiliario Argentino que en la crisis del 2008 no se vio mermado.

9. Pronóstico en los rendimientos proyectados:
Generalmente las proyecciones de los rendimientos de los activos inmobiliarios suelen ser más ciertas que la de los activos financieros de renta variable y con un nivel de riesgo muy bajo y muchas veces con rendimientos superiores.

10. Diversificación:
Al igual que la inversión financiera en donde se puede invertir en distintos mercados y sectores industriales, en el sector inmobiliarios pasa lo mismo. También se puede invertir conformando portafolios de distintos tipos y clases de activos en diferentes mercados.

Ahora repasemos un poco las estadísticas. Credit Suisse ha publicado un estudio en donde muestra que desde el año de 1900 a 2016 la renta variable (acciones) tuvo un rendimiento del 5.1% anual, mientras que los bonos soberanos un 1.8% y los Bonos del Tesoro 0.8%, además la inflación anual durante ese periodo fue del 2.9 por ciento.

El estudio también indica que en una mirada de mediano plazo que incluye el período 2000 al 2016, las acciones (renta variable) tan solo rindieron 1.9% anual frente a un 4.8% anual que rindieron en promedio los bonos soberanos. También sobran los ejemplos de las debacles financieras que se vivieron durante los últimos 100 años y que dejaron en la ruina a muchos inversores, especialmente a los que tomaron deuda para comprar acciones.

Asimismo, otro estudio revela que aquellos inversores que adoptaron una estrategia activa, es decir comprar y vender en los momentos 'más convenientes' durante los últimos 40 años, tampoco pudieron superar el rendimiento generado por el mercado mediante la estrategia pasiva (mantener los activos en cartera).

Mientras que si miramos lo que pasó en el sector inmobiliario, según un estudio revelado de JP Morgan, vemos que se adoptó una estrategia pasiva desde 1900 a 2012, y la apreciación promedio anual fue de tan solo 3.1% frente al 3% anual de inflación.

CREDIT SUISSE HA PUBLICADO UN ESTUDIO EN DONDE MUESTRA QUE DESDE EL AÑO 1900 A 2016 LA RENTA VARIABLE (ACCIONES) TUVO UN RENDIMIENTO DEL 5.1% ANUAL, MIENTRAS QUE LOS BONOS SOBERANOS UN 1.8% Y LOS BONOS DEL TESORO 0.8%, ADEMÁS LA INFLACIÓN ANUAL DURANTE ESE PERIODO FUE DEL 2.9 POR CIENTO.

Mariano Capellino, CEO de INMSA

En cambio con una estrategia activa, es decir aprovechando las fases de recuperación y expansión de los ciclos inmobiliarios en distintos mercados, vemos que tan solo la apreciación supera los dos dígitos. Ejemplos recientes sobran: Argentina de 2003 a 2008 y Estados Unidos de 2009 a 2014. A esto, pueden sumarse los ingresos por alquileres más el descuento al momento de la compra frente al valor de mercado, si se cuenta con ese conocimiento.

Si pensaba que no era tan beneficioso invertir en inmuebles, puede cambiar de opinión. Pero claro, todo esto funciona si el inversor deja de lado al enemigo número uno de las inversiones inmobiliarias: comprar y dejarlos en cartera para siempre. Aunque eso parezca seguro, posiblemente no sea un negocio. Sólo lo es cuando se hace una gestión activa. De esa forma, los grandes inversores logran altos rendimientos, superiores a los que se hacen con activos financieros y con un nivel de riesgo muy inferior. Ése es finalmente el negocio.

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

INNOVACIÓN EN INVERSIONES, ROMPIENDO FRONTERAS

Por Jordi Greenham CEO & CoFounder Homie.mx

Para hablar de inversión y diversificación hay que tomar en cuenta dos grandes tendencias; primero tenemos a los que se inclinan por el modelo tradicional y por el cual la mayoría de los interesados apuestan; sin embargo, tanto la evolución social y monetaria han roto barreras; ahora encontramos una segunda opción; podemos apoyar diversos proyectos con gran escalabilidad y futuro en diversas latitudes gracias a la tecnología.

Prácticamente la innovación y disrupción han contribuido en demasía para dar ese gran paso, que; paulatinamente o abruptamente demanda la sociedad. Es necesario recordar que anteriormente contábamos con distintos medios de inversión sumamente tradicionales, como lo son inversiones en bolsa de valores o, aún más cuadrados, como una franquicia, 'tiendita' o lavandería, etc. En el 2020 y desde hace algunos años; experimentamos un cambio radical, altamente atractivo para la nueva generación, sin importar el grueso del capital disponible: la inversión en criptomonedas ha ido ganando un terreno importante.

Considero que, anteriormente una de las grandes limitantes para inmiscuirse en el mundo inversionista era la geografía; limitaba en exceso el poder aventurarse en ese nicho; por ello la mayoría de operaciones se realizaban en el país de origen, se adquiría un paquete de acciones de empresas de alguna industria o de diferentes y se ponía en juego el capital, o bien, colocaban todo el riesgo en una sola compañía. La tecnología tomó un papel importantísimo para conectar personas, disminuir distancias y generar dividendos.

Desde mi punto de vista; la evolución que presentaron las franquicias fue la aparición de los *MarketPlaces*; la adaptación tecnológica y accesibilidad en todo el orbe potencia en magnitudes inimaginables en cualquier negocio, todos deben apostar a tener este tipo de alternativas para así lograr escalar de mejor manera cada negocio.

Anteriormente una de las grandes limitantes para inmiscuirse en el mundo inversionista era la geografía; limitaba en exceso el poder aventurarse en ese nicho; por ello la mayoría de operaciones se realizaban en el país de origen.

La evolución que presentaron las franquicias fue la aparición de los *MarketPlaces;* la adaptación tecnológica y accesibilidad en todo el orbe potencia en magnitudes inimaginables en cualquier negocio

La transición de modelos de inversión tradiciones a innovadores o disruptivos ha sido un proceso complejo; sobre todo por todas las regulaciones que debe hacer el legislativo, además de las instituciones financieras. Se tuvo que generar una cultura y sembrar conocimiento en todas las autoridades correspondientes para que se lograra el mejor entendimiento de las necesidades que inversionistas, emprendedores y sociedad demandaban. La adaptabilidad tecnológica no se da al ritmo que se imaginaba.

Se han dado pocos pasos, pero eso no descarta que se den con firmeza; estoy seguro que falta bastante camino por recorrer en términos legislativos, pero considero que el verdadero reto se encuentra en el dinamismo, agilidad, adaptabilidad y entendimiento que puedan presentar nuestros representantes gubernamentales para así lograr legislar acorde al tiempo disruptivo que vivimos. Además, entender la nueva visión de mercado que van teniendo nuestros consumidores; nos obliga a ofrecerles un producto satisfactorio. Hay que adelantarnos al tiempo que vivimos y pensar en las siguientes dos generaciones económicamente activas.

Una de las grandes ventajas que nos trae la innovación a todos los inversores es el poder minimizar al máximo el riesgo; el cuidado de tus recursos es fundamental y contar con certeza es esencial para generar niveles de control en cada modelo de negocio y por supuesto una prevención ante fraudes.

Es cierto que hoy en día tenemos una oferta interesante en cuanto a modelos de inversión, desde las criptomonedas, préstamos P2P y el *crowdfunding,* todas estas nuevas herramientas se apalancan de la tecnología. Mientras el mundo siga migrando a lo digital observaremos más modelos que se adaptan y por ende con una accesibilidad importante para cualquier persona.

La innovación en este tipo de instrumentos puede ser un arma de doble filo, como emprendedor e inversionista puedo aconsejarte que el activo que desees poner en juego, ya sea en capital de riesgo o no, debe ser un monto que no ponga en peligro tu capacidad económica y sea un flujo que no temas perder, ya que puede ser un escenario posible. La generación a la que pertenecemos, al contar con un sinfín de facilidades, no dimensionamos lo fugaz que puede ser una acción de este tipo.

Hablando específicamente del sector de Real Estate e innovación para realizar una inversión, observo que, seguimos encontrando los medios o métodos tradicionales, es decir, adquirir un inmueble y ponerlo en renta, tener pocas garantía y certeza de tu inquilino, esto si lo haces de la manera en la que se acostumbraba. Hablar de un arrendamiento inseguro es cosa del pasado, ahora con la disrupción que poco a poco ilumina el panorama de la industria, podemos decir que es cosa del pasado. Ahora bien, para invertir en bienes raíces no necesariamente tienes que comprar la totalidad de una propiedad.

Una de las grandes ventajas que nos trae la innovación a todos los inversores es el poder minimizar al máximo el riesgo; el cuidado de tus recursos es fundamental y contar con certeza es esencial para generar niveles de control en cada modelo de negocio y por supuesto una prevención ante fraudes.

El crowdfunding se ha convertido en una alternativa sumamente interesante en la industria inmobiliaria. Adquirir un porcentaje de un desarrollo y no tener que desembolsar grandes cantidades de dinero ha resultado muy atractivo.

El *crowdfundig* se ha convertido en una alternativa sumamente interesante en la industria inmobiliaria. Adquirir un porcentaje de un desarrollo y no tener que desembolsar grandes cantidades de dinero ha resultado muy atractivo. Conservas tu liquidez, obtienes rendimientos y aportas, sin riesgo, lo que tu decidas. Es un claro ejemplo de la apertura que van teniendo los mercados y adaptabilidad a una nueva fuente de generar recursos.

Considero que la constante revolución tecnológica que vivimos cae en la normalidad; tenemos muchas áreas de oportunidad, muchas industrias que transformar y adaptarlas al tiempo que vivimos. Así como los bienes raíces, hay un sinfín de sectores disponibles para generar disrupción. Facilitar los procesos, adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes es primordial para tener un producto que llame la atención.

Un ejemplo claro lo encontramos en los distintos modelos de inversión, pasamos de papel a monetización digital, se cambió de presencial en la misma geografía a realizar todo tipo de operaciones en cualquier latitud o de comprar la totalidad de un inmueble a tan solo adquirir un porcentaje del desarrollo inmobiliario.

Las opciones que tenemos son infinitas, hay que encontrar la manera de optimizar y hacer que la tecnología se inclusiva y adaptable a todas las industrias. Por ende; la oportunidad que se genera al crear nuevos productos representa una posibilidad latente de inversión. El mundo es altamente competitivo, hay que ser visionarios, adelantarse y saber cuándo es oportuno retirarte o en el mejor de los escenarios, aumentar una apuesta.

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

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
Ene 2019 - Dic 2019
MEX

VISIÓN GENERAL DEL MERCADO RESIDENCIAL EN LATINOAMÉRICA 3Q2019

Por Tinsa

En cada país TINSA cuenta con un importante conocimiento como experto dentro del mercado inmobiliario, producto de la relación de confianza, experiencia y buen servicio que mantiene con sus clientes.

El presente reporte es un recopilado con la información que se recaba en la región de Latinoamérica, dicha información se obtuvo del Informe de Coyuntura Inmobiliaria (INCOIN) que se realiza en las capitales (zonas metropolitanas) de los siguientes países: Chile, Colombia, México y Perú.

STOCK DISPONIBLE A LA VENTA 3T2019

Al cierre del 3T2019, la región analizada reportó **136,016 unidades disponibles.**

88% Proyectos Deptos.

12% Proyectos Casas

Stock actual

	58%	42%
	97%	3%
	99%	1%
	84%	16%

MÉXICO (ZMCDMX)

	$	Precio/m²	Area (m²)	Meses en Inv.	# de Proyectos
	USD	$644.4	85	34	180
	USD	$2,373.1	89	17	1,510

COLOMBIA (BOGOTÁ)

	$	Precio/m²	Area (m²)	Meses en Inv.	# de Proyectos
	USD	$1,113.6	149	5	27
	USD	$1,110.7	63	3	531

PERÚ (LIMA)

	$	Precio/m²	Area (m²)	Meses en Inv.	# de Proyectos
	USD	$990.7	160	4	16
	USD	$1,661.3	96	10	828

CHILE (SANTIAGO)

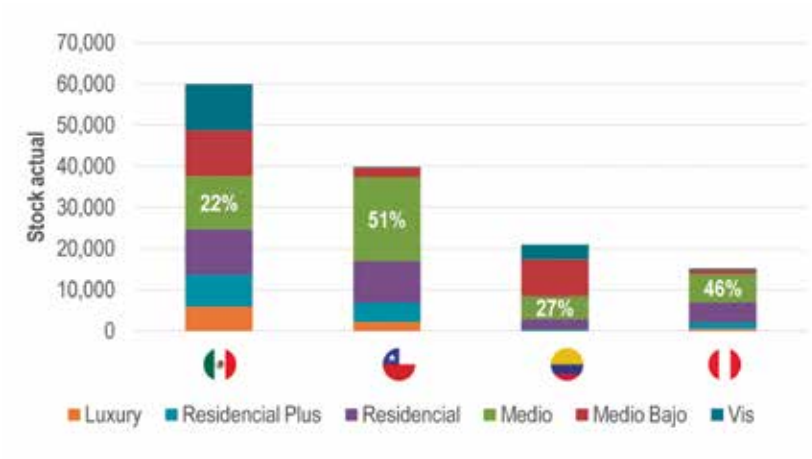
	$	Precio/m²	Area (m²)	Meses en Inv.	# de Proyectos
	USD	$1,524.8	99	8	282
	USD	$1,994.4	62	10	680

REGIÓN LATAM

	$	Precio/m²	Area (m²)	Meses en Inv.	# de Proyectos
	USD	$854.4	91	19	505
	USD	$1,782.5	74	8	3,549

España . Argentina . Chile . Colombia . Ecuador . Holanda . Marruecos . México . Perú . Portugal . Bélgica . Italia . Alemania

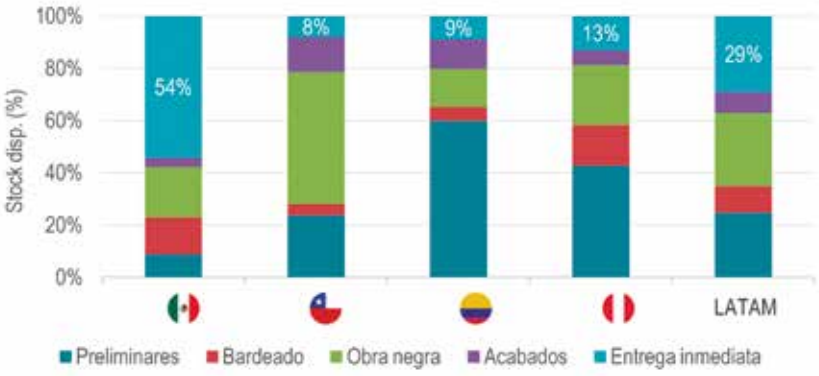
Los segmentos Vis, Medio y Medio Bajo concentran el 62% del stock, los segmentos Residencial y Residencial Plus el 31% y el segmento Luxury el 6%. En Chile y Perú el segmento Medio concentra el 51% y 46%, respectivamente.



El stock disponible se concentra en el segmento Medio de vivienda, con el 34% del inventario actual

AVANCE DE OBRA DE LOS PROYECTOS (STOCK ACTUAL)

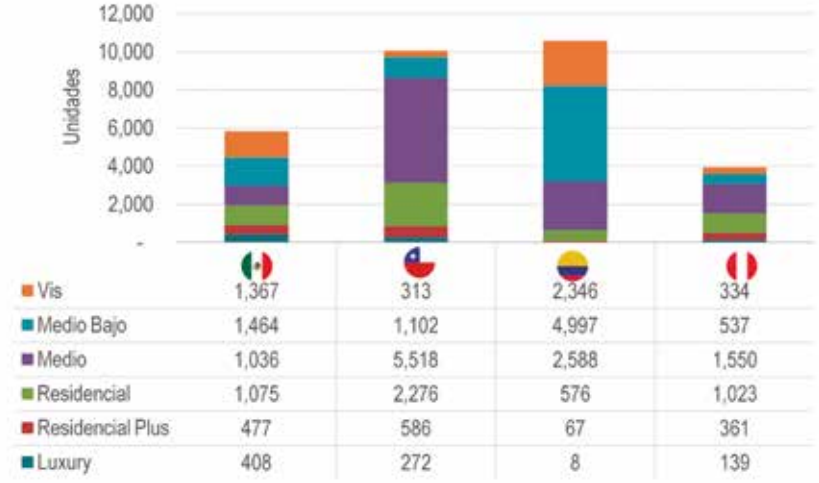
En general en la región, el 25% del inventario actual está en Preliminares, 10% en Bardeado, 28% en Obra Negra, 8% Acabados y 29% en Entrega Inmediata.



En México el 54% de los proyectos se encuentran en fase de Entrega Inmediata

VENTAS AL 2T2019

Las capitales de Chile y Colombia reportan el 68% y 72% de sus unidades vendidas en el segmento Medio y Medio Bajo; en México el 34% de las unidades vendidas corresponden a los segmentos Residencial, Residencial Plus y Luxury.



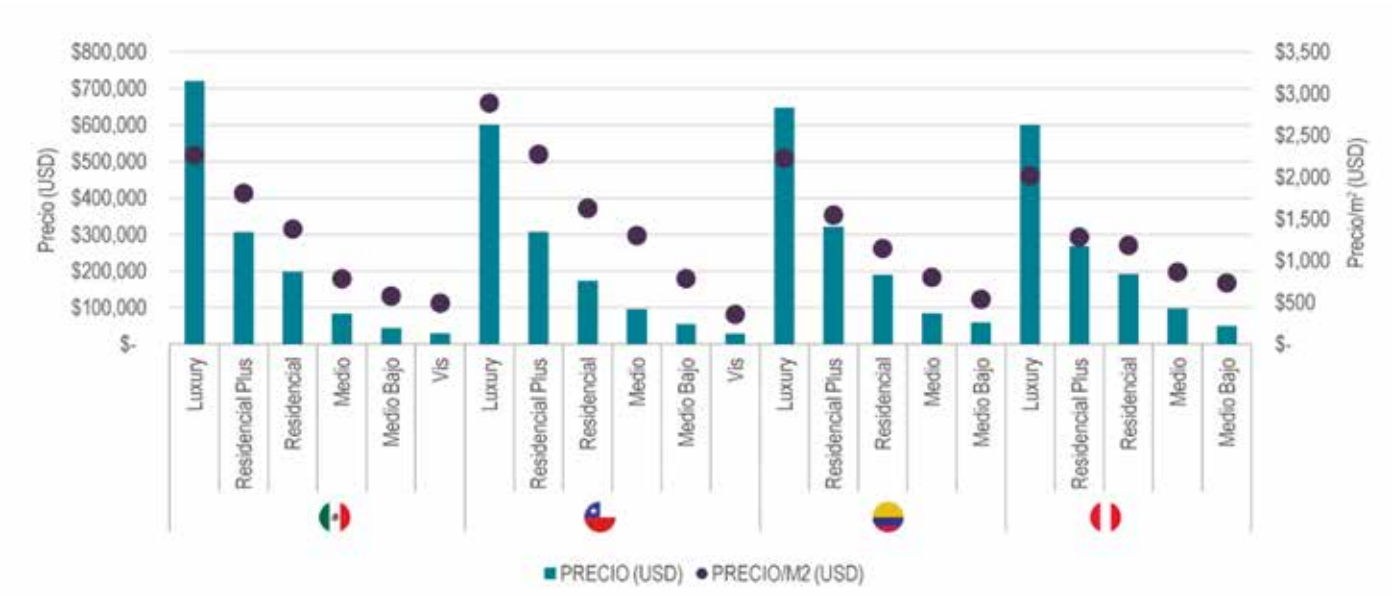
Vis	1,367	313	2,346	334
Medio Bajo	1,464	1,102	4,997	537
Medio	1,036	5,518	2,588	1,550
Residencial	1,075	2,276	576	1,023
Residencial Plus	477	586	67	361
Luxury	408	272	8	139

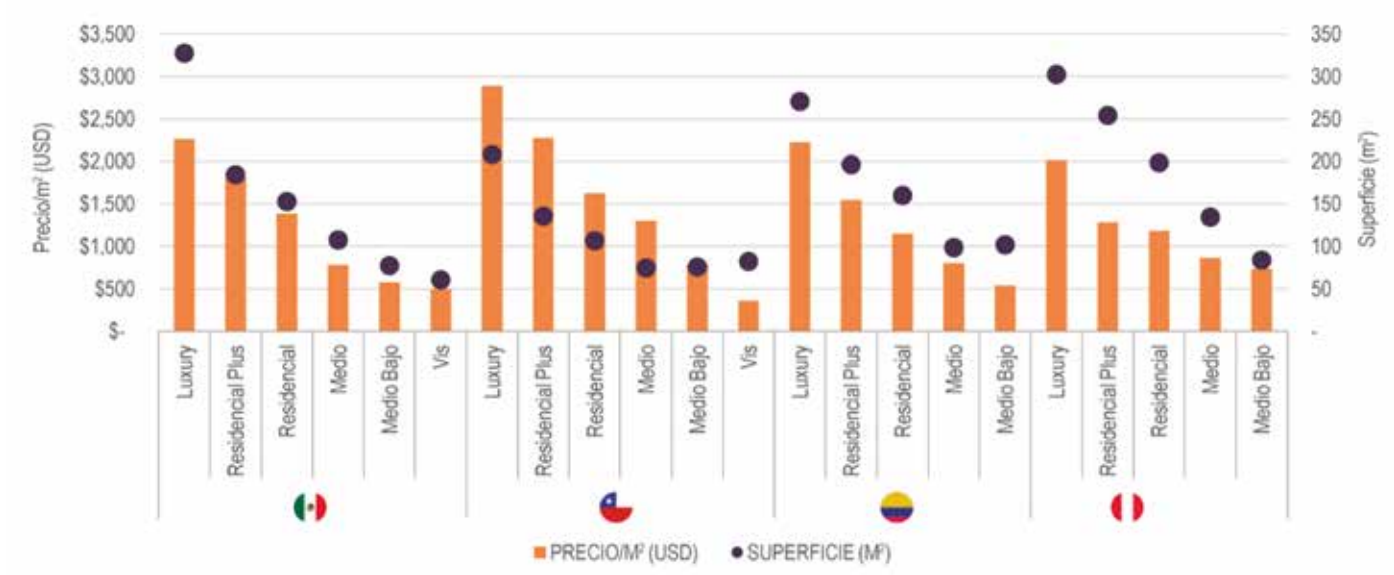
Durante el periodo del 2T2019 al 3T2019 se absorbieron 30,418 unidades (+2.9% Trim.)

CARACTERÍSTICAS DE LAS CASAS Y VALORES POR SEGMENTOS

En el segmento Luxury, en los conjuntos de Casas, el valor m^2 más elevado se reporta en la capital de Chile con USD $2,888 por metro cuadrado; el más accesible se localiza en Perú con USD $2,016 por metro cuadrado. Si hablamos de superficie habitable, las casas más grandes del segmento Luxury las localizamos en México con una superficie promedio de 328 m^2, mientras que Chile presenta la superficie más pequeña, con 208 m^2 para este mismo segmento.

El precio promedio de venta de una VIVIENDA HORIZONTAL en la región analizada es de USD $89,972,
con un valor por metro cuadrado de USD $854.4 y una superficie habitable de 91 m^2.



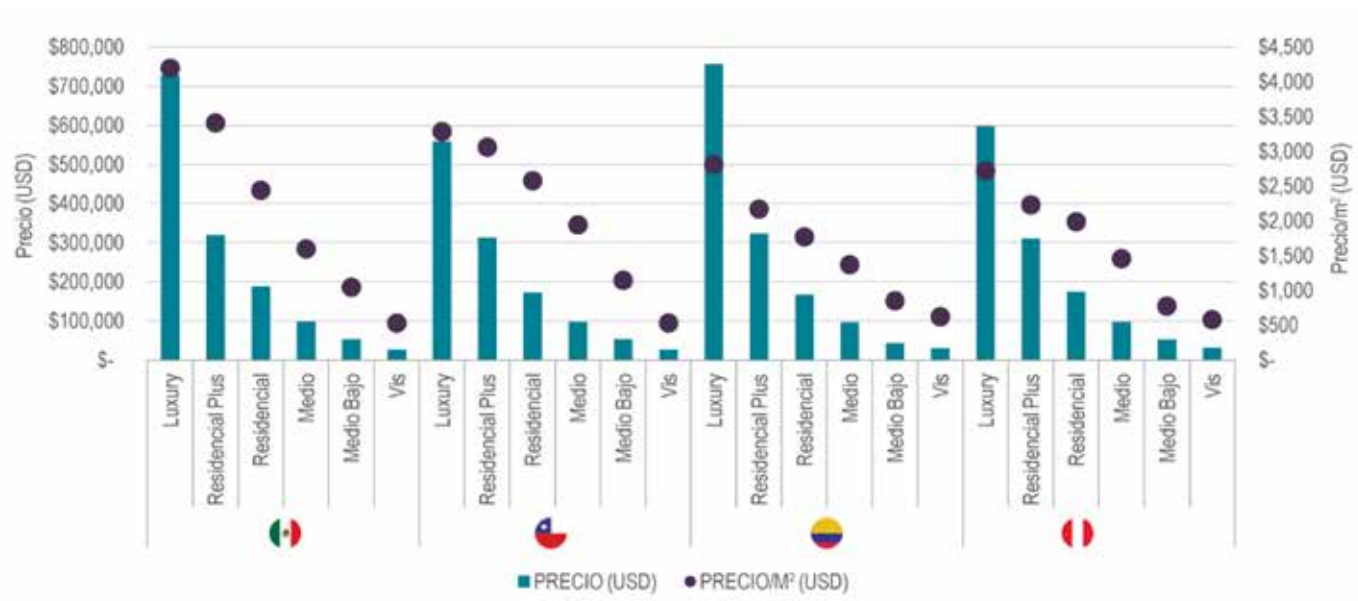


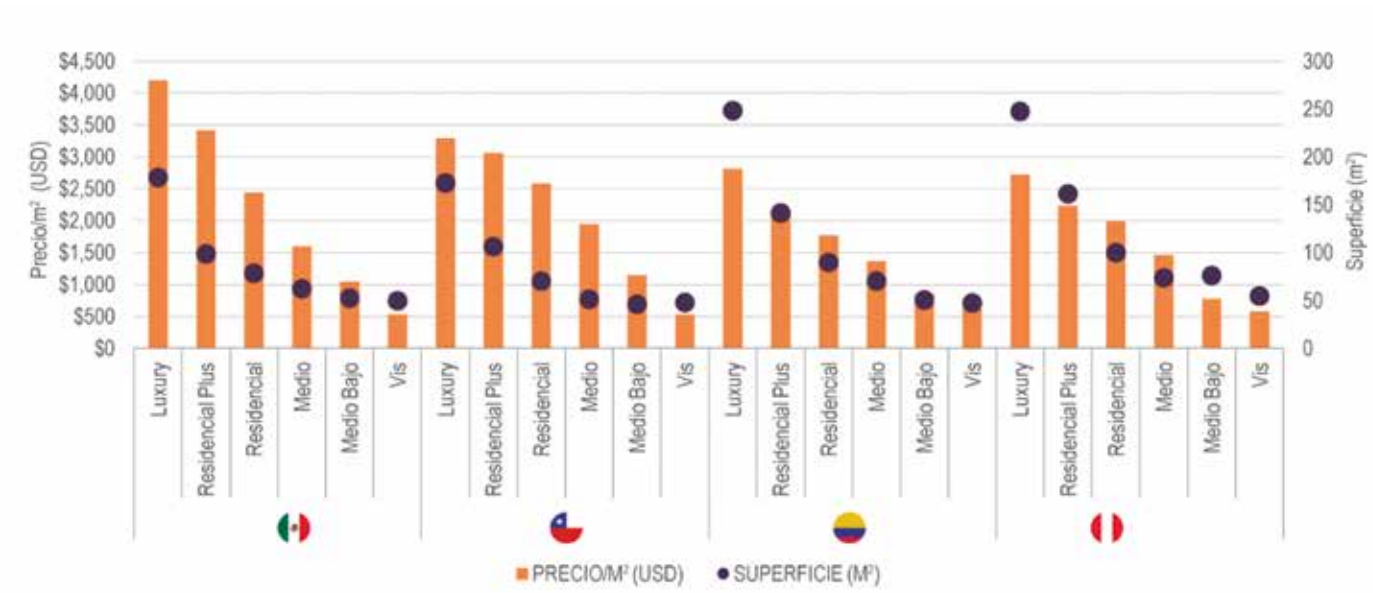
CARACTERÍSTICAS DE LOS DEPARTAMENTOS Y VALORES POR SEGMENTOS

Los proyectos de departamentos en el segmento Luxury con el precio más elevado se localizan en la capital de Colombia con un promedio de USD $756,010 y un valor m^2 de USD $2,812, mientras que el precio m^2 más elevado se encuentra en la Ciudad de México con USD $4,198. Los más accesibles se localizan en Santiago con un precio promedio de USD $559,175 y un valor m2 de USD $3,285.

Las superficies habitables más grandes se localizan en la capital de Colombia con 248 m^2 y las más pequeñas en Santiago con 173 m^2 dentro de este mismo segmento.

Para los departamentos el precio de venta promedio es de USD $151,001, con un valor por metro cuadrado de USD $1,782.5 y una superficie habitable de 74.5 m^2.





RESUMEN TRIMESTRAL (2T19 VS. 3T19)

	TRIMESTRE					LATAM
# DE PROYECTOS	2T2019	1,645	975	609	862	4,091
	3T2019	1,690	962	558	844	4,054
	VAR. TRIM (%)	2.7%	-1.3%	-8.4%	-2.1%	-0.9%
STOCK ACTUAL	2T2019	60,596	38,266	22,947	16,124	137,933
	3T2019	59,997	39,810	21,000	15,209	136,016
	VAR. TRIM (%)	VAR. TRIM (%)	4.0%	-8.5%	-5.7%	-1.4%
VENTAS	2T2019	5,571	10,505	9,628	3,856	29,560
	3T2019	5,826	10,067	10,582	3,944	30,418
	VAR. TRIM (%)	4.6%	-4.2%	9.9%	2.3%	2.9%
SUPERFICIE HABITABLE (M²)	2T2019	87	66	64	96	76
	3T2019	88	67	65	97	77
	VAR. TRIM (%)	0.4%	1.5%	1.3%	1.2%	1.8%
PRECIO (USD)	2T2019	$175,407	$143,257	$78,647	$152,697	$144,949
	3T2019	$179,758	$136,566	$81,302	$153,878	$140,000
	VAR. TRIM (%)	2.5%	-4.7%	3.4%	0.8%	-3.4%
PRECIO/M² (USD)	2T2019	$1,682	$2,048	$1,081	$1,639	$1,724
	3T2019	$1,731	$1,927	$1,111	$1,645	$1,615
	VAR. TRIM (%)	2.9%	-5.9%	2.7%	0.3%	-6.3%
MESES. INV.	2T2019	21.1	9.1	3.4	10.0	9.4
	3T2019	21.6	9.8	3.0	9.7	8.9
	VAR. TRIM (%)	2.6%	7.4%	-9.5%	-2.4%	-5.7%
VELOCIDAD DE VENTAS (%)	2T2019	2.1%	3.7%	6.5%	3.3%	3.7%
	3T2019	2.0%	3.8%	6.9%	3.3%	3.9%
	VAR. TRIM (%)	-0.1%	0.1%	0.4%	-	0.2%

Tasa Prom . De Interés Hipotecario*	10.58 % ANUAL	2.60 % ANUAL	10.65 % ANUAL	7.23 % ANUAL
Salario medio anual familiar (USD)	USD$20,626	USD$15,096	USD$12,956	USD$13,720
Relación años salario medio/Valor promedio de vivienda	9 Años	9 Años	6 Años	11 Años

SEGMENTOS ECONÓMICOS CONSIDERADOS PARA ESTE REPORTE

	T.C.		19.3885		3,419.90		795.603		3.37403	
2019	USD		Peso Mexicano		Peso Colombiano		Peso Chileno		Sol Peruano	
Segmentos LATAM	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max	Min	Max
Luxury	USD$ 400,001		$ 7,467,561		$ 1,156,172,001		$ 254,886,801		S/. 1,308,029	
Residencial Plus	USD$250,001	USD$400,000	$ 4,667,226	$ 7,467,560	$ 722,607,501	$ 1,156,172,000	$ 159,304,251	$ 254,886,800	S/. 817,519	S/. 1,308,028
Residencial	USD$130,001	USD$250,000	$ 2,426,958	$ 4,667,225	$ 375,755,901	$ 722,607,500	$ 82,838,211	$ 159,304,250	S/. 425,110	S/. 817,518
Medio	USD$65,001	USD$130,000	$ 1,213,480	$ 2,426,957	$ 187,877,951	$ 375,755,900	$ 41,419,106	$ 82,838,210	S/. 212,556	S/. 425,109
Medio bajo	USD$35,001	USD$65,000	$ 653,413	$ 1,213,479	$ 101,165,051	$ 187,877,950	$ 22,302,596	$ 41,419,105	S/. 114,453	S/. 212,555
Vis		USD$35,000		$ 653,412		$ 101,165,050		$ 22,302,595		S/. 114,452

El tipo de cambio utilizado en este reporte fue el del día 21 de Noviembre de 2019.
Fuente: XE Corporation http://www.xe.com

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

Newmark Knight Frank

DIAGONAL

CHAR QUIT ECTOS

CORPORATIVO **DIAGONAL**

"Edificio clase A+ ubicado al norte de la CDMX, en la alcaldía de Azcapotzalco. Es un edificio de usos mixtos con centro comercial y oficinas corporativas"

"**Corporativo Diagonal** es un edificio con una de las máximas eficiencias arquitectónicas en la Ciudad de México."

- Tiene un total de **15 niveles**, de los cuales 8 son de oficinas.
- **28,500 m²** disponibles.
- Plantas tipo de **3,600 m²**.
- Certificación LEED Gold.
- Rodeado de transporte público.

5980-2000 / diagonal@ngkf.com.mx

VIVIENDA ASEQUIBLE EN LA CDMX

Doce nuevos corredores inmobiliarios

Por Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com

Para garantizar la vivienda digna en la Ciudad de México, el gobierno capitalino dio a conocer a finales de 2019, el Programa Especial de Regeneración Urbana y Vivienda Incluyente, cuyo modelo promete la redensificación de la ciudad a largo plazo, a través de la construcción de 12 corredores urbanos.

Mediante un trabajo en conjunto con los desarrolladores, el gobierno local espera edificar entre 7,500 y 10 mil viviendas en los próximos cinco años, con una inversión estimada de 23,000 millones de pesos, donde al menos el 30% de los inmuebles serán vivienda asequible, con precios desde 450 mil a 1 millón 120 mil pesos.

Con el objetivo de acercar a los trabajadores a sus centros de trabajo, los 12 corredores de desarrollo estarán situados cerca de los polos de oficinas/corporativos y en general en zonas con infraestructura y servicios, por lo que la adquisición de dichas viviendas significa una oportunidad aún mayor a la que actualmente se ofrece.

Corredores

- Centros Histórico
- Eje Central
- Pino Suárez- Tlalpan
- Avenida Hidalgo - México Tacuba
- Ferrocarriles Nacionales - Xochimanca
- Reforma Norte
- Chapultepec
- Insurgentes Norte
- Atlampa
- Vallejo I
- SAC Tacubaya
- Zona Rosa

De acuerdo con información publicada por el gobierno de la Ciudad de México, las zonas de los corredores se caracterizan por equipamiento urbano, factibilidad hidráulica y servicios de transporte público masivo. No obstante, son áreas que actualmente se encuentran subutilizadas (en promedio en un 50% de su potencial) y con deterioro del tejido social urbano, por ello se busca la regeneración urbana. "Hoy estamos generando un nuevo modelo, que [...] implica redensificación, pero con un pequeño detalle: conservando los usos de suelo" explicó Claudia Sheinbaum, Jefa de Gobierno de la CDMX, en la presentación del programa.

Las unidades habitacionales serán departamentos con un mínimo de 45 metros cuadrados, con una, dos o hasta tres recámaras. Donde al menos el 40% deben tener un costo máximo de 760,410 pesos; el 20% podrán costar un 1 millón 124,392 pesos; y el resto deberán venderse en un máximo de 580 mil pesos. Además, se tienen que desarrollar de manera ordenada y sustentable, ya sea por empresas desarrolladoras de vivienda, cooperativas de vivienda, organismos nacionales y sociales de vivienda, invi y servimet.

En este sentido, el director general de Planeación de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Ciudad de México (Seduvi), Pablo Benlliure Bilbao, informó que los desarrolladores privados y sociales de vivienda que estén interesados en participar en el programa, deberán registrarse y presentar proyectos que cumplan con los criterios: sociales, de sustentabilidad, desarrollo urbano, movilidad, gestión de riesgo, de patrimonio cultural urbano, arquitectónico y técnico.

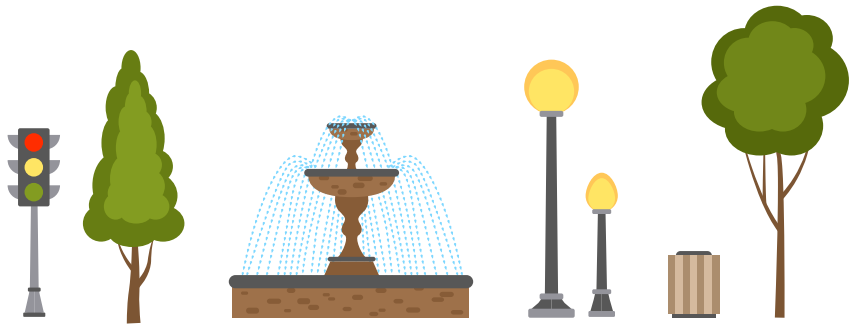
Criterios de construcción para la vivienda asequible

Desarrollo social:

Producir y/o comercializar un mínimo de 30% del total de las viviendas como vivienda incluyente. Distribuidas de la siguiente forma:

- 40% del total con un precio máximo de 8,581 UMAs por vivienda y 171.62 UMAs por metro cuadrado habitable.
- 17% de viviendas con un precio máximo de 13,308 UMAs y 221.72 UMAs por metro cuadrado habitable.
- El porcentaje restante no podrá comercializarse a un precio superior a las 6,865 UMAs y 171.62 UMAs por metro cuadrado habitable.

En todos los casos el precio máximo ponderado del metro cuadrado habitable no podrá ser superior a 188 UMAs.



Sustentabilidad:

Contar con las ecotecnias y ecotecnologías siguientes: Inodoros y regaderas de bajo consumo de agua; llaves ahorradoras de agua en cocina y baños; válvulas de seccionamiento/paso; sistema alternativo de captación, almacenamiento y aprovechamiento del agua pluvial (en usos que no requieren la calidad potable), así como un tanque con capacidad para lluvia extraordinaria; lámparas de tipo LED en áreas comunes y privativas; zonas especiales para la separación de basura; sembrado de árboles adecuados en las áreas libres dentro del predio y en la banqueta, y azoteas verdes o con huertas.

Hidráulicos: Trampa de retención de grasas y aceites obligatoria para desechar aguas residuales con contenido considerable de grasas o la combinación de sus derivados en edificaciones que incluyan la instalación de restaurantes; cisternas de almacenamiento de agua potable y pluvial tratada; instalación de una toma por predio e instalar aparatos medidores en cualquier tipo de toma; y sistema de redes separadas de agua potable, residual, pluvial y pluvial tratada.

Queremos Apoyarte
www.sika.com.mx
01800 123 7452

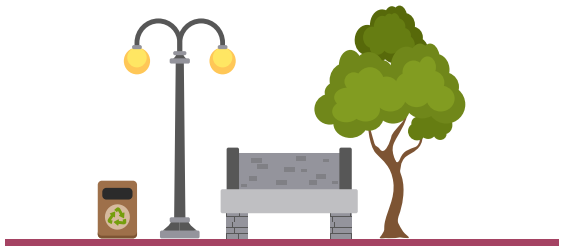
CONSTRUYENDO CONFIANZA

Desarrollo urbano:

Se aplicarán los usos de suelo y la intensidad de construcción establecida en las normas vigentes, incluyendo las normas generales de ordenación y de vialidad, de los Programas Delegacionales de Desarrollo Urbano y/o los Programas Parciales de Desarrollo Urbano.

No aplicarán polígonos de actuación, ni transferencias de potencialidad con excepción de aquellos que provengan de predios catalogados en los perímetros A y B del Centro Histórico.

Los proyectos podrán integrarse por más de un predio, siempre y cuando la integración permita cumplir con todos los criterios de elegibilidad señalados.



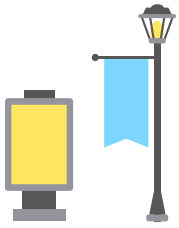
Mediante un trabajo en conjunto con los desarrolladores, el gobierno local espera edificar entre 7,500 y 10 mil viviendas en los próximos cinco años, con una inversión estimada de 23,000 millones de pesos

Movilidad:

La cantidad máxima permitida de cajones de estacionamiento será de 1 por vivienda no considerada como incluyente. No se podrán adquirir derechos de construcción de cajones de estacionamiento adicionales.

Las edificaciones podrán construirse sin la obligación de contar con cajones para vehículos motorizados. Asimismo, se deberá contribuir a la mejora del transporte público a través de las mitigaciones indicadas en el Dictamen de Impacto Urbano en el contexto zonal cuando se trate de proyectos de más de 10,000 m2 de construcción.

Por cada 20 viviendas se deberá contar con 1 cajón de estacionamiento para uso exclusivo de personas con discapacidad; 1 cajón de bicicleta por cada 4 viviendas y las preparaciones requeridas para la carga de vehículos eléctricos o híbridos. Se podrán considerar cajones adicionales de estacionamiento, únicamente, cuando se destinen para vehículos eléctricos de uso compartido.



Gestión de riesgo:

Se deberá contar con una capacitación técnica para el personal en materia riesgos y protección civil, durante la etapa de construcción.

Arquitectónicos y técnicos:

El 40% del total de viviendas de tipo incluyente deberá ser de dos recamaras. El resto de las viviendas incluyentes se recomienda se ajusten a los porcentajes del número de integrantes por hogar. El promedio ponderado de la superficie habitable de todos los tipos que se propongan no deberá ser inferior a 45 m2.

Las dimensiones mínimas de las viviendas y las condiciones de iluminación y ventilación deberán cumplir con lo establecido por el Reglamento de Construcciones del Distrito Federal y sus Normas Técnicas Complementarias. Las viviendas deberán contar con los servicios mínimos que garanticen la habitabilidad; además de acabados que protejan todos los elementos arquitectónicos.

Además el promovente para la vivienda incluyente deberá demostrar la experiencia de haber construido, al menos, cincuenta viviendas en la Ciudad de México.

Patrimonio cultural urbano:

Todos los proyectos en Área de Conservación Patrimonial deberán cumplir con lo establecido en la Norma de Actuación 4 (Referente a las Áreas de Conservación Patrimonial) y contar con los Vistos Buenos, dependiendo del caso, del Instituto Nacional de Antropología e Historia, Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura y Patrimonio Cultural de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Ciudad de México.

Se estima que habrá disponible 800 predios que podrá comprar la industria inmobiliaria con facilidades administrativas y beneficios fiscales, la única restricción es que se construya vivienda incluyente.

Las viviendas se podrán adquirir de forma individual, en copropiedad o en cooperativa, usando créditos hipotecarios, tanto de bancos como de instituciones públicas, tales como el Infonavit o el FOVISSSTE. Los créditos no podrán ser liquidados o traspasados en cinco años. El enganche máximo será de 15% del crédito. También podrá ser pagado de contado, siempre y cuando, antes sea presentado un estudio socioeconómico.

Los interesados en uno de estos inmuebles tendrán que cumplir con dos requisitos:

1. Constituir un hogar de uno o más integrantes con ingresos de 7 mil a 30 mil pesos mensuales.

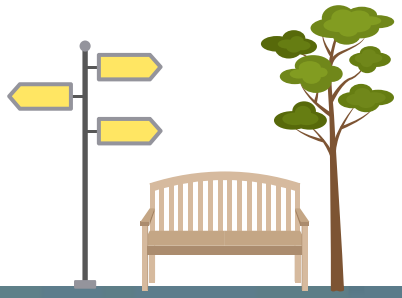
2. No ser propietario de otra vivienda.

El gobierno capitalino aún está en proceso de habilitar el sitio web de registro para el programa, que estará a cargo de la Dirección General de Planeación de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (Seduvi). En donde se podrá consultar los desarrollos que se vayan autorizando.

Cabe mencionar que para evitar abusos y prácticas clientelares, el gobierno ha implementado ciertas restricciones, por lo que los procesos de registro de participantes y la asignación de las futuras viviendas solo se podrán realizar a través del portal electrónico.

Asimismo, a partir de que una vivienda sea adquirida su precio no podrá cambiar en los próximos cinco años, esto con el fin de evitar que las viviendas sean compradas y re-vendidas de inmediato con un precio más alto, por lo que el inmueble quedará registrado como vivienda incluyente en las escrituras del Registro Público de la Propiedad.

Si los desarrolladores, propietarios, directores responsables de obra (DRO) o beneficiarios buscan beneficiarse del programa sin cumplir las condiciones correspondientes, se corre el riesgo de tener consecuencias de acuerdo con el Código Penal local.



FEBRERO 12
CANCUN CONVENTION CENTER

A.M.P.I.
CANCÚN

QUINTANA ROO TOURISM INVESTMENT SUMMIT 2020

INM•BILIARE

EL EVENTO DE NETWORKING INMOBILIARIO MÁS IMPORTANTE DEL SURESTE DE MÉXICO.

quintanaroosummit.com

Lemmus · Softec · CANCUNICC · URBAN HOMES · citibanamex · BANORTE · Puerto Cancún
BLUME · ciudad mayakoba · NAUTICA · ARTHA CAPITAL · ALLURE · CUMBRES TOWERS · GRUPO VELAS
PLAYA · INVERTIKAL · ITM · LOSANTOS · AXENT · Paseo de la Selva · ENERGÍA & ECOLOGIAMX
SantaFe · GMB · eproperties · APPLE LEISURE GROUP · Amytis · AGD Consultoría Global · 5ta AVENIDA

VIVIENDA EN RENTA LA MEJOR OPCIÓN DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

Por Nomad Living

Nomad Living es el líder en administración de vivienda en renta. Una nueva categoría de activo inmobiliario con gran potencial de crecimiento.

La vivienda en renta profesional o institucional es un concepto que surge en las ciudades más desarrolladas del mundo, debido a que es un producto con un gran potencial y seguridad para los inversionistas locales y extranjeros, que permite mejor acceso a la vivienda en centros urbanos.

La propuesta de Nomad Living se distingue del mercado de renta informal, ya que otorga un servicio diferenciado para los usuarios con beneficios como la obtención de una factura deducible de impuestos, la cercanía con las principales zonas laborales de cada ciudad, el mantenimiento los siete días de la semana, la seguridad para control de acceso, video vigilancia, amenidades como áreas de trabajo, estudio, relajación, gimnasio y alberca.

"En México, menos del 1% de la vivienda en renta se realiza de manera profesional, por lo que el potencial de crecimiento de este producto es enorme", señaló Jordan Malugen, Director General de Nomad Living. Nuestra ventaja competitiva es que tenemos la base de datos más grande de Latinoamérica, ya que nos hemos dedicado a analizar y entender cómo funciona el mercado para proporcionar una experiencia de vida sin precedentes en cada desarrollo".

En 2016 surgió Nomad Living, luego de la compra del portafolio de VYVE, el cual duplicó ingresos en menos de cuatro años, gracias a la mejora de los procesos, la reducción de gastos operativos y el análisis e inteligencia de mercado para proporcionar un valor agregado en cada uno de los 3 mil departamentos que tiene la firma.

El modelo de negocio funciona de la siguiente manera: en la vivienda en renta institucional se tiene un inversionista, que es el dueño del edificio, y una empresa que administra las rentas, encargándose de la comercialización y operación de los departamentos. Por lo que resulta una gran oportunidad de negocio para fondos privados y de pensión, desarrolladoras o aseguradoras que quieren invertir su dinero a largo plazo; así como participar del crecimiento residencial de una ciudad.

En México, menos del 1% de la vivienda en renta se realiza de manera profesional, por lo que el potencial de crecimiento de este producto es enorme", señaló Jordan Malugen, Director General de Nomad Living.

Los edificios de vivienda en renta son muy estables en términos de flujo de caja, ya que si un inquilino de los 300 que viven en un edificio se va, las finanzas del proyecto no se ven afectadas.

Los edificios de vivienda en renta son muy estables en términos de flujo de caja, ya que si un inquilino de los 300 que viven en un edificio se va, las finanzas del proyecto no se ven afectadas", explicó Jordan Malugen. "Los ciudadanos necesitan un lugar para vivir, sin importar los cambios en la economía, por lo que, también es un activo anticíclico y, además, la renta se actualiza constantemente conforme a la inflación para los nuevos residentes".

El Director General aseguró que existen otros beneficios como el bajo rango de incobrabilidad (0.2%) en sus proyectos y que los edificios conservan su plusvalía gracias al mantenimiento constante, lo que ha proporcionado una experiencia satisfactoria para los inversionistas en Latinoamérica.

Nomad Living está integrada verticalmente con CCLA, firma que administra los activos del fondo y ofrece servicio a inversionistas y desarrolladores que quieran aprovechar la experiencia de la empresa en el mercado. Su estrategia para este año es continuar con la expansión en los países donde tiene presencia: México, con sus nuevos departamentos en Polanco y Condesa Sur, Colombia, Perú y Chile.

LA EXPERIENCIA ÚNICA DE LA VIVIENDA EN RENTA PROFESIONAL

Rentar un departamento de manera informal puede ser una experiencia negativa; desde el momento en que tienes que buscar un aval, te encuentras con instalaciones que no han recibido mantenimiento por años, sin reglas de convivencia establecidas ni una factura para deducir impuestos.

Pablo Fonseca, Director de Operaciones Nomad Living, comentó que los departamentos de la firma se entregan en perfectas condiciones, 48 horas después de que se aprueba la aplicación, con plazos que van de 6 a 24 meses y todas las amenidades que proporcionan una experiencia de vida única, incorporando tecnología como una app para teléfonos inteligentes que permite solicitar una reparación fácilmente a un equipo de profesionales.

"Los habitantes de los departamentos de Nomad Living son 75% mexicanos, de los cuales, 50% proviene de otros estados", dice Fonseca."La gente renta porque está en un proceso de transición: se acaba de casar, cambia de ciudad por trabajo o por estudios o se retiró y vendió su casa para mudarse a un lugar más pequeño".

De acuerdo al análisis de la empresa, los arrendatarios se quedan un promedio de 2 años y medio por la calidad de servicio que ofrecen y se van para dar el siguiente paso: regresar a su ciudad de origen, comprar su casa o porque la familia crece.

"La gente renta porque está en un proceso de transición: se acaba de casar, cambia de ciudad por trabajo o por estudios o se retiró y vendió su casa para mudarse a un lugar más pequeño"dijo Pablo Fonseca, Director de Operaciones Nomad Living.

La mayor parte de los residentes tienen entre 25 y 38 años, por lo que forman parte de la generación *millennial*, que pasa un plazo entre que dejan la casa de sus padres y deciden formar una familia y es cuando buscan dónde rentar, pero también es importante para la empresa el mercado corporativo, los extranjeros y toda persona que esté en proceso de transición.

"Es un producto diferente a lo que existe en el mercado en renta tradicional, desde el servicio hasta el diseño, se trata de departamentos eficientes, cómodos y seguros, con flexibilidad de estacionamiento, de almacenaje, zonas para mascotas e iniciativas ecológicas para bajar la huella de carbono a través del ahorro de energía y agua como la instalación de paneles solares y focos ahorradores", platicó Pablo Fonseca.

Sin embargo, el mayor impacto es el modelo de urbanismo que representa el producto, al colocar viviendas en áreas céntricas, cerca de las zonas laborales de las personas para que pueden ir a la oficina caminando, usar transporte público o medios alternativos.

"Sólo el 60% de los habitantes tienen coche, lo que ahorra gastos de infraestructura para el gobierno y disminuye el uso de gasolina", finalizó el Director de Operaciones. "En los departamentos en Monterrey hay estaciones para cargar vehículos eléctricos, ya que nos adecuamos a las necesidades de cada ciudad.

"En 2020 estaremos abriendo en Bogotá, una ciudad que mantiene un mercado de renta muy similar a la Ciudad de México. También cerraremos el primer proyecto en Lima", finaliza Malugen. "El objetivo de Nomad Living es convertirse en la plataforma referente de Latinoamérica para la operación de vivienda en renta".

Encuentra tu departamento ideal:
https://www.nomadliving.mx/

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

AMANALI
Country Club & Náutica
SÓLO FALTAS TÚ
AMANALI
Descubre más en
amanali.com.mx
AmanaliCountryClub
@amanali.golf.nautica

VIVIENDAS MODULARES

UNA OPCIÓN PARA EL SECTOR

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Una vivienda digna y decorosa, es lo que la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos marca como derecho humano de los ciudadanos; sin embargo, no todas las personas tienen acceso a ella. Dicha problemática se da principalmente en sitios de alta marginación, tal es el caso de algunas zonas de Oaxaca, Chiapas y Guerrero.

De acuerdo con la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), en México existe un déficit cercano a los 9 millones de acciones que no necesariamente son para vivienda nueva, es decir que, gran parte de esa cifra se refiere a mejoramientos de las mismas.

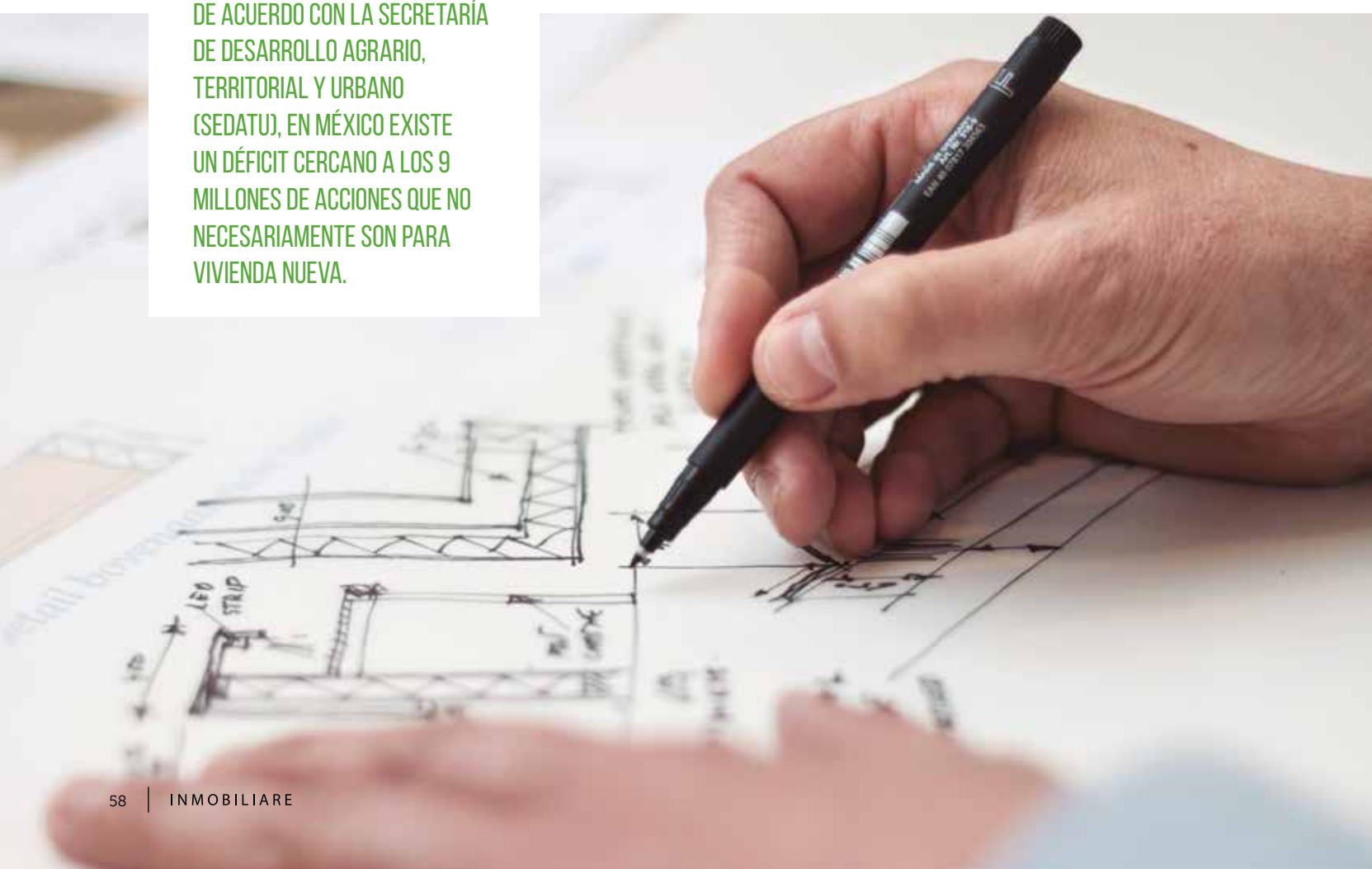
Razón por la que con el tiempo, ciertos mercados como el de viviendas modulares o casas impresas en 3D, se han convertido en opciones para ciertas poblaciones de México y diversos países del mundo.

Lo anterior nace no sólo por la falta de hogares, sino también como apoyo a personas damnificadas que han sido víctimas de desastres naturales como los sismos de 2017 en la República Mexicana que afectó diversas partes del país o el más reciente en Puerto Rico.

Estas construcciones son tan versátiles que pueden ser utilizadas como una pequeña habitación, escuelas o consultorios médicos; además cuentan con capacidades térmicas y son resistentes a sismos y huracanes.

Tal es el caso de Grupo GMI, dedicado a la fabricación y comercialización de soluciones en construcción modular en México y América Latina, quien en 2019 presentó algunas de las soluciones modulares en vivienda rural. De acuerdo con representantes de la Dirección Comercial de la compañía, esta parte se ha enfocado más a comunidades rurales de escasos recursos.

DE ACUERDO CON LA SECRETARÍA DE DESARROLLO AGRARIO, TERRITORIAL Y URBANO (SEDATU), EN MÉXICO EXISTE UN DÉFICIT CERCANO A LOS 9 MILLONES DE ACCIONES QUE NO NECESARIAMENTE SON PARA VIVIENDA NUEVA.



Un ejemplo de ello es la contribución al programa del Gobierno Federal (2018) llamado 'Cuarto Rosa', una estrategia implementada en comunidades catalogadas como vulnerables para apoyar a las familias en ampliar los espacios de la vivienda, así como eliminar la violencia de género al permitirles tener su propio espacio.

Dichos 'cuartos' o habitaciones tienen un costo aproximado de 86 mil pesos y la venta se puede realizar con o sin espacio para el baño. Cuentan con un tiempo de vida promedio de 20 años, no requieren impermeabilización y los costos de mantenimiento son mínimos.

"Nosotros entregamos el kit, les enseñamos cómo armarlo y en cuatro horas cada una de las personas puede tener un cuarto adicional de manera muy sencilla. La intención es que despachos de arquitectos, ingenieros, calculistas, etc. tomen en cuenta nuestros sistemas y se pueda edificar, diseñar y planear", señalan miembros de la Dirección Comercial de Grupo GMI, durante un evento especializado en Arquitectura, Construcción y Diseño.

Otra de sus aportaciones para el sector de la vivienda fue durante los sismos de septiembre de 2017, donde realizaron donaciones para las familias damnificadas del estado de Oaxaca.

'CUARTO ROSA', ES UNA ESTRATEGIA IMPLEMENTADA EN COMUNIDADES CATALOGADAS COMO VULNERABLES PARA APOYAR A LAS FAMILIAS EN AMPLIAR LOS ESPACIOS DE LA VIVIENDA.

El principal objetivo de estos proyectos es proporcionar sistemas y soluciones de edificación sencillas sin competir con los procesos de construcción tradicionales, la idea, según la compañía es convertirse en aliados para tener mejores sistemas de edificación. Además de hacer un llamado a la población mexicana para conocer que lo prefabricado no es malo ni corriente, sino por el contrario, se puede tener una construcción con más de 20 años sin ningún problema.

Cuarto Rosa en Puebla, Grupo GMI

Igualmente, la compañía mexicana MagTec, fundada por el Arquitecto Emilio Cohen Zaga, es otro ejemplo exitoso. Creador de MagPanel, un material capaz de reducir el tiempo de una construcción hasta en un 80% y los costos entre un 20 y 35 por ciento. Además, la durabilidad está garantizada de por vida y son resistentes a fenómenos naturales.

De acuerdo con el arquitecto, con esta técnica se puede levantar una vivienda de 45 metros cuadrados en un tiempo aproximado de 84 horas, equivalentes a ocho días de trabajo empleando sólo a siete personas. La tecnología utilizada puede compararse con 'Legos' ya que si no se insertan las estructuras en el lugar correcto es imposible lograr la conexión de las piezas. Hoy día tienen presencia en Estado de México, Oaxaca, Chiapas, Yucatán, Monterrey y Guadalajara; además de reconocimientos y certificaciones en diversas partes del mundo.

Este tipo de vivienda no es exclusivo de México, existen múltiples compañías internacionales, que pensando en las necesidades de su país han adoptado, fabricado y diseñado estas soluciones.

Startup Cassette

Global Housing Solutions

Casa prefabricada MADi

Global Housing Solutions (GHS) es una empresa con sede en la Alta Austria, es parte de POS Industries Holding y se cuenta entre los líderes del mercado mundial para soluciones modulares de edificación en la construcción de viviendas sociales.

La casa prefabricada MADi, es un proyecto del arquitecto italiano Renato Vidal y la empresa Area Legno; se trata de una estructura en forma de 'A' que solo requiere de unas cuantas horas para su montaje que dan como resultado una casa de madera multifuncional, con alta clase energética y certificación antisísmica.

Por otro lado, se encuentra Cassette, startup ubicada en Los Ángeles, California, que recientemente presentó, durante el Consumer Electronics Show (CES) de Las Vegas, un nuevo sistema modular de construcción que puede funcionar como departamentos, casas estudiantiles y habitaciones de hotel.

Cada uno de los módulos son desarrollados fuera del área donde se supone, debería estar la construcción, para después, ser ensamblados. Razón por la que ya son comparados con las famosas piezas de juego Lego.

En Europa, también se pueden encontrar este tipo de opciones, que a diferencia de las anteriores, llega con 'todo incluido' desde espejos, armarios o electrodomésticos. Su nombre es Casas inHAUS, diseñan, construyen y comercializan viviendas en España y Francia. La compañía ha desarrollado un sistema constructivo llamado EMOHA que otorga durabilidad, aislamiento acústico y térmico.

VIVIENDAS CON IMPRESORAS 3D

Otro de los métodos poco conocidos pero que ya han sido probados, son las edificaciones impresas en 3D, mismas que buscan reducir costos, así como tiempos de entrega y elaboración.

Actualmente existe más de un fabricante de impresoras 3D en el mundo, los cuales surgieron, en su mayoría, para responder a la crisis de la vivienda mediante una construcción más barata, especialmente para países en desarrollo.

De acuerdo con un estudio realizado por SmarTech Publishing (compañía de investigación de mercado y análisis de la industria en el sector de la impresión 3D / fabricación aditiva), el crecimiento de este mercado, tendrá en 2027 un valor superior a los 40 millones de dólares.

Dichas compañías han apoyado en el surgimiento de proyectos como los de la primera urbanización de casas impresas en 3D en Latinoamérica o el primer rascacielos creado con fabricación aditiva en Dubai.

En México, existe un proyecto para llevar viviendas de este tipo a una comunidad en el estado de Tabasco, denominada Vulcan II. La cual será llevada a cabo por New Story, una organización sin fines de lucro, en conjunto con ÉCHALE (socio local en México), e ICON, una empresa de tecnologías de construcción, quienes buscan contrarrestar la falta de vivienda en zonas de pobreza extrema.

Esta última también colaborará en otro proyecto similar en San Antonio, Texas, acompañado del estudio de arquitectura Overland Partners que diseñó una serie de propuestas para nuevos vecindarios impresos en 3D.

Tal ha sido la trascendencia en México de este nuevo modelo de casas, que a inicios de 2020, Pedro Fernández Martínez, vicepresidente nacional ejecutivo de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), comentó a medios veracruzanos la importancia de proporcionar vivienda con estas características a personas de escasos recursos, por lo que no se descarta que las acciones se sigan extendiendo a lo largo de República Mexicana.

"La idea es que esto traspase barreras y todo el país pueda tener oportunidades. Creo que es un éxito y le doy una palomita al gobierno por estar apostándole a este tipo de proyectos", comentó.

Igualmente, en Estados Unidos la empresa S-Squared 3D Printers (SQ3D), con sede en Nueva York, presentó a finales de 2019 el primer proyecto para la fabricación de estas casas, se trató de una vivienda de 46 m^2 que sólo requirió 12 horas de impresión.

Ahora bien, como se mencionaba en un inicio, la impresión del primer rascacielos también ya fue posible. Hasta el momento es considerado el edificio más grande creado mediante esta tecnología, con una altura de 9,5 metros y una superficie de 640 m^2. Ubicado en Dubai, fue realizado por la empresa de construcción robótica Apis Cor, y cuenta con dos niveles de uso corporativo.

EN MÉXICO, EXISTE UN PROYECTO PARA LLEVAR VIVIENDAS DE ESTE TIPO A UNA COMUNIDAD EN EL ESTADO DE TABASCO, DENOMINADA VULCAN II.

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

LAS 10 COLONIAS DE LA CIUDAD DE MÉXICO CON MÁS PLUSVALÍA

Por Propiedades.com

La plusvalía es la medida por excelencia del mercado residencial debido a que estima la variación de precios a través del tiempo. Por ello, Propiedades.com revisó los precios por metro cuadrado en el último año en todas las colonias de la Ciudad de México.

De acuerdo con el análisis, Américas Unidas, colonia ubicada en la alcaldía Benito Juárez, tuvo la plusvalía más alta al cierre de 2019, al ubicarse en 90.74 por ciento.

Leonardo González, analista de Real Estate del portal inmobiliario Propiedades.com, destacó que la plusvalía promedio en la capital fue de 14.53 por ciento.

"Las zonas con el mejor desempeño responden al efecto posterior al sismo del 19 de septiembre de 2017 y a los altos rendimientos que ofrece la ciudad", agregó el especialista.

En el segundo y tercer puesto se ubicaron Paseos de Taxqueña en Coyoacán y Anáhuac I Sección, en Miguel Hidalgo con 86.26 y 81.20 por ciento, respectivamente.

Ranking	Alcaldía	Colonia	Plusvalía
1	Benito Juárez	Américas Unidas	90,74%
2	Coyoacán	Paseos de Taxqueña	86,26%
3	Miguel Hidalgo	Anahuac I Sección	81,20%
4	Benito Juárez	Vertiz Narvarte	74,11%
5	Cuauhtémoc	Morelos	65,24%
6	Benito Juárez	Santa Cruz Atoyac	51,81%
7	Miguel Hidalgo	Anzures	48,83%
8	Benito Juárez	Álamos	46,38%
9	Cuajimalpa de Morelos	Cuajimalpa	45,53%
10	Venustiano Carranza	Jardín Balbuena	44,56%

Otras colonias de la alcaldía Benito Juárez que aparecen entre los 10 primeros lugares fueron Vértiz Narvarte, Santa Cruz Atoyac y Álamos. En ellas, la plusvalía fue de 74.11, 51.81 y 46.38 por ciento, respectivamente.

La colonia Morelos, en Cuauhtémoc, se situó en el quinto lugar, su plusvalía alcanzó los 65.24 por ciento. Mientras que Anzures en Miguel Hidalgo tuvo un incremento de 48.83 por ciento.

El listado lo cierra la colonia Cuajimalpa, en la delegación del mismo nombre y Jardín Balbuena, en Venustiano Carranza. En ellas, la plusvalía fue de 45.53 por ciento y 44.56 por ciento.

COLONIA UBICADA EN LA ALCALDÍA BENITO JUÁREZ, TUVO LA PLUSVALÍA MÁS ALTA AL CIERRE DE 2019, AL UBICARSE EN 90.74 POR CIENTO.

"La capitalización de estos rendimientos está basada en una estrategia de desarrollo que se adapta al nuevo entorno de la ciudad. Lo que permite dotar de viviendas que incrementen la calidad de vida y mejoren el uso funcional de estos inmuebles", indicó González.

Además,de acuerdo con el experto, es de esperar que esta colonias vivan un ciclo virtuoso con nuevos proyectos de desarrollo residencial y tengan mayores búsquedas.

Colonias que serán tendencia

Por otro lado, también indicó que las colonias Juárez, Lindavista, Narvarte, Portales y San Pedro de los Pinos serán tendencia este 2020.

Ranking	Alcaldía	Colonia	Plusvalía
1	Benito Juárez	Américas Unidas	90,74%
2	Coyoacán	Paseos de Taxqueña	86,26%
3	Miguel Hidalgo	Anahuac I Sección	81,20%
4	Benito Juárez	Vertiz Narvarte	74,11%
5	Cuauhtémoc	Morelos	65,24%
6	Benito Juárez	Santa Cruz Atoyac	51,81%
7	Miguel Hidalgo	Anzures	48,83%
8	Benito Juárez	Álamos	46,38%
9	Cuajimalpa de Morelos	Cuajimalpa	45,53%
10	Venustiano Carranza	Jardín Balbuena	44,56%
11	Iztapalapa	San Nicolás Tolentino	44,21%
12	Benito Juárez	San Pedro de los Pinos	43,17%
13	Azcapotzalco	San Pedro Xalpa	40,74%
14	Álvaro Obregón	San Pedro de los Pinos	35,27%
15	Iztacalco	Agrícola Oriental	34,51%
16	Benito Juárez	Del Valle Sur	32,31%
17	Benito Juárez	San Simón Ticumac	31,69%
18	Benito Juárez	Narvarte Oriente	30,07%
19	Cuauhtémoc	Juárez	28,90%
20	Benito Juárez	Xoco	27,06%
21	Benito Juárez	Del Valle Norte	22,23%
22	Cuauhtémoc	Hipódromo Condesa	22,13%
23	Miguel Hidalgo	Polanco II Sección	20,74%
24	Álvaro Obregón	Olivar de los Padres	19,76%
25	Cuauhtémoc	Condesa	17,90%

Fuente: Propiedades.com

"Estos lugares ofrecen un balance positivo costo-beneficio y su edificación vertical permite capitalizar mejores opciones de liquidez. Además, son plazas en donde los inmuebles usados se han renovado, lo cual potencia la plusvalía e incrementa su demanda", comentó.

De acuerdo con la sección Valores de Propiedades.com, un departamento en renta en Juárez tiene un precio medio de 22,472 pesos al mes y en venta de 3.9 millones de pesos.

Esta colonia, localizada en la alcaldía Cuauhtémoc, será tendencia debido a que comprende a la Zona Rosa, espacio considerado en el Programa Especial de Regeneración Urbana y Vivienda Incluyente.

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

EN EL SEGUNDO Y TERCER PUESTO SE UBICARON PASEOS DE TAXQUEÑA EN COYOACÁN Y ANÁHUAC I SECCIÓN, EN MIGUEL HIDALGO CON 86.26 Y 81.20 POR CIENTO, RESPECTIVAMENTE.

Este proyecto consiste en que desarrolladores privados y sociales construyan viviendas para familias de menores ingresos. Tiene como eje garantizar servicios básicos (agua, drenaje, áreas verdes), llevarse a cabo cerca de diversos centros de trabajo, comercios y conectar con el transporte público.

Por otro lado, vivir en Lindavista tiene un costo medio de 11,331 pesos mensuales si se renta un departamento y de 2.3 millones de pesos si se compra.

Ranking	Alcaldía	Colonia	Plusvalía
26	Benito Juárez	Napoles	17,56%
27	Miguel Hidalgo	Bosque de las Lomas	16,53%
28	Cuauhtémoc	Cuauhtémoc	16,49%
29	Cuauhtémoc	Obrera	16,27%
30	Cuauhtémoc	Transito	15,87%
31	Benito Juárez	Portales Norte	15,87%
32	Miguel Hidalgo	Escandón II Sección	15,77%
33	Cuauhtémoc	Roma Norte	15,63%
34	Coyoacán	Insurgentes Cuicuilco	15,33%
35	Miguel Hidalgo	Popotla	14,86%
36	Tlalpan	Granjas Coapa	14,85%
37	Cuajimalpa de Morelos	Contadero	14,59%
38	Miguel Hidalgo	Lomas de Chapultepec I Secc.	14,37%
39	Álvaro Obregón	Corpus Christy	14,29%
40	Álvaro Obregón	Guadalupe Inn	14,29%
41	Miguel Hidalgo	Tacuba	13,17%
42	Coyoacán	Pedregal de Santo Domingo	13,12%
43	Miguel Hidalgo	Tacubaya	12,46%
44	Miguel Hidalgo	Ampliación Granada	11,11%
45	Benito Juárez	Letrán Valle	10,09%
46	Cuauhtémoc	Santa Maria La Ribera	10,06%
47	Cuauhtémoc	Algarin	9,72%
48	Cuajimalpa de Morelos	Lomas de Vista Hermosa	9,65%
49	Cuauhtémoc	Roma Sur	9,61%
50	Álvaro Obregón	Santa Fe	9,24%

Fuente: Propiedades.com

Esta es una de las siete colonias de la alcaldía Gustavo A. Madero por donde pasará la primera línea del Sistema Cablebús que irá de Cuautepec a Indios Verdes.

La construcción de este proyecto inició en septiembre de 2019, la longitud será de 9.4 kilómetros, se trasladarán 374 cabinas y transportarán a 8,000 pasajeros por hora en ambos sentidos.

Además, por la cercanía que Lindavista tiene con la alcaldía Azcapotzalco, también se beneficiará del proyecto Vallejo 1, cuya meta es ser el clúster de innovación industrial más importante de la Zona Metropolitana del Valle de México.

Los ejes estratégicos de este plan son: proyectos de infraestructura, calidad de vida y mejoramiento urbano, gobernanza y financiamiento, planeación territorial, educación, capacitación e investigación y desarrollo industrial.

En cuanto a Portales, el portal inmobiliario menciona que la renta de un departamento tiene un precio medio de 12,075 pesos al mes y en venta de 2.5 millones de pesos.

Esta colonia, ubicada en la alcaldía Benito Juárez, también se beneficiará del Programa Especial de Regeneración Urbana y Vivienda Incluyente (zona Pino Suárez-Tlalpan). Mediante él, se podrá acceder a una vivienda con un precio entre 450,000 pesos y 1.12 millones de pesos.

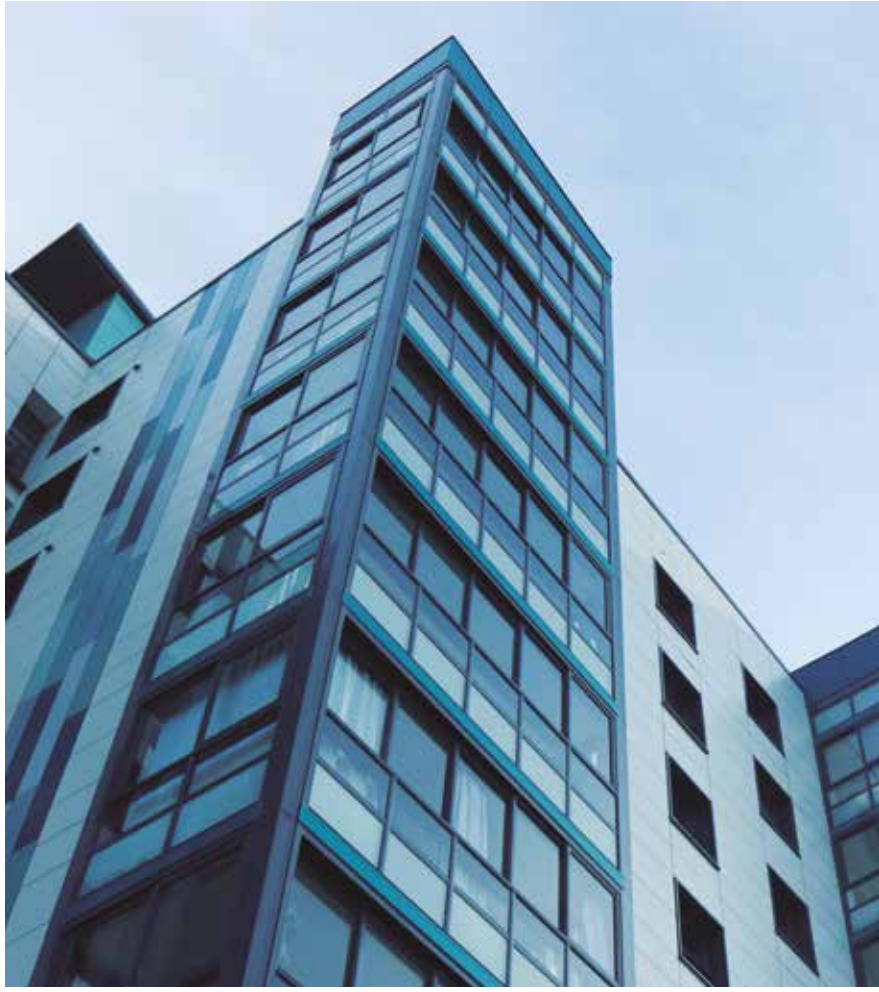
Por otro lado, vivir en San Pedro de los Pinos, colonia perteneciente a la alcaldía Benito Juárez, tiene un precio medio de 13,610 pesos al mes si se alquila un departamento y si se compra de 2.6 millones de pesos.

Esta zona se beneficiará del proyecto SAC Tacubaya, el cual busca recuperar el espacio público, ordenar el transporte, el comercio, rescatar propiedades abandonadas y repoblar la zona.

De acuerdo con Ileana Villalobos, presidenta del Comité Técnico del Fideicomiso y titular de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda de la Ciudad de México (Seduvi), se mejorará la calidad de vida de 19,000 habitantes de la zona,

En cuanto a Narvarte, un departamento en renta tiene un precio medio de 15,740 pesos al mes y en venta de 3.4 millones de pesos.

Uno de los proyectos que inició desde 2019 y que continuará en 2020 es la ampliación de la Línea 3 del Metrobús, el cual comprende a algunas zonas de esta colonia.



Ranking	Alcaldía	Colonia	Plusvalía
51	Miguel Hidalgo	Granada	8,92%
52	Azcapotzalco	Ampliación Del Gas	8,52%
53	Venustiano Carranza	Valle Gómez	8,06%
54	Cuauhtémoc	Hipódromo	7,72%
55	Benito Juárez	Del Valle Centro	6,63%
56	Tlalpan	Lomas del Pedregal	6,41%
57	Álvaro Obregón	Las Águilas	5,46%
58	Álvaro Obregón	Tetelpan	5,37%
59	Álvaro Obregón	Progreso Tizapan	5,09%
60	Álvaro Obregón	Carola	4,77%
61	Cuajimalpa de Morelos	El Yaqui	3,96%
62	Álvaro Obregón	Torres de Potrero	3,65%
63	Cuajimalpa de Morelos	Bosques de las Lomas	3,45%
64	Benito Juárez	Narvarte Poniente	2,87%
65	Benito Juárez	Mixcoac	2,46%
66	Álvaro Obregón	Lomas de Santa Fe	2,18%
67	Miguel Hidalgo	Polanco IV Sección	1,70%
68	Cuajimalpa de Morelos	Lomas del Chamizal	1,67%
69	Cuauhtémoc	San Rafael	1,00%
70	Miguel Hidalgo	Polanco V Sección	0,34%
71	Coyoacán	Pueblo de los Reyes	0,02%

Fuente: Propiedades.com

Ranking	Alcaldía	Colonia	Plusvalía
72	Álvaro Obregón	Los Alpes	-0,35%
73	Benito Juárez	Insurgentes Mixcoac	-0,89%
74	Cuajimalpa de Morelos	Santa Fe Cuajimalpa	-1,83%
75	Miguel Hidalgo	Ahuehuetes Anahuac	-2,60%
76	Benito Juárez	Portales Oriente	-3,07%
77	Benito Juárez	Portales Sur	-3,07%
78	Álvaro Obregón	Jardines del Pedregal	-3,33%
79	Benito Juárez	San José Insurgentes	-3,50%
80	Álvaro Obregón	Tizapan	-3,97%
81	Benito Juárez	Ciudad de los Deportes	-4,02%
82	Benito Juárez	Santa Maria Nonoalco	-4,71%
83	Benito Juárez	General Pedro Maria Anaya	-4,84%
84	Cuauhtémoc	Tabacalera	-5,62%
85	Miguel Hidalgo	Polanco I Sección	-5,65%
86	Iztacalco	Agrícola Pantitlan	-5,73%
87	Álvaro Obregón	San Angel	-7,86%

Fuente: Propiedades.com

Ranking	Alcaldía	Colonia	Plusvalía
88	Benito Juárez	Piedad Narvarte	-8,06%
89	Cuauhtémoc	Peralvillo	-11,00%
90	Benito Juárez	Independencia	-12,39%
91	Venustiano Carranza	Popular Rastro	-14,55%
92	Coyoacán	Parque San Andrés	-14,56%
93	Miguel Hidalgo	Polanco III Sección	-15,11%
94	Iztapalapa	Santa Martha Acatitla	-17,39%
95	Benito Juárez	Actipan	-17,61%
96	Iztacalco	Granjas México	-19,54%
97	Miguel Hidalgo	Escandón I Sección	-26,05%
98	Benito Juárez	Acacias	-26,55%
99	Cuauhtémoc	Guerrero	-28,51%
100	Cuauhtémoc	Doctores	-33,75%
101	Benito Juárez	Moderna	-35,04%
102	Cuauhtémoc	Nonoalco Tlatelolco	-43,28%

Fuente: Propiedades.com

De acuerdo con el sitio obras.cdmx.gob.mx se agregarán 7 estaciones: Luz Saviñon, Eugenia, División del Norte, Miguel Laurent, Zapata, Popocatépetl y Hospital Xoco, se beneficiarán 10,000 usuarios, habrá mejoramiento y ordenamiento vial.

Además, es un proyecto sustentable e incluyente debido a que cada estación tendrá un área verde (jardinera), habilitará cruceros seguros e incorporará rampas, semáforos, guía táctil y tactogramas. La inversión total será de 459.2 millones de pesos.

"Lo que caracteriza a estas colonias es que su seguridad, imagen urbana y corresidencia de sus habitantes ha mejorado. También son plazas que, al ser una tendencia de referencia, innovan y adoptan nuevas opciones de edificación", agregó González.

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

3Difica®

AVANZADAS HERRAMIENTAS DIGITALES QUE INCREMENTAN LAS VENTAS PARA POSICIONAR TU PROYECTO ANTE EL MUNDO

20 AÑOS
+ DE 900 PROYECTOS

Servicios

- Branding
- Renders fotorealistas
- Realidad virtual
- Match mover, Fly over
- Producción audiovisual
- Campañas de Marketing Social media
- Desarrollo web
- Aplicaciones para iPad y Android
- Simulador interactivo
- Simulador financiero
- Vistas piso x piso
- Eficiencia en espacios para empleados
- Esferas 360
- Pantallas Touchscreen
- Posicionamiento online
- Realidad Aumentada
- Inventarios
- Disponibilidad de locales
- Recorridos virtuales en tiempo real
- Estrategia digital
- Google adwords

www.3difica.com
youtube.com/3difica
vimeo.com/3difica

Corporativo Cd. México
contacto@3difica.com
Tel. 5203 2805 - 52500630

Monterrey
Tel: 5000 9219
jmaiz@3difica.com

Riviera Maya
Tel. (998) 252 8273
Cel. (998) 110 0858
arturo@3difica.com

PRIMER *'FASHION MALL'* EN TIJUANA

Península, el nuevo *'City Hub'*

Por Danae Herrera
danae.herrera@inmobiliare.com

Pese a que por un largo periodo el centro del país se ha mantenido como principal foco de crecimiento de nuevos centros comerciales, actualmente la tendencia se inclina hacia la apertura de nuevos espacios en otras ciudades del país que antes no contaban con este tipo de proyectos, como es el caso de Tijuana, que hoy en día presenta interesantes y ambiciosas propuestas para la región.

Tijuana conocida coloquialmente como la 'puerta de México', donde empieza la patria, ubicada al noroeste de Baja California, es considerada la ciudad más poblada del estado y la quinta urbe más habitada del país, sólo por debajo de Ciudad de México, Edomex, Guadalajara y Puebla, de acuerdo al Censo de INEGI 2010. Aunque a la fecha se estima ha alcanzado colocarse entre las tres primeras ciudades con un aproximado de 2.3 millones de residentes y un crecimiento poblacional de 4.5%, tres veces más que el promedio nacional –resultado de fuertes corrientes migratorias registradas al interior del territorio mexicano– posicionándose así también, entre los índices de incremento poblacional más altos de toda América Latina.

En conjunto con las ciudades de Rosarito, Tecate, y San Diego, California, conforma la zona metropolitana transnacional más grande de México con una población promedio de 5.5 millones. Asimismo, en los últimos años Tijuana ha sido reconocida como la frontera más visitada del mundo con un total de 60 millones de cruces fronterizos al año.

Liverpool
Liverpool

Con un PIB de USD $17 mil MM y una captación de USD $8 mil MM en Inversión Extranjera Directa (IED) Tijuana se posiciona como un centro cultural, comercial y financiero de importante aporte a la economía del país.

Otra de sus principales bondades es la ubicación estratégica con la que cuenta, que hacen de ella una de las principales ciudades con mejor y mayor conectividad aérea en México. Al cierre de 2018, el Aeropuerto Internacional de Tijuana alcanzó cerca de 8 millones de pasajeros, siendo con ello un *'hub'* de conexión para la región noroeste con más de 30 destinos directos y vuelos sin escala a Asia.

Aunado a ello, es preciso mencionar que esta ciudad fronteriza forma parte del programa Zona Libre de la Frontera Norte impulsado por el actual gobierno, por medio del cual se busca establecer mecanismos que fortalezcan la economía en la región y se estimule e incentive la inversión, se fomente la productividad y se contribuya a la creación de fuentes de empleo.

Tijuana ha sido reconocida como la frontera más visitada del mundo con un total de 60 millones de cruces fronterizos al año.

Entre los incentivos fiscales que se otorgan mediante este decreto está incluida una reducción de tasas de IVA (de 16% a 8%) e ISR (al 20%) y la homologación de los precios de los combustibles con Estados Unidos.

Es por lo anterior, que ante el auge de nuevas oportunidades de inversión en el mercado industrial y comercial, en conjunto con el crecimiento demográfico y económico que enfrenta la ciudad, el sector inmobiliario continúa apostando por esta ciudad fronteriza, aun cuando la industria se ha visto obligada a modificar ciertos paradigmas dentro del desarrollo y diseño de cada proyecto, luego de que factores de cambio en los hábitos de consumo y en los canales de distribución, de la mano del desarrollo de la tecnología, inciden en la transformación y planeación de los espacios, especialmente en aquellos con un componente de uso mixto que se han visto obligados a implementar estrategias que ofrezcan alternativas creativas que se ajusten a estas nuevas necesidades.

Como parte de este periodo de transformación, expertos señalan la importancia de construir espacios flexibles, de fácil reconfiguración que atiendan a la demanda tanto de usuarios, como de firmas comerciales y proveedores de servicios con el fin de otorgar mayor certidumbre y rentabilidad a los inversionistas.

Ante el auge de nuevas oportunidades de inversión en el mercado industrial y comercial, el sector inmobiliario continúa apostando por esta ciudad fronteriza.

En este sentido, CDT Desarrollos y Vertex Real Estate Investors -administrador de Fondos de Capital Privado-, han puesto en marcha -por medio de la inversión de una familia local-, **Península**, un complejo de usos mixtos en las inmediaciones de Zona Río en Tijuana, considerado el desarrollo más importante e icónico de la ciudad, al ser único en su tipo, con una ventaja competitiva seria y estratégica enfocada al posicionamiento y comercialización del mismo, con un componente comercial, hotelero, residencial y de oficinas que satisfaga la demanda no atendida y el cual se prevé aperture en otoño de 2020.

Dada a su cercanía con San Diego a escasos 35 kilómetros, así como a la influencia norteamericana en Tijuana que ha originado un *mix* de identidad cultural que radica entre lo tradicional y lo moderno, en conjunto con los más de USD$7,500 mil MM de gasto anual que realizan los tijuanenses en esta ciudad de la Costa Pacífico de California, este nuevo desarrollo busca posicionarse y ganar terreno dentro de este mercado, atendiendo las necesidades del alto porcentaje de mexicanos que no cuentan con visa para cruzar la frontera.

Es por ello que en este propósito de estar dentro del *top of mind* del mexicano, Grupo DLG, firma encargada del desarrollo y comercialización, ha planificado una innovadora oferta comercial a la altura de cualquier otro proyecto al sur de California con un diseño arquitectónico a cargo de JERDE, despacho con sede en Los Ángeles, pionera del concepto de *'placemaking'* y responsable de la creación de proyectos alrededor del mundo que proporcionan un profundo valor social, cultural y económico, que promueven una mayor inversión y revitalización en su entorno.

A manera de contexto, dos de las tendencias que actualmente predominan en el diseño de centros comerciales son los llamados *community center y regional mall*, el primero orientado a tiendas de conveniencia, productos y servicios de uso cotidiano con un componente de moda. Por su parte el *regional mall*, es enfocado hacia el mercado *fashion* y mercancías generales con una mayor superficie de 40 a 80 tiendas conectadas y estacionamiento alrededor del perímetro exterior.

Considerado el desarrollo más importante e icónico de la ciudad, al ser único en su tipo, con una ventaja competitiva seria y estratégica.

Península, incluido dentro esta segunda modalidad, es definido como un *regional fashion mall* que enlista entre sus principales tiendas ancla a firmas como Liverpool y Cinépolis, además de reconocidas marcas dentro del mercado *fast fashion*. Asimismo, cuenta con una amplia oferta culinaria, pieza icónica de la cultura de Baja California, que se traduce en un deleite de incontables experiencias gastronómicas. "Es más que un lugar para ir de compras, es un destino experiencial que tanto turistas como huéspedes locales pueden explorar y disfrutar. Posicionado a convertirse en el nuevo corazón de Tijuana, este nuevo Town Center con ofertas de moda, diversión y ocio será el epicentro de un dinámico distrito de uso mixto que ofrece conceptos de vanguardia", explica JERDE.

Localizado en Tijuana B.C. en el triángulo entre Vía Rápida Alamar Poniente y Vía Rápida Oriente, el área total de construcción estimada es de 235,000 m², el proyecto se encuentra entre dos arroyos que crean un ambiente relajante con impresionantes paisajes que logran un equilibrio entre el diseño moderno y un entorno natural.

"Un exclusivo pabellón creado a través de cubiertas de sombra protege los caminos a lo largo de los arroyos, generando espacios sombreados y cómodos. La Plaza Central está diseñada como un 'escenario en el oasis' con tres niveles escalonados de tiendas con vistas al riachuelo y lujosas áreas verdes. También cuenta con un clúster de restaurantes únicos con el fin atraer a diferentes grupos a través del proyecto. El enfoque peatonal del diseño guía a los visitantes por medio del espacio e invita a sus huéspedes a pasear, explorar y recorrer sus diferentes niveles".

Península, definido como un *regional fashion mall* cuenta con una amplia oferta culinaria, pieza icónica de la cultura de Baja California.

Su nuevo modelo que incluye 50% de espacio interior y 50% exterior con amplias terrazas, se presta asombrosamente a la cultura local de grandes reuniones. Península crea un nuevo *City Hub* autocontenido, que seguramente estimulará el futuro crecimiento y desarrollo alrededor de este 'oasis urbano'.

"Tejemos elementos en formas audaces para crear entornos específicos en cada sede, creando lugares encantadores y perfectamente sorprendentes, siendo un grupo global de pioneros, arquitectos, paisajistas, urbanistas y estrategas innovadores con un compromiso colectivo de diseñar más allá de lo común con un portafolio mundial que abarca diversos géneros, cimentados en los atributos de creatividad, experiencia y cultura de equipo, reafirma la compañía arquitectónica".

Sin duda, este proyecto reafirma el compromiso de Grupo DLG de mantener una planeación de proyectos diferenciada con un entendimiento profundo de la industria basado en una sólida táctica de análisis de riesgo.

Siendo una compañía con una acreditada trayectoria en la identificación de oportunidades de negocio rentables en el mercado de bienes raíces a nivel nacional, resultado de la estrecha relación con inversores de capital privado e institucionales y un enfoque local con alcance global, respaldado por más de 40 años de experiencia.

Componente Comercial

Englobará un total de 85,700 m² rentables de espacios comerciales (incluyendo tienda ancla), entretenimiento y servicios alimentarios; divididos en 3 niveles, en la tercera planta se ubicarán los locales de entretenimiento de la plaza, cine, arcada, gimnasio y restaurantes con terrazas, mientras que en los otros 2 niveles restantes albergarán locales comerciales repartidos por anclas, sub-anclas y restaurantes. El proyecto contará con aproximadamente 34,400 m² de áreas abiertas para recreación y convivencia (cuerpos de agua, plazas, jardines, corredores exteriores, etc.)

- No. de locales= 156
- No. de cajones= 3,300

Componente de Oficinas

Situado en el extremo oriente del proyecto sobre Vía Rápida Poniente, el edificio de oficinas abarcará desde la planta de acceso 3.7 niveles de estacionamiento y a partir de la azotea del centro comercial 8 niveles de oficina.

- Total m² de área rentable oficinas= 6,188 m²

Componente Hotelero

Corresponde un Hotel Full Service con 14 niveles asentado en el acceso sur, a partir de la azotea del Centro Comercial.

- Hotel= 13,400 m² aproximadamente

Componente Residencial

Corresponde a una torre ubicado en el acceso norte con 14 niveles de habitaciones desde la planta baja; inmueble que se encuentra con su propia entrada, aislada del mall;

- Residencia= 10,950 m² aproximadamente.

Datos de Contacto GRUPO DLG:
Tel. 55 91786363 (CDMX) / contacto@grupodlg.com

PROYECTOS DE ARQUITECTOS MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS

La arquitectura mexicana ha cobrado renombre en distintos países del mundo, tanto creativos como arquitectos han roto fronteras y actualmente figuran en el panorama internacional. A continuación presentamos cinco proyectos de mexicanos que han cautivado la escena arquitectónica en Estados Unidos.

MERCEDES HOUSE

NUEVA YORK

Mercedes House fue diseñado en 2006 por el arquitecto mexicano Enrique Norten bajo su firma TEN Arquitectos. El proyecto fue terminado en 2011 y está situado al extremo oeste de la ciudad de Manhattan. Cuenta con 120,000 m² de área residencial y comercial, ocupando tres cuartas partes de una manzana sobre la 11ª Avenida entre las calles 53 y 54 de Nueva York.

El inmueble se integra al tejido urbano al desplantarse sobre una base de múltiples usos comerciales, mientras que el programa residencial ocupa los 27 pisos superiores. En la base del edificio se ubica una concesionaria de autos Mercedes Benz con un bloque de servicios subterráneos.

El tratamiento de las fachadas crea un exterior sólido con incisiones calculadas sobre sus lados, mientras que una ligera piel de cristal recubre las caras interiores del edificio, en donde el volumen se aleja de las calles laterales. La inclinación diagonal de la estructura genera la creación de dos grandes terrazas, una condición única dentro del tejido urbano de la ciudad.

SWEETWATER STUDENT HOUSING

FLORIDA, EUA

Dentro de una volumetría esbelta que destaca por su altura, Sweetwater Student Housing es un proyecto de 2017 que tiene la intención de acercar el arte local a través de la arquitectura, aumentando la interacción social al interior de un proyecto residencial para estudiantes.

Ubicado en la Florida, Estados Unidos; fue diseñado por la firma mexicana Sordo Madaleno Arquitectos, bajo la dirección de Rodrigo Flores.

Los planos principales del edificio se utilizan como lienzos de arte para convertirse en punto principal de exposición artística local, propiciando así un valor comunitario y de reconocimiento cultural.

BAM SOUTH SITE

El BAM South Site es un edificio diseñado por la firma mexicana TEN Arquitectos, bajo la dirección del reconocido arquitecto Enrique Norten. Es un desarrollo de usos mixtos que ocupa la porción sur del área triangular en la intersección de las Avenidas Flatbush, Ashland y Lafayette en el centro de Brooklyn. El diseño coloca la masa del edificio a lo largo de Ashland y enmarca la esquina del BAM Opera House, por un lado, y el banco "Williamsburg Savings Bank", en el otro.

El edificio se divide entre el área cultural y la torre residencial, además cuenta con niveles exteriores y terrazas que permiten el fácil acceso a la zona cultural. Actualmente se encuentra en proceso, pero estará revestido en metal, mampostería y vidrio. La torre lucirá como masa sólida con aberturas perforadas, con el volumen de circulación central con vidrio. La base también tendrá una parte de vidrio, para corresponder al detalle y a los usos del lobby.

AESOP PARK SLOPE

La arquitecta mexicana Frida Escobedo se inspiró en las tierras mexicanas para hacer las paredes de ladrillo rosado en esta tienda en Brooklyn, Estados Unidos.

Simplemente con esbeltos ladrillos apilados generó patrones diferentes para un hermoso diseño. Los ladrillos en Aesop Park Slope están hechos a mano de tierra roja oaxaqueña, creador en el estudio 'Arquitectura de Escobedo' en la Ciudad de México. La técnica para el ladrillo de adobe fue desarrollada por una ex alumna de Frida, Patricia Medivil.

BAYSHORE HOUSE

MIAMI, FLORIDA

Ubicado en el barrio de Bayshore en Miami Beach, Florida, el predio se encuentra entre un Club de Golf y una gran área verde protegida.

El proyecto es coordinado por Boris Pena de la firma Sordo Madaleno Arquitectos; en el diseño se utilizó la extensión del área verde protegida para llevarla al interior de la casa a modo de patio central, el cual sirve como distribuidor del partido arquitectónico.

Con el fin de brindar mayor privacidad a la casa se diseñó un muro ciego en la colindancia que se convierte en una galería contenida dentro de un volumen escultural que funciona como distribuidor vertical para los diferentes flujos y espacios de la casa.

MARANTA
PLAYACAR

EL PRIMER DESARROLLO CON *HOME RESORT* DE PLAYA DEL CARMEN

Por: Daniela Muñoz Mata, Marketing de Parque Reforma
parquereforma@acciona.com

Parque Reforma, desarrollador inmobiliario líder en la creación de proyectos *High-end*, apuesta por un conjunto de exclusivos departamentos en la Riviera Maya bajo el innovador concepto *Home Resort*.

Este exclusivo concepto integra amenidades y servicios similares a los de un hotel resort para brindar una experiencia residencial única, ofreciendo una propuesta integral que lleva al siguiente nivel la oferta tradicional de amenidades, brindando un esquema de confort que cumple con las más altas expectativas.

TODAS LAS COMODIDADES NECESARIAS EN UN MISMO ESPACIO

Rodrigo Díaz Álvarez, director general de Parque Reforma detalló: *"Home Resort* es una alternativa en donde el espacio privado va mucho más allá de los departamentos. En Maranta Playacar se disfrutará de áreas comunes como una extensión de los espacios privativos, generando con ello un incremento exponencial en el valor percibido y creando un diferenciador único en la Riviera Maya".

Y es que Maranta Playacar propone, más que un departamento, una experiencia de vida al convertirse en el primer desarrollo de la zona con el concepto *Home Resort* y diseñado bajo un esquema de cuatro *clústers*, cada uno con una alberca temática que ofrece una aventura distinta para cada día: *Swimming Lane,* El Cenote*, Beach Pool* y El Río.

Además de contar con los servicios de atención tradicionales de un hotel resort, ofrece espacios que se adaptan a las necesidades de cada integrante de la familia y que serán atendidos de forma personalizada.

Entre los más importantes destacan: servicio de concierge, *Kids Club* con actividades programadas, transportación y acceso al club de playa, clases de yoga, *Fitness Club* con instructores personalizados, pórtico de acceso controlado y un estacionamiento subterráneo que ofrece la preservación de los vehículos de los residentes.

También para los inversionistas, existe un atractivo esquema de control de rentas a larga distancia que garantiza no solamente que el valor de la propiedad se incremente, sino que también genere un atractivo retorno.

ESTILO EXCEPCIONAL

El desarrollo estará dividido en tres fases con departamentos de una a tres recámaras; además de contar con las alternativas de jardín y *roof garden* privado.

La exclusividad y distintivo interiorismo en equilibrio con la naturaleza convierten a Maranta Playacar en un verdadero paraíso natural.

"Maranta Playacar es la mejor opción para quien busca un departamento vacacional o de inversión en un entorno innovador y seguro, con el respaldo de una empresa con amplia experiencia y reconocimiento en el cumplimiento de los tiempos de entrega", señala Agustín Martínez Maraver, director comercial de Parque Reforma.

UBICADO EN EL CORAZÓN DE LA RIVIERA MAYA

Con más de 140 kilómetros de playa y selva, la Riviera Maya representa actualmente uno de los puntos estratégicos para la inversión inmobiliaria, no solamente por su incomparable estilo de vida, sino por su privilegiada ubicación geográfica y la multiculturalidad de sus habitantes.

Maranta Playacar se ubica dentro del complejo residencial y turístico más seguro y exclusivo de Playa del Carmen: Playacar. Una comunidad privada que resalta por tener una de las mejores playas de la zona, servicios como plazas comerciales, hoteles, restaurantes, así como su reconocido campo de golf de 18 hoyos par 72. Además, se encuentra a tan solo minutos de la tradicional Quinta Avenida.

RESPALDADO POR UNA EMPRESA DE CLASE MUNDIAL

PARQUE REFORMA

acciona

Maranta Playacar se encuentra respaldado por Parque Reforma, garantizando calidad en el diseño, desarrollo y término del proyecto, así como, cumplimiento en los tiempos de entrega, plusvalía en el desarrollo, además de atención personalizada, que hacen de este proyecto una fusión ideal entre trayectoria e innovación.

Asimismo, Parque Reforma es parte de ACCIONA, una empresa global con presencia en más de 40 países, comprometida no solamente con el bienestar de las personas, sino con el entorno, adaptando las necesidades actuales del planeta a la actividad del proyecto para la generación de energías limpias.

Contacto

Web: marantaplayacar.mx
Correo: marantaplayacar@acciona.com
Teléfono: 55 2300 0660

*Todas las imágenes incluidas son referenciales. Los acabados, superficies, color y especificaciones pueden variar en cualquier momento y sin previo aviso.

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

Yo sí disfruto la Naturaleza
¡Conócenos
en Valle de Bravo!
www.fraccionamientosantuario.com
Terrenos disponibles / Casas en preventa
Yo tengo casa en
EL SANTUARIO
FRACCIONAMIENTO ECOLÓGICO

DISTRITO DOMO EN EXPANSIÓN

Por: Redacción Inmobiliare

Desarrollos Delta presenta Torre Caliza, un conjunto de usos mixtos que ofrece departamentos y locales comerciales en venta a cargo del despacho de Arquitectos Terra Integral.

Este proyecto se localiza dentro de Distrito Domo, un centro urbano situado en la intersección de Manuel Ordoñez y Díaz Ordaz, en una zona privilegiada junto a Paseo Santa Catarina.

Torre Caliza contará con 14 pisos y albergará departamentos entre los 60, 80 y 95 metros cuadrados, en los cuales destacan sus acabados, pisos de porcelanato, pintura en plafones y muros, su puerta principal y puertas interiores, el mobiliario de baños (sanitario y lavabo), iluminación y contactos.

Distrito Domo es el urbanismo inteligente para una mejor calidad de vida para los que lo habitan. Variedad de espacios recreativos, así como comercios, servicios y restaurantes a unos cuantos pasas de tu lugar.

Los departamentos serán de dos y tres recámaras con uno y medio o dos baños completos, además de terraza con increíbles vistas a la Sierra Madre y la Huasteca.

Entre las amenidades que se ofrecen se encuentran áreas verdes, parques, salón de catering, zona de asadores y caseta de vigilancia. Una de las ventajas de vivir en Caliza es que tienes locales comerciales en la Planta Baja, los cuales darán servicio no solo a los habitantes de la torre, sino a todo el proyecto Domo y a sus visitantes.

Área comercial

El área comercial de Torre Caliza es el lugar ideal para invertir o emprender un negocio, cuentan con locales desde 24 hasta 151 metros cuadrados, y el principal beneficio para los comerciantes es el alto tráfico peatonal, el acceso directo a las avenidas principales del municipio, y el consumo de los propios habitantes del edificio.

Entre las principales ventajas de Torre Caliza se cuenta el formar parte de un pool de rentas, que tendrá un mejor control para mejorar la plusvalía y el mix de clientes.

Durante la etapa de preventa se podrá adquirir locales comerciales con un 30 por ciento de anticipo a la firma de la oferta de compra venta, 60 por ciento en 21 meses y 10 por ciento contra escrituración.

Contacto:
Av. Manuel Ordoñez 725, Centro de Santa Catarina
Distrito Domo, Santa Catarina, N.L. Tel: 8880 2010
info@distritodomo.com /distritodomo.com
www.distritodomo.com

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

LA EVOLUCIÓN EN EL REAL ESTATE: TECNOLOGÍA Y MANUFACTURA

REB SUMMIT SAN FRANCISCO

Por Redacción Inmobiliare

B2B Media e Inmobiliare Magazine en conjunto con la U.S. Mexico Chamber of Commerce - California Regional Chapter celebraron la tercera edición del Real Estate Business (REB) Summit en la ciudad de San Francisco, Estados Unidos, en las oficinas centrales de la reconocida firma internacional Sheppard Mullin.

La bienvenida estuvo a cargo de Guillermo Almazo, Publisher de Inmobiliare Magazine, y de la honorable Remedios Gómez Arnau, Consul de Mexico en San Francisco; quienes expresaron que, una buena relación bilateral entre México y Estados Unidos, da como resultado inversiones y oportunidades de negocios, principalmente en los dos lados de la frontera, estimulando principalmente el sector de la tecnología y manufactura.

El desarrollo de negocios en el estado de California (Estados Unidos) y Baja California (México) sigue en aumento y se ha fortalecido gracias a la relación binacional y cultural con el resto del mundo.

A partir de dos mesas de discusión, el REB Summit San Francisco, amplió la visión sobre: Proptech y las tecnologías emergentes para la inversión transfronteriza, transacciones y gestión de bienes inmuebles; y la evolución, desarrollo potencial y oportunidades de inversión en 'Calibaja' región en desarrollo.

EL DESARROLLO DE TECNOLOGÍA EN BIENES RAÍCES LLEVA MÁS DE UNA DÉCADA

En el panel 'Implicaciones de Big Data en 2020: un pronóstico para el mundo de ladrillo y mortero. Las tecnologías emergentes para las transacciones-gestión de inversiones transfronterizas',se discutió sobre la nueva era tecnológica en el Real Estate, donde Brasil y México encabezan la lista de los países latinoamericanos que invierten cada vez más en el crecimiento de capital ventures enfocadas a tecnología.

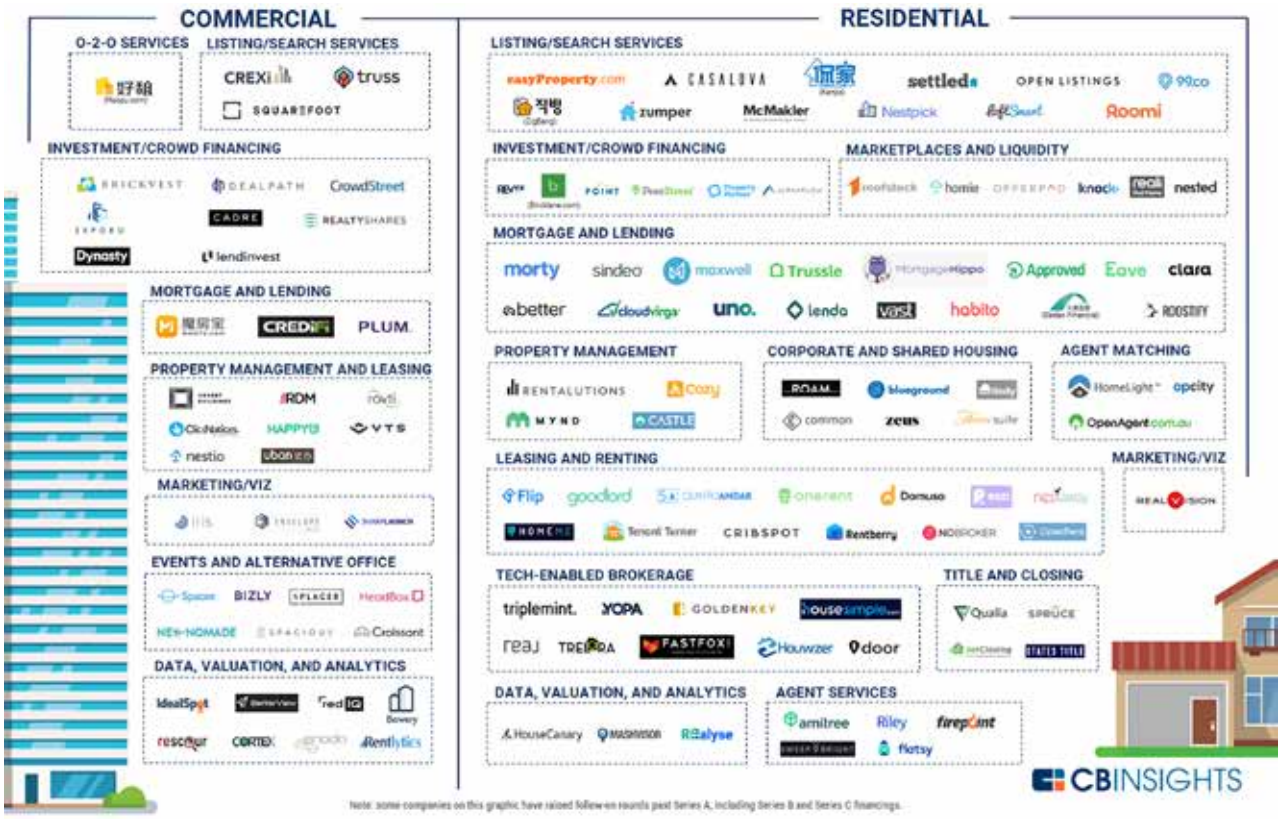
Moderado por Alfred Fraijo, Partner de Sheppard Mullin, contó con la participación de Roberto Charvel Founder de Vander Capital Partners; Jordi Greenham, CEO de Homie; Christian Hernández, Gerente de Cuentas Territoriales en Amazon Web Services San Francisco y José Carlos Alemán, CEO de Siila México. Quienes expresaron que la innovaciones y la aplicación de nuevas tecnologías para el sector inmobiliario, también conocida como PropTech, es una ventana de nuevas oportunidades para los inversionistas que ya han sobrepasado su deuda en los vehículos de inversión y tienen que buscar otras formas de generación de retorno.

Por citar algunos ejemplos, empresas como Redfin, quien salió al mercado en 2004, levantó un capital de $1.5 billones de dólares, por su parte Mrkt Cap/Trulia logró $3.5 en 2005 y Compass juntó $4 billones en valuación.

Hoy en día el PropTech debe entenderse como una herramienta de apoyo que, sin duda, puede acelerar la productividad de las empresas y ahorrar procesos administrativos habituales; por ejemplo, en contratos de arrendamiento en línea y en score de los crédito para los usuarios que compra en línea.

Estamos en la nueva era de la Big Data, 'el nuevo petróleo', el cual está revolucionando la manera de hacer negocios. Hay procesos financieros, mejor conocidos como fintech, que siguen esta evolución utilizando 'data' en los actos jurídicos, dejando a un lado la banca tradicional.

El camino ya está listo y cada día se ve este efecto en crecimiento, tanto en México como en Estados Unidos.



CALIBAJA: EVOLUCIÓN, DESARROLLO POTENCIAL Y OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN EL REAL ESTATE

En la segunda mesa de análisis denominada 'CaliBaja, corredor de Real Estate: evolución, potencial de desarrollo y oportunidades de inversión' se discutió sobre la relación entre Estados Unidos y México, principalmente el vínculo entre el estado de California (E.U.) y el estado de Baja California (México), ya que ambos comparten frontera y por lo tanto mantienen una relación estrecha.

El panel fue moderado por Marlen Marroquin, Executive Regional Director US-Mexico Chamber of Commerce California Regional Chapter y Guillermo Almazo, CEO de B2B Media; y como panelistas estuvieron presentes Carlos Bustamante, Director Operativo de Bustamante Realty Group; Juan Diego Pérez-Vargas, President & CEO de GDS-Land; y Carlos Jaramillo, Managing Partner de Vía Capital. Quienes expresaron que el entorno de fabricación de 'CaliBaja', como se ha denominado a la mega región conformada por el estado de Baja California en México y California en Estados Unidos, es óptimo para las empresas que buscan un área de crecimiento y potencial económico.

En los últimos años el crecimiento industrial de la región reflejan una ocupación del 98%, con un efecto inmediato en el desarrollo de oficinas y espacios para retail.

La estratégia de CaliBaja comenzó en 2008 por Tijuana EDC, con la intención de formar una sociedad que se enfocará en la promoción del sector industrial para el desarrollo económico de ambos países.

CaliBaja aunque comprende todo el estado de Baja California tiene un especial interés en la ciudad fronteriza de Tijuana, que representa una ventana de oportunidad para el mercado industrial en manufactura, equipos médicos y últimamente en call centers; además, en la parte de Estados Unidos se centra en el condado de San Diego y el de Imperial.

En su conjunto cuenta con más de 90 universidades y colegios; y más de 3.8 millones de empleos. La fortaleza de CaliBaja reside en los vastos recursos y oportunidades que tiene, así como en la cooperación brindada por las dos regiones. Por lo que se convierte en una frontera dinámica que genera una estrategia para impulsar el crecimiento económico; y al mismo tiempo conduce a mayores oportunidades de innovación, investigación, tecnología, ciencia e industria, haciendo de la región un lugar próspero para la inversión extranjera.

$76 M

Sistemas Informáticos diseño
y relacionado servicios

$3.5 M

Investigación científica
y servicios de desarrollo

51%

Del comercio total
dentro de CaliBaja

$3.1 M

Otros profesionales
científicos y servicios técnicos

$2 M

Software - Publicaciones

SERVICIOS COMERCIALES CLAVE EN LA ECONOMÍA DE LA INNOVACIÓN DE CALIBAJA

MERCADO INDUSTRIAL DE MÉXICO 2019:

INVENTARIO EN CRECIMIENTO, TASAS DE VACANCIA BAJAS, PRECIOS ESTABLES Y DEMANDA QUE CRECIENTE

Por Solili

Finalizó el 2019 primer año del nuevo gobierno donde la economía mexicana transitó una recesión técnica en el primer semestre con un estancamiento en el tercero, reflejo de un menor dinamismo en los componentes del Producto Interno Bruto (PIB), principalmente en la inversión y el gasto gubernamental, con el contrapeso de unas finanzas públicas regidas por la disciplina que contuvo tanto a la deuda pública como a la inflación. Bajo ese escenario el tejido industrial del país continuó su avance y los inversionistas lograron superar la incertidumbre sobre las decisiones gubernamentales. Otra señal que el mercado espera en los primeros meses del año es el avance de las aprobaciones para la firma definitiva del T-MEC y la puesta en marcha del Acuerdo Nacional de Infraestructura, que contempla el arranque de 147 proyectos que llevará a cabo la iniciativa privada por 859 mil millones de pesos, en los próximos años, buscando dinamizar la economía.

En este contexto los desarrolladores extranjeros y nacionales lograron planificar y construir una cantidad razonada de proyectos, bajo las modalidades de hechos a la medida (BTS) o especulativos, que mantuvieron un mercado que en general mostró niveles de vacancia sanos y precios atractivos, todo ello apuntalado por un engranaje financiero que fortaleció la creación de nichos tanto por submercados como por productos inmobiliarios.

Principales Indicadores del Mercado en Ciudades Monitoreadas por Solili

Mercado	Inventario (m^2)	Vacancia (m^2)	Tasa de Vacancia (%)	Precio Prom. ($US/m^2/mes$)	Construcción (m^2)
Ciudad de México	15,546,219	491,318	3.2%	$5.26	371,803
Monterrey	12,127,661	678,877	5.6%	$4.31	512,012
Guadalajara	3,282,323	127,055	3.9%	$4.52	113,812
Tijuana	7,157,229	135,923	1.9%	$4.74	214,681
Querétaro	4,930,067	186,462	3.8%	$4.10	142,806
Puebla	2,243,648	65,689	2.9%	$3.82	8,000
Tecate	568,747	39,483	6.9%	$4.09	10,119
Mexicali	2,663,838	98,104	3.7%	$3.88	29,258
Saltillo	3,931,877	226,115	5.8%	$3.77	93,797
Guanajuato	4,777,824	381,495	8.0%	$4.17	202,174
San Luis Potosí	3,071,285	140,653	4.6%	$4.20	57,795
Aguascalientes	1,236,910	55,101	4.5%	$3.54	32,000

Fuente: Solili, 2020.

La Zona Metropolitana de la Ciudad de México lidera la mayor incorporación de nueva oferta de naves industriales durante el 2019 con un total de 772.4 mil m^2, de las cuales en su mayoría fueron de proyectos especulativos de clase A, seguidas de Monterrey con 598.2 mil m^2, Tijuana con 248 mil m^2 y Guadalajara con 223.4 mil m^2. Por su parte, Querétaro y Mexicali que incrementaron sus inventarios en 3.7% y 4.5% adicionan a sus respectivas ciudades 176.0 mil m^2 y 114.5 mil m^2. Cerramos con Saltillo y Tecate donde se registraron los menores incrementos y adicionaron 72.5 y 15 mil m^2, respectivamente a cada mercado.

Tomando de referencia lo anterior, tenemos que los mayores crecimientos de inventario anual se registraron en Guadalajara con 7.3%, Ciudad de México con 5.2% y Monterrey con 5.2%.

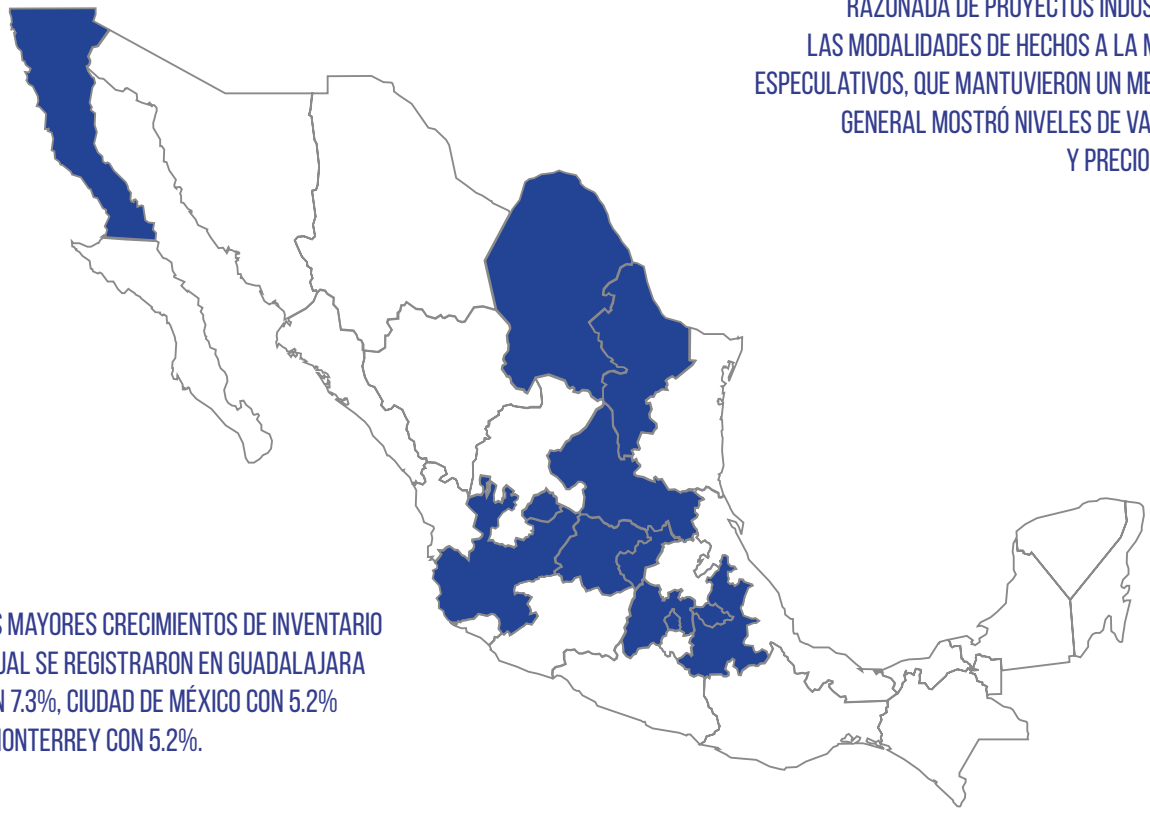
Al cierre del 4T 2019 comienza la medición de otros tres mercados industriales del Bajío como son Guanajuato, San Luis Potosí y Aguascalientes, cuyos inventarios de arranque superan los 9 millones de m^2 en su conjunto en naves Clase A. Si a estas tres ciudades las unimos con Querétaro conformando así la zona del Bajío, el inventario alcanza los 14 millones de m^2, cifra que representa 36.8% más que el inventario de naves industriales Clase A de la capital del país.

Para el indicador de vacancia, la mayor cantidad en términos absolutos se sitúa sobre Ciudad de México con 491.3 mil m^2, mientras que en términos relativos le pertenece a Guanajuato con una tasa del 8%, esto con respecto a su inventario. Guadalajara y Tecate, al igual que Ciudad de México, incrementaron sus espacios vacantes en 80 y 60 puntos base reflejando las cantidades de 127 mil m^2 y 39.5 mil m^2, respectivamente, al cierre del 2019. En sentido contrario, con una disminución de sus espacios vacantes encontramos a Tijuana que arroja una vacancia de 135.9 mil m^2 y Mexicali 98.1 mil m^2, que representan una contracción de 2% y 1.8%, en cada uno de sus mercados. Finalmente, Querétaro y Monterrey también disminuyeron sus espacios vacantes señalando tasas de vacancia de 3.8% y 5.6 %, respectivamente.

El mercado industrial, durante el 2019, se caracterizó por contar con tasas de vacancias bajas, pero aún sanas, en la mayoría de los mercados. Esto principalmente por la creciente demanda que hubo en la mayoría de los mercados. De los 12 mercados monitoreados por Solili, 89 de ellos cuentan con tasas de vacancias inferiores al 5%.

LOS DESARROLLADORES EXTRANJEROS Y NACIONALES LOGRARON PLANIFICAR Y CONSTRUIR UNA CANTIDAD RAZONADA DE PROYECTOS INDUSTRIALES, BAJO LAS MODALIDADES DE HECHOS A LA MEDIDA (BTS) O ESPECULATIVOS, QUE MANTUVIERON UN MERCADO QUE EN GENERAL MOSTRÓ NIVELES DE VACANCIA SANOS Y PRECIOS ATRACTIVOS.

Cobertura de Mercados Industriales por Solili.



LOS MAYORES CRECIMIENTOS DE INVENTARIO ANUAL SE REGISTRARON EN GUADALAJARA CON 7.3%, CIUDAD DE MÉXICO CON 5.2% Y MONTERREY CON 5.2%.

Fuente: Solili, 2020.

Respecto a los precios de renta observamos mercados en equilibrio donde el máximo precio unitario de renta se ubica en Ciudad de México, seguido de Tijuana, Guadalajara y Monterrey con $5.26, $4.74, $4.52 y $4.31 USD/m²/mes, respectivamente. Comparados con los resultados al cierre del 2018, los mercados que registraron ajustes al alza fueron Ciudad de México con un incremento de 41 centavos de dólar, y Tecate y Mexicali ambos con incremento de su precio de renta en 11 centavos de dólar. En el caso de Saltillo y Puebla se reflejó una contracción ligera del precio en 11 y 2 centavos de dólar, respectivamente. Tijuana y Monterrey cierran el 2019 sin variación de precios, con respecto al 2018 y Querétaro con apenas un ajuste por encima de un centavo de dólar para cerrar con $4.10 USD/m²/mes.

En general, en el indicador de precios de renta para el 2019 podríamos inferir que los mercados se mantuvieron estables, salvo en la Ciudad de México, el cual reportó un incremento cercano al 10%. Destaca que el incremento se presentó solo en los edificios tipificados como clase A, ya que las naves clase B tuvieron un decremento del 3%.

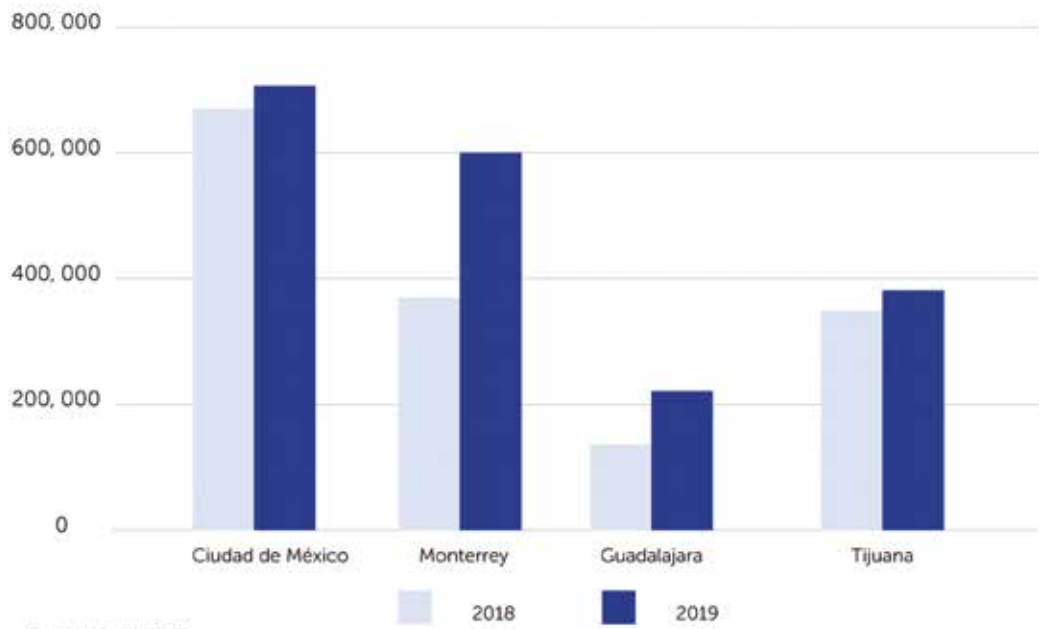
En el indicador de construcción, Monterrey lidera con la mayor cuantía a nivel nacional con un total de 512 mil m² al finalizar el 2019, impulsado en su mayoría por proyectos hechos a la medida que representan un incremento del 37.8% con respecto al mismo trimestre del año anterior. Tan solo durante el último trimestre del 2019 un total de 18 nuevos proyectos iniciaron construcción, de los cuales el 63% son tamaños superiores a 20 mil m².

Ciudad de México, donde se concentra la mayor cantidad de proyectos especulativos del país, reflejó una contracción de 19.6% con respecto al 4T 2018, para cerrar el 2019 con un total de 371.8 m². Asimismo, la ciudad de Tijuana con 214.7 mil m² ocupa el tercer lugar de construcciones a nivel nacional y registró un incremento de 12.3% si lo comparamos con el cierre del 2018, en donde 57% de los proyectos se ubican en el corredor El Florido-Boulevard 2000. Guadalajara por su parte mantuvo su nivel de construcción casi constante comparando el cierre del 2018 y el 2019, con un ligero incremento del 2.9 por ciento.

El mayor incremento, en la comparativa anual la tiene el mercado industrial de Querétaro el cual reporta 47.6% más de la cifra reportada al cierre del 2018. El corredor que ha tenido el mayor crecimiento en este indicador es Aeropuerto, el cual concentra el 67% de la cifra de construcción total del mercado.

EL MERCADO INDUSTRIAL, DURANTE EL 2019, SE CARACTERIZÓ POR CONTAR CON TASAS DE VACANCIAS BAJAS, PERO AÚN SANAS, EN LA MAYORÍA DE LOS MERCADOS. ESTO PRINCIPALMENTE POR LA CRECIENTE DEMANDA QUE HUBO EN LA MAYORÍA DE LOS MERCADOS.

Absorción Neta Industrial 2019 vs. 2018



Fuente: Solili, 2020.

CÁMARA DE COMERCIO
SERVICIOS Y TURISMO
CIUDAD DE MÉXICO

Simposium inmobiliario CANACO CDMX 2020

"El Futuro del Sector Inmobiliario"

20 FEBRERO
09:00 a 16:00 h

PÚBLICO GENERAL
$500.00

Incluye:
- *Coffee Break*
- *Constancia por participación*
- *Cóctel de negocios* ***(sólo socios)***
- *Meet & Greet* ***(sólo socios)***

Auditorio Canaco

CANACO México

Informes:

Tel: (55) 3685 2269 exts: 1410 · 1417 · 1419
Paseo de la Reforma 42, Centro, Cuauhtémoc, 06040, CDMX

www.ccinmobiliarias.com.mx

Regístrate aquí

INDUSTRIAL

Aunque la actividad de construcción ha sido constante en la mayoría de los mercados, en otros, como es el caso de la Ciudad de México puntualmente, se ha visto frenada por la falta de terrenos con infraestructura, específicamente en zonas industriales tradicionales como es el caso de los corredores del CTT (Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán); sin embargo, en mercados de tamaños medianos como es el caso de Querétaro la construcción ha incrementado gracias a la llegada de nuevos desarrolladores, que anteriormente no tenían presencia en estos mercados.

En el plano económico ha permeado la incertidumbre a nivel nacional durante el 2019, la demanda de espacio industrial durante este periodo reporta incrementos en la mayoría de los mercados. Durante el 2019, la demanda neta de la Ciudad de México, fue de 705 mil m^2, reportando un incremento anual del 5.1%. Por otra parte, el mercado que presentó el mayor crecimiento en la demanda fue Monterrey, el cual creció en un 60%, esta demanda estuvo impulsada mayormente por los proyectos hechos a la medida de empresas del sector automotriz y manufacturero.

COMPARADOS CON LOS RESULTADOS AL CIERRE DEL 2018, LOS MERCADOS QUE REGISTRARON AJUSTES AL ALZA FUERON CIUDAD DE MÉXICO CON UN INCREMENTO DE 41 CENTAVOS DE DÓLAR, Y TECATE Y MEXICALI AMBOS CON INCREMENTO DE SU PRECIO DE RENTA EN 11 CENTAVOS DE DÓLAR.

CONECTANDONEGOCIOS.COM

Usted está a un click de

Conectar

con el más importante portal de
Proyectos, **Proveedores** y
Compradores de la Construcción.

Búsqueda por:
Categoría de productos, servicios y áreas de coberturas.

- Inscripción y solicitudes de compradores sin costo.
- Catálogo de productos.
- Carpeta de favoritos y mucho más.

EN EL INDICADOR DE PRECIOS DE RENTA PARA EL 2019 PODRÍAMOS INFERIR QUE LOS MERCADOS SE MANTUVIERON ESTABLES, SALVO EN LA CIUDAD DE MÉXICO, EL CUAL REPORTÓ UN INCREMENTO CERCANO AL 10%. DESTACA QUE EL INCREMENTO SE PRESENTÓ SOLO EN LOS EDIFICIOS TIPIFICADOS COMO CLASE A, YA QUE LAS NAVES CLASE B TUVIERON UN DECREMENTO DEL 3%.

En términos relativos, el mayor incremento en la demanda lo reporta el mercado industrial de Guadalajara, el cual casi duplica la cifra de lo que se demandó en 2018 y cierra el 2019 con una absorción neta total de 218 mil m^2. Empresas de diferentes giros establecieron este año sus centros logísticos y manufactureros en esta ciudad lo que hizo que este indicador repuntara.

La demanda neta en Tijuana durante el 2019 fue de 377 mil m^2 y representó un incremento del 11% a lo reportado en el 2018.

La demanda es el indicador que permite inferir que 2019 fue un buen año para la mayoría de los mercados. Tomando de referencia los volúmenes de absorción que se presentaron durante el año en el país, nos permite afirmar que México se afianza como uno de los centros industriales de latinoamérica y del mundo.

En términos generales en el 2020 se extiende la tarea de generar un ambiente de confianza entre los inversionistas donde deben detectar con certeza aquellos mercados y segmentos de mayor oportunidad. Ciudad de México se proyecta con demanda que continuará en crecimiento, proveniente en su mayoría de empresas del sector logístico. Para el caso de Monterrey, parece inclinarse a la producción de BTS bajo la modalidad de pre arrendamiento, sin embargo, al ser la segunda ciudad más importante a nivel nacional, esperamos que empresas del giro logístico se instalen en este mercado.

Con la llegada de nuevos desarrolladores y la expansión de los locales, estimamos que Guadalajara experimente un crecimiento en el inventario y la demanda industrial, ya que cuenta con la infraestructura y mano de obra para que esto sea posible.

Ante las bajas tasas de vacancia que se reportan en el mercado de Tijuana, esperamos que nuevos parques se desarrollen en la ciudad, mientras que estimamos un 2020 con una demanda constante con tendencia al alza, ya que con la firma del T-MEC, las ciudades fronterizas serán unas de las más beneficiadas al ser los centros manufactureros más importantes del país y de los cuales Tijuana, y las ciudades de Baja California como Tecate y Mexicali, forman parte.

En lo que respecta al Bajío, consideramos que la ciudad de Querétaro seguirá, durante 2020, con un ritmo de construcción y demanda, similar a lo reportado durante el 2019. Guanajuato seguirá incrementando su inventario y fortaleciendo su red de parques industriales convirtiéndose en una de las ciudades con mejor desempeño cara al próximo año donde la demanda del sector automotriz será clave para que este mercado mantenga los ritmos de crecimiento que reportó en años anteriores.

EN TÉRMINOS RELATIVOS, EL MAYOR INCREMENTO EN LA DEMANDA LO REPORTA EL MERCADO INDUSTRIAL DE GUADALAJARA, EL CUAL CASI DUPLICA LA CIFRA DE LO QUE SE DEMANDÓ EN 2018 Y CIERRA EL 2019 CON UNA ABSORCIÓN NETA TOTAL DE 218 MIL M^2.

El 2020, para el mercado inmobiliario industrial de México, se vislumbra con tendencia positiva ante los hechos que ha habido recientemente a nivel internacional como son la guerra comercial de estados Unidos y China y por otro lado la firma del T-MEC, en lo respectivo al plano nacional, será necesario mayor certidumbre económica para los inversionistas, de tal manera que vean en México las condiciones propicias para la inversión y el desarrollo de sus capitales. [•]

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

LOS RETOS INMOBILIARIOS DEL E-COMMERCE EN MÉXICO

Por Rafael McCadden, SIOR
Director Industrial y Logística Colliers International
Rafael.McCadden@colliers.com

En los últimos años, el desarrollo del comercio electrónico, los avances tecnológicos y las expectativas del consumidor, han propiciado la redefinición del desarrollo inmobiliario y logístico a nivel global y México no es la excepción.

El incremento en las ventas de productos de consumo a través de internet han sido un factor determinante en el crecimiento de los principales mercados inmobiliarios industriales en México, los cuales han registrado en los últimos años cifras récord en bajas tasas de disponibilidad, alta absorción y la construcción de nuevos desarrollos, esto debido principalmente a la ocupación de grandes espacios industriales, *'big box, fulfillment centers'*, enfocados a almacenar y distribuir los productos destinados a las ventas en línea de las grandes cadenas de retail y mayoristas, así como de aquellas especializadas en las ventas en línea como Amazon y Mercado Libre.

El incremento en las ventas de productos de consumo a través de internet han sido un factor determinante en el crecimiento de los principales mercados inmobiliarios industriales en México, los cuales han registrado en los últimos años cifras récord en bajas tasas de disponibilidad, alta absorción y la construcción de nuevos desarrollos.

De acuerdo con datos publicados en el Estudio sobre Venta Online en México 2019 elaborado por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), el cambio en la forma y medios de compra de los consumidores ha sido significativo, haciendo de las compras en internet un hábito frecuente; durante 2017 sólo el 7% de los consumidores recurrió al e-commerce semanalmente, mientras que en el 2018 esta cifra subió al 38%. Otro dato importante y que sin duda impacta en el tema inmobiliario, son las razones que motivan al consumidor a comprar en línea, entre las que destacan: recibir las compras a domicilio (58%); ahorro de tiempo (53%); encontrar más promociones y descuentos que en tienda física (48%); facilidad para comparar precios y variedad.

Sin duda alguna, el crecimiento del e-commerce a nivel mundial continuará su dinamismo y los grandes consorcios de retail internacionales y empresas de 3PL enfocarán sus estrategias inmobiliarias en la consolidación y expansión de sus ubicaciones en centros de distribución localizadas en puntos estratégicos, (en los grandes centros urbanos), que les permitan atender el creciente mercado de las compras online. En el caso de México, los principales retos se enfocarán en lograr avances significativos en la automatización de los centros de distribución, la atención a los requerimientos y nuevas condiciones de sustentabilidad y la solución del ordenamiento de usos de suelo.

Durante 2017 sólo el 7% de los consumidores recurrió al e-commerce semanalmente, mientras que en el 2018 esta cifra subió al 38 por ciento.

RETOS DEL E-COMMERCE EN MÉXICO

Sustentabilidad: las metas de sustentabilidad de empresas proveedoras de servicios logísticos como DHL y en la parte desarrolladora como Prologis, son agresivas y requieren de cambios importantes en el diseño de los parques y naves industriales. Entre los principales temas a considerar se encuentran:

- Flotillas de vehículos eléctricos: dicho transporte requiere de un espacio exclusivo para estaciones de recarga, así como una mayor capacidad en la subestación lo cual, dada la crisis de energía actual no es fácil de resolver, además de ser costosa.

- Mayor altura de las naves para la instalación de equipos automatizados/robotizados, lo cual requiere la construcción de naves BTS, *'build to suit'*, siendo los costos de construcción de estos proyectos más altos. Por este motivo y de forma general, los desarrolladores prefieren evitar construir naves que salgan del estándar, ya que la renta es más alta y al ser desocupada se vuelve menos atractiva.

- LEED y BOMA Best: En la actualidad, los Desarrolladores Industriales y empresas 3PL's, buscan que los Cedis cumplan con certificaciones de sustentabilidad.

- Energía sustentable: la instalación de paneles solares ha logrado poca penetración por varios motivos, entre otros, que la solicitud/idea de instalarlos viene después de que ya se construyó la nave y la estructura no está diseñada para soportar los paneles solares. La tecnología de los paneles solares ha avanzado de forma importante incluyendo mayor generación de energía y menor peso por lo cual la tendencia es que sean instalados con mayor frecuencia hacia el futuro.

El crecimiento del e-commerce a nivel mundial continuará su dinamismo y los grandes consorcios de retail internacionales y empresas de 3PL enfocarán sus estrategias inmobiliarias en la consolidación y expansión de sus ubicaciones en centros de distribución.

Disponibilidad de terrenos: debido a que el E-commerce tiene mayor demanda en los grandes centros urbanos, es justo donde los terrenos con uso de suelo industrial son más costosos y escasos. Los tamaños de las naves tipo *'Big Box'* cada vez son más grandes, llegando a rebasar los 100,000 m². Diseñar y desarrollar parques industriales que puedan ofrecer naves de esas dimensiones es cada vez más difícil y costoso en los grandes centros urbanos.

Uso de suelo industrial: otro gran reto que están enfrentando los desarrolladores de parques logísticos y en consecuencia las empresas de E-commerce es la reordenación de usos de suelo cuya tendencia es reducir cada vez más los espacios industriales en los grandes centros urbanos. Consideramos que las autoridades deben buscar un balance en los usos de suelo y que no continúe la reducción de usos industriales los cuales generan empleos.

Última milla *(last mile)*: actualmente el reto inmobiliario más importante de las empresas de E-commerce es la instalación de operaciones de última milla en los grandes centros urbanos; las empresas están buscando intensamente como resolver de la manera más económica y rápida la velocidad de entrega de sus productos, ya que como se mencionó anteriormente la exigencia de los compradores cada día es mayor, evolucionando de entrega en 2 días a 1 día a 'entrega el mismo día'. La disponibilidad de espacios adecuados para última milla es muy restringida y en algunos casos, la resistencia de las autoridades locales a realizar cambios de uso de suelo complica aún más esta oportunidad de renovación de espacios inmobiliarios en las zonas de mayor concentración de población en los grandes centros urbanos.

Vehículos comerciales: la creciente reducción de vialidades, horarios de entrega y tamaño de los vehículos comerciales en los grandes centros urbanos es un reto importante que combinado con el escaso número de instalaciones de última milla complica cada vez más la carrera de las empresas de E-commerce de realizar entregas el mismo día. La implementación de flotillas de vehículos eléctricos de distintos tamaños, incluyendo motos y bicicletas, sin duda va a ayudar a que puedan avanzar con el objetivo de entregas el mismo día.

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

En la AMPIP representamos a más de 270 parques industriales y promovemos "Mejores Prácticas" en Sustentabilidad, Seguridad, Energía y Responsabilidad Social. También apoyamos a empresas globales para instalarse en México, sumándonos a la promoción del país como un lugar atractivo para invertir.

SIGUENOS
@ampip #SomosAmpip

CONTACTANOS
info@ampip.org.mx

CONOCE MAS
ampip.org.mx

COMERCIO ELECTRÓNICO Y MERCADO INDUSTRIAL, ESPERANZA DEL MERCADO INMOBILIARIO MEXICANO

Por Rodrigo Sánchez
rodrigo.sanchez@inmobiliare.com

El mercado de bienes raíces y de construcción en México atravesó por un complejo 2019.

Con el inicio de la cuarta transformación y la incertidumbre generada por la ratificación del Tratado México - Estados Unidos - Canadá (T-MEC), la construcción se desaceleró y multiplicidad de analistas, indican que el sector pasa por un 'bache'.

El reto en este naciente 2020 será el de normalizar a la industria y el de dar certeza a desarrolladores e inversionistas para 'abrir la cartera' y detonar los sectores de oficina y vivienda, quienes son los que han mostrado mayores signos de ralentización.

Sin duda, una de las industrias con mayor crecimiento es la de comercio electrónico.

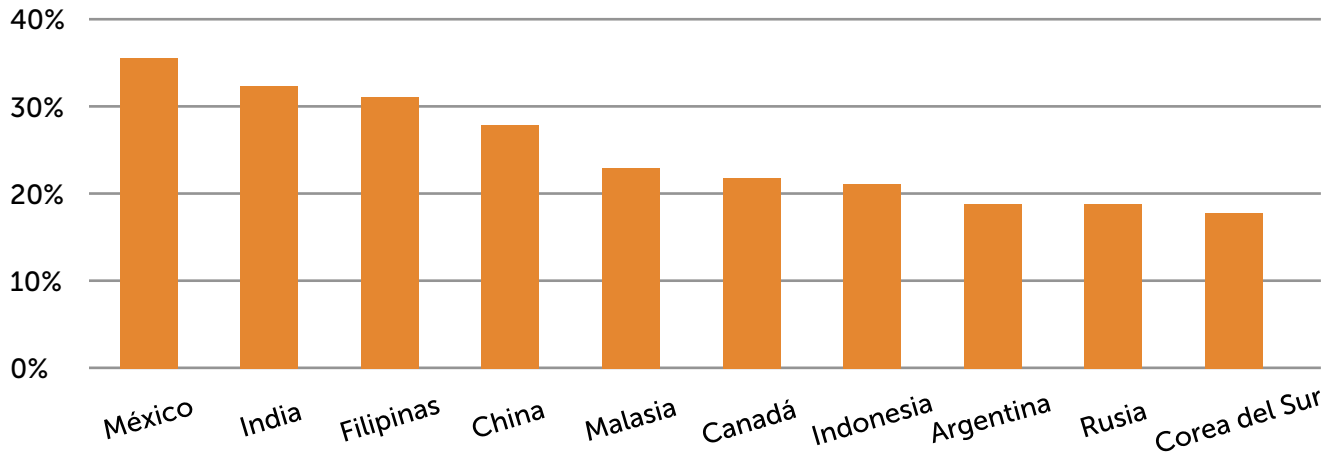
De acuerdo con datos de Statista, firma especializada en análisis de información financiera y estadística con base en la Unión Americana, el comercio electrónico alcanzó ventas por 740 mil millones de dólares en 2018 en el vecino país.

Se espera que para 2023, este número se coloque en un estimado de más de 145 mil millones de dólares.

A pesar de que en México, el comercio electrónico aún no tiene el volumen de ventas que en los Estados Unidos, la industria logró en 2017 un valor de mercado de 80 mil mdd, con un crecimiento promedio del 20% respecto al año anterior.

En 2019, Global E-Commerce estimó que el sector creció 35% en el país, lo que lo colocaría como el de mayor crecimiento a nivel mundial en esta industria.

Países con mayor crecimiento en ventas de e commerce en 2019



Fuente: Global E-Commerce

De acuerdo con el portal export.gov, los sitios web preferidos por el público mexicano para efectuar transacciones de comercio electrónico son Mercado Libre, Amazon y Linio, que ocupan los tres puestos principales en este tipo de operaciones a nivel nacional.

De cara a un mercado como el de comercio electrónico -que representa áreas de oportunidad para varios sectores de la economía- la industria de bienes raíces es una de las grandes ganadoras.

El sector industrial, de acuerdo con analistas especializados, se enfrenta a un panorama en el que la demanda crecerá ante una necesidad importante de espacios para las actividades de logística que requieren las grandes empresas dedicadas a esta actividad.

En 2019, Global E-Commerce estimó que el sector creció 35% en el país, lo que lo colocaría como el de mayor crecimiento a nivel mundial en esta industria.

Mercado de bienes raíces industriales celebra auge del comercio electrónico

José Carlos Alemán, CEO de Siila México, empresa que provee de información al mercado inmobiliario en sus diferentes dimensiones, dijo en entrevista con Inmobiliare que uno de los grandes beneficiados del auge del comercio electrónico y su exponencial crecimiento es el de bienes raíces industriales con cercanía a CDMX y su zona metropolitana.

"En México hay presencia de firmas de comercio electrónico de talla internacional como lo son Mercado Libre, Amazon y Linio. En el caso de Amazon (propiedad del empresario estadounidense, Jeff Bezos), se ocupan 145,000 m^2 en el submercado del corredor Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán (CTT) y 125,000 m^2 en el caso de Mercado Libre", comentó Alemán.

Metraje cuadrado en **corredor CTT de firmas** de comercio electríónico

Amazon	145, 000 m^2
Mercado Libre	125, 000 m^2

Cifras a enero de 2019
Fuente: Siila México

Por otra parte, el CEO de la firma especializada en investigación del mercado inmobiliario hizo énfasis en los beneficios que representa la demanda de espacios de logística por parte de estas compañías, que luchan para 'comerse la rebanada de mercado' que implica CDMX y su área metropolitana.

"Tenemos información histórica desde el último trimestre de 2018 y hablamos de buenos fundamentales. Del último periodo en 2018 al primero de 2019, las firmas de comercio electrónico crecieron en espacio un 300%; estamos hablando de 30,000 m^2 a 125,000m^2 (en el caso de Mercado Libre)", indicó Juan Carlos Alemán.

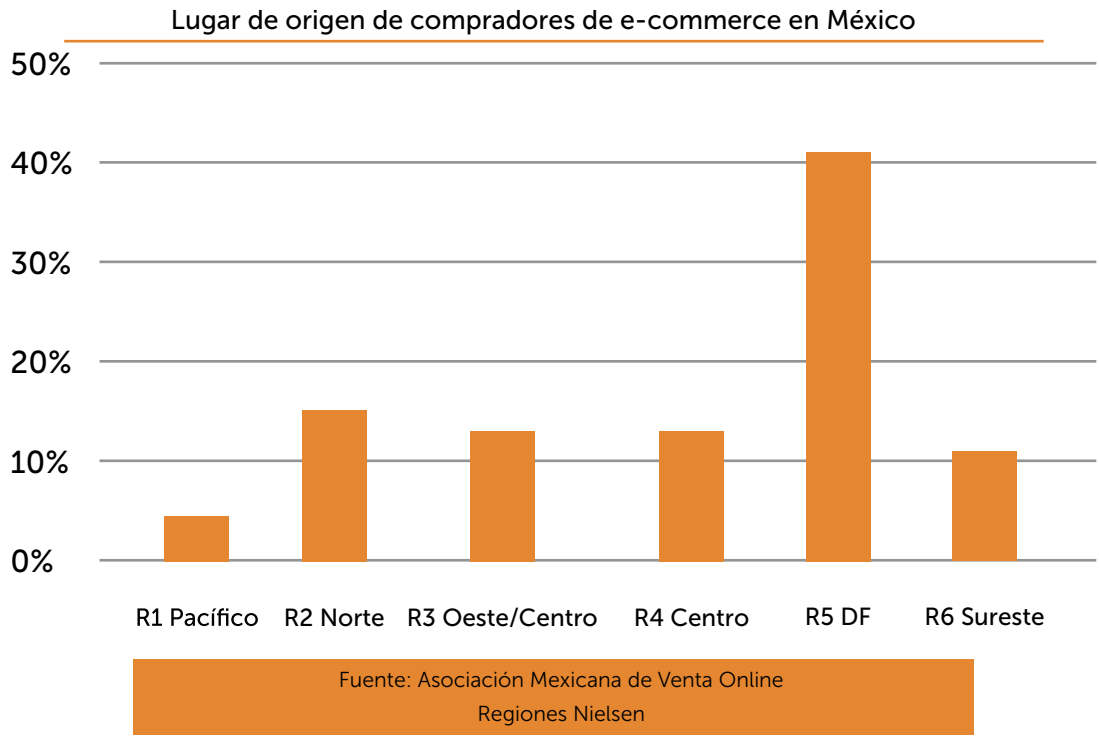
Este crecimiento viene de la mano con el 'insaciable' apetito de los capitalinos por hacer compras vía páginas de comercio electrónico.

"Creo son una buena opción para quienes estamos buscando mejores ofertas que los *retailers* tradicionales. Tienen productos que muchas veces no se encuentran en las tiendas físicas y los envíos son rápidos si tienes suscripciones especiales como Amazon Prime", dijo a Inmobiliare Carolina, una capitalina asidua a las compras vía internet.

De cara a un mercado como el de comercio electrónico, que representa áreas de oportunidad para varios sectores de la economía, la industria de bienes raíces es una de las grandes ganadoras.

De acuerdo con el estudio *Estudio sobre Venta Online 2019,* elaborado por la Asociación Mexicana de Venta Online, el 41% de 1,513 encuestados que compran a través de internet residen en CDMX y su área conurbada.

Esta cifra contrasta con las regiones Pacífico y Sureste, que representaron el 5% y el 11%, respectivamente.



¿Cómo funciona el negocio?

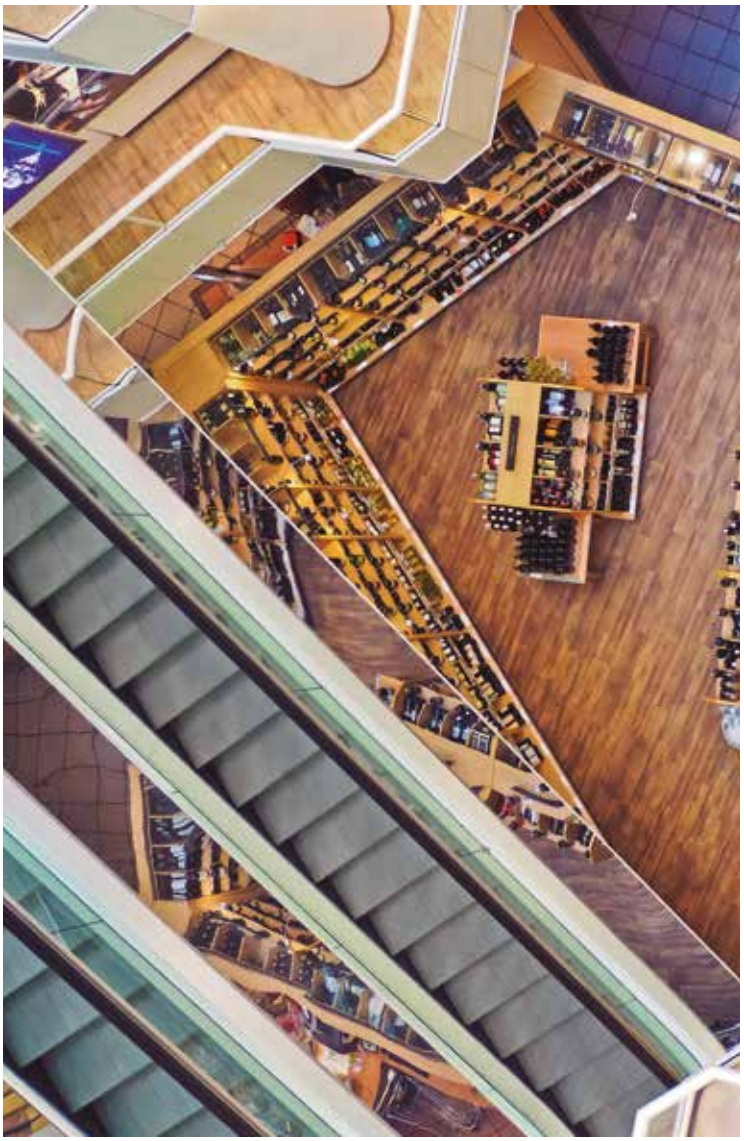
Aunque pudiera obviarse que las firmas de comercio electrónico adquieren espacios para sus actividades de logística, la realidad es que el modelo de negocio funciona de forma distinta.

"No creo que las empresas de comercio electrónico adquieran naves industriales. La mayoría funcionan con desarrolladores institucionales. Trabajan en un modelo *build to suit* para entrar al negocio", dijo Alemán a Inmobiliare.

Desarrolladora construyen espacios específicos para el comercio electrónico

Empresas de e-commerce arriendan entre 2.5, 7 o 10 años

Beneficios de ingreso para desarrolladores (FIBRAS privadas o públicas).



Este crecimiento viene de la mano con el 'insaciable' apetito de los capitalinos por hacer compras vía páginas de comercio electrónico.

Comercio electrónico, ¿afecta la creación de nuevos centros comerciales?

La creciente fascinación de los mexicanos por el comercio electrónico podría simplificarse en una conclusión: el 'Apocalípsis del retail'; sin embargo, el segmento de centros comerciales no se detiene, aunque sí evoluciona.

Con el surgimiento de espacios de usos mixtos, los desarrolladores de espacios comerciales quieren seguir atrayendo clientes con nuevos atractivos que, no necesariamente, son tiendas.

Mientras que algunos desarrolladores, como Gicsa, apuestan a conceptos como el *malltertainment*, que integran espacios de retail con negocios de entretenimiento como foros deportivos y conciertos, otros tantos apuestan a la diversificación de su oferta.

Asimismo, grandes cadenas como H&M prefieren reducir su número de aperturas anuales para enfocarse en una estrategia conjunta entre sus espacios físicos y el comercio electrónico, cuya especificidad se complejiza cada vez más.

HERALDO
MEDIA GROUP

ELHERALDODEMEXICO.COM

SINTONÍZANOS
CDMX 98.5 FM

INFÓRMATE EN
EL HERALDO

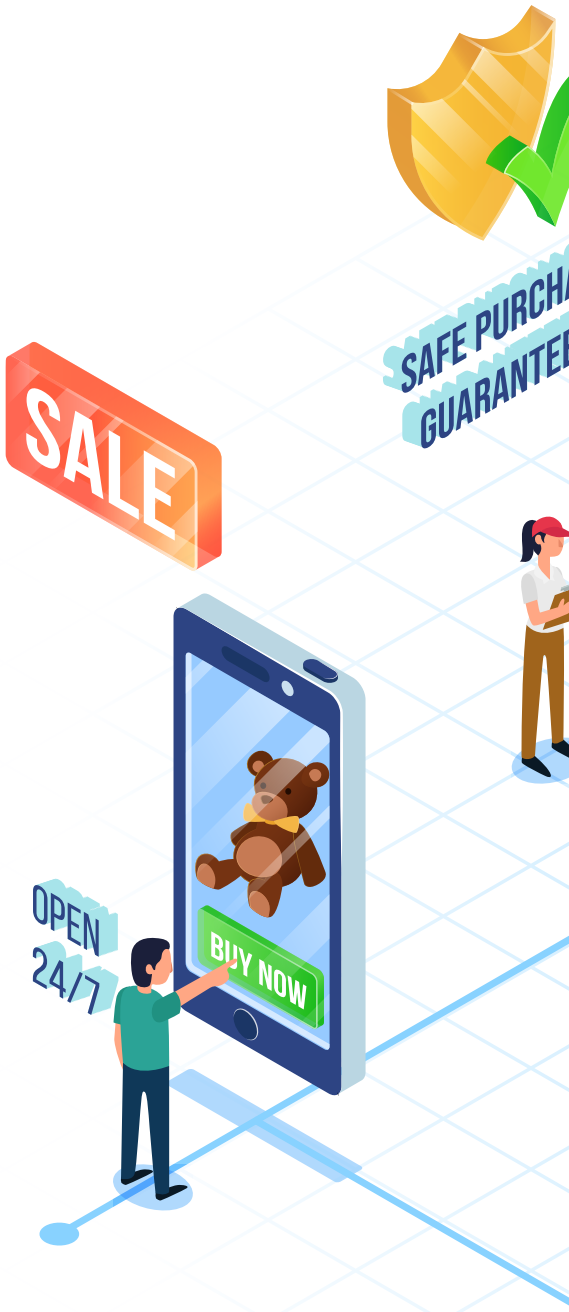
ENCUÉNTRANOS
izzi 151 | sky 161

PYME Y COMERCIO ELECTRÓNICO *CÓMO PUEDEN DESARROLLAR MÚSCULO LOS DÉBILES DE 97 LB PARA TENER ÉXITO*

Por Merrill Douglas

A veces la industria minorista parece un choque de titanes, con Amazon, Walmart, The Home Depot y otros luchando por la supremacía en línea y en los centros comerciales. Pero desde luego el panorama minorista también comprende innumerables empresas pequeñas y medianas: tiendas de moda, cadenas locales, tiendas especializadas, sitios de comercio electrónico prometedores y todas las combinaciones intermedias.

Los minoristas pequeños tienen dificultades para competir con los gigantes. Pero entre los mejores contendientes, este desafío estimula el tipo de creatividad que podría llevar a una empresa a tener éxito.



¡Ese gran minorista bravucón!
Podré competir con él algún día...

¡Cielos! La administración de la cadena de abastecimiento me dio las herramientas para competir.
¡Soy una empresa nueva!

TRACK
YOUR ORDER
DELIVERY
WHEREVER
YOU LIKE
GLOBAL
REACH
MONEY BANK
CARD
PAYMENT

Participación en el mercado a cualquier costo

Quizás el desafío más obvio que los pequeños minoristas enfrentan es la competencia de precios. Las empresas grandes negocian acuerdos preferenciales con proveedores y ganan clientes al ofrecer precios bajos durante eventos como el Prime Day de Amazon y las ventas del Black Friday.

"Las grandes empresas están trabajando duro para ganar participación en el mercado casi a cualquier costo. Las empresas pequeñas y medianas quedan excluidas", comenta Steve Dowse, vicepresidente senior de gestión de productos de Blume Global, en Pleasanton, California. Blume opera una plataforma digital y aplicaciones que los expedidores, transportistas y proveedores de logística terceros (3PL) utilizan para administrar las cadenas de abastecimiento.

Los precios de oferta no son la única expectativa que Amazon y su clase han inculcado en los compradores. "El mayor desafío para cualquier minorista en este momento es, como mínimo, cumplir con las expectativas de envío gratuito de dos días que tiene la mayoría de los consumidores de comercio electrónico", asegura Sean Mueller, vicepresidente de desarrollo de negocios y soluciones de Symbia Logistics en Edwards, Colorado.

Los minoristas grandes pueden entregar la mercancía en uno o dos días porque se dan el lujo de colocar inventario en todo el país. "Esto acerca el producto al cliente", observa Steve Congro, director de tecnología de cumplimiento omnicanal de Saddle Creek Logistics Services, un 3PL de Lakeland, Florida.

Los grandes minoristas también tienen la ventaja de negociar tarifas de flete favorables, facilitando la oferta de envío gratuito o barato. "Un minorista en línea pequeño tal vez no pueda negociar sus tarifas, ya que no tiene el tipo de volumen que Wayfair o Amazon manejan", señala Janet Vito, vicepresidenta de marketing y ventas de uShip, una plataforma en línea con sede en Austin que encuentra transportistas con espacio en sus camiones para los expedidores de artículos grandes.

[moving]

Trasportamos empresas
que van en busca de nuevas historias.

MUDANZA CORPORATIVA

- Desarme y arme de mobiliario de oficina.
- Logística enfocada a no interrumpir tu flujo de trabajo.
- Reubicamos empresas y/o empleados.

(55) 3330 0356 al 62
contacto@moving.mx
@movingmex
@movingmx

moving.mx

La batalla por la participación en el mercado incluso impulsa a algunas empresas a ofrecer envío gratuito con pérdidas. Por ejemplo, Amazon utiliza las ganancias de su servicio de alojamiento en la nube, Amazon Web Services (AWS), para subsidiar el envío gratuito a sus miembros del servicio Prime.

Otro desafío para los minoristas pequeños y medianos es cómo obtener el reconocimiento de la marca y destacarse entre la multitud. No todos ellos disponen de los medios. Eso incluye muchas de las 100 tiendas físicas de muebles y decoración para el hogar que pertenecen a Design Kollective, un mercado en línea basado en membresías con sede en Park City, Utah.

"Muchas de estas tiendas no saben cómo crear un sitio web o cómo enviar mensajes de marketing por correo electrónico", señala Scott Pace, director de operaciones de Design Kollective. Desing Kollective realiza esos trabajos para sus miembros, ayudándoles a llamar la atención localmente y dándoles una presencia nacional.

Las empresas pequeñas enfrentan un problema de marca cuando complementan sus propios canales físicos y de comercio electrónico al vender también a través de mercados en línea administrados por sus grandes competidores. "Podrá mover el producto, pero no ganará reconocimiento de marca", dice Congro. Un consumidor que compra un artículo en Amazon Marketplace lo recordará de Amazon, pero es posible que no conozca el nombre de la empresa que lo produjo.

¿Para cuándo lo necesita?

Para satisfacer la demanda de envío rápido, algunos minoristas se acercan a sus clientes distribuyendo el inventario entre múltiples almacenes, a menudo operados por 3PL. Pero los minoristas también pueden descubrir que, a pesar del famoso efecto de Amazon, no todos los clientes necesitan un cumplimiento inmediato.

"Los minoristas no deberían irse a la ruina para perseguir ese enfoque", comenta Congro. Más bien, deberían averiguar con qué rapidez sus clientes particulares necesitan sus productos. "Decida cuál será su acuerdo de nivel de servicio", señala. "Pero lo más importante, asegúrese de que pueda proporcionarlo".

Dowse está de acuerdo. "Satisfacer las necesidades de un cliente no necesariamente significa llevar el producto allí al día siguiente", argumenta. "El producto llega cuando lo necesitan".

En algunas categorías, la entrega estándar prevaleciente es tan lenta que nunca se plantea el problema del servicio al día siguiente. "Muchas marcas de muebles son capaces de entregar el producto en ocho a 12 semanas", señala Ashutosh Panchang, gerente senior de operaciones comerciales de Burrow, un vendedor de muebles tapizados con sede en Nueva York. Gracias a la construcción modular de sus productos y al empleo de transportistas de paquetería, Burrow puede surtir un pedido de un sofá, un loveseat o una silla, sin costo alguno por el envío.

Para los clientes que solicitan productos grandes y de gran valor a través de Design Kollective, está perfectamente bien recibir un pedido en tres semanas. "Si hacen un pedido en una tienda en California y viven en Boston, entienden que hay tiempo de tránsito", asegura Pace.

Design Kollective utiliza uShip para transportar artículos grandes dentro de ese periodo. Para artículos pequeños, como almohadas o velas, la empresa realiza los envíos por medio de UPS.

Además de la entrega prometida, los clientes también esperan ser notificados de inmediato si algo sale mal. "Si no voy a recibir el libro que quería este fin de semana, avíseme que no llegará", dice Dowse.

Los minoristas pequeños pueden abordar esas expectativas a través de plataformas de visibilidad como las de Blume's, agrega.

Los 3PL brindan servicios de valor agregado para ayudar a los pequeños minoristas a competir. Symbia Logistics, por ejemplo, ofrece estas "jaulas de joyería" a los clientes de su nueva instalación en Kansas City.

LA VERDAD SOBRE LOS 3PL*

Con más recursos e influencia que muchos cargadores, las compañías de logística de terceros (3PL) ofrecen ventajas que ayudan a los minoristas pequeños a sostenerse contra sus competidores.

Por ejemplo, el proveedor de muebles Burrow planea usar un 3PL para ampliar su huella de distribución a medida que aumenta su variedad de productos de asientos de sala tapizados para incluir alfombras, muebles y otros accesorios para cada habitación.

En la actualidad, una planta de manufactura en Carolina del Norte fabrica los muebles modulares de la compañía y los envía a clientes en todo Estados Unidos. Cuando su catálogo crezca, Burrow dependerá de fabricantes en múltiples ubicaciones. La compañía quiere entregarlos lo más rápido posible y organiza el cumplimiento de modo que un cliente que hace un pedido, por ejemplo, una sala, obtenga un sofá, sillas, mesas y alfombras, todo al mismo tiempo.

"Estamos construyendo una red de distribución con un 3PL que nos permita satisfacer ambas necesidades", comenta Ashutosh Panchang, gerente senior de operaciones comerciales de Burrow en Nueva York. "La tercera necesidad es la construcción de esta red de la manera más eficiente en términos de capital".

Si un 3PL se mantiene en varias instalaciones ubicadas estratégicamente, Burrow puede acortar el tiempo de entrega de los paquetes y reducir el costo.

Sin importar cuán lejos viajen los productos para llegar a los consumidores finales o tiendas físicas, un 3PL a menudo puede ayudar a un minorista más pequeño a reducir los costos de envío.

"Los cargadores pequeños por lo general no tienen las tarifas de envío favorables o los contratos que suelen tener los 3PL", dice Sean Mueller, vicepresidente de desarrollo de negocios y soluciones del 3PL Symbia Logistics.

Para los minoristas que intentan proporcionar un servicio al cliente excelente, un 3PL puede ofrecer un trato especial con un servicio de valor agregado, como la envoltura de un producto en papel de seda y empacarlo en una hermosa caja con el logotipo del comerciante, o la adición de una nota escrita a mano.

Un 3PL también puede tener herramientas que ayuden al minorista a perfeccionar su estrategia de la cadena de abastecimiento. ¿Dónde debe mantener el inventario la empresa para reducir los costos de transporte? ¿Qué diseño de paquete le brinda al cliente una gran experiencia de desempaque?

Finalmente, para un minorista pequeño que intenta convertirse en uno grande, un 3PL ofrece escalabilidad. "Podemos transportar de cinco a 100 pallets, o hacer crecer a una empresa de unos cuantos empleados a 50, o retroceder si el producto es estacional", concluye Mueller.

Gastos de envío, servicio al cliente

Si bien los minoristas pequeños no pueden negociar tarifas bajas de la manera en que los expedidores gigantes lo hacen, pueden ahorrar dinero al trabajar con un 3PL. Ahora bien, si desean proporcionar entrega a domicilio con servicios exclusivos pueden trabajar con la plataforma uShip.

"No seremos los más baratos, pero el servicio es asequible", observa Vito. La empresa se enfoca en artículos grandes envueltos en mantas, que un transportista entrega en el sitio de elección del consumidor. El conductor realiza cualquier ensamblaje necesario y elimina los restos.

Si bien los transportistas en uShip por lo general licitan por las cargas, la empresa ha desarrollado un algoritmo de precios para el servicio de entrega al hogar. Este calcula una tarifa fija para el envío de un artículo hacia un destino en particular. El minorista puede usar esa cifra para calcular el cargo por el envío al comprador.

O si quieren ofrecer envío gratuito o subsidiado, el minorista sabe exactamente cuánto costará con anticipación", explica Vito.

Trabajar con uShip permite a las pequeñas tiendas que pertenecen a Design Kollective hacer sus entregas en cualquier lugar de Estados Unidos, un servicio que de otro modo no podrían haber ofrecido.

"Eso era un problema para muchas de estas tiendas", recuerda Pace. "Estaban compitiendo con gigantes en línea que podían hacer envíos a cualquier parte del país". Ahora el problema se ha resuelto. Y, si así lo desean, los miembros pueden ofrecer "envío gratuito", calculado por uShip, en el precio del producto.

Con izzi go
ve desde tu celular o tablet

- Tus programas, series y películas favoritos
- Canales en vivo
- Los deportes y equipos que más te gustan

izzi go

¡Incluida al contratar izzitv!

Llevas la televisión a donde sea, ¿y aun así no te has cambiado?

¡Contrata ya! 800 120 4000

Consulta términos, condiciones y restricciones en izzi.mx

izzi

Un punto competitivo donde los pequeños minoristas pueden sobresalir de manera natural es el servicio al cliente. El servicio es clave para la estrategia en Burrow, que trabaja duro para brindar a los clientes una experiencia fácil y placentera.

"En cada punto, queremos entender cómo están comprando los clientes y qué consideraciones están haciendo, pero también cuáles son sus puntos débiles", comenta el director de operaciones Steve Finnern.

La cadena de abastecimiento de Burrow apoya este esfuerzo para ofrecer una experiencia al cliente excelente. Considere, por ejemplo, un cliente que compra un sofá seccional y luego lo ve en su sala de estar, decide que en realidad le gustaría algo más grande, con los brazos en un estilo diferente.

Una empresa de muebles estándar puede tardar de cuatro a 12 semanas en recuperar el sofá original y enviar uno nuevo. Pero la estrecha relación entre el equipo de experiencia del cliente, el equipo de la cadena de abastecimiento y el socio de fabricación y cumplimiento permite a Burrow dar una mejor respuesta.

"Los cambios al producto se pueden facilitar rápidamente, con el mismo cronograma que el pedido original", observa Panchang.

Es importante que los minoristas pequeños y medianos hagan que los consumidores se sientan geniales al comprar con ellos. "Podría ser un servicio al cliente exagerado", señala Congro. "O a través de la personalización del producto, por lo que los grandes no son conocidos".

"Desde las pequeñas empresas hasta las grandes, la experiencia y la historia del cliente lo son todo", asegura Mueller. "Es la manera en que se hace frente a las empresas grandes y se mantiene el crecimiento y las ventas satisfactoriamente".

Al asociarse con un 3PL, el vendedor de muebles Burrow puede ampliar su huella de distribución

AUMENTAR LA DENSIDAD DE LOS DATOS

Entre las muchas ventajas que tienen los grandes minoristas, está el volumen de los datos sin procesar que generan todos los días.

"El negocio de una empresa grande como Walmart y Amazon está impulsado por grandes cantidades de datos, que se utilizan para decidir cómo colocar el inventario cerca de los consumidores en cualquier parte del mundo", dice Steve Dowse, vicepresidente senior de gestión de productos de Global Blume, un proveedor de tecnología de la cadena de abastecimiento. "Tienen mucha 'densidad de datos'".

Al tener menos clientes y transacciones, los minoristas pequeños carecen de la información que necesitan para realizar los análisis que permiten a las empresas percibir factores como los cambios sutiles en la demanda de los consumidores.

Es ahí donde una plataforma tecnológica como la de Blume, que atiende a cargadores, transportistas y terceros a nivel mundial, puede ayudar. "Podemos reunir datos que hemos capturado de varias partes a lo largo de la cadena de abastecimiento para ensamblar esa densidad de datos", explica Dowse. Estos datos agregados dan a los pequeños minoristas la misma base para un análisis complejo que los minoristas grandes obtienen de sus redes.

Por ejemplo, al analizar los datos agregados, un minorista de tamaño medio con una carga de suéteres morados con destino a Chicago puede descubrir que una ola de frío repentina en el sureste ha aumentado la demanda de suéteres en Atlanta. Más datos extraídos de la plataforma de Blume pueden ayudar al minorista a determinar la forma más efectiva de interceptar algunos suéteres en el camino y enviarlos a Atlanta.

"Sin ese conocimiento, esos suéteres morados terminarán en Chicago", señala Dowse. "Entonces el minorista tendrá que conducir de Chicago a Atlanta, un ejercicio que consume más tiempo y es más costoso".

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

NUEVOS ESPACIOS DE TRABAJO

PARA OPTIMIZAR DINÁMICAS LABORALES

Por *División de Proyectos y Desarrollos de JLL México*

En un mundo cada vez más móvil e interconectado las empresas se enfrentan a la necesidad de ofrecer nuevas formas de trabajo que proporcionen a sus empleados los recursos necesarios para que desempeñen su función de manera eficiente.

De acuerdo con datos de la disciplina en *Corporate Real Estate*, la flexibilidad y la tecnología son las dos piedras angulares de los nuevos modelos de trabajo en las grandes urbes globales. Datos de la empresa de servicios inmobiliarios JLL demuestran que desde 2010 en América Latina, el mercado de espacios flexibles ha crecido 23% por año en la región. Asimismo, 3.6% del total del stock de oficinas Clase A y Clase AB (900.000 metros cuadrados) es ocupada por proveedores de espacios flexibles.

De acuerdo con datos de la disciplina en Corporate Real Estate, la flexibilidad y la tecnología son las dos piedras angulares de los nuevos modelos de trabajo en las grandes urbes globales.

3.6% del total del stock de oficinas Clase A y Clase AB (900.000 metros cuadrados) es ocupada por proveedores de espacios flexibles.

Esta modalidad de flexibilidad es cada vez más solicitada por usuarios millennials y centennials (las próximas generaciones de empleados) quienes buscan espacios de trabajo que promuevan la interacción, traduciendo este fenómeno en eficiencia y optimización de espacios para las compañías.

Asimismo, los espacios flexibles también se han transformado del modelo pionero de coworking enfocado en freelancers a start-ups orientados a usuarios de oficina tradicionales con sitios multifuncionales dentro de un único diseño de oficina, es decir, espacios para tareas particulares como capacitación, concentración, colaboración y socialización. Estos espacios basados en actividades, impulsan que ningún empleado tenga una estación de trabajo asignada o fija.

Esta modalidad de flexibilidad es cada vez más solicitada por usuarios millennials y centennials (las próximas generaciones de empleados) quienes buscan espacios de trabajo que promuevan la interacción, traduciendo este fenómeno en eficiencia y optimización de espacios para las compañías.

Entre los beneficios de esta práctica está el mejoramiento de la satisfacción y el rendimiento de los empleados, además, pueden reducir considerablemente el área de oficina requerida, optimizando el uso del espacio existente. De acuerdo a más de cincuenta estudios de uso de espacios llevados a cabo por JLL en oficinas de empresas provenientes de distintos rubros dentro de América Latina, la tasa de vacancia promedio en las oficinas tradicionales es del 40%. Esto significa que un alto porcentaje del espacio de oficinas podría ser reasignado o reducido mediante la aplicación de conceptos de uso más inteligentes como lo es la flexibilidad.

Al respecto, Arturo Bañuelos, Director General de Administración de Proyectos y Desarrollos de JLL México menciona que uno de los actuales desafíos a los que se enfrentan las empresas es la atracción y retención de trabajadores calificados que no gustan de las oficinas tradicionales, lo que orilla a las compañías a proporcionar espacios que aporten un equilibrio laboral entre las tres tipos de generaciones laborales, *baby boomers*, generación *x y millenials* por lo que esta modalidad continuará en aumento.

Asimismo, un análisis de JLL sobre los diferentes mercados de América Latina revela que México ocupa el primer lugar en términos de oferta de oficinas flexibles con 300 mil metros cuadrados, seguido por Argentina (177 mil metros cuadrados) y Brasil (153 mil metros cuadrados); sin embargo, sobre la base estimada de demanda de usuarios corporativos, JLL anticipa que, en promedio, 15% del stock total de oficinas en cada mercado será flexible para 2030.

Entre los beneficios de esta práctica está el mejoramiento de la satisfacción y el rendimiento de los empleados, además, pueden reducir considerablemente el área de oficina requerida, optimizando el uso del espacio existente.

Otro elemento detrás de estos cambios que permite la aplicación de prácticas de trabajos flexibles es la tecnología, factor que está redefiniendo los lugares y las formas de trabajo.

Entre las ventajas que la tecnología aporta a las nuevas formas de trabajo se encuentran automatizar procesos para conseguir mayor productividad en las jornadas de trabajo, incorporación de nativos digitales en las plantillas de personal, atracción y retención de talentos adecuados a los objetivos de la empresa, además de impulsar la opción de consultores independientes y trabajadores eventuales contratados a través de mercados virtuales.

De igual forma, en las oficinas, la adopción de la tecnología permite espacios con ubicaciones estratégicas para fomentar la innovación, interacción y capacitación de talento, superficies flexibles y adaptables tales como oficinas con servicios y espacios de trabajo compartidos así como una óptima conectividad al interior y exterior de las compañías.

De esta manera las empresas que logren ajustar la flexibilidad y la tecnología como modelos de trabajo, estarán preparadas para un futuro exitoso.

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

GRUPO MUNDO EJECUTIVO

Te acompañamos a todas partes con la información económica y de negocios más relevante del país.

DESCARGA LA APP

Disponible en Download on the App Store DISPONIBLE EN Google Play

www.mundoejecutivo.com.mx

Oficina de Comunal

Co-working y sus tendencias

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

El co-working u oficinas flexibles, como también se conoce, es la nueva manera en la que los *freelance* y las empresas, sin importar el tamaño y el rubro, consumen espacios de trabajo compartido con otras personas. "Está siendo un gran disruptor en la industria tradicional del real estate en todo el mundo, con una mayor fuerza en Estados Unidos y Europa; igualmente, esta tendencia ha tomado importancia en Latinoamérica", expresa en entrevista para Inmobiliare, Ernesto De Olázaval, CEO de Comunal Coworking.

Esta nueva manera de compartir espacios de oficina nace por la situación de cómo se encontraban las principales ciudades del mundo, "entre el 85 y 90% de las personas comenzaron a concentrarse en las zonas urbanas; por otro lado, gracias a la concentración de talento y poder económico que se daban en las metrópolis y paralelamente el desarrollo de la tecnología, llámese *device* que te permite trabajar remotamente y no anclado a un sólo lugar, inició una nueva forma de trabajo que es el *freelance* o pequeñas empresas que prestan su servicio a firmas grandes", menciona para Inmobiliare, Andrés Martínez, Director de Público, empresa de co-working.

Ernesto De Olazával, CEO de Comunal Coworking.

Esta forma de trabajar se ha ido incrementando, así como el co-working por lo que en 2030 en Estados Unidos más del 50% de la contribución laboral de la fuerza de trabajo será mediante *freelance* o pequeñas empresas; esto ha llevado a revolucionar el real estate y compañías que prestan servicios de instalaciones, informa Andrés Martínez.

Uno de los beneficios que tiene el co-working es que las instalaciones están equipadas, en el formato de oficinas tradicionales de renta, el inquilino tiene que equiparla con muebles, internet, seguridad, acabados, etc. Asimismo, debe de cubrir con el mantenimiento de servicios de luz, aire acondicionado, agua o teléfono, sólo por mencionar algunos.

"Entonces, a través del formato de co-working uno no hace la inversión grande de capital, no tiene que administrarlo y es flexible porque se adapta a las necesidades del usuario. El co-working es una respuesta a una industria o a un formato de trabajo, no es que esta tendencia haya creado este formato de trabajo, sino que la ciudad y la sociedad se lo ha solicitado al mercado de bienes raíces".

Andrés Martínez, Director de Público.

Comportamiento del co-working en Latinoamérica

De acuerdo con el informe 'Espacio de trabajo flexible en EE.UU.' de 2019, realizado por la empresa de servicios inmobiliarios comerciales Colliers International, el co-working ha tenido un crecimiento muy rápido desde su nacimiento en Estados Unidos, pues en 2010 sólo se contaban con aproximadamente 300 espacios y al finalizar 2017 eran más de cuatro mil.

Oficina de Comunal

El crecimiento que ha tenido esta tendencia, fuera de su país de origen, también ha sido rápido, de contar con 200 oficinas flexibles incrementó a diez mil, resultando con una tasa de crecimiento anual superior al 80 por ciento.

De igual forma, el reporte indica que en los submercados centrales de los nueve principales mercados latinoamericanos (México, Costa Rica, Bogotá, Panamá, Lima, Río de Janeiro, Sao Paulo, Buenos Aires, y Santiago de Chile), el co-working en 2018 sólo ocupó 670 mil metros cuadrados, lo que equivale a 2.8% del inventario total.

> "El co-working es una respuesta a una industria o a un formato de trabajo, no es que el co-working haya creado este formato de trabajo, sino que la ciudad y la sociedad se lo ha solicitado al mercado de bienes raíces"
>
> - Andrés Martínez, Director de Público.

Debido a sus 87 mil metros cuadrados de co-working, Buenos Aires es la ciudad con más participación de oficinas flexibles en Latinoamérica con 4.3%. Por su parte, Costa Rica tiene un inventario muy bajo con sólo 0.5 por ciento.

Con relación a las empresas que proporcionan espacios de usos flexible, WeWork e IWG (Regus) son los actores dominantes en este sector, representando el 54% y 17%, respectivamente en los nueve mercados. No obstante, existen otras compañías locales que ofrecen estos servicios como Host Cowork, IOS e IZA, que también están en tendencia.

Situación actual del co-working en México

El co-working está creciendo en los últimos años; sin embargo, la penetración todavía es casi del 5% en México, "creemos en las oportunidades grandes ya que estamos hablando de la ciudad más grande de Latinoamérica [que es Ciudad de México]; en términos de tamaño de metros cuadrados (m^2) destinados a oficinas contamos con una gran oportunidad con sólo 5% de administración que claramente invita a que propuestas como la nuestra quiera estar en el país", informa Ernesto De Olázaval.

A pesar de estos números, Fernanda Trillo, Senior Vice President de Coldwell Banker Commercial, explica en entrevista para Inmobiliare que este año "México es el país con el mercado de co-working más grande de América Latina, seguido por Brasil y Colombia. Esto se debe, al aumento del inventario de espacios A y A+ que posee Ciudad de México y Monterrey".

En México, los co-working seguirán creciendo y más en las principales ciudades como Monterrey, Guadalajara, Querétaro o Puebla, "todas esas urbes tienen un gran movimiento comercial y también gran parte de las base de la economía, de hecho ya hay varios co-workings que se están instalando".

Fernanda Trillo, Senior Vice President de Coldwell Banker Commercial

"México es el país con el mercado de co-working más grande de América Latina, seguido por Brasil y Colombia"
- Fernanda Trillo, Senior Vice President de Coldwell Banker Commercial.

Oficina de Comunal

Oficina de Comunal

Diseño de interiores en oficinas flexibles

En todo el mundo, el co-working ha ido creciendo porque son espacios colaborativos cómodos, la propuesta de su diseño interior es diferente a la de una oficina tradicional, y es por ello que más empresas, *start-ups* y *freelance* buscan estos lugares para trabajar.

El co-working en Latinoamérica en 2018 sólo ocupó 670 mil metros cuadrados, lo que equivale a 2.8% del inventario total.

De acuerdo con el CEO de Comunal Coworking, en los espacios de trabajo se debe generar una experiencia, y es que actualmente los usuarios están exigiendo una vivencia que va desde el diseño arquitectónico, el interiorismo, el mobiliario ergonómico para trabajar con muebles que observaban en otro tipo de sectores como en departamentos u hoteles. "En la industria existe una competencia sana entre las empresas para saber quién tiene una oficina más acogedora y eso tiene un impacto directo en un equipo de trabajo para que sea productivo".

Basado en la experiencia adquirida, los diseños arquitectónicos de Comunal Coworking están pensados en hacer feliz al usuario dentro del espacio de trabajo, "buscamos esa calidez sin perder la parte de performance y su funcionalidad, de la misma manera nos inspiramos en la ciudad y en el barrio donde nos ubiquemos ya que cada sitio tiene su esencia".

De igual forma que Comunal Coworking, los diseños de Público están basados en la dinámica de la zona, "el barrio nos dice más o menos qué quieres, y somos muy respetuosos con eso porque no queremos ser invasivos", explica Martínez.

El poder contar con espacios libres dentro de las oficinas es algo que permite tener al usuario satisfecho, en Comunal Coworking existen espacios libres como terrazas, "creo que tener este tipo de áreas dentro de la oficina es un privilegio y claramente se refleja en la satisfacción por este tipo de lugares", comenta Ernesto De Olázaval.

Estas zonas libres se dieron porque Comunal Coworking escuchó las necesidades del usuario. Asimismo, generaron una data que sustenta lo demandado por los inquilinos, "esto lo venimos haciendo desde hace tiempo y descubrimos que es uno de los factores que hace que el cliente esté más satisfecho en su área de trabajo".

Oficina de Público

Además, de estos espacios libres, las dos empresas que prestan servicios de co-working se han dado cuenta que hoy en día los usuarios están pidiendo que los edificios sean sustentables por lo que han tenido iniciativas en pro del medio ambiente.

En el caso de Comunal cuentan con un proceso de reciclaje, "nuestros locales están preparados para reciclar responsablemente y vamos a continuar con esa línea ya que las personas se están involucrando más con este tipo de esfuerzos y desde la empresa seguiremos apoyando", manifiesta Ernesto De Olázaval.

Por su parte, Público cree en la sustentabilidad como filosofía, "si pones atención a ciertas cosas a mediano o largo plazo se regresan con creces, nos importa promover la cultura ya que se vuelve un equilibrio que es un beneficio para todos".

Sus edificios cuentan con paneles fotovoltaicos para que generen energía eléctrica, de igual forma los materiales que utilizan están certificados de tala controlada, los inmuebles donde tienen sus instalaciones son de reuso, ya que consideran que construir algo nuevo contamina en el mundo.

Así como la sustentabilidad es primordial para el usuario, también la tecnología es una tendencia que está marcando a los co-working, porque ayudan a conocer al usuario y generan información de hacia dónde va esta y otras tendencias.

Oficina de Público

En Comunal Coworking, "hemos desarrollado tecnologías propietarias [aplicaciones] con lo cual nuestros clientes pueden interactuar con nuestro espacio de trabajo a través de su celular o mediante su computadora para reservar una sala de juntas o ingresar algún tipo de pedido, esto lo implementamos porque mejorará la satisfacción del cliente, ya que tiene mayor facilidad de atención y nos generará un data que nos permitirá conocer más al usuario"

Público también trabaja en una plataforma tecnológica para que el usuario interactúe con las personas que se encuentran en su mismo sitio, incluso conectarse con el mundo de afuera de la empresa, con el fin de que estos ofrezcan sus servicios de *freelance*; se espera que esta aplicación sea lanzada para el verano de este año.

Oficina de Público

Oficina de Público

Aspectos que debe considerar un usuario al rentar un co-working

El CEO de Comunal Coworking recomienda a los clientes los siguientes aspectos cuando renten un área de co-working: en primer instancia es a nivel de servicios, es decir, que las cosas que requiere la empresa se encuentre en buen estado como es la conexión a internet, la seguridad y que los estándares de ergonomía sean los mejores.

Además de la pasión por la atención, las empresas que brinden el servicio de co-working tienen que ser flexibles, "hay épocas en donde todas las cosas cambian muy rápido y las oficinas tienen que adaptarse a ellos por esta razón los contratos tienen que entrar en esa línea".

Por su parte, el Director de Público recomienda a los clientes que analicen dónde pasarán la mayor parte de su tiempo cuando estén trabajando ya que la oficina debe de tener las características que más importan como la luz, ventilación, mobiliario; asimismo, que el edificio promueva la interacción con otros usuarios; pero sobre todo que la empresa que presta sus servicios sea responsable por lo que se debe investigar ya que actualmente hay personas que están ejerciendo de manera informal este servicio.

Oficina de Público

¿Hacia dónde va el co-working?

Si bien, es cierto que el co-working inicia con empresas pequeñas, es una realidad que va atrayendo a otro tipo de compañías; uno de los beneficios que tiene una firma al rentar un co-working es el ahorro en las adecuaciones de los espacios, por otro parte es reducir el radio por persona, entonces eso tiene como efecto el ahorro en cuanto al costo de oficinas, informa Fernanda Trillo.

Además "se debe considerar que los espacios colaborativos son mucho más fáciles para interacción entre las personas, pero también depende de qué área y empresa, es decir, no todos los co-workings son para todas las compañías".

En cuestión de la adaptabilidad de los espacios para las empresas grandes, "los co-workings se deben ajustar a estas; si tú llegas con un X número de empleados, te pueden hacer una área para esos 100 o 250 personas. Asimismo, se adecuan a la imagen de la compañía que es el interiorismo de las oficinas".

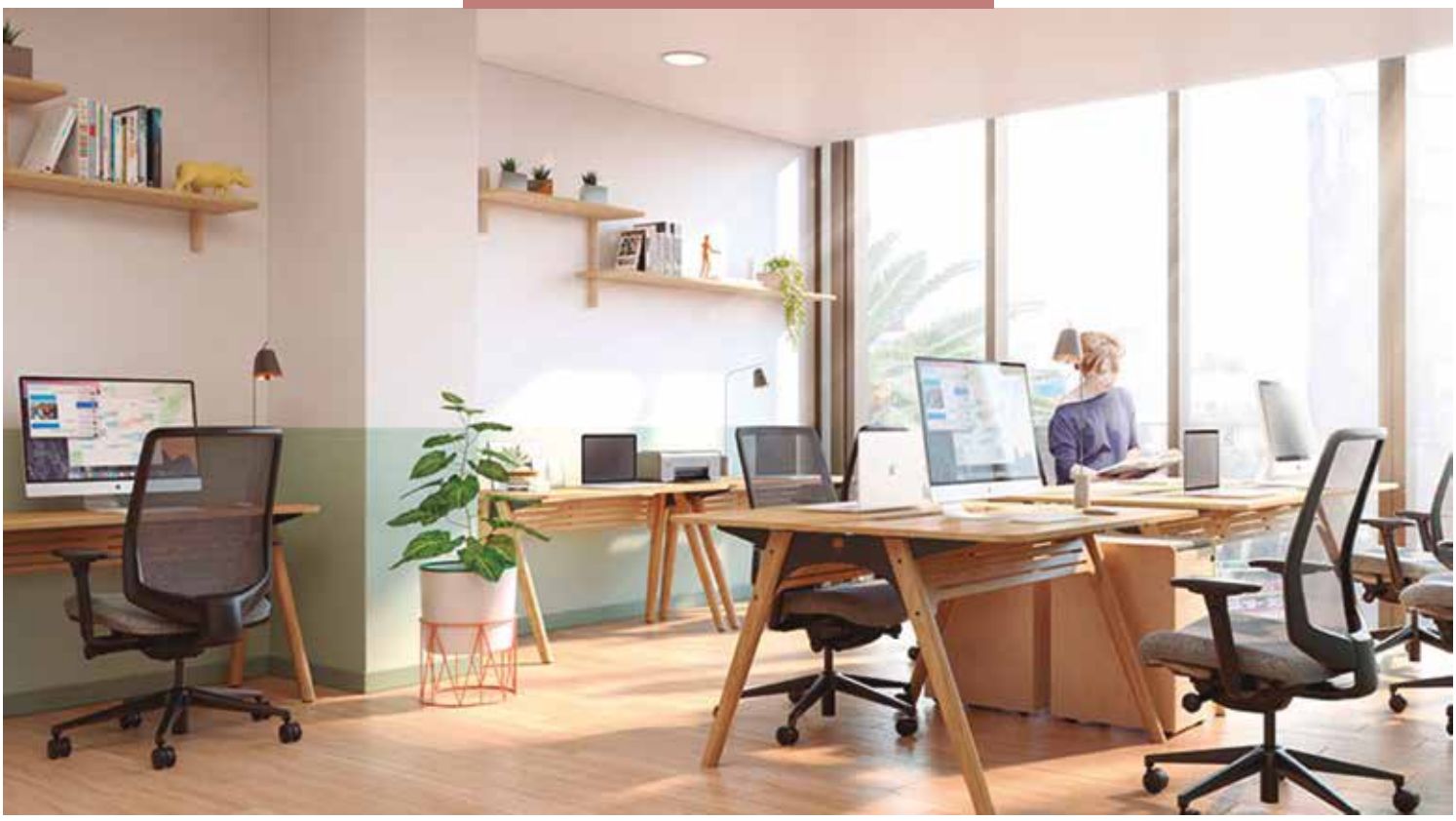
Andrés Martínez considera que las empresas grandes que rentan este tipo de espacios en mayoreo lo hacen porque son contratos a largo plazo y esto da como resultado una estabilidad de flujo.

Es una realidad que el mercado inmobiliario está evolucionando y el esquema del co-working están adaptando espacios para los diferentes tipos de sectores o trabajadores del mundo por ese motivo habrá espacios colaborativos que se enfoquen a cada una de las profesiones, de modo que la especialización es la evolución que llegará, indica Martínez.

"El co-working estará orientado a un sector en específico, como es el co-working de mujeres que hay en México y Estados Unidos, igualmente existirán de abogados, diseñadores, músicos, entre otros", menciona el CEO de Comunal.

En este sentido de la especialización, Fernanda Trillo considera que un atractivo del co-working es la diversidad de personas que se encuentran en estos lugares, "si requieres de un abogado, contador o arquitecto, te puedes meter a la red de esas oficinas y localizar a la persona indicada, la cual puede estar sentada junto a ti o en el piso de abajo". Por lo que la especialización no permitiría el networking que hoy en día tienen las oficinas flexibles.

Oficina de Público



Comunal Coworking

En 2019, Comunal abrió sus primeras oficinas en Ciudad de México, a pesar de que el año pasado el país se encontraba en incertidumbre, para esta empresa ha sido muy satisfactoria su experiencia. "Hemos tenido un muy buen arranque, de hecho por encima de nuestras expectativas y eso se debe a la propuesta de valor que manejamos, la gente le ha gustado el tema de servicio personalizado y eso genera una publicidad de boca en boca y eso nos lleva a resultados geniales".

Oficina de Comunal

Oficina de Público

Público

Público es fundado por Emilio Illanes y Andrés Martínez, posteriormente se integró en Arquitecto Alfonso López Velarde. A principios de 2020, la empresa inauguró otras oficinas en Polanco, Ciudad de México y piensan seguir su expansión tanto en la capital de México como en las diferentes metrópolis de otros países.

¿Cómo serán nuestras oficinas y trabajos para 2025?

Piensa qué le cambiarías a tu oficina. ¿Acaso serían sus cubículos? ¿O sus perímetros bien delimitados, sus sillas rígidas, su cocina gris y sus escasas entradas de luz? ¿Quizás esa iluminación fluorescente que parece salida de una vieja sala de interrogatorio? Lo más probable es que, además de todo eso, la mayoría concordemos en eliminar aquel horario de 9 a 6; tan poco flexible y vestigio de las jornadas laborales del siglo XX.

Pues todas esas cosas están por cambiar. Más rápido de lo que crees. De acuerdo con una investigación de Cushman & Wakefield, será en el año 2025 que el panorama de los *workplaces* en todo el mundo se transformará drásticamente. Y la génesis de esas revoluciones podemos verla desde hoy mismo. Gracias a recientes avances tecnológicos y reformas en la economía global, la fuerza laboral actual puede desempeñarse desde cualquier lugar, con las mejores amenidades posibles y en condiciones más humanas que hace algún tiempo. Y eso replantea por completo la percepción y el desarrollo que tenemos de las oficinas del siglo XXI.

CUSHMAN & WAKEFIELD

El espacio de trabajo ha sido tradicionalmente un recurso adaptativo para las empresas. Se ha acoplado al propósito de proporcionar los entornos de trabajo necesarios para el negocio y a un 'modelo de asequibilidad' que se enfoca en optimizar costos, al mismo tiempo que ofrece eficiencia y entornos de trabajo efectivos. Las *C-Suites* de todo el mundo están siendo disruptivas con este propósito, transformando las estrategias del lugar de trabajo para su éxito futuro.

El área de Consultoría Estratégica de Cushman & Wakefield identifica tres cambios importantes que transforman el propósito del *workplace* tradicional, liberando un potencial jamás antes visto:

1 Ya no se trata sólo del espacio. Las empresas deben pasar del entorno físico a las experiencias diseñadas por la compañía que estos entornos crean, para mejorar el compromiso de los empleados.

Si todavía estás deliberando los pros y los contras de una oficina abierta, te quedarás atrás. Primero son las personas, luego los bienes raíces.

2 Más allá de los costos, el lugar de trabajo impulsará la innovación, la productividad y la eficiencia. Cuando se trata del lugar de trabajo, hay valor para todos.

Ya no es sólo un gasto, el lugar de trabajo es ahora una palanca comercial para habilitar mejor al talento y proporcionar una ventaja competitiva.

3 Las percepciones y las directivas ejecutivas para soluciones en el espacio laboral ahora son reemplazadas por análisis predictivos basados en datos, capaces de crear experiencias que guíen la cultura, monitoreadas por el negocio y el C-Suite. Cushman & Wakefield realizó una investigación en nombre de LinkedIn para potenciar sus datos y demostrar que la experiencia en el lugar de trabajo contribuye al compromiso de los empleados.

Esto ya no se trata nada más de bienes raíces. Se requiere un enfoque transformador para proporcionar el *workplace* del mañana. El cambio debe ser guiado por los negocios desde lo más alto y la adaptación requiere un enfoque integrado en toda la infraestructura de la empresa. El Director de Recursos Humanos, el Director de Comunicaciones y los bienes raíces deben conjugarse para dirigir a resultados significativos.

Posibilitar el Workplace de 2025 comienza hoy

Visualizar el lugar de trabajo en 2025 comienza con la comprensión de que este cambio se encuentra más cerca de lo que pensamos: de que la planificación para esa realidad comienza hoy. Los bienes raíces comerciales han evolucionado mucho en los últimos 50 años. Atrás quedaron los días de cubículos, oficinas perimetrales, iluminación fluorescente y trabajo de 9 a 5, enfocados singularmente en el trabajo solitario.

Los bienes raíces comerciales han evolucionado mucho en los últimos 50 años. Atrás quedaron los días de cubículos, oficinas perimetrales, iluminación fluorescente y trabajo de 9 a 5, enfocados singularmente en el trabajo solitario.

Gracias a los recientes avances en tecnología y economía global, las personas de hoy pueden trabajar desde cualquier lugar, en cualquier momento; por lo tanto, las oficinas ahora deben competir con una variedad de otras opciones de *workplace*. Cuando las personas ingresan a la oficina, no sólo quieren un ambiente de trabajo, sino un complemento de su experiencia laboral; desde viajes diarios sencillos hasta que el entorno se ajuste a sus preferencias para obtener un capuchino perfecto. Las personas quieren ser entendidas en un lugar donde también se sientan valoradas, conectadas y apoyadas.

En el **área de Recursos Humanos,** las empresas deberán poner atención en **crear una experiencia de *workplace*** como ninguna otra. Es decir, entender a sus trabajadores y adelantarse a sus necesidades. Estos son más felices en sus trabajos cuando son amigos de sus colaboradores y se propicia un ambiente divertido, disfrutable, valioso y satisfactorio. Si ya no será necesario estar en oficinas de tiempo completo, entonces la compañía debe hacer algo para que queramos ir a ella frecuentemente, ¿no?

En **Real Estate,** para 2025, las compañías tendrán que preocuparse por construir espacios en donde la intersección de vida, trabajo y esparcimiento protagonicen un escenario que resulte irresistible. Y no sólo eso, sino que resulte novedoso para hacer negocios, llevar a cabo diferentes tareas y mejorar tanto proactividad como creatividad entre los colaboradores.

En Real Estate, para 2025, las compañías tendrán que preocuparse por construir espacios en donde la intersección de vida, trabajo y esparcimiento protagonicen un escenario que resulte irresistible.

La **Tecnología** será clave en 2025 para la transformación del *workplace* convencional en tres áreas específicas: 1) el sostén en una economía virtual y basada en nubes de data, 2) la utilización y consciencia de la información para anticiparse, desarrollar y mejorar las ciudad o edificios, y 3) la innovación que permita a los empleados tener experiencias laborales y resultados que hoy las empresas no tienen.

Éste es un mundo de empleados. El lugar conduce a experiencias

Para atraer y retener a los 'mejores' empleados en un mundo cada vez más competitivo, las empresas necesitan comprender qué motiva e impulsa la experiencia de los empleados, y centrarse en ofrecer eso. Los bienes raíces por sí solos no pueden ofrecer esta experiencia. En cambio, las empresas necesitan conjugar sus funciones de *People* (Recursos Humanos), *Place* (Bienes Raíces) y *Technology* (IT), de una manera más integrada con el negocio. Alinear mejor estos grupos no sólo permite ofrecer una experiencia óptima a sus empleados a través de *workplaces* inteligentes, sino que también permitirá operaciones mucho más eficientes.

En Cushman & Wakefield ayudamos a crear iniciativas integradas de Bienes Raíces, Tecnología de la Información y Recursos Humanos, conduciendo a mejores experiencias generales y a que la administración de gastos se transforme y convierta en un valor agregado. Las experiencias ya no se diseñan a través de conjeturas y protocolos ejecutivos, sino que se coreografían a través de datos y análisis estadísticos rigurosos tanto a nivel empresarial como personal. Nosotros ayudamos a medir y obtener un diagnóstico de las experiencias en *workplace* para identificar mejoras, ejecutar prioridades y dirigir al éxito.

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

Coliving, la nueva tendencia derivada del Coworking

Por Lamudi

Una de las ventajas de la tendencia llamada co-living es la relativa facilidad con la que los jóvenes pueden independizarse, encontrar un lugar cerca de su trabajo y de esa manera ahorrar tiempo y dinero en sus traslados diarios.

Este modelo no es nuevo, pero recientemente ha crecido su auge, pero recapitulando ¿cómo es esta nueva forma de obtener un lugar para vivir?

Para empezar, hace no muchos años inició la tendencia del coworking, que sin ir más lejos tiene como objetivo primordial que los trabajadores tengan varios espacios para poder realizar sus labores en vez de estar en lugares fijos como cubículos y oficinas, además de convivir con sus colegas.

¿Qué beneficios trae trabajar en *coworking*?

Ser independiente y trabajar en un coworking trae consigo beneficios para el desarrollo de emprendedores y freelancers, como:

- Generar contactos al relacionarse con trabajadores independientes de su misma área o rubros complementarios.
- Reducir los costos que implica arrendar su propia oficina y equipamiento.
- Espacio para reuniones para dar un aire más profesional cuando se tengan que reunir con clientes o colaboradores.
- Reducción del aislamiento que significa trabajar desde casa.

Este nuevo modo de establecer rutinas y relaciones laborales ha evolucionado hasta llegar al área de la vivienda, lo que se traduce en una nueva manera en la que la gente puede vivir en comunidad además de contar con todos los servicios por los que se paga una cuota.

Otra de sus ventajas, es la manera en la que los interesados pueden encontrar un lugar cerca de su trabajo y de esa manera ahorrar en tiempos de traslado. Sin embargo, no se debe olvidar que según reportes inmobiliarios como el de Lamudi, se ha detectado que la mayoría de los millennials están interesados en adquirir una vivienda a largo plazo y son quienes más participación tienen en la búsqueda de bienes raíces online con un 54% de participación promedio.

Según reportes inmobiliarios como el de Lamudi, se ha detectado que la mayoría de los millennials están interesados en adquirir una vivienda a largo plazo y son quienes más participación tienen en la búsqueda de bienes raíces online con un 54% de participación promedio.

La generación millennial es a final de cuentas la que ha contribuido al aumento de ambas tendencias, ya que no tienen problemas al desarrollar nuevas formas de convivencia, no solamente con personas cercanas a ellos sino con completos extraños con los que inclusive pueden compartir áreas comunes de un hogar, como pueden ser la cocina, comedor, área de lavado, baños, entre otros. Quizá es esa ansia de independencia, pero al mismo tiempo una necesidad de convivir con más personas y evitar la soledad, las que han determinado que esta forma de vivir es la que se adapta 100% a las nuevas generaciones de adultos jóvenes.

Especialistas del mercado inmobiliario alrededor del mundo han llegado a asegurar que los lugares destinados al modelo de co-living tienen una rentabilidad superior a los modelos tradicionales. Pues, según explican este tipo de proyectos pueden generar una ganancia del 7.5%, una rentabilidad mayor a la tradicional.

Cabe mencionar que, en estos lugares, el periodo de renta mínimo es de seis meses y en ocasiones y dependiendo de las necesidades, se llegan a incluir servicios como luz, agua, gas, internet y limpieza.

El concepto parece ser hasta el momento una buena solución para aquellos que aún no están en la posición de hacer contratos a largo plazo (por su edad, por sus actividades laborales y a veces por sus ingresos), sin embargo, se deben analizar otros factores como si los costos son los reales o si son excesivos y hacer una lista de pros y contras sobre esta tendencia y qué tanto puede favorecer al sector inmobiliario a nivel estatal y nacional; sin embargo, esta tendencia no solo ha crecido en la Ciudad de México y empieza a tener una participación importante en ciudades como Guadalajara y Monterrey.

Lugares destinados al modelo de co-living tienen una rentabilidad superior a los modelos tradicionales. Pues, según explican este tipo de proyectos pueden generar una ganancia del 7.5%, una rentabilidad mayor a la tradicional.

De acuerdo con los expertos en el sector, esta nueva práctica inmobiliaria progresará en los próximos años debido a la alta demanda de vivienda en las grandes urbes, en el caso de nuestro país tras la desaceleración que vivió el sector inmobiliario, las operaciones han fluido gracias a las rentas, y en este modelo las rentas suelen darse en lugares con una gran plusvalía ya que como se mencionó, un punto importante es estar cerca de los centros de trabajo.

En el caso de la Ciudad de México, las zonas donde ha florecido el co-living, donde el precio de renta se divide entre 3 o 4 residentes, es en las colonias: Condesa, con un precio promedio de renta de 19 mil pesos; Roma, 20 mil pesos; Juárez, 22 mil pesos; Santa María la Ribera, 11 mil pesos; Nápoles, 20 mil pesos y Del Valle, 18 mil pesos.

Sin embargo, las dudas que surgen alrededor de esta tendencia tienen que ver con el alza de precios que han sufrido los inmuebles, es decir, antes se podía adquirir una propiedad cerca de los centros de trabajo más populares por un millón o millón y medio de pesos, ahora un inmueble en esa zona podría costar hasta el doble haciendo casi imposible que una persona joven pueda adquirirla en un corto o mediano plazo.

En el caso de la Ciudad de México, las zonas donde ha florecido el co-living, donde el precio de renta se divide entre 3 o 4 residentes, es en las colonias: Condesa, con un precio promedio de renta de 19 mil pesos; Roma, 20 mil pesos; Juárez, 22 mil pesos; Santa María la Ribera, 11 mil pesos; Nápoles, 20 mil pesos y Del Valle, 18 mil pesos.

Otro punto en contra se ha visto reflejado en las redes sociales, donde se comenta que el esquema no beneficia a todos, sobretodo cuando se han desalojado a personas de edificios, quienes a pesar de pagar su renta, son despojados de su vivienda para ofrecersela a quienes pueden pagar más.

Para algunos, este modelo es el resultado de las políticas públicas que no están hechas para resolver realmente el problema de la demanda de la vivienda, y lo ideal sería que las autoridades logren que sea más equitativa, eviten la gentrificación y faciliten la obtención de una propiedad a la generación millennial.

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

EL ECONOMISTA

Suscríbete a la Edición Digital

Lleva las noticias, en tu mano,

desde cualquier dispositivo móvil y utiliza las herramients de productividad

Atributos edición digital

- Traduce el contenido del periódico a 15 idiomas*
- Comparte la información en redes sociales y por correo
- Escucha la narración de las noticias con el modo audio
- Accede a ediciones anteriores del periódico, contenidos especiales y revistas a través de la hemeroteca

vlex

- Plataforma especializada en contenidos jurídicos con un sistema de navegación y búsqueda únicos.
- Contenido completo de la Legislación Federal.
- Diario Oficial de la Federación desde diciembre 1946 a la fecha.

leader summaries

- Es una biblioteca digital de libros empresariales resumidos.
- Más de 490 títulos diferentes.
- Cubre 6 áreas temáticas: habilidades directivas, liderazgo, innovación, management, ventas recursos humanos y marketing.

$1,300
Costo Anual

Llama al (55) 5237 0766, del interior 800 018-8000 o envíanos un correo a suscrip@eleconomista.com.mx

eleconomista.com.mx

EL PRECIO DE LA VIVIENDA NUEVA AUMENTA UN 4,5% EN 2019 EN ESPAÑA

Por: ST Sociedad de Tasación

El Índice de Confianza Inmobiliario desciende 6,2 puntos en el último año

Sociedad de Tasación publica el Informe de Tendencias del Sector Inmobiliario, que incluye información de vivienda nueva correspondiente al último semestre de 2019. El estudio se ha realizado en cerca de 400 municipios y analiza los precios de vivienda nueva de las poblaciones más representativas del territorio nacional. El informe se elabora con carácter semestral de forma ininterrumpida desde diciembre de 1985, siendo la serie de precios inmobiliarios más antigua de todas las que se publican en España. El seguimiento del precio de vivienda nueva es, además, clave para comprender en su conjunto los mercados de suelo y de alquiler a nivel local.

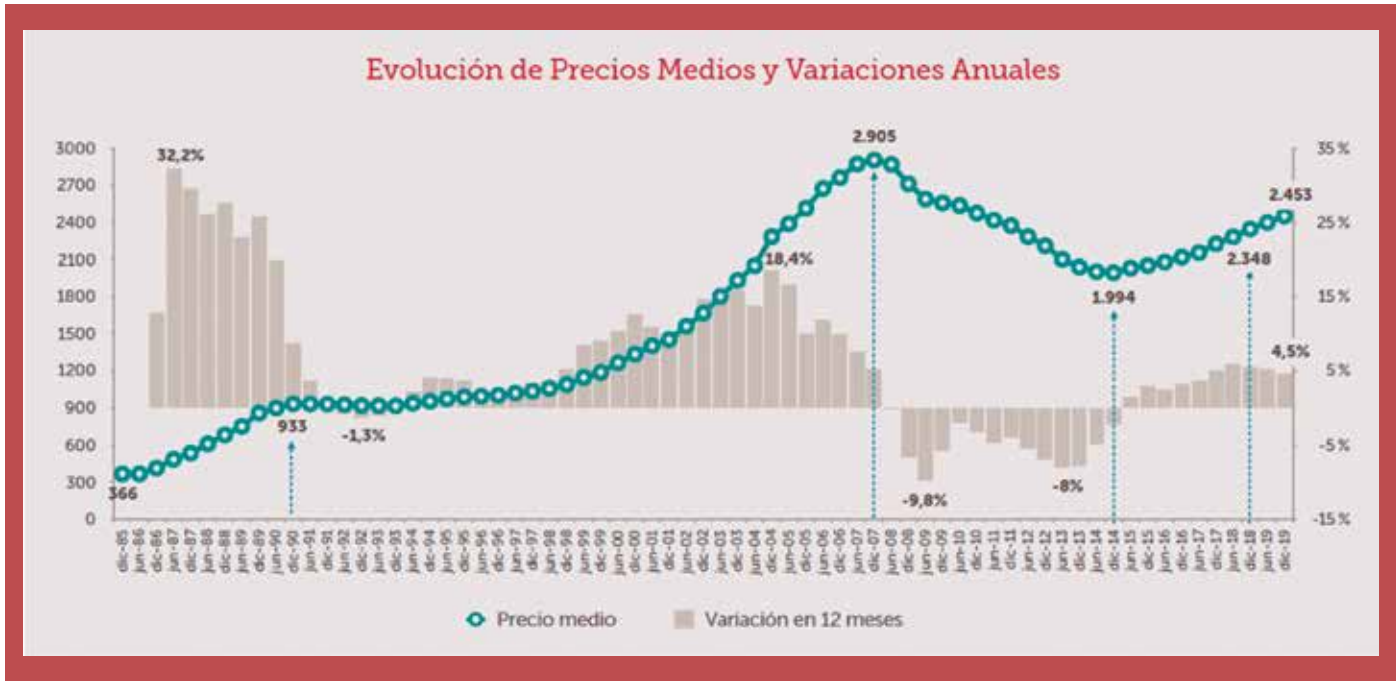
Desde su inicio, la información utilizada para la confección del estudio proviene de datos de oferta, captados por la red de colaboradores de ST, que se utilizan como fundamento en la realización de valoraciones. Dichos datos son tratados mediante un riguroso procedimiento de depuración y normalización con base a criterios homogéneos (mediciones, consideración de anexos…) y obtención de posibles valores de transacción deduciendo posibles descuentos o comisiones mediante un procedimiento de simulación de compra. La información incluida en cada dato contiene 60 variables, utilizadas en la determinación de los valores medios en distintos ámbitos territoriales.

Además, este informe incorpora, por primera vez, el estudio *'Build to Rent'* elaborado por Urban Data Analytics (uDA), socio tecnológico de Sociedad de Tasación. El estudio realiza un análisis del alquiler para detectar cuáles son las provincias que presentan síntomas positivos para el desarrollo de promociones destinadas al alquiler.

Según el informe de Sociedad de Tasación, en 2019 el precio medio de la vivienda nueva en España ha aumentado un 4,5% en las capitales de provincia, alcanzando los 2.453 €/m², lo que representa un porcentaje inferior que en 2018, cuando los precios registraron un crecimiento del 5,4%.

Según este estudio, el precio medio de una vivienda tipo de 90 m² en las capitales de provincia es de 220.800 €. En el resto de las ciudades estudiadas que no son capitales de provincia, el precio medio de una vivienda nueva se sitúa en 1.682€/m² , lo que supone un aumento del 1,8% respecto a diciembre de 2018.

El precio medio de la vivienda nueva en España se sitúa en 2019 en 2.453 €/m², un 4,5% más que el año anterior, con un crecimiento en el segundo semestre del año del 2,2%. Se modera así el incremento de precios al registrar un 0,9% menos de crecimiento que en 2018.



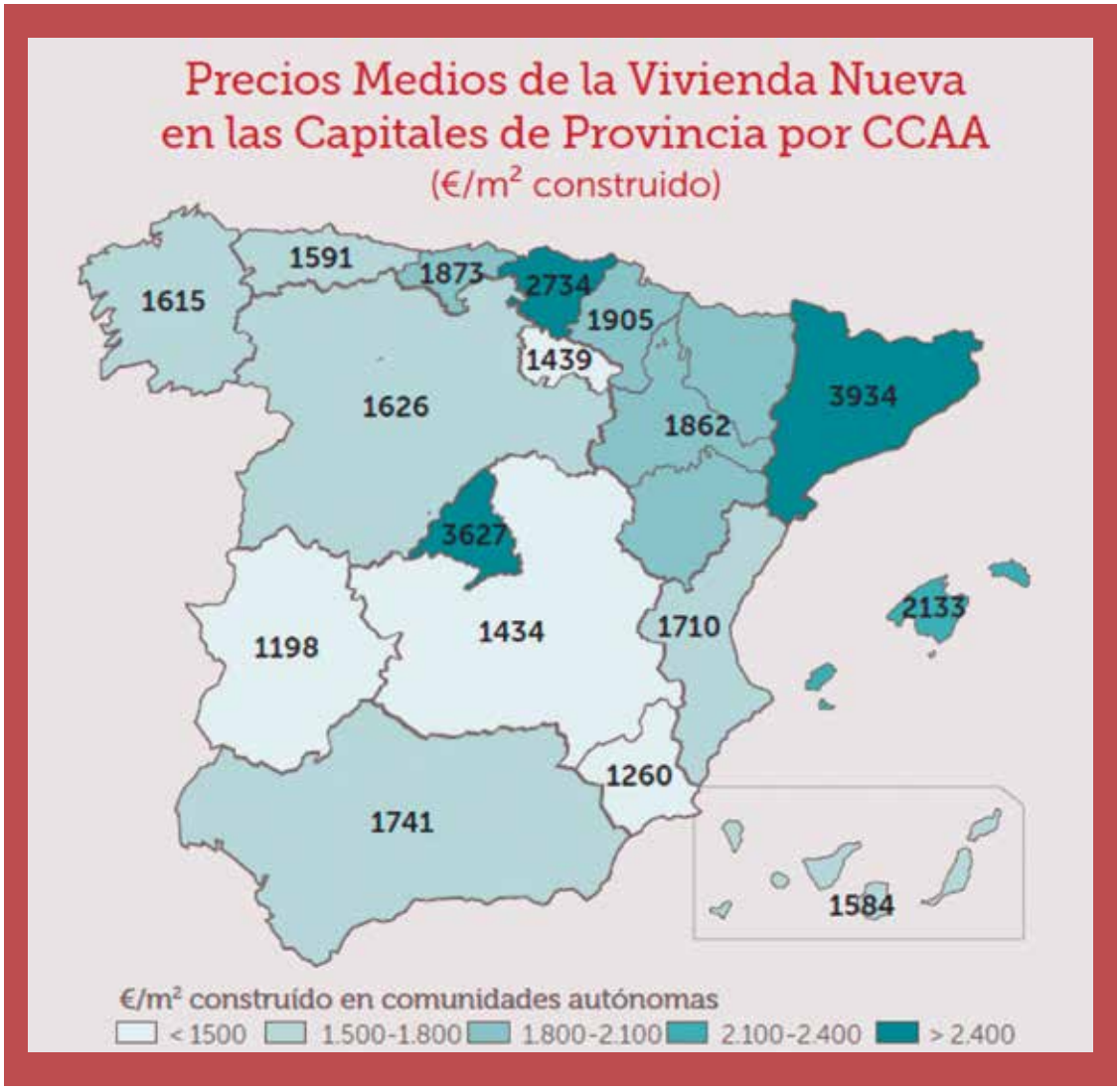
Gráfica: Evolución de precio medio y variación anual

Las capitales de provincia Barcelona y Madrid siguen liderando las subidas de precios, aunque la velocidad de crecimiento sigue moderándose en relación con el semestre anterior y en comparación con datos de diciembre de 2018. En este sentido, el ritmo de crecimiento en Barcelona pasa del 8,1% anual en diciembre de 2018 al 6,1% anual en diciembre de 2019, y en Madrid pasa del 7,5% en 2018 al 6,6% en 2019. En cuanto a precios de vivienda nueva en estas dos capitales, Barcelona se mantiene como la ciudad más cara de España al alcanzar los 4.433 €/m², seguida de Madrid con un precio que se sitúa en 3.627 €/m² que supera a San Sebastián con 3.609 €/m².

Por contraposición, Cáceres con 1.189 €/m², Ciudad Real con 1.200 €/m² y Badajoz con 1.205 €/m² se mantienen como las capitales que presentan los precios más bajos.

Por Comunidades Autónomas , Cataluña (3.934 €/m²), es la comunidad con los precios más altos seguida por Madrid (3.627 €/m²) y País Vasco (2.734 €/m²). Por el contrario, Extremadura (1.198 €/m²), Murcia (1.260 €/m²), y Castilla La Mancha (1.434 €/m²) son las comunidades que presentan precios de vivienda nueva más bajos.

En Madrid y Barcelona se constata la ralentización en el ritmo de subida de los precios ya apreciada en 2018. En Barcelona pasa del 8,1% anual en diciembre de 2018 al 6,1% anual en diciembre de 2019, y en Madrid, del 7,5% en 2018 al 6,6% en 2019.



Gráfica: Precios medios de vivienda nueva en las capitales de provincia por Comunidades Autónomas (€/m²)

La confianza en la evolución del sector desciende 6,2 puntos en el último año

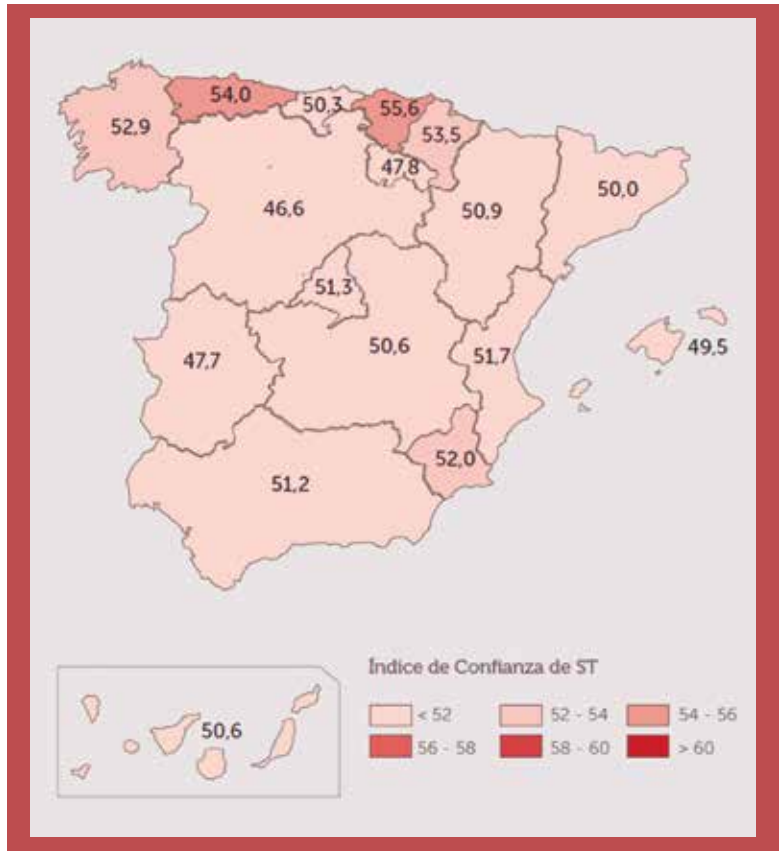
El Índice de Confianza Inmobiliario realizado por Sociedad de Tasación constata, con base a su serie histórica, un cambio de tendencia a la baja de la confianza en el sector expresada por los profesionales independientes colaboradores de la compañía.

El Índice de Confianza Inmobiliario se sitúa en el cuarto trimestre de 2019 en 50,8 puntos sobre 100, lo que representa un descenso de 1,1 puntos con respecto al trimestre anterior cuando registró 51,9 puntos. Aún más acusado es el descenso al compararlo con el cuarto trimestre de 2018 cuando el índice se situó en 57 puntos lo que pone de manifiesto una bajada de la confianza en 6,2 puntos en un año.

Además, el índice decrece en casi todas las comunidades autónomas en este cuarto trimestre del año, con excepción de un ligero repunte en Aragón, y un crecimiento de 2 puntos en el País Vasco, de hecho, esta comunidad presenta el índice más alto con 55,6 puntos, seguida de Asturias con 54 puntos y Navarra con 53,5 puntos.

El Índice de Confianza Inmobiliario se construye a partir de la opinión de 548 profesionales independientes (tasadores) sobre aspectos económico-inmobiliarios de las zonas donde desarrollan su actividad profesional. Este índice trimestral es el resultado del análisis combinado de perspectiva de los 3 últimos meses.

Barcelona se mantiene como la ciudad más cara de España al alcanzar los 4.433 €/m², seguida de Madrid con un precio que se sitúa en 3.627 €/m² superando a San Sebastián con 3.609 €/m².



Gráfica: Índice de Confianza Inmobiliario

7,4 años de sueldos para acceder a una vivienda de tipo medio

El Índice de Esfuerzo Inmobiliario de Sociedad de Tasación, que define el número de años de sueldo íntegro que un ciudadano necesita destinar para la compra de una vivienda de tipo medio, mantiene su tendencia de crecimiento y se sitúa en 7,4 años en el último trimestre de 2019, lo que supone un mes más de esfuerzo que hace un año para comprar la misma vivienda.

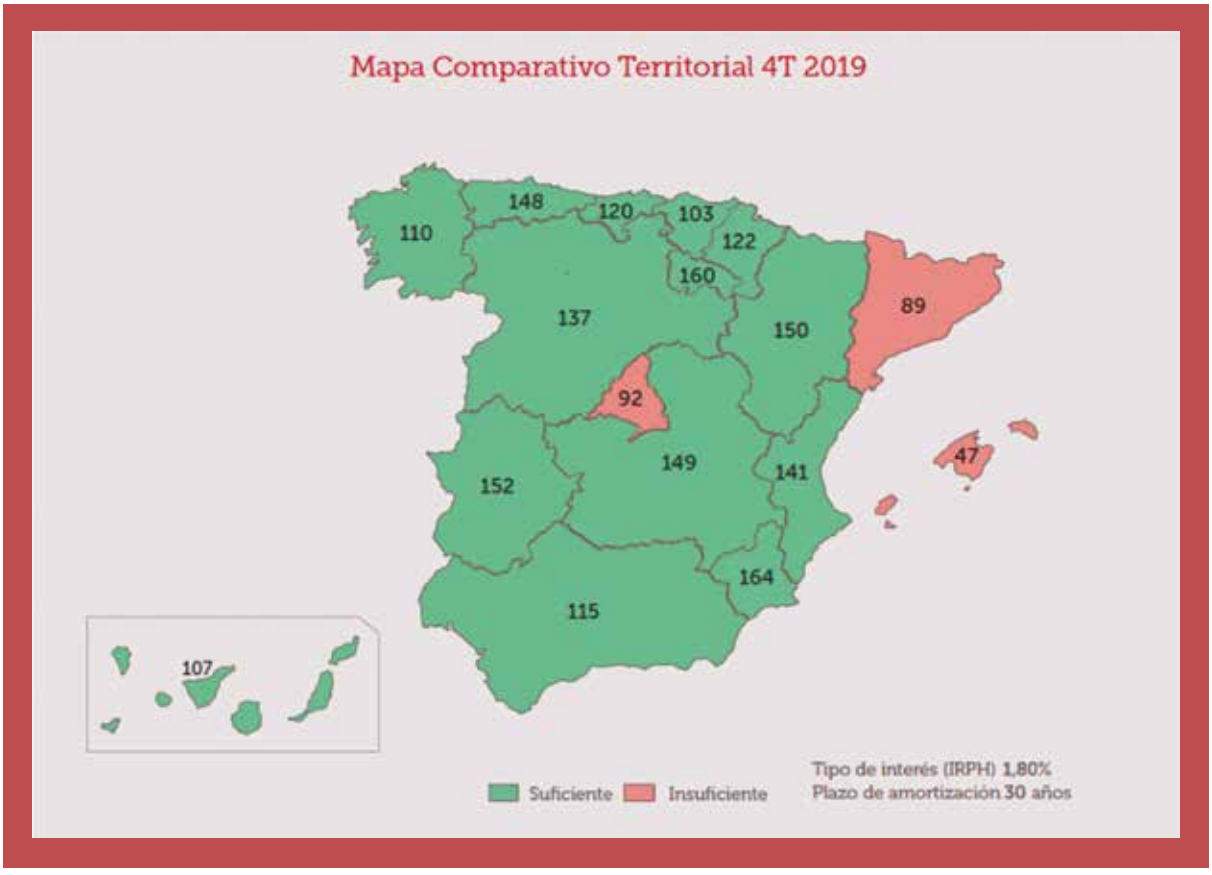
Este indicador se calcula a nivel de Comunidad Autónoma a partir del cociente entre el valor de mercado de la vivienda y los ingresos medios brutos anuales estimados a partir de los últimos publicados por el INE en su encuesta anual de estructura salarial. Baleares continúa siendo la Comunidad Autónoma donde se necesitan más años para acceder a una vivienda: 16,4 años. En sentido opuesto, La Rioja y Murcia se sitúan como las regiones donde es más fácil acceder a la vivienda: 4,9 años.

El índice de esfuerzo se sitúa en 7,4 años de sueldo íntegro para adquirir una vivienda de tipo medio en España, alrededor de un mes más que en el cuarto trimestre de 2019.

La capacidad de endeudamiento para adquirir una vivienda disminuye en 2019

El Índice de Accesibilidad elaborado por Sociedad de Tasación ha disminuido ligeramente en los últimos 12 meses. Con una referencia de 100 puntos en los casos donde la capacidad de endeudamiento es suficiente, la media de España actualmente se sitúa en 105 puntos, 3 puntos menos que en el año 2018. La media estatal se mantiene por cuarto año consecutivo por encima del nivel salarial mínimo para la adquisición de una vivienda de tipo medio.

Sin embargo, algunas comunidades autónomas, como islas Baleares, Cataluña y Madrid continúan registrando niveles salariales insuficientes para la adquisición de una vivienda, con índices de accesibilidad de 47, 89 y 92 respectivamente.



Gráfica: Índice de Accesibilidad por Comunidad Autónoma

uDA presenta el informe "Build to rent"

Por primera vez Urban Data Analytics (uDA) presenta el estudio "Build to Rent" en el que se realiza un análisis del alquiler para detectar aquellas provincias que presenten síntomas positivos para el desarrollo de promociones destinadas al alquiler.

Para ello, se ha realizado un análisis del mercado de alquiler, de la evolución tanto de precios como de rentabilidades de éste, además de incorporar el volumen del alquiler y el nivel de dinamismo de este mercado. Por último, se detecta la tipología y el ticket medio para evitar promociones en alquiler donde los propios ingresos no permitan la viabilidad de las mismas.

En este sentido, el informe señala que Madrid y Zaragoza son las provincias que presentan el menor riesgo de inversión a la hora de construir una promoción para alquilarla. En contraposición, Asturias y Teruel presentan un alto riesgo inmobiliario.

Además, el informe también señala la tipología de vivienda recomendada en promociones dirigidas al alquiler: viviendas de aproximadamente 55 m^2 en la provincia de Barcelona donde existe un riesgo inmobiliario leve.

El estudio también apunta como zonas seguras para la inversión con destino alquiler los pisos de dos dormitorios en Sevilla donde existe mayor dinamismo y Salamanca, provincia con un mercado que también presenta un riesgo muy bajo en pisos de aproximadamente 120 m^2.

Metodología

Sociedad de Tasación ha realizado este análisis aplicando técnicas de big-data, a partir de la información de las valoraciones y datos de mercado contrastados y verificados procedentes de su amplia base de datos inmobiliaria, para generar series de evolución histórica del precio de la vivienda para todos los códigos postales de España.

En la metodología de trabajo utilizada se prescinde de aquellos datos cuyo valor presenta distorsiones a causa de singularidades en las características del inmueble. Dado que la cantidad de datos localizados no es ilimitada ni las características físicas y de ubicación son homogéneas entre un periodo y otro, la aplicación de técnicas de este nivel permite minimizar el riesgo de oscilaciones imputables a las variaciones en cantidad y condiciones de las muestras entre dos periodos consecutivos.

ST Sociedad de Tasación ha analizado el comportamiento de los precios de la vivienda durante el segundo semestre de 2019 y pone a disposición del mercado una serie histórica única en España, con datos que se remontan a 1985.

Sociedad de Tasación prevé que en 2020 los precios de vivienda nueva se incrementarán entre el 3 % y 3,2 por ciento.

El informe incluye como novedad el estudio 'Build to Rent', realizado por Urban Data Analytics que identifica las provincias más apropiadas para realizar una inversión destinada a promover para alquilar.

RECUADRO

ST Sociedad de Tasación es una empresa independiente experta en valoraciones de todo tipo de bienes, especialmente activos inmobiliarios. Creada en el año 1982 es la primera sociedad de tasación nacida en España, ha realizado más de tres millones de tasaciones con un valor tasado superior a los dos billones de euros. Es líder en la generación de información y estadísticas inmobiliarias, creando en el año 1985 el primer índice de precios de vivienda publicado en España.

Las empresas del Grupo Sociedad de Tasación ofrecen gran variedad de servicios en el ámbito inmobiliario: tasaciones para mercado hipotecario (ECO), valoraciones RICS, AVM, valoraciones por modelos estadísticos, Asesoramiento en Valor de Carteras, Certificaciones Energéticas, Consultoría Urbanística, Project Monitoring y desarrollos informáticos aplicados al sector inmobiliario. El Grupo tiene presencia en todo el territorio nacional a través de sus 13 oficinas, más de 250 empleados y 700 colaboradores independientes (arquitectos e ingenieros). Puede obtener más información en www.st-tasacion.es.

Foto: Consuelo Villanueva, Sociedad de Tasación

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

Actividad hotelera y de vivienda en Mérida

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Yucatán es un destino turístico en el que se encuentran sitios arqueológicos, históricas ciudades virreinales, atractivos naturales como cenotes y grutas; asimismo, existe un gran acervo cultural de música, danza y gastronomía y eso es lo que ha cautivado a propios y extraños; y desde hace tres años, inversionistas de la Ciudad de México y Monterrey, principalmente, han puesto su atención en la región.

En diciembre de 2019, Yucatán recibió un total de 182,337 turistas, de los cuales 72.8% fueron nacionales y 27.2% internacionales, esto representó un incremento de 9.9% con respecto a los 165,909 viajeros registrados en diciembre de 2018, según información de la Secretaría de Fomento Turístico de Yucatán.

Debido a este arribo de turistas, el porcentaje de ocupación hotelera del estado se ubicó en 56.5%, es decir, tuvo un incremento de 2.4 puntos porcentuales en relación con el porcentaje de ocupación registrado durante el mismo mes de 2018, que fue de 54.1 por ciento.

En diciembre de 2019, Yucatán recibió un total de 182,337 turistas.

Comprar una casa en la ciudad de Mérida tiene un costo aproximado de 2.33 millones de pesos y adquirir un departamento tiene un precio de 2.07 millones de pesos. En cuestión de renta de casa o departamento, las mensualidades están alrededor de 10,433 y 8,681 pesos, respectivamente, esto de acuerdo con el portal inmobiliario de Propiedades.com.

Mérida, durante el mes de diciembre de 2019 reportó una ocupación de 61.7%, es decir, incrementó 3.1 puntos porcentuales con respecto al porcentaje de ocupación registrado durante el mismo periodo del año anterior, que fue de 58.6 por ciento.

Asimismo, el Puerto de Progreso registró un arribo de 19 cruceros, lo que significa un incremento del 35.7% en relación a la cantidad de barcos registrados un año antes. Esto tuvo como resultado el arribo de 58,297 pasajeros, lo que representó un crecimiento de 40.7%, en relación a los 41,445 viajeros recibidos durante diciembre de 2018.

En cuestión a la actividad de vivienda, el índice de precios de enero a septiembre de 2019 en Yucatán tuvo una variación de 9.1%, mientras que en Mérida se registró una variante de 9.3 por ciento, así lo informó la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

Cabe mencionar que actualmente Mérida ocupa el tercer lugar como la urbe con mejor calidad de vida, según el estudio de Ciudades más habitables 2019, elaborado por el Gabinete de Comunicación Estratégica.

Es por ello que "hoy por hoy, Mérida es una de las ciudades más seguras de la República Mexicana; es una de la poblaciones donde la gente está buscando vivir, por lo que el sector inmobiliario está creciendo, las propiedades están teniendo mucha plusvalía", expresa en entrevista para Inmobiliare Gerardo Cámara, Gerente de ventas de Simca Desarrollos.

Comprar una casa en la ciudad de Mérida tiene un costo aproximado de 2.33 millones de pesos.

Y esto se debe a sus altos estándares de calidad de vida y seguridad, por lo que se ha posicionado como uno de los sitios con más potencial inmobiliario, el cual asciende anualmente a más de dos mil 500 millones de pesos, con desarrollo de viviendas, lotes de inversión, oficinas y plazas comerciales. Asimismo, sigue siendo uno de los sitios con mayor crecimiento del segmento industrial en todo el país.

Conocer el potencial de inversión y de negocio de la región es un factor crítico de éxito inmobiliario, por lo que B2B Media e Inmobiliare Magazine llevarán a cabo por primera vez Real Estate Business Summit (REB Summits) Mérida, el 12 de marzo de 2020 en el Fiesta Inn Mérida.

Durante el mes de diciembre de 2019, Mérida reportó una ocupación hotelera de 61.7 por ciento.

En REB Summit Mérida se abordará a partir de cinco ejes temáticos: *Plan de Desarrollo Metropolitano*, en el que se conocerá hacia donde crecerá la ciudad, así como cuáles son los programas y proyectos que ayudarán al crecimiento de Mérida; *Desarrollo Vertical y Residencial*, dado al desarrollo obtenido en los último años, la verticalización es un factor que beneficiará para la integración del segmento residencial; *Urbanización y Lotes de Inversión*, se identificará cuáles son las mejores propiedades para invertir; *Corredor Hotelero y Turístico*, durante este 2020 se iniciarán y concluirán diversos complejos hoteleros que ayudarán al crecimiento de la región; *Potencial Industrial y Logístico de la Región*, el cual es un nuevo tema a platicar en esta región, se debe mencionar que esta actividad ha favorecido al crecimiento económico de otras zonas del país.

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

WORLD ARCHITECTURE FESTIVAL
UN HITO DE LA ARQUITECTURA MUNDIAL

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

La arquitectura es una de las artes más aclamadas por la audiencia y crítica internacional, que con el paso de los años ha evolucionado en cuanto a técnicas y tendencias mundiales. Por lo que hoy día existen un gran número de premios y reconocimientos para quienes llevan más allá de lo físico, la excelencia arquitectónica.

Ejemplo de ello es el World Architecture Festival (WAF), evento que reúne anualmente a más de dos mil arquitectos de más de 60 países con el objetivo de premiar a lo más destacado a nivel global, rodeado de conferencias y exposiciones impartidas por algunas de las personalidades con mayor reconocimiento en la industria.

La primera edición se llevó a cabo en el año 2008 en Barcelona, España, sede de los tres años posteriores, para después trasladarse a Singapur cuatro años más. En su duodécima edición (2019), la ciudad de Amsterdam en Holanda, fue la elegida para que a lo largo de tres días arquitectos y diseñadores intercambiaran ideas.

Uno de los puntos característicos del año 2019, fue que algunas de las postulaciones participantes debían incluir diseños sostenibles, es decir, mostrar edificios que desempeñarán un papel importante en el medio ambiente.

Para esta edición la firma mexicana Sordo Madaleno Arquitectos (SMA) fue seleccionada como finalista en cuatro categorías: 1. Completed Buildings: Hotel and Leisure; 2. Completed Buildings: Villa; 4. Future Project: House y Future Project: Leisure Led Development; con los proyectos de Solaz Los Cabos, Casa Cozumel, Casa Grand Coral, Chablé La Paz, respectivamente.

Sin embargo, no solo los mexicanos fueron seleccionados entre las listas, ya que también resaltaron nombres de firmas y proyectos latinoamericanos como lo son: E Central Building de Studio Cachoua Torres Camilletti; Nobu Hotel Los Cabos de WATG and Studio PCH; Cabina para Casa Naomin de Varun Thautam y Bodega Oceánica de Marcelo Daglio Arquitectos (Uruguay).

Algunas de las categorías que forman parte del festival son: Paisaje; Nuevo y antiguo; Cívico y Comunidad; Cultura; Villa; Deporte; Salud; Transporte; Casa; Oficina; Exposición; Escuelas; Comercial; Religión, Proyecto Futuro, entre otras. Mismas en las que participan firmas de arquitectos de renombre, tales como Zaha Hadid Architects, Heatherwick Studio, Bjarke Ingels Group, Rafael Vinoly Architects, Rogers Stirk Harbor + Partners, Grimshaw y White Arkitekter AB.

El día del festival, los ganadores de cada categoría compiten entre sí para, finalmente, llevarse los máximos premios de World Building of the Year, Future Project of the Year, Interior of the Year, Landscape of the Year y Small Project of the Year.

Por lo que en esta edición te dejamos a los ganadores de cada una de ellas.

WORLD BUILDING OF THE YEAR

LocHal, mejor conocida como 'La biblioteca del futuro', está ubicada en la ciudad de Tilburgo, en los Países Bajos; enfocado en la creación de espacios culturales mediante estructuras a punto de ser demolidas, sin la necesidad de 'levantar' nuevas instalaciones.

Civic Architects fue el encargado del proyecto; Braaksma & Roos de la restauración; Inside/Outside Petra Blaisse del concepto interior y subdivisiones, mientras que el estudio Mecano, del interiorismo.

El espacio está dividido en cuatro áreas: biblioteca pública, centro de divulgación y experimentación de diversas artes, espacios de un fondo regional para promover la industria cultural, y el área seas2meet, destinado al coworking. Además cuenta con una sala para niños, decorada especialmente para ellos.

ARQUITECTOS: ARQUITECTOS CIVIC, BRAAKSMA & ROOS ARCHITECTENBUREAU, INSIDE OUTSIDE, MECANO
ÁREA: 7000.0 M^2
AÑO: 2019
LUGAR: TILBURGO, PAÍSES BAJOS

FUTURE PROJECT OF THE YEAR

Denominado por el jurado como "Un gran esquema que traerá un futuro mejor influenciando por diseños inteligentes". La Ciudad Conectada Oberbillwerder, es el nombre del proyecto realizado por el estudio danés ADEPT y la firma holandesa KARRES EN BRANDS junto con Transsolar, Büro Happold y Kraft.

El concepto describe un plan maestro en 360 hectáreas, espacio en el cual se incluirán cerca de siete mil viviendas, cinco mil lugares de trabajo, áreas recreativas, edificios públicos, escuelas, instalaciones deportivas, etc.

A 15 minutos del centro de Hamburgo, la ciudad de Oberbillwerder, está en camino de convertirse en uno de los desarrollos urbanos más sostenibles de Europa, ya que, de acuerdo con el Consejo Alemán DGNB, dicho distrito cumple con más del 80% de los criterios analizados, entre los cuales se encuentran, la ecología, economía, sostenibilidad sociocultural y funcional, procesos y calidad técnica.

ARQUITECTOS: ADEPT, KARRES EN BRANDS, TRANSSOLAR
ÁREA: 360 HECTÁREAS
AÑO: 2019
LUGAR: HAMBURGO, ALEMANIA

INTERIOR OF THE YEAR

El objetivo principal de este proyecto es brindar instalaciones adecuadas dentro de la Escuela de Redentoristas de Pattaya para Ciegos, debido a que sus estudiantes tienen diversos grados de discapacidad visual.

La remodelación pensada por la firma Creative Crews, planea equipar a todos los estudiantes con las habilidades fundamentales requeridas para la vida diaria y formar la base para futuros estudios de Braille. El proyecto pretende ser un prototipo de instalaciones multisensoriales rentables destinadas específicamente a crear una base firme para que las personas puedan crecer y prosperar.

Contará con áreas para diferenciar formas geométricas básicas de múltiples tamaños y grosores, hasta formas más complejas, como los animales; así como diferentes texturas, sonidos y aromas. Además de tener cierto tipo de iluminación, diseñada para ejercer y activar la visibilidad en estudiantes con baja visión.

ARQUITECTOS: CREATIVE CREWS
ÁREA: 48.0 M²
AÑO: 2018
LUGAR: TAILANDIA

LANDSCAPE OF THE YEAR

Premio otorgado a Original Design Studio por su proyecto Sección de demostración del espacio público Yangpu Riverside en Shanghai, China. El cual es conocida como la cuna de la industria moderna y sede de la primera central eléctrica, planta de gas, agua y fábrica textil del país.

Con diversas renovaciones a lo largo de 15 años, este lugar, hoy en día se posiciona como un área de instalaciones de negocios y recreativas junto a las residencias metropolitanas.

De acuerdo con los jueces el proyecto "reconecta la ciudad con la costa al reutilizar el lenguaje material del sitio histórico de una manera innovadora con excelentes detalles", debido a que el objetivo es conectar de nuevo la ciudad de Shanghái con el paseo que bordea el río.

La restauración del oasis del río Lao-Ju del ecosistema de la ribera por Ecoland Planning and Design Corp también fue anunciada como ganadora de la categoría Paisaje rural.

ARQUITECTOS: ORIGINAL DESIGN STUDIO
ÁREA: 45 KM DE LARGO
AÑO: 2016
LUGAR: SHANGHAI, CHINA

SMALL PROJECT OF THE YEAR

ARQUITECTOS: ESTUDIO LINK-ARC
ÁREA: 4x4x6
LUGAR: ZHANGZHOU, CHINA

El estudio Link-Arc, fue premiado por la instalación de un pabellón para niños, llamado Lokadhatu, realizado en un parque urbano de Zhangzhou, China. Según información de la firma, la intención es romper la relación tradicional entre 'obra de arte' y 'espectador', pues invita a las personas a entrar, convirtiéndolas en parte de la exposición.

A partir de 4x4x6 metros se sustrae una serie de cilindros, la elevación de la instalación se trata como un conjunto de fragmentos de metal; sin embargo, al acercarse, se observará que los fragmentos tienen una dimensión adicional y al ingresar a los cilindros, los visitantes estarán rodeados por un material reflectante, dando la impresión de estar en el hiperespacio.

LA EDICIÓN 2020 DE WORLD ARCHITECTURE FESTIVAL SE LLEVARÁ A ACABO DEL 2 AL 4 DE DICIEMBRE EN LA FIL, LISBOA

VAMOS MUY RETRASADOS

Por: Federico Cerdas Ortiz, Co-fundador de Global Businesses Inc.

Se nos puede ir la vida escuchando las opiniones y discursos sobre el desempeño de nuestra economía.

Unos dicen que vamos por buen camino, otros que, la economía no pinta bien. Aunque existen algunos indicadores que nos pueden dar la tendencia hacia a dónde nos dirigimos como país, se nos olvida que muchas veces la retórica que escuchamos tiene una visión local, olvidándose de los otros 188 países que están intentando avanzar de algún modo en sus propias economías.

Estos últimos meses he tenido la oportunidad de conocer distintos países, unos más avanzados que el nuestro en términos económicos; y como todo en la vida, otros con menor desarrollo.

¿Cómo vamos a salir adelante como país si no somos capaces de reducir esa corrupción rapaz que nos detiene y nos deja lisiados?

Federico Cerdas Ortiz, Co-fundador de Global Businesses Inc.

México, aunque tiene muchas áreas de oportunidad, tampoco es un país que se encuentre en la lona. Y con esto, no quiero que se mal entienda que somos un país en la senda de la prosperidad; aún nos falta mucho para salir adelante.

Tenemos varios factores positivos como una gran población, una posición geográfica estratégica, un clima privilegiado y una gran cantidad de recursos naturales, pero carecemos de elementos tan importantes como una población con acceso a salud, educación y vivienda, que pueda explotar esas ventajas a favor de nuestro país.

Y son estos elementos: la salud, la educación y la vivienda; en los que países como Singapur, Nueva Zelanda, Australia, Canadá y Sudáfrica entre otros, han cimentado su desarrollo. Y suena obvio, no podemos tener un país lleno de desarrollo, boyante y con distribución de riqueza, si tenemos una población enferma, con un bajo nivel educativo y sin casa.

Por desgracia durante décadas nos hemos rezagado en estos temas, ya que los recursos que deben llegar a la población en forma de salud, educación y vivienda no llegan. Hay un hoyo negro que no permite que los recursos públicos lleguen a quien más lo necesita: se llama corrupción.

Esa corrupción es la que durante años se ha tragado los sueños de nuestro pueblo, que solo benefició a unos cuantos afectando a la mayoría. Estoy hablando de ese recurso público que llegó incompleto y pagó un sobrecosto en algún insumo o que simplemente no llegó a las manos de nuestra gente por beneficiar a unos cuantos.

¿Cómo vamos a salir adelante como país si no somos capaces de reducir esa corrupción rapaz que nos detiene y nos deja lisiados?

¿Cómo vamos a dar salud, educación y vivienda a nuestra gente si los recursos no se usan eficientemente?

Debemos entender primero, que para disminuir la corrupción debemos aplicar la ley y no dejar que nada ni nadie se salga con la suya, con la impunidad que hemos visto en décadas anteriores. Bajo el entendido que no existe nada ni nadie por encima de la ley, el castigo a los corruptos debe ser implacable.

Pero también las políticas públicas tienen que ayudar a disminuir la corrupción. ¿Cómo? De la manera en que muchas naciones que mencioné, y otras que no, lo han hecho: simplificando todos los trámites públicos para garantizar que la población pueda entenderlos y cumplirlos.

De nada sirve tener el proceso más avanzado del mundo, si solo unos cuantos pueden entenderlo y cumplirlo cabalmente por su alta complejidad. Esto lleva a que se abra una ventana para que la gente sin escrúpulos se beneficie y se lleve su tajada por 'facilitar' eso trámites al usuario.

Jamás podremos disminuir la corrupción, si no simplificamos todos los trámites administrativos que es la base de la relación entre población y gobierno.

Que quede claro, jamás podremos disminuir la corrupción, si no simplificamos todos los trámites administrativos que es la base de la relación entre población y gobierno. Mientras más fácil sean de entender las reglas para todos, más sencillo será acatarlas.

Pensar hacerlo de otra forma, sería ineficaz e ineficiente.

Una vez resuelta la corrupción, podremos atender de manera eficiente las necesidades de salud, educación y vivienda.

Sin corrupción podríamos:

- Desarrollar un sistema de salud universal como el de Australia que se cubre completamente a través de los impuestos. El cien por ciento de los australianos tiene acceso a los hospitales y medicinas sin tener que poner de su bolsillo.

- Generar un sistema de educación donde se obligue a nuestros jóvenes a terminar por lo menos el nivel bachillerato. En Hong Kong, todos los jóvenes tienen la preparatoria y hablan por lo menos un segundo idioma.

- Crear un sistema de vivienda controlada por el gobierno, tal y como lo hizo Singapur, para garantizar que la población menos privilegiada tenga acceso a una vivienda digna con un precio controlado y justo. El noventa por ciento de la gente de Singapur tiene vivienda propia.

Somos un país que a pesar de todo sigue teniendo muchas oportunidades de desarrollo. Sin embargo, hemos llegado a un punto de no retorno, donde lo que hagamos hoy tendrá un efecto directo en la preponderancia que tendremos en un futuro dentro de la economía global. No sigamos perdiendo terreno.

El mundo sigue avanzando, y no le importa si nosotros vamos a tomar vuelo o no. No nos van a esperar.

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

TE VAMOS A SORPRENDER

MUY PRONTO ESPÉRALO

centrourbano 20 AÑOS SIENDO REFERENTE DEL SECTOR VIVIENDA

Los 10 errores más frecuentes del inversor inmobiliario

Por INMSA

La compra de inmuebles ha sido uno de los mecanismos más utilizados por los argentinos para invertir su dinero. En general, la elección está basada en el criterio de preservar el valor de su capital, pero en la mayoría de los casos invierten presumiendo creencias que no suelen repetirse.

Mariano Capellino, CEO de INMSA Real Estate Investments Company desmitifica diez creencias en las que suele caer el inversor cuando apuesta a los ladrillos:

1 **Creer que su exitosa experiencia de comprar un bien que luego se revalorizó, se repetirá sin parar.** No es así. En general, luego de varios años de apreciaciones fuertes en un determinado mercado y tipo de activo, las revalorizaciones comienzan a reducirse. Para lograr sostener adecuados rendimientos, se requiere desplazarse de un tipo de activo a otro en el mismo mercado o directamente ingresar en otro mercado en el ciclo apropiado. No hay magia.

2 **Creer que nunca se puede perder capital cuando se invierte en inmuebles.** Está demostrado que, por momentos, los activos pueden presentar fuertes caídas en sus valores y en caso de elegir desinvertir, hay que estar dispuestos a asumir fuertes pérdidas o esperar mucho tiempo para que recupere el valor. Por ejemplo, en Miami, los inmuebles en la playa o en Brickell tuvieron en 2009 una baja del 50 por ciento del valor alcanzado en 2007.

3

Creer que comprar en pozo siempre es un buen negocio. En realidad, todo depende de la fase del ciclo que el mercado atraviesa. En la Argentina este negocio estará atado al valor del dólar. Se estima que hasta US $500 es el costo del metro cuadrado de construcción tope para no correr riesgo. Por encima de ese precio existe la posibilidad de que una corrección del tipo de cambio durante la construcción del proyecto – en general hasta 24 meses– obligue a vender por debajo de la inversión realizada en pre-construcción.

4

Creer que los inmuebles premium y las mejores ubicaciones son los más atractivos y seguros. Esto no es una verdad absoluta ya que dependerá cuándo se realice la compra. Cada tipo de activo –categorías A, B o C, de mayor a menor valor por su ubicación y tipo de construcción– tiene su momento de oportunidad. En general los inmuebles premium en las mejores ubicaciones son los primeros en revalorizarse luego de una crisis, porque lo demandan los extranjeros y las personas de alto poder adquisitivo. Pero cuando llegan a su precio histórico y se estancan, dejan de ser negocio y comienza a generarse oportunidades en los de clase B o C –de menor valor en ubicaciones periféricas que generalmente tiene mejor rentabilidad por alquiler–. Por eso, hay que entender cuándo comprar y cuándo vender.

5

Pensar que para ganar dinero en este negocio es necesario construir. Está demostrado que existe un alto costo de aprendizaje y se requieren fuertes economías de escala para poder construir. Asimismo, para generar elevadas rentabilidades sostenibles en el tiempo, el inversor debería desplazar la construcción de un tipo de activo a otro y de un mercado a otro, aprovechando sus ciclos. Deje la construcción a quien lo hace en forma habitual.

6

Comprar una propiedad y no venderla nunca. Está demostrado que los rendimientos que se obtienen adquiriendo un activo y manteniéndolo en cartera a largo plazo, suelen ser muy bajos. Esto se debe a que todos los mercados atraviesan distintos ciclos y al mantener el activo en forma permanente, la rentabilidad se ve castigada cuando el mercado cae y no se refleja cuando el mercado sube rápidamente. Es por eso que el mejor rendimiento se obtiene manteniéndolo cuando las curvas ascendentes de precio son más pronunciadas y vendiéndolo cuando se empieza a estancar. Con lo obtenido se debe adquirir otro inmueble que, en ese momento, se encuentre en un proceso de mayor aceleración de valor.

7

Creer que el rendimiento está basado solo en los ingresos por renta. Para poder entender el verdadero rendimiento anual de un activo inmobiliario es importante tener presente todos los ingresos y egresos realizados para la operación inmobiliaria. Cuando lo haga no se olvide de considerar las comisiones que paga en cada etapa del proceso, los impuestos, los gastos de remodelación (si fueron necesarios) y los gastos de mantenimiento. En general, las personas comparan el precio de venta más los alquileres cobrados frente al precio de compra y dejan de lado muchos gastos que disminuyen sensiblemente la rentabilidad.

8

Creer que comprar con el ofrecimiento de una renta garantizada, es buen negocio y seguro. Generalmente quien garantiza un rendimiento en un negocio inmobiliario lo hace con una tasa artificial –por ejemplo 8% anual y por un periodo de tiempo limitado de 36 meses–, para hacer más atractiva la operación. Pero no tenga duda que, para compensar el costo de esa garantía, el precio del activo tendrá un sobreprecio que tarde o temprano lo afectará. Cuando se termine el plazo de garantía el rendimiento generalmente será menor –por ejemplo: 4%– y al tratar de venderlo, posiblemente terminará haciéndolo a un precio menor al que pagó.

9

Pensar que siempre es buen negocio comprar inmuebles a un banco, en subastas o a desarrolladores. Puede ser negocio, pero hay que contar con más conocimientos y experiencia al que se requiere para una compra tradicional. Muchos inversores piensan que por el solo hecho de estar comprando de esta forma lo hacen a precios por debajo del valor de mercado, pero la mayoría de las veces lo hacen comprando por encima y existen estadísticas públicas que lo demuestran.

10

Pensar que la rentabilidad por alquiler se obtiene simplemente tomando el valor del alquiler y restarle el impuesto inmobiliario. En realidad hay que tener en cuenta muchas variables que son las que finalmente impactan en el rendimiento. Por ejemplo, los periodos de vacancias, los seguros, el impuesto patrimonial, el impuesto a la propiedad, los gastos de mantenimientos, las comisiones inmobiliarias, los imprevistos, los costos de administración, el impuesto a los bienes personales, etc. Al deducir estos conceptos, se reduce casi a la mitad la rentabilidad teórica que proporcionan generalmente los agentes inmobiliarios.

Como conclusión, de acuerdo con el especialista: "Cuando hacemos algo que resulta exitoso, tratamos de repetirlo. Tiene su lógica. Pero eso no sucede cuando se trata de invertir en inmuebles. Todo estará condicionado a situaciones particulares del mercado y del sector. Por eso cada operación requiere de un análisis minucioso si lo que se busca es lograr una rentabilidad consistente. No cometas estos errores, no te dejes llevar por creencias que sólo afectarán la inversión".

*Material previamente publicado en la revista Apertura.

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

habitat EXPO
interiorismo • diseño • arquitectura

EDICIÓN DE ANIVERSARIO

2020

COLOQUIO PRISMA PROMESAS TENDENCIAS

28 AL 30 DE MAYO
WTC Y PEPSI CENTER, CDMX

habitatexpo.com

Con el apoyo de:
círculo cuadrado
PRISMA

info@habitatexpo.com
Conmutador 5604-4900 / 4629-7750

CON LA GARANTÍA TRADEX Exposiciones

ARQUITECTURA MEXICANA EN RESTAURANTES DE ESTADOS UNIDOS Y EL DERRUMBE DE MUROS CULTURALES

Por Alejandra Molinar, Architecture & Interior Design Head en Mero Mole.

En palabras del arquitecto británico Norman Foster, "para ser arquitecto tienes que ser dos cosas: optimista y curioso". ¿Qué no somos así los mexicanos?

Varios chefs mexicanos de renombre —creadores de grandes experiencias culinarias en nuestro país— han exportado su cocina a Estados Unidos. En esta migración geográfica y cultural han buscado integrar al espacio una experiencia de diseño mexicano, teniendo como resultado la hibridación de la gastronomía mexicana con el diseño de interiores en varios conceptos. En estas propuestas quedan fuera los sombreros, mariachis y zarapes, elementos cliché que identificaban a México en el extranjero en décadas anteriores.

A continuación, tres restaurantes que destacan por su diseño y propuesta:

COSME, UN MEXICANO DE ALTURA EN LA GRAN MANZANA

El diseño de este restaurante del chef Enrique Olvera en la ciudad de Nueva York estuvo a cargo del Taller ADG de la mano con Micaela de Bernardi. El interiorismo del espacio muestra un diseño cosmopolita que reinterpreta una fonda mexicana. Lejos de los materiales típicos, presenta una línea sobria de colores neutros donde la madera, el acero y el concreto visten el espacio. El uso de la iluminación provoca que resalten los platillos en las mesas y los convierte en los elementos héroe del lugar. El protagonismo de los platillos es también la razón principal por la que los mexicanos visitan una fonda con el antojo de "comer como en casa".

Restaurante Cosme de Enrique Olvera en Nueva York. Foto de cosmenyc.com)

ATLA, UN BISTRÓ COTIDIANO

El restaurante Atla, también del chef Enrique Olvera y diseñado por el Taller ADG de la mano con Micaela de Bernardi, ofrece comida más casera y cotidiana. La inspiración de su arquitectura y materiales proviene de las casas mexicanas de los años 50 y 60: predomina el uso de terrazo tanto en la barra como en el piso. Hoy en día hay una fuerte tendencia por rescatar este material originario de Italia, compuesto por piedra —principalmente mármol— y cemento, que fue muy popular en México durante esas décadas.

Restaurante Atla de Enrique Olvera en Nueva York. (Foto de @atlanyc)

TZUCO, LOS ELEMENTOS DE LA TIERRA UNIDOS

Del chef Carlos Gaytán, acreedor de dos estrellas Michelin, este restaurante ubicado en Chicago conjuga la historia de su pueblo natal Huitzuco con mucha poesía. El interiorismo y diseño de Cadena + Asociados evoca una casa mexicana contemporánea mediante el uso de materiales naturales como la madera y colores a polvo y a tierra. Como ornato encontramos fósiles y artesanías que rinden homenaje a la cultura mexicana.

Restaurante Tzuco de Carlos Gaytán en Chicago. (Foto de @tzucochicago)

Restaurante Tzuco de Carlos Gaytán en Chicago. (Foto de @tzucochicago)

ELEMENTOS DE LA ARQUITECTURA MEXICANA REPLICADOS FUERA DE MÉXICO

El desarrollo de la arquitectura en tierras norteamericanas ha buscado globalizarse para alcanzar la contemporaneidad e innovación sin perder sus raíces ni su identidad mexicana. Aventajados por tener una cultura llena de tradiciones artesanales y transformaciones artísticas, hemos incorporado procesos reinterpretados en el diseño.

El uso de materiales naturales como el barro rojo en muros y pisos; el barro negro reinterpretado en luminarias (como las de David Pompa); luminarias tejidas de cobre (como las de Santa Clara del Cobre, Michoacán); las piedras regionales como la piedra volcánica en pisos, muros y fachadas; y la mezcla de textiles con tejidos étnicos, entre otros elementos, resulta en un diseño con identidad muy particular expuesto por nuestros arquitectos y diseñadores dentro y fuera del país.

LOS RETOS DE DISEÑO A NIVEL INTERNACIONAL

Como arquitectos encontramos retos en la mimetización de los procesos de diseño: la cultura, el clima, las costumbres y el comportamiento humano son distintos en cada región. Tomamos los procesos exitosos de nuestro país y los traducimos en estándares internacionales de diseño.

En cada región donde colaboramos buscamos hacer mancuerna con gente local para lograr una inmersión y conocer materiales y proveedores locales; siempre pensamos en eficiencia y costos, pero sobre todo en la huella de carbono que deseamos mitigar.

En Mero Mole hacemos más eficiente la distribución de los espacios para mejorar el modelo de negocio, todo esto de la mano con diseños de arquitectura e interiorismo basados en el desarrollo de la marca, el concepto y el *customer experience* con el fin de generar espacios dignos de posicionamiento a nivel internacional.

Como arquitectos respondemos a las demandas de los usuarios, creamos espacios con diseños disruptivos —especializados en la industria de alimentos y bebidas— y tropicalizamos nuestra experiencia en comunidades locales. Fusionamos la exigencia, el servicio y la calidez mexicana en el diseño de conceptos gastronómicos. Como arquitectos tenemos la responsabilidad de exponer nuestras tradiciones e inmortalizar nuestra cultura en los espacios que creamos.

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

GRI Club
REAL ESTATE

5ta edición

Latin America GRI 2020

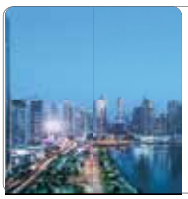
13 Y 14 DE MAYO | THE WESTIN NEW YORK AT TIMES SQUARE

Keynote Speaker

Brian Kingston
Managing Partner, CEO Real Estate

Brookfield

Próximos eventos en Latinoamérica



Central America & Caribbean GRI 2020

25 y 26 de marzo, Panama City

Latin America GRI 2020

13 y 14 de mayo, New York

Peru GRI 2020

12 y 13 agosto, Lima

Mexico GRI 2020

26 y 27 de agosto, Ciudad de México

Colombia GRI 2020

8 y 9 de septiembre, Bogotá

Chile GRI 2020

14 y 15 de octubre, Santiago

Argentina GRI 2020

4 y 5 de noviembre, Buenos Aires

GRI Hospitality Latin America 2020

19 y 20 de noviembre, Miami

GRI Residential & Offices Mexico 2020

24 y 25 de noviembre, Ciudad de México

Más información

Jorge Ayala
Director Mexico
GRI Club

jorge.ayala@griclub.org
+52 55 1555 6710

Adám

MOISÉS COHEN:

LAS ESCULTURAS URBANAS COMO MEDIO DE EXPRESIÓN EN LAS CIUDADES

Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Moisés Cohen es un artista plástico que nació en la Ciudad de México; asimismo, es autor de la plática de tres libros. En la adolescencia empezó su trayectoria en las artes plásticas, el dibujo y la pintura, pero realmente su pasión por crear ilustraciones es a partir de las posibilidades que ofrece un simple trazo.

"La línea para cualquier ser humano es la necesidad íntima de comunicación, sea en dibujos o pinturas rupestres, porque antes de que viniera alguna lengua se quería dejar alguna huella y para expresarse se tenía que hacer a través de esas imágenes con lo que se tuviera a la mano para manifestar algún evento ocurrido".

Algunos de sus principales maestros dentro de las artes fueron Eduardo Cohen, su tío, que dejó una obra vasta de dibujos en tinta y lápiz; Robin Bond que le inculcó no ser tan académico; Adrián Barrera que fue su profesor de técnicas; y finalmente Juan Álvarez del Castillo que le enseñó la escultura de gran formato.

"No creo que haya ninguno de nosotros que sea producto de solamente sus propios medios intelectuales o físicos, siempre estamos acompañados de gente que ayuda y es parte importante de lo que logramos en verdad, así como de quienes somos, por lo que yo diría que estos son mis maestros más importantes que he tenido".

A principios del 2000, por cuestiones creativas y de trabajo, viajó a Europa en donde se encontró con obras que tenían movimientos de ejes del cuerpo humano de algunos artistas. "Para mi ojo me cautiva ese movimiento, el asunto del cuerpo en actividad, todo eso de girar y estirar me inspiró hacer mi primera técnica de pintura que es el encausto, cree una serie de dibujos que fueron ilustrados de derecha a izquierda, esta forma de dibujar fue porque yo manejó el idioma hebreo".

De acuerdo con Cohen, esta técnica genera volúmenes e invita inmediatamente a la tercera dimensión por lo que después estas ilustraciones pasan a un medio digital en donde empiezan a salir formas tridimensionales y es ahí donde nace la idea de la escultura.

Una de sus obras más significativas para el artista es la escultura "Ludículus" de la exposición "Diálogos de Bancas" que se exhibe temporalmente en Avenida Paseo de la Reforma, "fue rápido el rasgo, el cual fue muy limpio, al finalizar la escultura me dijeron que tenía que ponerle unos soportes a los lados porque se corría el riesgo de que se viniera con todo el movimiento, pensé que tenía que rediseñar, pero finalmente mi maestro Juan Álvarez del Castillo lo resolvió con algunas técnicas de la arquitectura".

UNA DE SUS OBRAS MÁS SIGNIFICATIVAS PARA EL ARTISTA ES LA ESCULTURA "LUDÍCULUS" DE LA EXPOSICIÓN "DIÁLOGOS DE BANCAS" QUE SE EXHIBE TEMPORALMENTE EN AVENIDA PASEO DE LA REFORMA.

Ludículus I

En algunas ocasiones le han preguntado al artista que si la banca era la firma de él o si decía algo, pero Cohen decía que su obra no era lo que las demás personas cuestionaban, pero finalmente, expresa: "un sábado decidí subir al Ángel de la Independencia para observar mi escultura y cuando voltee a ver la banca me di cuenta que si se podría apreciar la CM [iniciales del autor] y entendí que podría ser una firma, pero nunca conscientemente tuve la intención de hacer nada".

Debido a la interacción que las personas tenían con 'Ludículus', Cohen decidió documentar todo lo ocurrido con esta escultura, como resultado se obtuvieron fotografías espontáneas las cuales están impresas en un libro que lleva por nombre 'Una banca, un testigo discreto', en esta obra se expone una crónica visual de una década de la escultura, de igual forma se incluyen textos de algunos escritores.

"En este libro aproveché para ponerle partes de la obra urbana que tiene la Ciudad de México, ya que me parecía importante que el lenguaje de la banca no partiera de ser una ocurrencia del artista o que no tenía nada que ver con su lenguaje".

Posteriormente, el escultor decidió que sus obras urbanas fueran de formato pequeño, ya que estás puedes dan una perspectiva completamente diferente, actualmente presenta la exposición de Caligrafías, "cuando empiezo a trabajar en las primeras maquetas me doy cuenta de la posibilidad de convivir con la obra a dentro de espacios, como puede ser una habitación, sala, comedor, entre otros lugares".

Como artista, Cohen quiere seguir explorando la caligrafía de pequeño formato en todas sus posibilidades ya que con estos diseños se pueden apreciar movimientos de una figura; además quiere empezar a interactuar con los colores, no quiere seguir limitándose a utilizar el color óxido que venía utilizando en sus obras porque para él la riqueza viene de la experiencia, de correr riesgos, de equivocarse para encontrar los siguientes caminos.

Universo Lúdico

EL ESCULTOR DECIDIÓ QUE SUS OBRAS URBANAS FUERAN DE FORMATO PEQUEÑO, YA QUE ESTÁS PUEDES DAN UNA PERSPECTIVA COMPLETAMENTE DIFERENTE, ACTUALMENTE PRESENTA LA EXPOSICIÓN DE CALIGRAFÍAS.

Parnasá III

Para mayor información del trabajo
del artista comunicarse al correo: cohmo@yahoo.com

#InmobiliareRecomienda

Panorama de la Vivienda Mexicana

La publicación resume anualmente la información sobre el comportamiento que tuvo el mercado nacional de vivienda nueva terminada y el segmento financiero hipotecario en México desde hace 22 años, a partir de datos recopilados por Softec, así como de fuentes secundarias (INEGI, Banco de México, SHF, INFONAVIT, El Instituto de Investigaciones Sociales, S.C., AMSFOL y otras).

Eugene Towle, SOFTEC, S.C., 2019

Bienes Raíces: un negocio de millonarios. Los 7 secretos

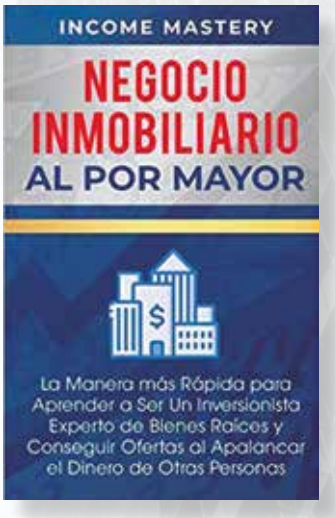
El objetivo de este libro es revelar de forma ágil, práctica y breve, siete secretos sobre el negocio inmobiliario que sirven para incrementar las ventas de los asesores. De acuerdo con el autor la fórmula de éxito se podrá implementar minutos después de abrir la primera página.

Jesús Gastelum Lage, Morlis Books, 2019

Negocio Inmobiliario al por Mayor: La manera más Rápida para Aprender a ser un Inversionista Experto de Bienes Raíces y Conseguir Ofertas al Apalancar el Dinero de Otras Personas

El objetivo del libro es ofrecer las competencias necesarias para gestionar un plan de negocios rentable y sustentable en el tiempo. Ayuda a pasar de ser un aprendiz a un gran inversionista al por mayor, esto a partir de múltiples estrategias que facilitan el desenvolvimiento en el sector.

Income Mastery, Kazravan Enterprises LLC, 2019



Negocio Airbnb: Una guía paso a paso para triunfar con Airbnb Investing

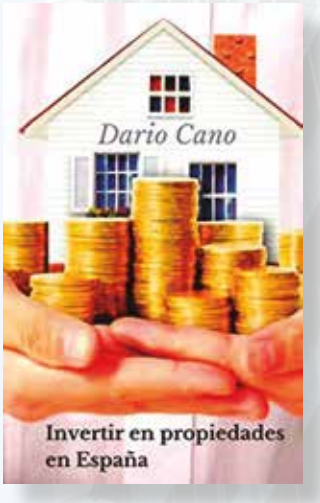
El viejo modelo de alquiler tradicional ha quedado atrás y a llegado una nueva e innovadora ola de inversión de Airbnb que convertirá cualquier propiedad en un cajero automático, afirma la publicación. Este libro muestra, paso a paso, cómo comercializar un Airbnb para maximizar todos sus beneficios.

Arnold Beterman, Amazon Digital Services LLC, 2019

Invertir en propiedades en España

Este libro está dirigido a las personas que quieran conseguir la libertad financiera invirtiendo en propiedades. La publicación desentraña varios aspectos clave para conseguir una mayor rentabilidad en las inversiones, además de proporcionar las herramientas necesarias tanto para inversores con experiencia, como para personas que quieran comenzar a invertir, todas ellas basadas en el sector inmobiliario español, por lo que se explica la figura jurídica que más conviene con la fiscalidad más provechosa en aquel país.

Dario Cano, Amazon Digital Services LLC, 2019



SAVE *the* DATE

6° ABIERTO DE POLO CARIBE MEXICANO

RIVIERA MAYA & CANCÚN

BVLGARI ROMA · Veuve Clicquot · CAVAS AGAVE TEQUILA · IN · LUXURY IN MEXICO · ROYAL HIDEAWAY Playacar

SÁBADO **29** DE FEBRERO

- FINAL INTERNACIONAL INTERCLUBES
- CLOSEST TO THE PIN
- AUTOS CLÁSICOS
- DIVOT STOMPING
- GASTRONOMÍA
- POLO
- KIDS ZONE
- RIFAS
- CONCURSO DE SOMBREROS

AGENDA

Eventos del Real Estate

24
DE ABRIL 2020

REB Summits Mazatlán
Mazatlán, Sinaloa, México.
https://www.rebs.mx/Mazatlan2020

REB SUMMIT MAZATLÁN 2020

3/7
DE FEBRERO 2020

WORLD OF CONCRETE

WORLD OF CONCRETE
WORLD OF CONCRETE 2020
EXHIBITS: FEBRUARY 4-7; EDUCATION: 3-7
LAS VEGAS CONVENTION CENTER

Las Vegas, Estados Unidos.
https://www.worldofconcrete.com/

20
DE FEBRERO 2020

HVS MEXHIC 2020

Ciudad de México, México.
https://mexhic-es.hvsconferences.com/

25/27
DE FEBRERO 2020

EXPO LIGHTING AMERICA

ELA EXPO LIGHTING AMERICA

Ciudad de México, México.
https://www.expolightingamerica.com/

---

futurebuild
The future is now

FUTUREBUILD

Londres, Inglaterra.
https://www.futurebuild.co.uk/about

3/5
DE MARZO 2020

10/14
DE MARZO 2020

CONEXPO

Las Vegas, Estados Unidos.
https://www.conexpoconagg.com/

10/13
DE MARZO 2020

MIPIM - THE WORLD´S LEADING REAL ESTATE MARKET EVENT

Cannes, Francia.
https://www.mipim.com/

20/22
DE MARZO 2020

SALON DE L'IMMOBILIER TOULOUSE

Toulouse, Francia.
https://www.salons-immobilier.com/

24/25
DE MARZO 2020

THE REAL ESTATE SHOW 2020

Ciudad de México, México.
https://therealestateshow.mx/

24
DE MARZO 2020

MMM-MESSE 2020

Munich, Alemania.
https://www.mmm-messe.de/

1
DE ABRIL 2020

30
DE MARZO 2020

CUMBRE DE CAPITAL PRIVADO

Ciudad de México, México.
http://amexcap.com/

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.

REB SUMMITS 2020

EL ENCUENTRO DE LOS LÍDERES DEL REAL ESTATE

SAN FRANCISCO	30 DE ENERO
NUEVA YORK	27 DE FEBRERO
MÉRIDA	12 DE MARZO
MAZATLÁN	24 DE ABRIL
GUADALAJARA	07 DE MAYO
MONTERREY	28 DE MAYO
BAJA CALIFORNIA	18 DE JUNIO
COLOMBIA	16 JULIO
RIVIERA MAYA	10 DE SEPTIEMBRE
QUERÉTARO	08 OCTUBRE
EXNI	11 Y 12 DE NOVIEMBRE
PANAMÁ	26 DE NOVIEMBRE

PATROCINIOS DISPONIBLES

+52 (55) 5514 7914 contacto@inmobiliare.com

www.rebs.mx INM•BILIARE

REB SUMMIT
MÉRIDA
2020

SAVE THE DATE
12 DE MARZO
FIESTA INN MÉRIDA

Grupo Colorines

Grupo 4s

Lago inmobiliaria

Vivanuncios

GC Inmobiliaria

Inmobiliare

Banco Inmobiliario Mexicano

Softec

Umanacities

Arkham Projects

Inmobilia

IGS

SPEAKERS
PATROCINIOS DISPONIBLES

B2B media INM•BILIARE contacto@inmobiliare.com + 52 55 5514 7914 www.rebs.mx