INMOBILIARE
LATAM

IOS OFFICES POR UN MÉXICO RESILIENTE
Chapultepec Uno R509

MERCADOS FINANCIEROS
REB SUMMIT NUEVA YORK

CAMBIO DE PARADIGMA EN LA INDUSTRIA TRAS COVID-19

RESPONSABILIDAD DE CREAR **SALUD Y BIENESTAR EN EL SECTOR**

IMPACTO DE **E-COMMERCE** EN LA **TIPOLOGÍA INDUSTRIAL**

EFECTOS DEL T-MEC EN LA CONSTRUCCIÓN

AÑO 19-NÚMERO 119
$90 PESOS

FIBRA Macquarie

MACQUARIE

Vision. Experience. Growth

Growth requires vision and **FIBRA Macquarie** enables customers and investors by harnessing opportunities.

FIBRA Macquarie offers flexible solutions and integrated services for industrial and retail real estate strategically ocated throughout Mexico. Beyond space, we see an opportunity for growth.

Contact:
Indutrial Leasing opportunities
01 800 700 8900
industrial.leasing@fibramacquarie.com

fibramacquarie.com

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

Before acting in respect to any information, we recommend considering the feasibility of the same in relation to your particular objectives, financial circumstances and necessities, it is also recommended to seek independent advise. The information provided does not constitute an advice, announcement, invitation, offer or solicitation to sell or purchase any financial product or value o to participate on investment activities, or an offer of financial or banking products. Some of the products and/or services hereby mentioned might not be adequate for you and might not be available in every jurisdiction.

None of the entities included herein is an authorized deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of such 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 such entities.

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

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® 60 | STARPHIRE®**
Amazon Spheres
Washington, USA

SOLARBAN®

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

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

DESCUBRE UN NUEVO ESTILO DE VIDA.

Descubre el icónico proyecto ubicado en Valle Oriente, San Pedro Garza García, pensado para crear comunidades seguras y personas más productivas. Torres Acacia ofrece un hogar a la medida listo para vivir, con amenidades que emocionan, espacios inteligentes y acabados de la más alta calidad. Es la propuesta a un estilo de vida único con espacios accesibles para todos, en un ambiente creado especialmente para generar trascendencia.

TORRES
ACACIA
Visita nuestro Showroom.
Circuito Frida Kahlo 303 Valle Oriente, S.P. G.G.
N.L. México | (81) 8100 7200 81 2202 4037
distritoarmida.com
DISTRITO
ARMIDA
CAPITAL

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

VIERNES 19 JUNIO

8:00 A.M. HYATT REGENCY ANDARES

EL FORO MÁS EXCLUSIVO DEL SECTOR

CONOCE EL COMPORTAMIENTO INMOBILIARIO DE LA REGIÓN

Daniel **Narváez**

Director de Marketing y Comunicación

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

Lamudi.com.mx
PRESENTA

FIIN

Foro Inversiones Inmobiliarias

LA ENTRADA CONFIABLE AL MERCADO INMOBILIARIO

20 JUNIO
10:00 A 14:00 HRS
HYATT REGENCY ANDARES

Conoce la oferta inmobiliaria con los mayores retornos de inversión.

Trato directo con el desarrollador.

Invierte tu capital en bienes raíces de manera segura y confiable.

EN EL MARCO DE FORO TIBURONES INMOBILIARIOS

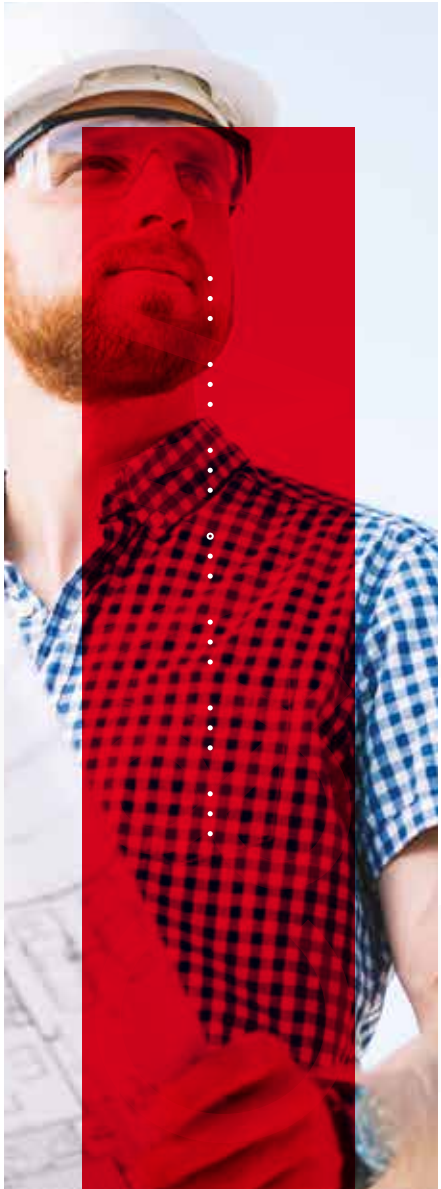
Se reunirán a más de 50 inversionistas en bienes raíces identificados a través del portal **Lamudi.com.mx.**

El objetivo es acercarlos a la oferta inmobiliaria más apropiada para su perfil de inversión.

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

El nuevo coronavirus detectado por primera vez en Wuhan, China a finales de 2019, en menos de tres meses ha puesto en crisis a la economía global. A inicios del 2020 nadie dimensionaba las repercusiones de la ahora pandemia, que ha sacudido todas las áreas esenciales de la vida moderna.

El sector de bienes raíces se ha visto gravemente afectado, tanto en lo comercial, industrial e inclusive habitacional. Hoy en día es necesario cerrar filas para trabajar en unidad, donde los datos serán clave para tomar las mejores decisiones y poco a poco reactivar el mercado mundial.

Se vuelve imprescindible procesar y analizar lo que está sucediendo; por ello, *Inmobiliare* en esta edición presenta los cambios de paradigma en la industria tras el COVID-19, el impacto del e-commerce y la responsabilidad del sector para crear salud y bienestar, entre muchos otros temas más, que se espera sirvan de guía para afrontar una de las peores crisis en la historia de la humanidad, ya que no hay que perder de vista que toda crisis trae la oportunidad de cambio

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 119 año 19 Publicación bimestral Abril - Mayo 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 • 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
Rubí Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com
Coordinadora Web
Mónica Herrera Peña
monica.herrera@inmobiliare.com
Columnista y redactor
Daniela González
daniela.gonzalez@inmobiliare.com
Social Media Manager
Iván Lemus
ivan.lemus@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
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

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

bim.mx

INMOBILIARE LATAM

14 NOTICIAS

24 INSTAGRAM

26 LÍDERES
5 líderes de la arquitectura

28 PLATAFORMAS
5 Plataformas de crowdfunding inmobiliario

30 NUMERALIA
Datos sobre la vivienda en renta en el país y algunas de sus ciudades

32 VIVIENDA
BIM sigue apostando por el desarrollo de la vivienda en México

34 PROYECTOS
5 proyectos de urbanismo y movilidad sostenible

36 DESARROLLOS
Esencia de Be Lagom

40 ECONOMÍA
Economía México Marzo 2020

44 INVERSIÓN
¿Cómo se encuentra el sector Fintech en México?

48 CONSTRUCCIÓN
Efectos del T-MEC en la Industria de la Construcción Mexicana

52 RETAIL
El cambio de paradigma en la industria de retail y centros comerciales post COVID-19

56 INDUSTRIA
Crisis mejor oportunidad para apoyar a México: Global Businesses Inc.

60 URBANISMO
Acciones que el sector inmobiliario debe implementar en ciudades densas tras el COVID-19

70 INDUSTRIA
Cambios en el sector inmobiliario a partir de la emergencia sanitaria por el nuevo coronavirus

74 INDUSTRIA
Vivimos una coyuntura histórica de cambio radical Es momento de sacar la casta

78 EN PORTADA
IOS OFFICES por un México resiliente

SUMARIO

84 WELLNESS
La responsabilidad del sector construcción de crear salud y bienestar

88 CONGRESO
REB Summit New York 2020:
Los mercados financieros y de inversión en México y Estados Unidos

96 INVERSIÓN
El mercado inmobiliario en el distrito financiero de Brickell, Miami

98 INDUSTRIAL
El Impacto del e-commerce en la tipología industrial

100 OFICINAS
Guadalajara es el mayor mercado de oficinas en crecimiento de América Latina

106 OFICINAS
Campus Corporativos: La nueva tendencia del workplace

112 VIVIENDA
Vivienda Residencial en Occidente, Jalisco sobresale en demanda

114 DESARROLLOS
Oportunidades de negocio para el alcance de todos: Grupo GEA

118 CONGRESO
REB Summit Mérida 2020:
Mérida, Yucatán: principal destino de inversión inmobiliaria en el sureste del país

130 INDUSTRIA
¿Por qué invertir en un desarrollo inmobiliario en Mérida es una gran decisión?

138 TECNOLOGÍA
Mérida: Foco de desarrollo tecnológico en México y Latam

144 INDUSTRIAL
Los puertos mexicanos, hoy

150 INVERSIÓN
El abismo entre invertir y comprar inmuebles

154 ARTE
El hábitat cultural de Lina Bo Bardi

156 LIBROS

158 AGENDA
5 museos virtuales

Sedatu protege el sector de vivienda pública

Organismos de la Sedatu anunciaron una serie de medidas para mitigar el impacto del COVID-19 en el sector de vivienda pública. Entre ellas destacan la ampliación por seis meses en la vigencia de líneas de crédito para proyectos de construcción afectados por la falta de ventas; el diferimiento de intereses por cuatro meses anunciado por la Sociedad Hipotecaria Federal; un fondo por 20 mdp de Infonavit para proteger la solvencia financiera de las familias; así como la suspensión de fechas límite para que los acreditados en FOVISSSTE elijan vivienda y firmen escrituras.

Lamudi lanza iniciativa #NoTePreocupesPorLaRenta

El portal inmobiliario Lamudi presentó una propuesta para ayudar a desarrolladores, asesores inmobiliarios y propietarios de inmuebles, que no podrán cobrar renta debido a las repercusiones de la contingencia sanitaria en los ingresos de los inquilinos. Para esto, ha forjado alianzas con arrendadores como Global Businesses Inc, quienes cobrarán de manera diferida los pagos correspondientes a los tres meses de contingencia, al finalizar la misma.

Sedatu invierte 252.74 mdp para mejoramiento urbano en Mexicali

La Sedatu anunció que ha destinado 252 mil 76 mdp en el Programa de Mejoramiento Urbano en la ciudad de Mexicali. Monto con el que se han realizado 18 obras de infraestructura, como el polideportivo Los Faisanes con un costo de 92 mdp, el centro recreativo Ejido Puebla de 25 mdp, y la edificación del corredor verde sobre el Camino Nacional por 11 mdp.

Infonavit y FOVISSSTE otorgarán 177 mil mdp en créditos para vivienda

Como parte del primer Informe Trimestral, el presidente Andrés Manuel López Obrador anunció que se otorgarán 177 mil mdp en créditos para vivienda durante todo 2020, beneficiando a 442 mil 500 trabajadores y generando 270 mil nuevos empleos directos. De igual manera, serán entregados 2 millones 100 mil créditos personales de vivienda, y para pequeñas empresas familiares del sector formal e informal.

Industria cementera, de acero y vidrio reduce su actividad

Luego de que el Gobierno de México comunicara cuáles eran las actividades esenciales dentro de la contingencia sanitaria, la industria cementera anunció un paro en su producción por lo que Cemex, junto a otras empresas del sector, informaron que del 6 al 30 de abril suspenderían todas sus actividades en el país. Sin embargo, el acuerdo se modificó para que la producción de cemento, acero y vidrio continuara de manera reducida para abastecer obras estratégicas del gobierno, como la construcción del Aeropuerto de Santa Lucía y la refinería Dos Bocas.

Fibra Prologis adquiere parque logístico en la CDMX

El Fideicomiso Fibra Prologis aumentó su presencia en el mercado de la capital mexicana al adquirir 3,989,725 pies cuadrados de espacio logístico Clase A, que son arrendados por empresas como Amazon, Mercado LIbre, Mary Kay y Hasbro. Dicha operación que tuvo una inversión de 353 md ha aumentado el Área Bruta Rentable de FIbra Prologis a 38.9 millones de pies cuadrados, así como su exposición al comercio electrónico de 5 a 9 por ciento.

Cartera de créditos FOVISSSTE se incrementará 5%

S&P Global Ratings, la calificadora estadounidense de riesgo en servicios financieros, dio a conocer que la cartera bruta de crédito del Fondo de la Vivienda del ISSSTE, que al cierre de 2019 se ubicaba en 218 mil 046 mdp, podría incrementarse en un 5% en promedio durante 2020-2021. De acuerdo a la firma, FOVISSSTE es el segundo originador del país en términos de número de créditos.

Mercado industrial de la CDMX registra incremento de 439 mil m² durante 1T

La empresa de servicios inmobiliarios CBRE indicó que la comercialización de espacios industriales en la Ciudad de México alcanzó los 212 mil m², que representaron un incremento del 35% frente a los 157 m² del trimestre anterior. Durante el 1T de 2020, el aumento anual del inventario de la Ciudad de México fue de 52%, con un aproximado de 439 mil m². Por otro lado, los mercados industriales a nivel nacional registraron tasas de vacancia muy sanas que oscilan entre 4.0 y el 7.5 por ciento.

SOLEii

PLAYACAR PREMIUM RESIDENCES

PLAYACAR FASE I es la zona residencial más exclusiva de Playa del Carmen, con control de acceso y seguridad privada, una zona arqueológica única rodeada de selva tropical y 1,400 metros lineales de las playas más espectaculares que, además, la convierten en la zona residencial de mayor plusvalía.

SOLEii

- 24 unidades en 3 edificios con 2 unidades por piso
- Unidades de:
  - -4 Recámaras con 4 Baños y cuarto de servicio con baño
  - -3 Recámaras con 3 baños más cuarto de TV con baño y cuarto de servicio con baño
  - -3 Recámaras con 3 Baños con baño de servicio
- Unidades de 192 m² a 282 m²
- 6 Pent Houses con solario privativo de 105 m² con acceso directo
- Solario común en cada edificio de aprox 200 m² con infinity pool
- 6 Garden House con jardín privativo de 140 m² a 190 m²
- Estacionamiento subterráneo con 2 y 3 cajones y bodega privativos
- Área común con alberca, asoleaderos y área de grill, baños, regaderas y carril de nado semiolímpico
- Playa a solo 120 m de la propiedad

ventas@soleiiplaya.com / Tel: +52.984.233.7500

Un exclusivo desarrollo más de JLL Achieve Ambitions

FONATUR recibe propuestas para el primer tramo del Tren Maya

El Fondo Nacional de Fomento al Turismo recibió 14 propuestas técnicas y económicas para la construcción del primer tramo del Tren Maya que va de Palenque a Campeche. Las propuestas van de los 12 mil a los 22 mil mdp. La licitación incluye estudios topográficos, de hidrología, geohidrología, drenaje y terracerías, entre otras, y se prevé que los trabajos inicien el 30 de abril y generen 74 mil 100 empleos.

Estados Unidos no establecerá aranceles a mercancías mexicanas

Andrés Manuel López Obrador, informó sobre el acuerdo firmado con el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de no realizar cierre de fronteras, ni imponer aranceles para las mercancías mexicanas por la crisis de COVID-19. El mandatario mexicano destacó que la firma del Tratado de Libre Comercio pone a México en una situación de ventaja en relación a otras naciones dentro del comercio exterior.

Construcción de vivienda afectada por COVID-19

De acuerdo a la constructora de viviendas de interés social Javer, el paro de actividades no esenciales afectará a la industria de desarrollo inmobiliario debido a la escasez de mano de obra inmediata y el paro en la cadena de suministro de materiales, así como por la obtención de permisos y licencias para edificaciones, además de que la demanda en la compra de inmuebles podría disminuir.

EL CCE presentó cinco medidas para la crisis económica

Carlos Salazar Lomelín, presidente del CCE, presentó ante las 12 organizaciones que lo integran, un plan para mitigar el impacto económico que ha provocado la expansión del COVID-19. El objetivo es impulsar la liquidez del sector formal e informal mediante apoyos para proveedores y pymes, que provengan de empresas con capacidad monetaria que solventen sus pagos de nómina o realicen compras adelantadas para ser entregadas posterior a la contingencia. Del mismo modo, se busca evitar penalizaciones contractuales entre particulares.

FUNO dispone del 50% de su línea de crédito revolvente

Debido a los efectos económicos del COVID-19, FIbra Uno, el mayor Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces de México, anunció la disposición del 50% de su línea de crédito revolvente vinculada a la sostenibilidad, que representa 6 mil 750 mdp y 205 mdd que se mantendrán en efectivo en caja, con el objetivo de fortalecer su balance, aumentar la liquidez y preservar su flexibilidad financiera.

Fibra Mty suspende compra de desarrollo en Guadalajara

El Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces Fibra Mty, adquiriría a principios de año el complejo de oficinas conocido como 'Distrito Perla' ubicado en Guadalajara Jalisco, cuya transacción sería formalizada entre marzo y abril de 2020, con un pago inicial de 78.96 millones. No obstante, a través de un comunicado, Fibra Mty anunció la suspensión por tiempo indefinido del proceso de adquisición, debido a que, como señala el comunicado, algunas condiciones que debió haber reunido el inmueble quedaron pendientes en los tiempos acordados, a causa de las actuales condiciones del entorno. Finalmente indicaron que cuando las cualidades del mercado sean adecuadas, se considerará retomar la negociación.

Fibra PLUS y NMS Capital ofrecen espacios para atender pacientes con COVID-19

El Fideicomiso Fibra PLUS y el fondo de inversión NMS Capital, dirigidos por Gustavo Tomé, pusieron a disposición sus edificios y áreas libres en la zona Centro-Bajío, Occidente y Sur-Sureste, para ser acondicionados como centros de atención a pacientes contagiados por coronavirus. La propuesta forma parte de un acuerdo para aminorar los alcances de la pandemia.

CEO de BlackRock pronostica rápida recuperación económica

Larry Fink, CEO de la mayor gestora de fondos a nivel global, BlackRock, compartió la estrategia a largo plazo de la compañía en cuanto a la gestión de activos, que consiste en inversión en tecnologías líquidas, así como innovar en la creación alfa. Por otra parte, Fink señaló que pronostica una pronta recuperación económica debido a que los bancos centrales del planeta han entrado en acción con planes multimillonarios de deuda.

Gobierno de Chihuahua da apoyo económico al sector turístico

El Gobernador de Chihuahua, Javier Corral dio a conocer el Plan Emergente de Apoyo y Protección a la Salud, Empleo e Ingreso Familiar, que cuenta con un fondo de 3 mil mdp derivados de ajustes realizados al presupuesto de la entidad. El plan contempla el pago de 7 salarios mínimos mensuales a quienes ganan menos de 240 pesos diarios, y laboran en el sector turístico hotelero. Del mismo modo, las aportaciones hechas por los hoteles al Fideicomiso ¡Ah Chihuahua! , del cual se desprenden los respaldos económicos, obtendrán un reembolso para el pago de nómina y gastos de operación.

MACRO LOTES

PASEO DEL MAR

PLAYAS DE TIJUANA

PLAN MAESTRO:

8 MACRO-LOTES

PARQUE CENTRAL

ANDADOR FRENTE AL MAR

SERVICIOS A PIE DE LOTE

ACCESOS CONTROLADOS

DENSIDAD PRE-AUTORIZADA

USOS DE SUELO:
RESIDENCIAL MULTIFAMILIAR, COMERCIAL Y MIXTO.

Comercializado por:
BUSTAMANTE REALTY GROUP

+52 (664) 686 2120
+52 1 664 387 1030

WWW.PASEODELMAR.MX

338 centros comerciales de la CDMX cerrados por contingencia

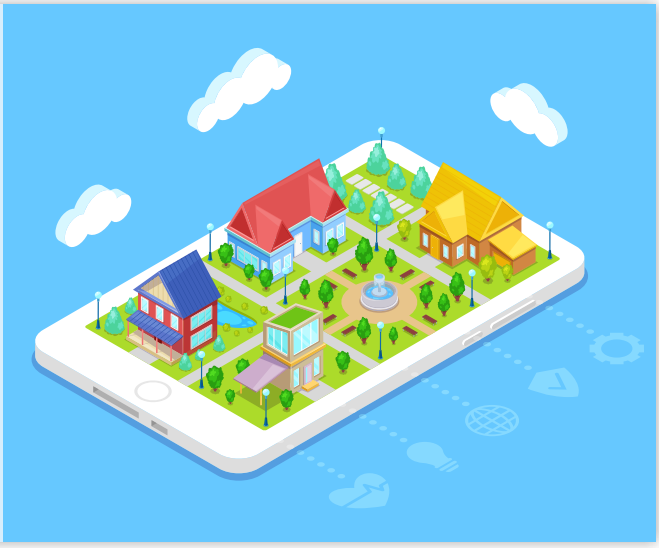
338 centros comerciales de la Ciudad de México se mantienen cerrados desde el primero de abril, debido al ordenamiento de la Jefa de Gobierno de la Ciudad de México, Claudia Sheinbaum, que tiene por objetivo evitar el aumento en la propagación del virus COVID-19. El Instituto de Verificación Administrativa es el encargado de vigilar el cumplimiento de la medida ante la emergencia sanitaria.

Sector turístico diseña estrategia digital

Miguel Torruco Marqués, secretario de turismo, informó que junto a otros organismos del sector han elaborado una estrategia digital para mitigar el impacto de la pandemia por COVID-19, la cual contempla tres fases: Inmediata, con la que bajo el lema "Nos vemos pronto" se busca ayudar a la contención de la crisis; Intermedia, que hace uso del mensaje "El viaje está dentro de nosotros" para incentivar la reactivación de algunos mercados turísticos de manera ética; y finalmente, la etapa de Recuperación que utilizando el slogan "México te necesita" ejecutará un plan de venta dura y llamado a la acción para atraer a los mercados clave.

Búsquedas inmobiliarias en internet se incrementan por contingencia

Ya que las búsquedas inmobiliarias en internet tienden a ser las mismas cada mes de cada año, Lamudi.com.mx pudo detectar que el aislamiento por contingencia sanitaria, aumentó el tráfico en este tipo de sitios, registrando un aumento del 36% de marzo de 2018 al mismo mes de 2020. Asimismo, Lamudi señaló que una de las principales ventajas de anunciarse en un portal especializado es que brinda mayor visibilidad, ya que el 95% de las personas interesadas en comprar o rentar inmuebles inician su proceso de búsqueda de manera online.



LA CONSTRUCCIÓN DE MÉXICO NO SE DETIENE

Por ello, día con día aportamos todo nuestro esfuerzo para hacer realidad un México mejor.

Mejores hogares, mejores empleos, mejores proyectos, mejores personas.

El desarrollo inmobiliario es nuestra trinchera para hacerlo posible.

Global Businesses Inc®

www.gbinc.mx

fb.com/GBIncMx

hola@gbinc.mx

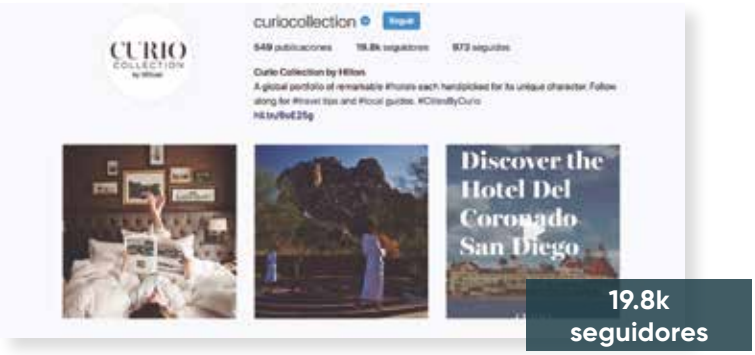
+52 55 5519 4699

Edificamos sueños con cimientos firmes

INSTAGRAM

#Inmobiliare Recomienda

En el sur de la Florida, también conocido como Costa Dorada se localizan las ciudades de Miami, Dade, Broward, Hollywood FL, Pompano Beach, Palm Beach y otras, que son destinos favoritos para los amantes del descanso y el lujo. Aquí te presentamos cinco hoteles de la región que no puedes dejar de conocer.



The Diplomat Beach Resort Hollywood, Curio Collection by Hilton

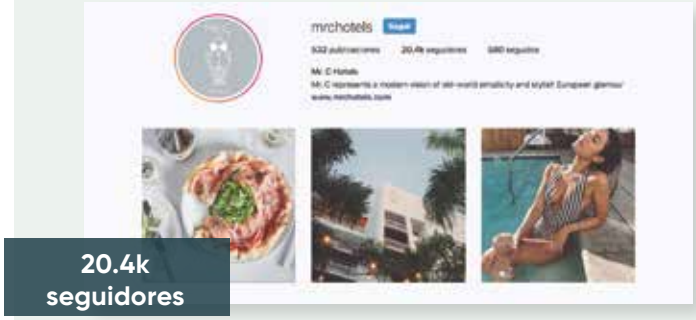
Ubicado en las playas de Hollywood Florida, este resort de descanso votado por Condé Nast como uno de los 10 mejores de Florida en 2019, ofrece diversas amenidades como piscinas al aire libre, seis restaurantes especializados, gimnasios, spas y modernas suites con vistas al Mar Atlántico.

@curiocollection

The Chesterfield Palm Beach

Este original e histórico hotel forma parte de la colección 'Red Carnation' de The Travel Corporation. Ubicado en Palm Beach, goza de una arquitectura europea clásica que lo hace parecer un castillo que alberga 42 habitaciones y 11 suites cada una diferente entre sí, con diseños sofisticados que acentúan el cálido clima del océano.

@redcarnationhotels



Mr. C Miami, Coconut Grove

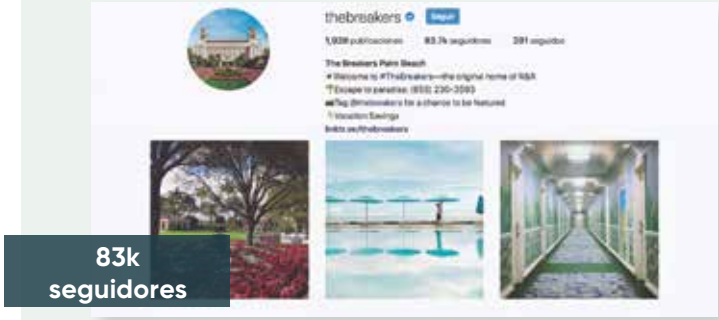
Coconut Grove es un elegante hotel de tamaño pequeño que se erige en Miami como un oasis de hermosas vistas a la Bahía Byscayne y que mezcla el clásico estilo europeo con el glamour del sur de la Florida. Fue diseñado por la reconocida firma 'Arquitectonica' y en su interior alberga un estilo náutico creado por Martin Brudnizki Design Studio.

@mrchotels

The Breakers Palm Beach

The Breakers mezcla la calidez de un hogar y el confort de un hotel de lujo, con habitaciones y suites elegantes en las que se puede descansar después de pasar un día en la playa privada, en las piscinas con vista al mar, en el gimnasio al aire libre, el campo de golf, la sala de juegos o el spa.

@thebrakers



Mandarin Oriental Miami

En la isla artificial Brickell Key, se localiza uno de los hoteles de la cadena internacional Mandarin Oriental. Su estilo art déco combina la sensación de serenidad asiática con el ambiente cosmopolita de Miami, en sus suites con vistas a la ciudad y a la bahía.

@mo_miami

ciudad mayakoba™
riviera maya, mx

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

- Gran Parque Metropolitano
- Hospital de especialidades
- Colegio
- Universidad
- Centro comercial y de entretenimiento
- Extensas áreas de conservación
- 24 km de ciclovías
- 27 km de andadores

NATURALMENTE *viva*

ciudadmayakoba.com

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

5 Líderes de la Arquitectura en Mérida

#LÍDERES

IVAN + ELIZALDE ARQUITECTURA CONTEMPORÁNEA

Firma con sede en Yucatán que tiene como enfoque mezclar la arquitectura deconstructivista con la mexicana para crear obras únicas, con colores, texturas, y figuras atrevidas, siempre considerandolas proyectos artísticos revolucionarios que resuelvan las necesidades de sus usuarios pero que también los inspiren. Entre sus principales construcciones destacan el 'Hotel Boutique & Hostal Mérida 63' y la casa de descanso 'Montejo V' ubicadas en la ciudad de Mérida.

ARTURO CAMPOS ARQUITECTO

El despacho de arquitectos que dirige Arturo Campos se especializa en desarrollar proyectos desde su concepción hasta su construcción, siempre acorde con las vanguardias internacionales. Los servicios que ofrecen son diseño y construcción de obras e interiores, creación de espacios con características acústicas específicas, así como valuaciones inmobiliarias. Algunas de sus edificaciones destacadas son 'La Casa Soberana' en el Centro Histórico de Mérida, 'Town Houses Cholul', y la residencia para la tercera edad que ganó el 2° Lugar del Premio Nacional de Arquitectura e Interiorismo en 2015.

WORKSHOP, DISEÑO + CONSTRUCCIÓN

Creada por los arquitectos Francisco Bernés y Fabián Gutiérrez, esta compañía ofrece servicios de diseño y construcción centrados en la estética y el confort, ajustados a los presupuestos requeridos; así como restauración de casas patrimoniales, y trabajos de mantenimiento. Algunos de su proyectos destacados son 'Filux Lab', 'La Casa que Canta' y la residencia 'Vida Verde' en Mérida. Workshop forma parte de la alianza inmobiliaria 'Yucatán Group', junto a la agencia de bienes raíces 'Yucatán Paradise' y el bufete de abogados Yucatán Lawyers.

AIDA TRACONIS, ARQUITECTURA + DISEÑO + CONSTRUCCIÓN

Aida Traconis es una firma, de arquitectura focalizada en proyectos de construcción y reconstrucción sustentable, cuyo objetivo es aprovechar al máximo las condiciones de los espacios analizando las características climáticas y topográficas, para ofrecer diseños que tengan un menor impacto ambiental, ahorren energía y agua, pero también sean reconfortantes y elegantes.

RAHE ARQUITECTOS

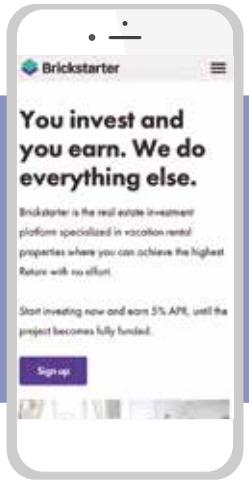
Firma fundada en la ciudad de Mérida, dirigida por Raúl Herrera Rosado y conformada por arquitectos, interioristas, renderistas e ingenieros, que brindan servicios arquitectónicos integrales, de desarrollo inmobiliario, construcción e interiorismo. La vivienda multifamiliar 'Sofía', 'Casa NM332', 'Casa Solasta' o el desarrollo habitacional 'Vía Cholul' son algunos ejemplos de su diseño innovador, funcional y estético.

5 PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING INMOBILIARIO

Brickstarter

Mediante un análisis big data de sitios como Airbnb, esta compañía define cuáles son las propiedades vacacionales más rentables del mercado y con inversiones mínimas las vuelve más atractivas. Una vez operando, garantiza un alto nivel de ocupación para que los inversionistas se preocupen únicamente por revisar sus ganancias mes con mes.

HTTPS://BRICKSTARTER.COM/EN



M2CROWD

Este crowdfunding ofrece rendimientos anuales del 1 al 22%; además de diversificación del dinero en distintos inmuebles para reducción de riesgos. También cuentan con una aplicación de simulación que permite comparar sus beneficios con otros fondos y sectores de inversión.

HTTPS://WWW.M2CROWD.COM/

Monific

Monific admite inversiones desde mil pesos en desarrollos inmobiliarios del país, asegurando un 13.6% de rentabilidad, mayor a la de los bancos o los CETES, además, forma parte del grupo de empresas Fintech México que busca detonar la industria tecnológica en el país.

HTTPS://MONIFIC.COM/

100 ladrillos

100 ladrillos es un mercado digital de inmuebles en donde las propiedades se fraccionan en 100 partes iguales llamadas "ladrillos" para su compra, venta y gestión a través de una plataforma.

HTTPS://WWW.100LADRILLOS.COM/

Expansive

Expansive tiene presencia en todo el país con inversiones inmobiliarias que van desde 5 mil pesos. Una vez seleccionado el proyecto y realizada la transacción, te informarán de manera sencilla y transparente sobre los pagos y los reportes de seguimiento.

HTTPS://EXPANSIVE.MX/

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

34,067,895
millones de viviendas habitadas existen aproximadamente en México

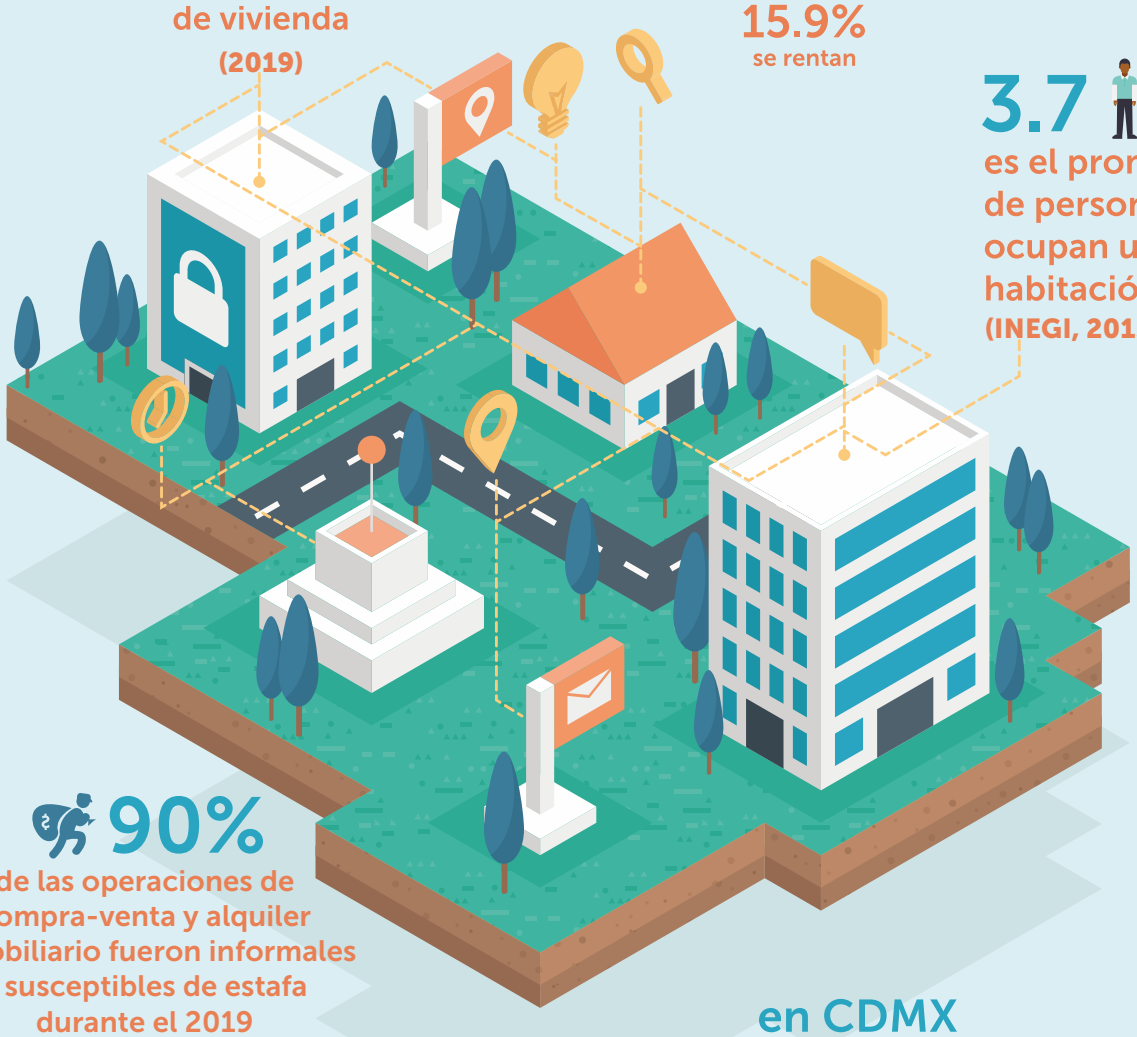
14.1%
son viviendas prestadas

67.9%
de las viviendas son propias

15.9%
se rentan

En México existen
300 mil
personas dedicadas a operaciones de compraventa o alquiler de vivienda
(2019)

3.7
es el promedio de personas que ocupan una casa habitación
(INEGI, 2015)



90%
de las operaciones de compra-venta y alquiler inmobiliario fueron informales y susceptibles de estafa durante el 2019

en CDMX

Las 5 ciudades más buscadas para alquilar propiedades durante 2019 fueron Ciudad de México, Guadalajara, Tijuana, Querétaro y Monterrey

Una vivienda de 3 habitaciones en las afueras de la ciudad tienen un costo 8,900 pesos mensuales, mientras que en el centro aumenta a 13,300 pesos mensuales

Un apartamento de 1 dormitorio tiene un costo aprox. de 4100 pesos en las afueras, y de 6,400 pesos en el centro de la ciudad.

La alcaldía con mayor oferta es Miguel HIdalgo

DATOS SOBRE LA VIVIENDA EN RENTA EN EL PAÍS Y ALGUNAS DE SUS CIUDADES

Precios promedio de alquileres mensuales y oferta dentro del mercado inmobiliario de vivienda en renta por ciudades a febrero de 2020

CIUDAD	RENTA		OFERTA	
	CASA *	DEPARTAMENTO *	CASA	DEPARTAMENTO
Ciudad de México	$34,925	$19,683	74%	26%
Guadalajara	$30,000	$ 18,000	43%	57%
Colima	$9,837	$4,469	97%	3%
Monterrey	$14, 756	$19,300	71%	29%
Mérida	$10, 579	$ 8, 854	77%	23%
Tijuana	$10, 579	$ 15, 873	68%	32%

* Costos en MXN

Con información de INEGI, Coneval, AMPI y propiedades.com

BIM sigue apostando por el desarrollo de la vivienda en México

Banco Inmobiliario Mexicano

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

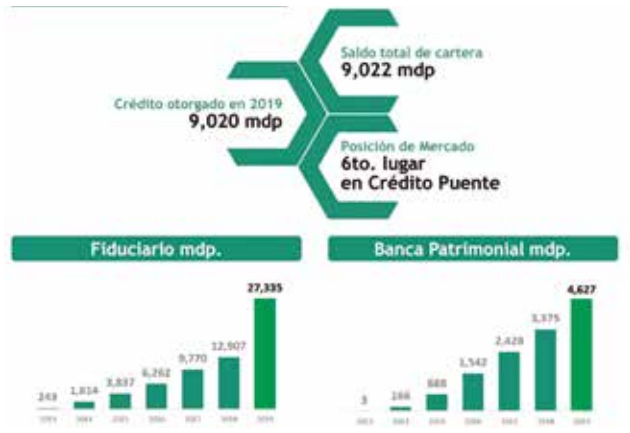
Desde su fundación, Banco Inmobiliario Mexicano (BIM) tiene la misión de atender las necesidades de crédito e inversión del mercado inmobiliario, es por ello que ha ofrecido de manera oportuna los servicios y productos financieros para el diseño, construcción, comercialización y adquisición de toda clase de bienes inmuebles y de negocios relacionados con esta industria.

Durante el 2019, BIM logró alcanzar tanto sus metas como sus objetivos de negocio; en materia de ventas, los ingresos correspondientes al crédito incrementaron un 12%; asimismo, se mantuvo en el 6to. lugar en participación del mercado entre el grupo de bancos que otorgan crédito puente; el patrimonio administrado por su fiduciario se duplicó, es decir, logró alcanzar 27,335 millones de pesos (mmdp) mientras que la banca patrimonial obtuvo una tasa de crecimiento del 28%, 4 mil 627 mmdp de recursos captados del público.

En entrevista para Inmobiliare, Víctor Manuel Requejo Hernández, Presidente del Consejo de Administración del Banco Inmobiliario Mexicano, explica que los resultados que se obtuvieron en 2019 fueron buenos, "Por ejemplo: en crédito dimos el mismo monto en pesos que en 2018, no disminuimos nuestra actividad; en captación crecimos más de mil millones de pesos, es decir, subió 28%; abrimos la sucursal de Tijuana, además reubicamos los Centros Financieros de Guadalajara y Monterrey; aumentamos el número de clientes y nuestro fiduciario duplicó los activos que administramos".

Para este 2020, la institución bancaria tiene como objetivo de negocio: financiar proyectos inmobiliarios con una inversión de al menos de 10 mil 500 mdp; captar recursos del público por cinco mil 875 mdp; administrar 50 mmdp en activos de fideicomisos; apoyar al FOVISSSTE con la formalización de mil 750 nuevos créditos hipotecarios; e incursionar en nuevas líneas de negocio que atiendan las necesidades de crédito y servicios financieros de personas físicas y morales.

Todo esto representa mayores inversiones, incremento de recursos y nuevos créditos; de acuerdo con Víctor Manuel Requejo, BIM prestará aproximadamente 10 mil 500 mdp en crédito otorgado. Cabe mencionar que en 2019, la institución concedió 9,020 mdp; "cuando se habló de la cifra [10 mil 500], la vi pequeña, quisiera que se prestara más... y en cuentas de inversión la meta es lograr captar mil 200 millones de pesos para llegar a los 5,875 mmdp mencionados".



Crecimiento Sostenido

En cuanto a las nuevas líneas de financiamiento, informa que BIM ofrecerá crédito para la edificación de pequeños centros comerciales, oficinas y naves industriales; también se financiará capital de trabajo, compra de tierra y se incursionará de nuevo en el crédito hipotecario.

> En 2020, BIM financiará proyectos inmobiliarios con una inversión de $10,500 millones de pesos.

"Estos años no hemos estado en crédito hipotecario, sólo en crédito puente y en crédito inmobiliario prestando para la construcción, y es hora de cerrar el círculo y prestar para la adquisición de una casa".

La evolución de BIM en 2020

Banco Inmobiliario Mexicano realiza anualmente una reunión con proveedores y autoridades del sector, para exponer proyectos y objetivos del año en curso. Durante el evento del 2020 la institución dio a conocer su nueva imagen, la cual representa un cambio de identidad como marca, con la que buscan simplificar el nombre de la firma, la comunicación y la publicidad, para entablar relaciones de negocios.

BIM incursionará en nuevos nichos de negocio para atender las necesidades financieras de personas físicas y morales.

"Creo que era necesario un cambio de imagen, iniciamos el 2019 con un nuevo Director (Rodrigo Padilla), además la imagen anterior ya la veníamos manejando desde hace 10 años; adicionalmente la gente ya nos conocía como BIM por lo que nos adaptamos haciendo más pequeño el nombre de Banco Inmobiliario Mexicano; de este modo, queremos introducir más la marca en la mente de los jóvenes, ya que ellos tienden a simplificar las cosas".

Víctor Manuel Requejo Hernández, Presidente del Consejo de Administración del Banco Inmobiliario Mexicano.

Visión 2020

Para Banco Inmobiliario Mexicano es importante que las personas sigan invirtiendo en una propiedad, por ello el Presidente del Consejo de Administración recomienda comprar un inmueble ahora, aprovechando que los créditos actualmente se conceden con intereses bajos, a largo plazo y la tasa de interés es fija.

De igual modo, menciona que las zonas con mayor potencial de desarrollo en el país son: Centro; Valle de México; Bajío, Querétaro; Sureste, Mérida; Noroeste, Culiacán y Tijuana. "Hay muchos focos de expansión, a veces en algún lugar cae la actividad, pero en otros incrementa; por lo cual nosotros tenemos una red por todo el país, cuando alguna sucursal disminuye su movimiento hay otras que aumentan y vamos equilibrando".

Actualmente BIM se integra por 370 colaboradores, que laboran en una red de 17 oficinas de atención, 6 regionales, 8 centros financieros y una sucursal bancaria en la Ciudad de México en donde se concentra más del 30% de su negocio.

Lanzaremos la APP de BIM

5 PROYECTOS DE URBANISMO Y MOVILIDAD SOSTENIBLE

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) prevé que en 2050, cerca del 70% de la población mundial será urbana lo que implicará un aumento de más del 80% en uso de energía y emisiones de CO2. Por este motivo, los planeadores urbanos están apostando por proyectos que sean sustentables. Aquí te presentamos cinco de ellos con gran impacto en ciudades de todo el mundo.

Proyecto de movilidad para la CDMX

La CDMX tiene una infraestructura que favorece los desplazamientos de autos y otros vehículos motorizados pero dificulta el de peatones y ciclistas, quienes representan la mitad de los heridos y fallecidos por accidentes viales.

Por esta razón, en delegaciones como Xochimilco, Tláhuac e Iztapalapa, el gobierno intervendrá 32 intersecciones para añadir 40 km de ciclovías, que se sumarán a las 140 existentes en la zona centro de la ciudad; así como pasos peatonales elevados en las estaciones del Metro de Calzada de Tlalpan, Avenida Zaragoza y Avenida Central; y señalamientos verticales y horizontales que optimizarán las fases semafóricas para garantizar la accesibilidad universal y el flujo constante.

Centro de Operaciones de Río de Janeiro

Desde 2013, Río de Janeiro instauró un sistema de movilidad y seguridad inteligente que recoge y analiza la información que entregan sensores y cámaras ubicados en 215 puntos estratégicos, con el fin de descongestionar las vías y hacerlas más seguras.

El sistema utiliza las herramientas de geointeligencia de Google y es atendido por empleados municipales que vigilan diversas pantallas con transmisiones en tiempo real. Cuenta con un programa meteorológico que predice en qué puntos de la urbe lloverá, lo que permite activar alertas para evitar caos vial; y con un mapa que muestra donde se producen accidentes de tráfico, cortes de electricidad y otros problemas.

Fue desarrollado por IBM y de acuerdo con el director de Smarter Cities, Michael Dixon, el tiempo de respuesta para cualquier situación de conflicto se redujo en un 30%.

El Barrio de San Kjeld en Copenhague

Copenhague planea convertirse en la primer ciudad del mundo en tener cero emisiones de carbono para 2025, por lo que impulsa políticas públicas e inversiones económicas para la construcción, movilidad urbana y producción de energía.

Uno de los proyectos más destacados es el del estudio de arquitectura Tredje Natur, que busca convertir el barrio de San Kjeld, Østerbo, en el primero 100% sustentable, para ello, incluirán áreas y azoteas verdes en 105 hectáreas, así como alcantarillados eficientes que mitiguen uno de los principales problemas de la región que son las precipitaciones. También planean reducir las vías para automóviles y los espacios de estacionamiento para aumentar los pasos peatonales y las ciclovías que servirán como canales para llevar el agua pluvial hasta la bahía.

Madrid Central

Es una estrategia de urbanismo sostenible que opera desde 2018 en el barrio central de Madrid. Se conforma de 472 hectáreas que agrupan cuatro Áreas de Prioridad Residencial, en las cuales se favorece la movilidad peatonal, de bicicleta y transporte público; y se prohíbe la libre circulación de autos salvo para los residentes, las personas con movilidad reducida y los servicios de emergencias, eliminando así el tráfico del centro de la ciudad.

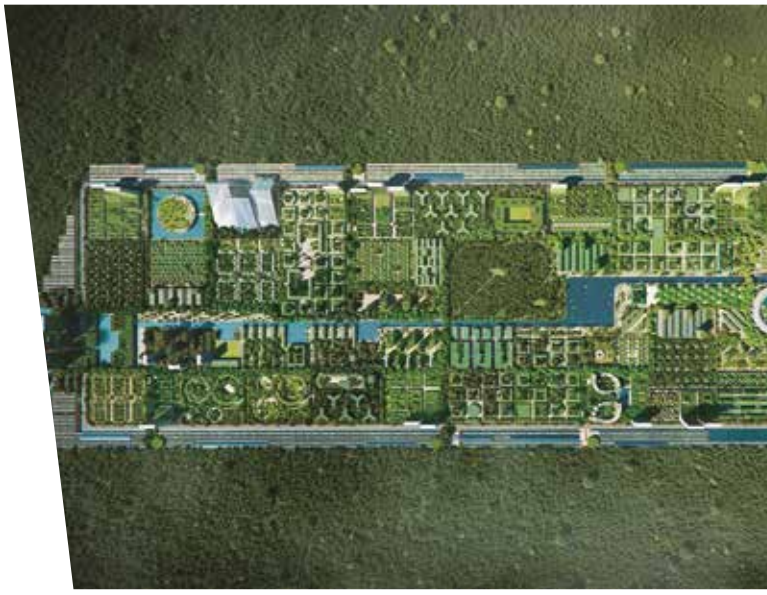
Lo anterior, ha reducido en un 40% las emisiones de dióxido de nitrógeno, y en un 37% los kilómetros recorridos anualmente, lo que brinda un entorno con aire limpio, menos ruido y más espacios públicos. En 2020 existe la propuesta de que Madrid Central se extienda a 8 distritos más.

Smart Forest City Cancún

Smart Forest City consiste en una edificación de 557 hectáreas que albergarán 32 mil 500 viviendas para 130 mil habitantes y 7.5 millones de plantas (con 2.3 árboles por cada habitante) que absorberán cerca de 116 toneladas de dióxido de carbono por año.

Fue diseñada por Stefano Boeri y se instalará en las afueras de Cancún, fungiendo como zona residencial y sede para el desarrollo de investigaciones sobre los principales problemas de sustentabilidad en el planeta.

La ciudad inteligente contará con sensores y macrodatos para optimizar aspectos de movilidad, desarrollo urbano y consumo de energía; asimismo, efectuará una economía circular y autosostenible gracias a sus campos de agricultura, sus miles de paneles solares, y su canal de agua conectado a una pipa marítima. Los residentes podrán transportarse con vehículos eléctricos que formarán parte de un sistema de movilidad en cadena.



Esencia de Be Lagom

Recientemente Be Lagom fue reconocido por ser uno de los desarrollos más innovadores de España siendo invitados a presentar el caso a la comunidad inmobiliaria en SIMA 2019, el Salón Inmobiliario de Madrid.

Por: Altur Homes

Be Lagom es un proyecto de **Altur Homes** que nace como una de las iniciativas de **mayor calidad y exclusividad de Benahavis**, uno de los lugares más distintivos de Europa con unas espectaculares vistas al mar.

Lagom es una palabra sueca que viene a potenciar la virtud del punto medio. Lagom significa «la cantidad justa», evitar el exceso y la limitación extrema, lo que permite comprender mejor lo que nos hace felices y lo que funciona para nuestro bienestar mental. De este modo, el término se combina con la idea del 'Be' o 'Ser' e implica las acepciones derivadas de la filosofía de vida a la que hace referencia el término Lagom.

Se trata de 13 villas excepcionales diseñadas por el prestigioso estudio de arquitectura Gonzalez & Jacobson, que hacen de cada unidad, una auténtica obra de arte, adaptadas al terreno y con materiales nobles como piedra y madera conviviendo con espacios de agua, que muestra la esencia del terruño; aportan calidez y sirven a la arquitectura. En definitiva, es un espacio para activar los sentidos y disfrutar de sus texturas que crean un estilo de vida único.

Las edificaciones estarán compuestas en 4 plantas: una planta inferior con plena utilización y vista externa, planta baja, planta alta y solarium. La entrada a la vivienda se efectúa a través de un porche de acceso situado en planta solarium que desemboca en un *hall* principal con un núcleo de escaleras y ascensor que comunica a los restantes niveles. El solarium o terraza cuenta con jacuzzi y en el exterior se ubica un aparcamiento.

"Desde un principio tuvimos claro que Be Lagom tenía que ser un proyecto especial y único. Una auténtica filosofía de vida reflejada en hogares del siglo XXI con una mezcla perfecta entre diseño y respeto por el entorno".

Partimos de la idea de construir hogares sostenibles y en contacto directo con la naturaleza. Un viaje de vuelta a lo orgánico y ecológico, donde cada propietario disfrute de su propio huerto para cultivar productos naturales, asesorado y gestionado por agricultores expertos. Además del jardín de cada propiedad, habrá un jardín comunitario que tendrá un sector de árboles frutales, básicamente mediterráneos, en el que habrá: higueras, cítricos, ciruelos, caquis y algún guiño a la planta subtropical que en la Costa del Sol se da mucho como aguacates y mangos. Adicionalmente, contará con un espacio de hortalizas estacionales (tomateras, berenjeneras, muy de verano y coles para el invierno. Además de plantas aromáticas que servirán para perfumar diferentes espacios (lavanda, romero, tomillo), y todo lo necesario para poder hacer jaleas, encurtidos, saquitos aromáticos, etc.

Los propietarios tienen sus propias salidas a esta gran zona común perfectamente estructurada y cuidada que convivirá con una zona muy bonitas de pérgolas con limones y con parras y alguna trepadora de olor para poder almorzar, cenar o tomar el té, hacer picnics y reuniones para compartir lo natural, lo rústico, lo muy primario.

Be Lagom proporciona ese entorno que tiene en cuenta la creciente demanda de espacios más sostenibles, eficientes energéticamente y sanos. Be Lagom es un proyecto inmobiliario único que hará del modo de vivir de sus propietarios un ejemplo de la llamada economía circular, tan en boga en los últimos tiempos.

El proyecto ha requerido una inversión de aproximadamente 15 millones de euros.

ASPECTOS GENERALES

La construcción ya ha iniciado. Se ha construido una caseta y han comenzado los movimientos de tierra. Obtuvimos la licencia en julio y prevemos que la construcción finalice en el verano de 2021.

SEGURIDAD

La seguridad será gestionada por la Comunidad de Be Lagom. Se construirá una barrera y se realizará un ajardinamiento de la zona y se trabajará en una correcta iluminación. Asimismo, habrá un servicio de vigilancia que patrullará la zona.

ARQUITECTURA

Definitivamente este proyecto se sale de los estándares de la Costa del Sol. Desgraciadamente, esta parte de España se ha movido por influencias, modismos y por ideas que vienen del extranjero, como las casas que son cubos blancos. Son casas modernas, pero donde cuesta encontrar 'el alma' del lugar.

Se desarrollarán 13 tipos de viviendas con materiales nobles diferentes una de otra, porque cada una de las parcelas tiene una orografía especial y cada vivienda tiene una personalización en juego con el terruño.

Volvimos a lo tradicional. A esa arquitectura del lugar que hace que los materiales hablen sobre sí mismos. No queríamos que los materiales se escondieran, queríamos utilizar materiales que pudieran exponerse por sí mismo como la piedra, la madera o el hormigón. Al hacer que los materiales hablen y crezcan como salen de la naturaleza, conseguimos estimular los sentidos.

PAISAJISMO

El proyecto tiene vida en todo, y tiene utilidad. Las hortalizas y árboles frutales serán los que den vida a esta zona árida. Las plantas, los árboles y las zonas estanciales con pérgolas sirven para cobijar, para compartir y para soñar. No hay nada que solamente sea visual, ni siquiera las láminas de agua, que tienen un efecto evocador para que sucedan cosas, en las que se van reflejando las nubes, las luces, las sombras.

Con independencia de los jardines privados que va a tener cada propietario, habrá una gran zona común que está distribuida en dos plataformas.

Creemos que para que Be Lagom, fuera Lagom necesitaba precisamente componentes como un jardín mediterráneo y huertos. La sostenibilidad, el equilibrio y la filosofía de vida que lleva implícita no podía darse sin estos elementos naturales que además de su uso, implican un modo de vida sostenible y ecuánime. Queríamos así, volver a lo natural, a la esencia del ser humano. No hay en toda la Costa del Sol ni en España una promoción que tenga las características arquitectónicas sostenibles y orgánicas que contempla Be Lagom.

Asimismo, Be Lagom cuenta con el certificado mundial de construcción sostenible BREEAM®, el método de evaluación y certificación de sostenibilidad en edificación líder a nivel mundial con más de 20 años en el mercado. De este modo, Be Lagom fomenta el ahorro, incorporando numerosas medidas para reducir los consumos de agua y de energía; promueve el bienestar, disfrutando de una mayor calidad de vida fomentando la luminosidad natural, la reducción de ruido y de un ambiente más sano y confortable; y aumenta el valor del inmueble, ya que este certificado mejora la confianza entre bancos e inversores y demuestra nuestro fuerte compromiso con la sostenibilidad.

INNOVACIÓN

La llamada domótica o lo que es lo mismo, la integración de la tecnología en todos los aspectos de una vivienda para automatizarla, será un hecho en este proyecto, ya que la tecnología estará presente en los sistemas de seguridad, en la gestión energética, en el bienestar de los propietarios y en las telecomunicaciones. Para ello, se incorporarán Controles de iluminación en salón-comedor, *hall*, escalera de planta baja-alta, dormitorio principal y baño principal; conexión con central, aviso a móvil de incidencias; control de climatización y suelo radiante. On/off aire acondicionado y ACS; pantalla táctil en salón, tipo extraíble; control de acceso por huella; conexión con red telefonía/ASLD; control vía WIFI y conexión PC fijo mediante IP; buzón de voz con reenvió de mensajes; control del videoportero y conexión a TV; control persianas, cortineros, toldos y control de inundación, además de fugas, entre otros elementos.

PARTICIPANTES DEL PROYECTO

Altur Homes es la promotora del proyecto y es una empresa comprometida con proyectos de alto valor inspirados por la excelencia. Nuestros proyectos se destacan por sus diseños, alta calidad constructiva, y especialmente, por adecuar cada vivienda a las necesidades particulares, exigencias habitacionales y de confort de cada comprador.

NVOGA es la inmobiliaria coordina la acción comercial y es una de las líderes en la Costa del Sol, con expertise y una sensibilidad especial para comercializar villas de lujo en la zona de Benahavís.

Furia es una agencia creativa que trabaja para varias de las marcas más reconocidas del mundo como Coca Cola, Nike, Levis, entre otras, y que ha colaborado en el diseño conceptual del proyecto. Su líder Guillermo Tragant es un diseñador, artista, creativo y empresario con 25 años de experiencia en la industria y con un reconocimiento global a su trabajo. Es una persona que captó la esencia del proyecto desde el principio y que nos ha ayudado a enfocar todos los detalles del mismo.

Laura Pou diseñó el paisajismo del proyecto. Además de ser la mejor profesional en su disciplina es una conocedora del terreno, es una soñadora y comparte con Be Lagom el estilo de vida que queremos llevar a cabo. De hecho, el proyecto paisajístico es uno de los puntos clave de esta promoción.

GONZÁLEZ & JACOBSON es el estudio de arquitectura que lidera el proyecto y una referencia en el país. El arquitecto responsable del proyecto es Rodolfo Amieva Jacobson que se define a sí mismo como constructor de sueños y esto es exactamente lo que buscábamos para materializar Be Lagom.

Altur Homes es la promotora del proyecto y es una empresa comprometida con proyectos de alto valor inspirados por la excelencia. Nuestros proyectos se destacan por sus diseños, alta calidad constructiva, y especialmente, por adecuar cada vivienda a las necesidades particulares, exigencias habitacionales y de confort de cada comprador.

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

KAMPUS INDUSTRIAL | Santa Rosa

TU OPERACIÓN EN MÁS DE 3 MILLONES DE PIES CUADRADOS.

PRÓXIMAMENTE EN GUADALAJARA

Colliers INTERNATIONAL

Horacio Jacome
Industrial Director

+52 33 3001 4008
horacio.jacome@colliers.com

ECONOMÍA MÉXICO

MARZO 2020

Por: Diego Hernández Pons de Inverlevy

DATOS ECONÓMICOS:

Alta incertidumbre, volatilidad y miedo en los mercados son características en todo el mundo, al existir un fenómeno externo (coronavirus) que no permite calcular pronósticos sobre el comportamiento económico a nivel global.

La caída en los precios del petróleo se debe a estrategias en compartimiento de mercado (market share), disminución en la demanda sin ajustes en la oferta debido a una nula negociación entre Rusia y Arabia Saudita.

Divisas de economías emergentes cuentan con una considerable depreciación al aumentar la demanda por el dólar americano, al ser una moneda altamente liquida y 'segura' ante un entorno de incertidumbre.

Se prevé un impacto negativo en la demanda de bienes y servicios a nivel global debido a un aislamiento social como principal medida sanitaria para controlar el coronavirus.

El surgimiento de la vacuna o una disminución en el número de contagios es necesario, para que la adecuada atención medica permita una actividad libre del mercado de forma progresiva.

El coronavirus está actuando como catalizador a una recesión que se pronosticaba debido a fuertes estímulos en los mercados financieros, por lo tanto lo que se está observando es una corrección ante la posible burbuja que se estaba generando, principalmente en el mercado de los E.U.A.

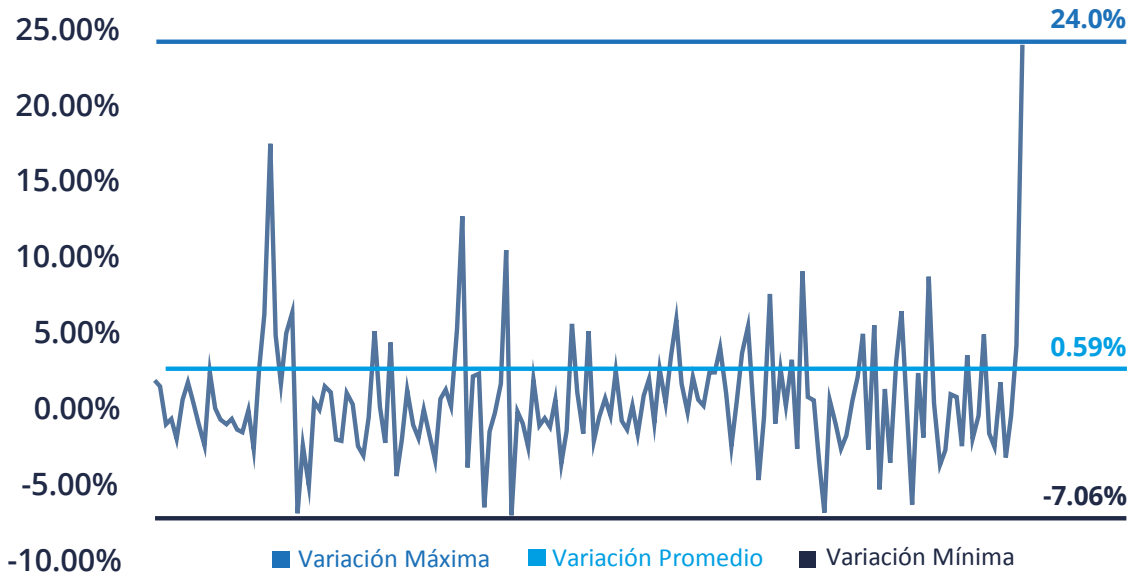
El papel de los gobiernos es y será fundamental para amortiguar una disminución en la actividad económica por medio del gasto público y políticas económicas expansivas que aseguren una seguridad económica y social.

Se recomienda una reestructuración en portafolios de inversión para disminuir una exposición al riesgo, por medio de activos para que su depreciación no se vea impactada de forma agresiva y su duración sea de mediano a largo plazo, para así obtener un nivel de ganancia previamente esperado.

Bienes raíces y construcción es una buena opción para mantener una rentabilidad esperada en un mediano/largo plazo. México es un mercado seguro ante minusvalías agresivas derivado de un estricto control en emisión de hipotecas, siendo un ejemplo la crisis en el sistema financiero del 2008.

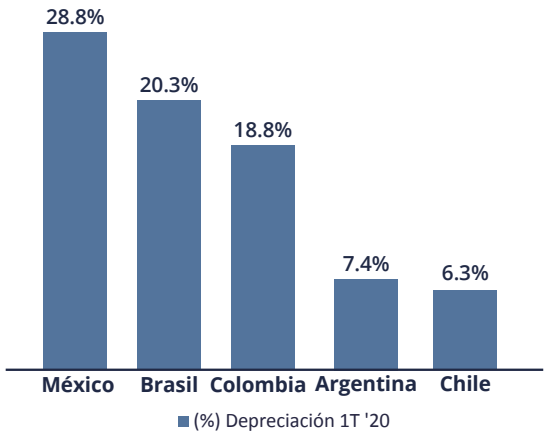
El peso mexicano cuenta con una depreciación considerable, siendo este comportamiento una reacción ante la incertidumbre latente a nivel global, pero esto no significa que los pilares de la economía mexicana no sean capaces de una recuperación en el mediano/largo plazo.

VARIACIÓN EN USD/MXN MENSUAL 2007/2020



Tasa Anual Compuesta[3]: 6.3%

DEPRECIACIÓN ACUMULADA



INDICADORES MACROECONOMICOS

Indicador	Mar'19	Feb'20	Mar'20
Inflación	4.00%	3.7%	3.25%
Tasa objetivo	8.25%	7.00%	6.50%
USD/MXN	$19.41[4]	$19.86[5]	$24.12[6]
% Desempleo	3.6%	3.6%	3.7%
Reservas Internacionales	176.6 mmdd	182.6 mmdd	185.5 mmdd

Fuentes: Banco de México; INEGI; El Economista; Banco Mundial; El Financiero; SHCP; Goldman Sachs; Credit Suiss; Investing; Dimes y Billetes; Moody's; The Atlantic; OMS; IMSS; INMOBILIARIE Notas: (1)Tipos de cambio 01/01/2020 vs 30/03/2020 (2) Tipo de cambio interbancario 30/01/2020 Banxico; (3) Crecimiento compuesto a 13 años; (4) Tipo de cambo interbancario a 29/03/2019; (5) Tipo de cambio interbancario a 28/02/2020; (6) Tipo de cambo interbancario a 30/03/2020

EXPOSICIÓN EN SECTORES ECONÓMICOS

Alta	Moderada	Baja	
Automotriz	Bebidas	Construcción y Bienes Raíces	Servicios de internet
Bienes de consumo duradero	Petróleos y gas	Rentas	Venta al por menor en línea
Entretenimiento, turismo y aerolíneas	Agricultura	Farmacéutica	Gestión de Residuos
Envíos internacionales	*Hardware*	Minoristas de alimentos	Servicios Sanitarios

RECOMENDACIONES	
Atender a medidas sanitarias por parte de autoridades en salubridad.	
Evitar información que no este validada o certificada por expertos.	
Utilización de herramientas tecnológicas para la comunicación y continuidad en actividades económicas.	
Continuar con actividades laborales con las debidas precauciones para evitar un contagio.	
Sustitución de inversiones por activos nacionales con bondades de baja depreciación.	
Aprovechar inversiones con rentabilidad atractiva y estas cuenten con fundamentos seguros.	

Fuentes: Banco de México; INEGI; El Economista; Banco Mundial; El Financiero; SHCP; Goldman Sachs; Credit Suiss; Investing; Dimes y Billetes; Moody's; The Atlantic; OMS; IMSS; INMOBILIARIE Notas: (1)Tipos de cambio 01/01/2020 vs 30/03/2020 (2) Tipo de cambio interbancario 30/01/2020 Banxico; (3) Crecimiento compuesto a 13 años; (4) Tipo de cambo interbancario a 29/03/2019; (5) Tipo de cambio interbancario a 28/02/2020; (6) Tipo de cambo interbancario a 30/03/2020

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

¡LLEGA AL PÚBLICO CORRECTO!

ANÚNCIATE CON NOSOTROS Y AUMENTA TU VISIBILIDAD EN EL SECTOR INMOBILIARIO

+52 55 5514 7914 contacto@inmobiliare.com www.inmobiliare.com

B2B media | INM•BILIARE

¿CÓMO SE ENCUENTRA EL SECTOR FINTECH EN MÉXICO?

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

El 1° de marzo de 2018 el Congreso de la Unión votó y aprobó la Ley para Regular a las Instituciones de Tecnología Financiera (ITF), mejor conocida como Ley Fintech, la cual tiene como objetivo brindar confianza y certeza a los usuarios de servicios financieros tecnológicos, así como supervisar que las transacciones se realicen en moneda nacional y/o monedas digitales autorizadas por el Banco de México (Banxico).

Lo que convirtió a México en pionero en términos de normatividad y regulación al proporcionar confianza y certeza a los usuarios de servicios financieros. De acuerdo con Carlos Orta, Socio Líder de Riesgo Regulatorio en Deloitte México, lo que hace la ley es reconocer a las instituciones y establecer certezas tanto para los usuarios como para los prestadores de servicio.

"Por lo que también se le dieron facultades a la Condusef para poder defender a los usuarios de los servicios financieros en caso de existir incumplimiento o controversia, la idea es que hubiera una autoridad facultada para atenderlos; puesto que, antes al no ser entidades reguladas, no era específico quien podría ayudar a los consumidores ante algún incumplimiento por parte de estas", comenta en entrevista para Inmobiliare.

Dichas instituciones son startups que brindan servicios financieros mediante el uso e implementación de la tecnología, para lo cual utilizan páginas web, aplicaciones y redes sociales con el fin de agilizar y simplificar su proceso de atención. Surgieron como una alternativa a la banca tradicional para apoyar a las Pequeñas y medianas empresas (Pymes) en la obtención de recursos para fondear su proyecto.

Por lo que esta ley llegó en un momento en el que las transacciones entre compañías Fintech con activos (monedas) virtuales ya no sólo eran parte de la ciencia ficción y se volvían cada vez más frecuentes.

La facilidad para acceder a este tipo de servicios y la falta de regulación hacía susceptible a las startups y a sus usuarios al lavado de dinero, por lo que también se establecieron mecanismos para prevenir dicha acción ilegal.

No obstante, la facilidad para acceder a este tipo de servicios y la falta de regulación hacía susceptible a las startups y a sus usuarios a acciones como el lavado de dinero, por lo que también se establecieron mecanismos para prevenir dicho acto ilegal.

Lo anterior, señala Carlos Orta era debido a la existencia masiva de intermediarios, por lo que, para tener un control, se estableció un artículo transitorio en la ley (el octavo) que permitiera a las entidades que ya estaban antes de la ley operando con clientes, seguir haciéndolo hasta septiembre del año pasado y las que presentaron una solicitud de autorización ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) podían seguir operando hasta que la está resolviera su solicitud".

Entre los servicios que ofrecen las Fintech se encuentra el Crowdfunding (financiamiento colectivo), lending (préstamos en línea), sistema de pagos y remesas, compra-venta de activos virtuales (criptomonedas), gestión de finanzas personales y empresariales, otorgamiento de seguros y trading (compra venta de acciones).

Si bien es cierto que todos y cada uno de los servicios han tenido un enorme crecimiento desde la llegada de las Fintech al mercado financiero, la industria de bienes raíces a adoptado, con muy buena aceptación el crowdfunding inmobiliario. Nicho del que se han originado compañías como Inverspot, Briq, Expansive y M2Crowd, sólo por mencionar algunas.

De acuerdo con el estudio Crowdfunding: *Strategies & Impacts for Technology Markets 2016-2020*, realizado por la consultora Juniper Research, las inversiones realizadas a través de estas plataformas alcanzarán los 8 mil 200 millones de dólares en 2020.

"El crowdfunding hizo posible que inversores menores tuvieran acceso a proyectos que antes sólo estaban limitados a personas de altos ingresos, ya que requieren montos mucho menores al de la industria tradicional", apunta Carlos Orta.

De acuerdo con el estudio Cowdfunding: Strategies & Impacts for Technology Markets 2016-2020, las inversiones realizadas a través de plataformas crowdfunding alcanzarán los 8 mil 200 millones de dólares en 2020

Inclusión y poca accesibilidad a productos financieros

Aunque México es uno de los países con mayor número de empresas Fintech en Latinoamérica, también es cierto que el porcentaje de personas con cuentas bancarias es pequeño. Hasta el año pasado la CNBV tenía identificadas más de 500 plataformas que operan en México, de las cuales 201 operaban bajo las figuras que reconoce la Ley Fintech.

Según el IX Informe de Tendencias de Medios de Pago realizado por Minsait Payments, solo 36.9% de la población del país está bancarizada. Situación que se da principalmente por la poca accesibilidad a los productos; Tomás González, Head of Communications de Oyster, Fintech especializada en servicios financieros para emprendedores, señala que el problema con la banca tradicional es abrir una cuenta de manera sencilla, ya que piden varios requisitos y el proceso también es tardado.

De igual forma, Carlos Orta detalla que uno de los principios de la Ley antes mencionada, es fomentar la competencia, mediante un mayor números de participantes y productos para impulsar la inclusión financiera.

"Existen casos muy exitosos en otro países donde el tamaño de las entidades fintech cada vez es más relevante con respecto a los participantes tradicionales. En la medida en que el sector Fintech madure en México, las instituciones tradicionales podrían ver nuevos participantes compitiendo de manera directa con ellos", comenta el Socio Líder de Riesgo Regulatorio en Deloitte México.

Asimismo, señala que al existir una amplia penetración de teléfonos móviles en la población mexicana, es posible llegar a más personas que deseen o necesiten utilizar dichos productos; puesto que existen Fintech y bancos tradicionales que permiten aperturar cuentas sin la necesidad de acudir a una sucursal.

Un claro ejemplo es Banco Sabadell, quien a finales del año pasado, firmó una alianza con Fintonic, una tecnofinanciera española para ofrecer al mercado mexicano, dos productos digitales, mismos que estarán disponibles en el segundo trimestre del 2020. El primero de ellos se trata de una cuenta bancaria con un modelo 100 % digital y el segundo una tarjeta de débito con funciones en línea como: contrataciones, bloqueos y transferencias que se ampliará al sistema de Cobros Digitales (CoDi).

Dicho sistema de cobro (CoDi), fue puesto en operación en 2019 y tiene como finalidad reducir el uso del dinero en efectivo y los riesgos de robo o clonación de tarjetas. Sin embargo, a pesar de haber superado la meta de un millón 500 mil usuarios que tenía previsto el Banco Central, en los primeros meses de uso, aún no ha tenido la penetración esperada.

Y es que uno de los puntos importantes para aumentar el número de usuarios en este tipo de herramientas es incrementar los comercios que acepten este tipo de pago. "Falta complementar el ecosistema, una cosa es que existan productos financieros, pero también falta donde lo puedes utilizar, por ejemplo en comunidades remotas donde no hay terminales punto de venta, el efectivo sigue siendo el rey, pues para pagar en las tienditas por mucho que tengas una cuenta electrónica con un saldo no vas poder disponer de este o hacer un pago si la otra parte del ecosistema no se complementa", comenta Carlos Orta.

En el país, más del 90% de los pagos que se realizan continúan siendo mediante el uso del efectivo, según datos de Banxico. Además, el 22.3% de los municipios no cuentan con bancos o empresas financieras, por lo que es de suma importancia buscar soluciones que puedan llevar infraestructura bancaria o de pagos a todas las comunidades del país.

En el país, más del 60% de los pagos que se realizan continúan siendo mediante el uso del efectivo.

Retos del Sector Fintech en México

De acuerdo con el Socio Líder de Riesgo Regulatorio en Deloitte México, es precisamente el punto anterior, uno de los grandes retos del sector Fintech en el país, que sumado a los temas de seguridad/ciberseguridad, representan un papel importante para el buen funcionamiento y desarrollo de los esquemas digitales del sistema financiero.

No solo se trata de temas regulatorios, ya que debido a la información que las empresas manejan, estas deben estar preparadas para los posibles ataques cibernéticos, "deberán contar con las mejores aplicaciones y con mejores procesos de prevención de riesgos".

Asimismo, comenta que en el caso específico de las entidades de financiamiento colectivo (crowdfunding) y de los fondos de pago electrónicos, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores emitió disposiciones de carácter secundario par prevenir y establecer medidas de seguridad dentro de estas nuevas entidades. Lo que ayudará al fortalecer la menera en la que se comparten y resguardan los datos, así como la administración de los riesgos informáticos.

Recientemente, Banxico emitió las primeras reglas secundarias del modelo de banca abierta u *open banking*, contemplado en la Ley Fintech, mediante la cual, entidades del ecosistema financiero podrán compartir información a través de las interfaces de programación de aplicaciones informáticas (API, por su sigla en inglés).

Este modelo está contemplado en el artículo 76 de la Ley Fintech, donde se instaura la obligación a distintos actores del ecosistema financiero a establecer API, con el fin de compartir información entre sí.

La información que se tiene permitido compartir, siempre y cuando la persona lo autorice, son los datos abiertos, es decir, aquellos de información de productos y servicios que ofrecen al público en general; agregados, toda la estadística relacionada con productos y operaciones realizadas por las instituciones, así como los transaccionales, que es términos simples, se trata del comportamiento financiero del usuario.

El principal objetivo de todas y cada una de las regulaciones para este sector, es lograr una mayor inclusión financiera de manera fácil y segura, por lo que Carlos Orta apunta que con el paso del tiempo y con un mayor entendimiento, se logrará tener a futuro un impacto positivo en el tema.

"Se ha visto que una mayor inclusión financiera tiene impactos positivos en el crecimiento económico ya que las personas pueden tener acceso no solo al ahorro (que en algunos casos tampoco tenían), sino también a microseguros, créditos y contar con un historial crediticio que les permita, a la larga, tener mayores productos financieros con mayor valor agregado".

Mientras que para las empresas, también se traduce en mayor acceso al financiamiento en mejores condiciones crediticias, lo que les permitan tener capital de trabajo para invertir, generando empleos y crecimiento a largo plazo.

EFECTOS DEL T-MEC EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN MEXICANA

Por José Antonio Hernández Balbuena, Gerente del Centro de Estudios Económicos del Sector de la Construcción (CEESCO) de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC)
jose.hernandez@cmic.org

El nuevo acuerdo alcanzado en materia comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) trae certidumbre al inversionista y una estabilidad relativa a los mercados financieros, que son elementos esenciales para incentivar el crecimiento económico.

La industria de la construcción sería uno de los sectores que se vería beneficiado transversalmente por el acuerdo alcanzado, ya que este convenio alentaría la llegada de nuevas inversiones.

En este contexto, y dadas las condiciones de gran incertidumbre que prevalecen previo a la tarificación de la firma del acuerdo del T-MEC, por parte de los congresos de los tres países, permitirá un mejor panorama para la economía nacional, así como para la industria de la construcción.

Como ya es conocida, la relación comercial entre México, Estados Unidos y Canadá es de total integración e interdependencia en la cadena de suministro, dado que un gran porcentaje de las exportaciones de manufactura se encuentran clasificadas como bienes intermedios. El acuerdo del T-MEC garantizará un ecosistema industrial integrado.

EL ACUERDO LOGRADO ENTRE MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (T-MEC) GARANTIZARÍA UN ECOSISTEMA INDUSTRIAL INTEGRADO.

Durante el período de enero a noviembre de 2019, México por primera vez en la historia se ubicó como el principal socio comercial de Estados Unidos, ya que el valor acumulado de las exportaciones e importaciones entre ambos países ascendió a 567 mil 813 millones de dólares, seguido por el comercio bilateral de Estados Unidos con Canadá, y Estados Unidos con China con 563 mil y 516 mil millones de dólares respectivamente.

Es previsible que, a corto plazo, el libre flujo de mercancías o inversiones entre México y Estados Unidos continúe y traiga mayores beneficios, impulsando el crecimiento económico de México y alentando la actividad productiva de la industria de la construcción a través de los siguientes puntos:

- Un aumento en los flujos de inversión extranjera hacia el sector industrial mexicano, principalmente al mercado manufacturero, lo cual se traduciría en un crecimiento significativo en la construcción de fábricas, almacenes, parques industriales, infraestructura industrial (edificación no-residencial), generando mayores fuentes de empleo y aumento en los ingresos de la población ocupada.

- Al expandirse el ingreso disponible, se tendería a un mayor consumo y para la industria de la construcción significaría una mayor demanda de vivienda e incentivaría la construcción de centros comerciales y de servicios. Un círculo virtuoso al cual queremos llegar.

- Estabilidad en el tipo de cambio, lo que permitiría tener mayor certidumbre en la elaboración de los presupuestos de construcción de obra.

- Control de la inflación y reducción gradual de las tasas de interés, lo que reduciría el costo financiero de las obras.

- Consolidación y crecimiento de las inversiones ya establecidas en México, al ver que existe seguridad en la apertura del mercado estadounidense y mexicano, principalmente en el rubro automotriz y manufacturero.

- Disponibilidad de insumos y materiales para la construcción de máxima calidad y mejores tecnologías a precios competitivos internacionalmente.

El acuerdo celebrado entre México, Estados Unidos y Canadá, alienta la inversión y el crecimiento económico, ahora resta seguir trabajando en el fortalecimiento de las instituciones, consolidando el estado de derecho, disminuyendo los niveles de violencia, inseguridad, corrupción y aumentando las buenas prácticas empresariales, elementos que son indispensables para potencializar los beneficios que este nuevo pacto comercial traerá para México en el futuro.

Asimismo, ante este nuevo escenario, es necesario adoptar una política pública de impulso a la infraestructura que promueva los estándares de competencia global y productiva, y esto debe lograrse a través de un estímulo a la inversión, la innovación y progreso tecnológico, elementos esenciales que permitirían a nuestro país competir ventajosamente en los mercados internacionales.

ESCENARIO DE CRECIMIENTO
PARA EL PIB DE LA CONSTRUCCIÓN A MEDIANO PLAZO

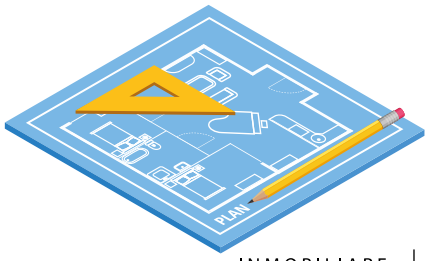
En los últimos 6 años, la industria de la construcción registró un crecimiento de sólo (+) 1.0% promedio anual, los principales obstáculos que ha presentado el sector han estado relacionados a la disminución de recursos públicos para el desarrollo de infraestructura como resultado de políticas públicas carentes de visión a mediano y largo plazo. Además de la falta de mecanismos en la asignación y ejecución de los mismos.

Por otro lado, el papel del sector privado en el desarrollo de infraestructura representa el 81% del total de la inversión que se realiza en el ámbito de la construcción y ante el complejo panorama internacional que ha venido mermando el crecimiento de obra privada, los diversos riesgos que se presentan en la economía global apuntan a que los próximos años continúe un panorama de altibajos, los principales factores que estarán incidiendo son:

- La adopción de medidas proteccionistas, tanto en el comercio como en la inversión, por parte de diversas economías.

- La posibilidad de una mayor volatilidad en los mercados financieros internacionales, ante la posibilidad de sorpresas inflacionarias en algunas economías avanzadas, en especial en Estados Unidos.

- Acontecimientos geopolíticos que impacten el crecimiento de las economías subdesarrolladas.



Si se observa que el presente gobierno se encuentra ejerciendo adecuada y oportunamente el gasto destinado a infraestructura aprobado en el PEF 2020, se invierten los recursos prometidos en proyectos del Programa Nacional de Infraestructura y se mantiene una reducción en las tasas de interés, entonces las tasas de crecimiento de la actividad de la industria de la construcción podrán ir aumentando gradualmente en los próximos años. La trayectoria que tome la actividad productiva de la industria de la construcción en este año, dependerá, en buena parte, de la eficiencia en la ejecución de la inversión física presupuestaria aprobada en el PEF 2020, la cual resultó ser inferior en 5.6% en términos reales con relación a lo aprobado en 2019.

Por parte de la iniciativa privada, existe aún mucha incertidumbre y es necesario que se genere un clima de negocios adecuado que permita al empresariado invertir en infraestructura.

FACTORES PARA QUE EL EMPRESARIO INVIERTA EN INFRAESTRUCTURA:

- La planificación es la clave para invertir en infraestructura.
- La creación del Instituto de Planeación de Infraestructura a Largo Plazo para dar continuidad a los proyectos.
- Asimismo, se debe de generar un clima económico conveniente para la inversión, que incluye las condiciones para el establecimiento, operación y protección de una inversión, así como de las condiciones para el suministro de insumos, servicios y mano de obra requeridos por los inversionistas.
- Financiamiento suficiente y adecuado, con estándares competitivos.

ES NECESARIO ADOPTAR UNA POLÍTICA PÚBLICA DE IMPULSO A LA INFRAESTRUCTURA QUE PROMUEVA LOS ESTÁNDARES DE COMPETENCIA GLOBAL Y PRODUCTIVA.

LA LIBERTAD
EN LOS MERCADOS:

Alentar vigorosos procesos de competencia en los mercados, nos llevará a un mayor crecimiento, a una mayor productividad en el país e incluso, permitirá mejorar la distribución del ingreso en México.

Los proyectos estratégicos que se desarrollarán en el futuro, demandarán de empresas globales con alta capacidad técnica, tecnológica y de financiamiento. Las oportunidades que ofrece el mercado mexicano en la industria de la construcción, se pueden materializar de mejor manera si se complementan capacidades y se suma la experiencia de las empresas participantes.

Con la apertura de los mercados de servicios de infraestructura y la globalización se ha permitido el ingreso de empresas constructoras extranjeras a México que, en algunos casos, son portadoras de nuevas técnicas de producción, tecnologías y modalidades de organización empresarial que resultan complementos necesarios para la modernización de la infraestructura y de los servicios producidos a nivel nacional. Esta modernización resulta crucial para obtener mayores utilidades de la competitividad estructural y atraer nuevas corrientes de inversión a los demás sectores productivos, generando un círculo virtuoso.

LOS PROYECTOS ESTRATÉGICOS QUE SE DESARROLLARÁN EN EL FUTURO, DEMANDARÁN DE EMPRESAS GLOBALES CON ALTA CAPACIDAD TÉCNICA, TECNOLÓGICA Y DE FINANCIAMIENTO.

La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), como representante del sector formal organizado de los constructores, se caracteriza por ser una institución incluyente que promueve un trato equitativo entre los participantes del mercado y se encuentra a favor de que se alienten procesos vigorosos de competencia, lo que nos llevará a un mayor crecimiento, a una mayor productividad y competitividad en el país e incluso, permitirá mejorar la distribución del ingreso en México.

LA CMIC PROPONE A LAS EMPRESAS EXTRANJERAS QUE, DESEEN INGRESAR AL MERCADO MEXICANO, LO HAGAN MEDIANTE UN ESQUEMA DE ASOCIACIÓN QUE GENERE VALOR AGREGADO A LA INDUSTRIA.

En este proceso, la CMIC propone a las empresas extranjeras que, deseen ingresar al mercado mexicano, lo hagan mediante un esquema de asociación que genere valor agregado a la industria nacional y a las empresas constructoras mexicanas. Bajo este mecanismo, la empresa asociada extranjera, recibirá el *'know how'* para integrarse al mercado mexicano, una red de contactos que le permitirán realizar negocios en México, así como la obtención del conocimiento técnico, de mercado, laboral y normativo.

Dada su importancia, nuestro sector requiere crecer a su potencial de 4 a 5% anual y ser competitivo globalmente, para ello, es necesario que su estructura productiva crezca y se fortalezca. Por tal motivo, se están implementando acciones y políticas específicas que promocionen el desarrollo de capital humano, la tecnología, el financiamiento y un marco jurídico adecuado para apoyar el crecimiento de las empresas Mipymes, y robustecer a las medianas y grandes empresas, promoviendo la especialización y la generación de alianzas estratégicas para sumar capacidades y volverse más competitivas en el mercado, no sólo a nivel nacional sino en el medio internacional.

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

EL CAMBIO DE PARADIGMA

EN LA INDUSTRIA DE *RETAIL* Y CENTROS COMERCIALES

POST COVID-19

Por: **Jorge Lizán**
Director General de Lizan Retail Advisors (LRA)

Las tiendas y el retail han evolucionado y se han adaptado a la realidad de cada tiempo y a los cambios de preferencia de sus clientes, pero el Coronavirus, por primera vez ha puesto la subsistencia de esta industria en entredicho.

En sus 65 años de historia moderna, la industria de centros comerciales no había enfrentado un reto como el que estamos viviendo actualmente, pero la pandemia de COVID-19 ha cambiado la ecuación y ha llevado a la industria en el curso de unas cuantas semanas a un punto de quiebra el cual nunca había enfrentado. Por primera vez, prácticamente todos los centros comerciales del mundo han cerrado.

La industria de *retail* y centros comerciales ha sido 'resiliente' históricamente. Las tiendas y el *retail* han evolucionado y se han adaptado a la realidad de cada tiempo y a los cambios de preferencia de sus clientes, pero el Coronavirus, por primera vez ha puesto la subsistencia de esta industria en entredicho.

Algunas marcas de *retail* ya estaba en una etapa de replanteamiento mucho antes del brote de Coronavirus; desde hace varios años el comercio electrónico ha tenido tasas de crecimiento de dobles dígitos, quitándole cuota de mercado al *retail* físico. Los formatos de centros comerciales y su modelo de negocio habían cambiado radicalmente, privilegiando los giros de alimentos y bebidas y entretenimiento sobre los de moda y accesorios que habían dominado en décadas pasadas, y los centros comerciales en algunas regiones del mundo venían perdiendo relevancia por años.

A pesar de aún estar en el peor punto de la crisis de salud, los que llevamos muchos años en la industria de centros comerciales creemos firmemente que sobrevivirá y eventualmente retomará su senda de crecimiento, pero su evolución no podrá seguir siendo lineal, habrá un pre-COVID y un post-COVID y quien no lo reconozca y acepte difícilmente podrá tener éxito en el futuro. Esta puede ser una gran oportunidad para que se de un cambio radical en la forma de hacer negocios en nuestra industria, el comienzo de una nueva era donde todos los jugadores de la industria trabajen por primera vez como un solo equipo, con los mismos objetivos.

En el corto plazo, la sobrevivencia y éxito futuro de nuestra industria depende de que la mayor parte de los *retailer/ tenantss* puedan reabrir, volver a operar y ser rentables. No hay ninguna duda de que la prioridad en este momento para todos los jugadores de nuestra industria es que un mayor numero de nuestros inquilinos logren superar la etapa de emergencia de la mejor manera; un centro comercial con una vacancia excesiva o sin inquilinos no es viable, y por ende sus dueños no podrían ni darles dividendos a sus inversionistas ni pagarles a sus acreedores. Desgraciadamente, algunas cadenas de tiendas, sobre todo las que ya venían con problemas antes de la crisis posiblemente no sobrevivan.

A diferencia de nuestros colegas europeos o norteamericanos, la mayoría de nosotros no recibiremos ayuda de nuestros respectivos gobiernos, por lo que dependeremos de la colaboración y trabajo en equipo de todos para poder reconstruir nuestra industria.

La mayoría de nosotros no recibiremos ayuda de nuestros respectivos gobiernos, por lo que dependeremos de la colaboración y trabajo en equipo.

Sería muy aventurado tratar de predecir como se verán los centros comerciales post-COVID, pero el consenso es que la tendencia de crecimiento de los restaurantes y el entretenimiento como anclas de los centros comerciales se reforzará conforme las restricciones de distanciamiento social se vayan relajando (*'Food is better when we eat together'*). También se estima que las marcas de las que la gente esté enamorada serán las que podrán salir más rápidamente de la crisis, mientras que las que ya venían fallando antes de la crisis probablemente no superen esta etapa.

La tendencia de crecimiento de los restaurantes y el entretenimiento como anclas de los centros comerciales se reforzará conforme las restricciones de distanciamiento social se vayan relajando.

Asimismo, los centros comerciales tendrán que reinventarse en lo que tiene que ver con su modelo de negocio; la relación de 'casero' con inquilino ha cambiado, la forma de calcular las rentas, basada en un valor por metro cuadrado deberá de replantearse en un mundo de *retail* cada vez mas multicanal. A mediano y largo plazo, los tamaños actuales de las tiendas no harán sentido.

La forma de calcular las rentas, basada en un valor por metro cuadrado deberá de replantearse en un mundo de retail cada vez mas multicanal.

Los centros comerciales tendrán que acelerar su tendencia de convertirse en las 'plazas del pueblo', pero está vez no solo proveyendo un espacio adecuado para que la gente se reúna y socialice, sino además que lo pueda hacer de forma segura. El COVID-19 no eliminará la naturaleza social de los seres humanos, pero si la transformará. Está puede ser la gran oportunidad de los centros comerciales de recrearse en *'hubs'* comunitarios seguros, mejor integrados a las ciudades y siendo una extensión de los hogares de sus clientes (*'a real third place this time'*), difícilmente se podrán seguir llamando centros comerciales ya que su vocación comercial irá menguando rápidamente. El enfoqué estará en el consumidor, en el cliente final y en sus necesidades.

Prácticamente todas las tiendas ubicadas en los centros comerciales han dejado de operar a nivel mundial, y por ende dejaron de recibir ingresos hace ya varias semanas. Los *retailers* se han visto en la penosa necesidad de recortar gastos inmediatamente, siendo el personal y la renta los primeros costos que los *retailers* se han visto forzados a controlar. A nivel general, cualquier cadena de retail cuenta con reservas de capital que solo les permite sobrevivir por unas cuantas semanas sin ingresos.

La mayoría de los cerca de 2,000 centros comerciales en América Latina están cerrados o tienen operaciones muy limitadas, lo que ha llevado a los inquilinos a iniciar conversaciones con sus propietarios a medida que se acerca el día de pago del alquiler. Un grupo de algunos de los principales desarrolladores chilenos ha suspendido voluntariamente la recaudación de alquileres por el momento.

Pero el ejemplo chileno es una excepción, en el mejor de los casos los desarrolladores están negociando caso por caso con sus inquilinos; cada contrato es único, individual, por lo que encontrar una regla que se aplique a todos los contratos es simplemente imposible, impráctico. Al mismo tiempo, los desarrolladores están negociando con sus inversores y acreedores para retrasar los pagos de la hipoteca, ya que sienten el impacto de la repentina detención de los flujos de efectivo provocado por la falta de pago de renta de sus inquilinos.

Lo que está claro ahora es que la única manera de que la industria de los centros comerciales de América Latina resurja con fuerza y en buena forma de esta crisis sería que todas las partes involucradas se mantengan con mente abierta y flexibles, cada parte tendrá que aportar un poco.

La única manera de que la industria de los centros comerciales de América Latina resurja con fuerza sería que todas las partes involucradas se mantengan con mente abierta y flexible.

La industria de centros comerciales tiene un futuro promisorio; los centros comerciales en Latinoamérica cumplen un papel más allá que el puramente comercial, tienen una función social y aunque en esta época de 'distanciamiento social' es difícil pensar en que la gente vaya a lugares concurridos, la naturaleza humana es social, y en cuanto la emergencia del Coronavirus disminuya, la gente va a querer volver a reunirse con familia y amigos, y los centros comerciales estarán ahí para volver a ser los lugares de reunión.

Seguramente habrá un cambio de comportamiento de los clientes, algunos seguirán evitando acercarse demasiado a otras personas, el volver a saludar de mano o beso a alguien puede que no regrese en muchos meses, o años, pero poco a poco la industria volverá a cierto grado de 'normalidad'. Cuando en varios años veamos hacia atrás, recordaremos quienes jugaron en equipo y nos ayudaron y quienes no. Y a pesar de que el incremento en las ventas en línea será una tendencia que seguirá acelerándose, el comercio físico, el que se da en centros comerciales y en las calles seguirá existiendo y le seguirá imprimiendo características diferentes a cada una de nuestras ciudades.

Pero la crisis traerá nuevas oportunidades para los *retailers* que tengan un modelo de negocio sustentable y habrá que estar atento para identificarlas. Lo único que es absoluto es que las crisis son recurrentes, y que tienen un inicio, un pico y un final, y que en este momento debemos de estar no solo preparándonos para reiniciar, sino también para la siguiente crisis.

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

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

CRISIS
MEJOR OPORTUNIDAD PARA APOYAR A MÉXICO: GLOBAL BUSINESSES INC.

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Global Businesses Inc®

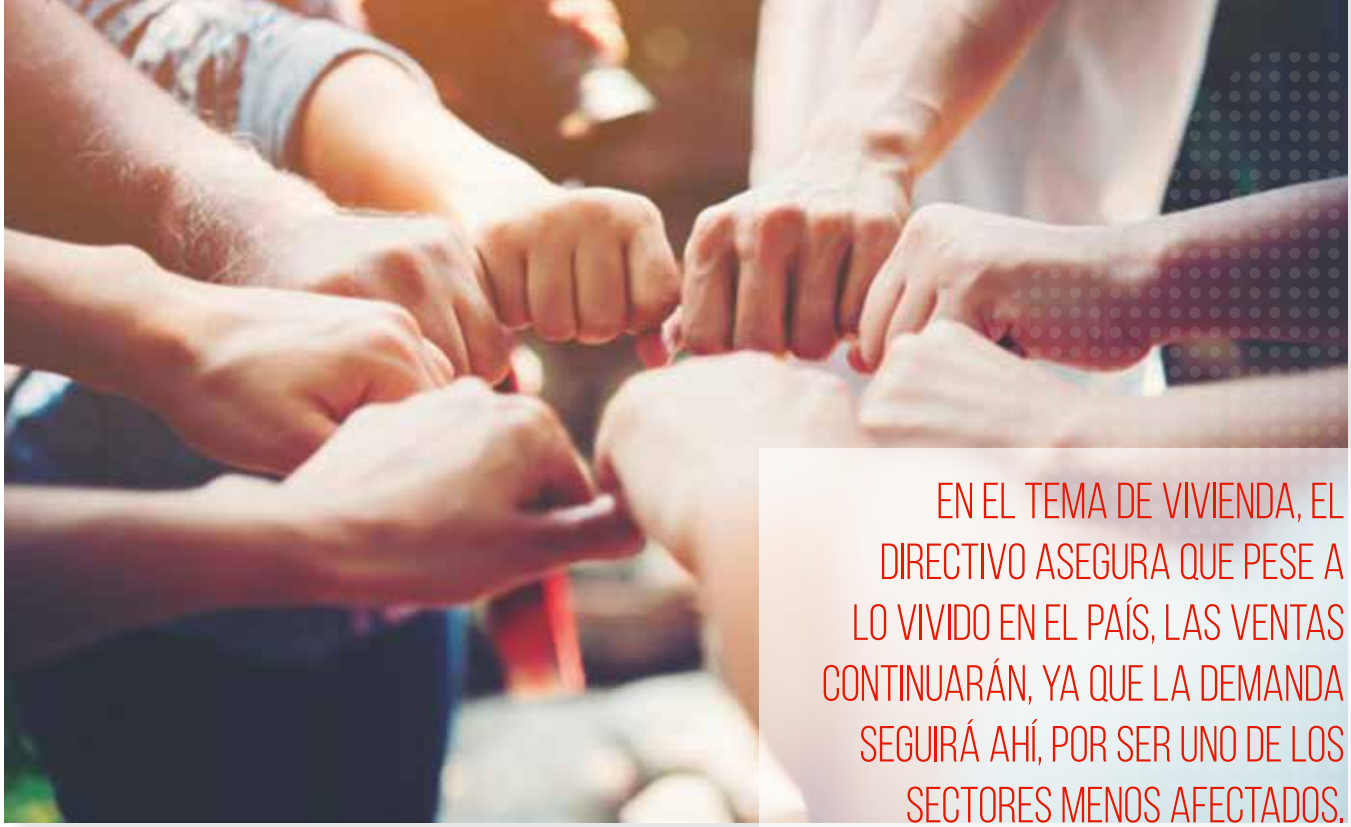
FEDERICO CERDAS ORTIZ, ESTÁ CONSCIENTE DE LA PÉRDIDA QUE ESTO SIGNIFICA PARA SUS COMPAÑÍAS, PARA LOS PLANES DEL 2020 Y PRINCIPALMENTE PARA EL SECTOR EMPRESARIAL.

Proteger a sus colaboradores ha sido siempre la principal premisa de Federico Cerdas Ortiz, Co-fundador de Global Businesses Inc. y Cobra Development Fund (sociedades enfocadas al giro de la construcción de vivienda media, residencial y residencial plus en la Ciudad de México), por eso, en estos tiempos difíciles, no será la excepción.

El 11 de marzo del año en curso, la Organización Mundial de la Salud (OMS), declaró pandemia al nuevo coronavirus COVID-19, lo que vino acompañada no sólo de un alto número de personas enfermas, sino también, de despidos masivos por parte de compañías que no podían solventar los gastos debido al cierre temporal de los negocios.

Ante esto, el Gobierno Federal instó a los empresarios a mantener el mayor número de empleos posibles; sin embargo, este sector ha realizado algunas peticiones a la actual administración para lograrlo sin mermar su economía.

Frente a esta situación y al conocer la problemática de ambas partes, el CEO de Global Businesses Inc. declara, en



EN EL TEMA DE VIVIENDA, EL DIRECTIVO ASEGURA QUE PESE A LO VIVIDO EN EL PAÍS, LAS VENTAS CONTINUARÁN, YA QUE LA DEMANDA SEGUIRÁ AHÍ, POR SER UNO DE LOS SECTORES MENOS AFECTADOS.

entrevista para Inmobiliare, que en la industria de la construcción es complicado recurrir al 'home office', ya que realmente implica un paro total de actividades sobretodo para quienes laboran en obra.

No obstante, tomando en cuenta el peligro que significa seguir trabajando "(...) decidimos mejor detener todo y continuar pagando los salarios; si los mandas a su casa y no les pagas, ellos van a a tener que salir a ganarse la vida. La idea es que cuanto esto pase, vamos a tener que recuperar el tiempo perdido y trabajar un par de horas más al día para volver a nuestro cronograma de trabajo original".

Pese a lo anterior, Cerdas Ortiz está consciente de la pérdida que esto significa para sus compañías, para los planes del 2020 y principalmente para el sector empresarial, sobretodo por el hecho de que no se contempló a la construcción como actividad esencial.

De igual forma expresa, que se han tenido que dejar de hacer ciertos gastos que en estos momentos no son estratégicos. "Por ahora estimamos que esto dure tres meses, tiempo para el cual tenemos liquidez. Sin embargo, si se extiende más, comenzaríamos a hacer uso de las líneas de crédito que tenemos para poder tener flujo mientras no existan ventas".

Asimismo, destaca que a pesar de contar con finanzas y líneas bancarias sólidas, por el momento no planean poner a la venta el stock que tienen, debido a la variación en el tipo de cambio.

En promedio, la situación causada por el nuevo coronavirus, le costará a la compañía cerca del 15 o 20% más de lo presupuestado originalmente, "(...) No por el incremento en costos sino por la reducción en flujo de caja, pues estás invirtiendo un 20% adicional sin estar recibiendo nada".

En el tema de vivienda, el directivo asegura que pese a lo vivido en el país, las ventas continuarán, ya que la demanda seguirá ahí, por ser uno de los sectores menos afectados.

"La gente debe tener un lugar donde vivir. Inclusive terminando la contingencia, habrá ciertas ventajas bancarias, los créditos tendrán bajaran, porque obviamente nuestra tasa de referencia disminuirá; y nuestros precios tendrán que descender aún más para poder ser competitivos y crear consumo".

No obstante, confían en que eventualmente se estabilice el mercado, "por el momento a pesar de todo el factor de crisis que existe, tanto los socios como nosotros coincidimos en que los dos sectores más resilientes a esta crisis económica que se avecina son el sector residencial y el industrial".

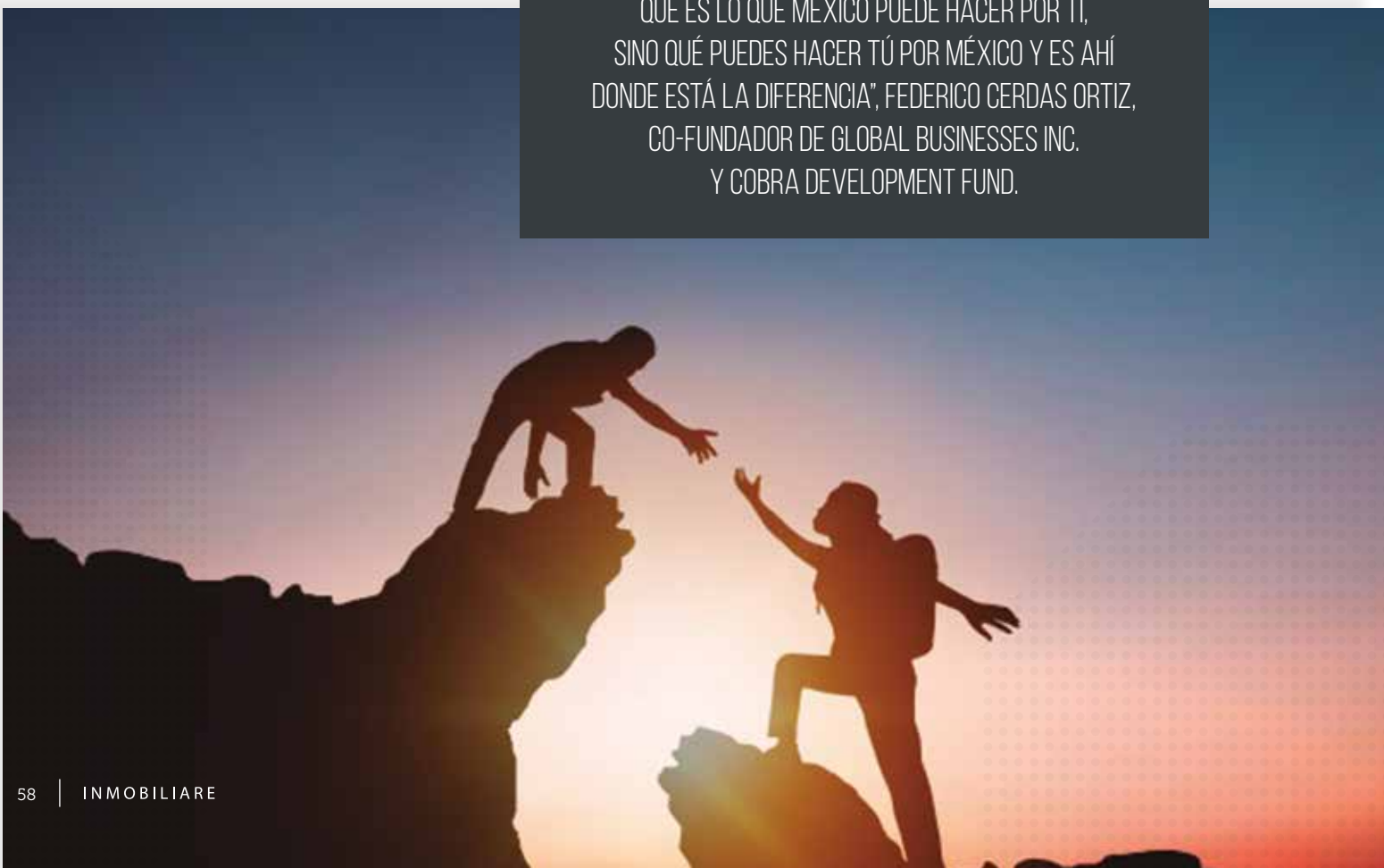
Razón por la que Global Businesses Inc. pactó un nuevo monto de inversión para la compra de predios y continuar con el desarrollo de proyectos hacia 2021 y 2022, operación que se llevó a cabo antes del anuncio dado por la OMS. "Inclusive ya después de este, tuvimos una reunión con el Fondo de Inversión y los planes continúan, de hecho parte del dinero ya es en pesos".

Por otro lado, el equipo de la desarrolladora ha iniciado una estrategia para posicionarse de nuevo, una vez pasados los tres meses contemplados, dentro del espectro de compra de los usuarios, por lo que se encuentra realizando pruebas para la implementación de un sistema de compra de inmuebles online, lo que les permitirá (aún estando ya en operación) tener una plataforma virtual para acceder a nuevos segmentos de mercado.

"También, estamos haciendo una reingeniería de actividades y en las formas en que vendemos. Básicamente estamos analizando cada puesto para poder eficientar las funciones que tiene y poder absorber la gran cantidad de trabajo que vendrá después. Tenemos que estar preparados para atender la demanda de forma adecuada".

Finalmente detalló que como empresarios tienen una responsabilidad para ser parte de la recuperación del país frente a la actual crisis, "es una obligación moral el que cada quien cuide a los equipos que tiene cerca, sin ver el beneficio particular. Lo que hagamos ahora repercutirá de manera directa en qué tan rápido o lento salgamos de esta. En este momento no se trata de que te preguntes qué es lo que México puede hacer por ti, sino qué puedes hacer tú por México y es ahí donde está la diferencia".

"LO QUE HAGAMOS AHORA REPERCUTIRÁ DE MANERA DIRECTA EN QUÉ TAN RÁPIDO O LENTO SALGAMOS DE ESTA. EN ESTE MOMENTO NO SE TRATA DE QUE TE PREGUNTES QUÉ ES LO QUE MÉXICO PUEDE HACER POR TI, SINO QUÉ PUEDES HACER TÚ POR MÉXICO Y ES AHÍ DONDE ESTÁ LA DIFERENCIA", FEDERICO CERDAS ORTIZ, CO-FUNDADOR DE GLOBAL BUSINESSES INC. Y COBRA DEVELOPMENT FUND.



Oficinas Corporativas de THREE. Doble certificación LEEDv4 Platino.

Three

Incrementa el valor de tus proyectos de forma rentable.

Soluciones Sustentables a tu medida

- Diseño de Sistemas Pasivos
- Modelación Energética
- Simulación de Envolvente
- Balance de Agua
- Comisionamiento
- Simulación de Iluminación y Ventilación
- Certificaciones Nacionales e Internacionales
- Net Zero Design

¡Contáctanos!

(81) 1935 3818
Galicia 347, Altavista,
Monterrey N.L. 64840

hello@three.com.mx
www.three.com.mx

PROVEN PROVIDER

EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

Acciones que el sector inmobiliario debe implementar en ciudades densas tras el COVID-19

Por Leonardo Díaz-Borioli, Director Creativo de Estudio 3.14

That spatial closeness makes us vulnerable but is also our biggest strength.

[Esa cercanía espacial nos hace vulnerables, pero también es nuestra mayor fortaleza.]

Andrew Cuomo, gobernador de Nueva York, 25 de marzo.

Durante esta pandemia, los medios de comunicación han relacionado la alta densidad de las ciudades con su vulnerabilidad ante el COVID-19. Fuera de contexto y sin suficiente información, este argumento puede crear ansiedad en el mercado inmobiliario y dejar a los desarrolladores inciertos respecto a cómo planear nuevos desarrollos o modificar los desarrollos existentes para que el mercado los identifique como seguros, resilientes a este tipo de crisis y, sobre todo, compatibles con las nuevas sensibilidades sociales que se consolidarán después de la pandemia.

La ciudad es el lugar de la pandemia, desde obras como 'El Decamerón', donde tres afortunados hombres y seis mujeres huyen de la peste negra de Florencia, para enclaustrarse en una villa en el campo de Fiesole, hasta óleos monumentales en museos alrededor del mundo, la pandemia elige y se representa en la ciudad. Aún en el siglo XXI, los medios de comunicación masiva siguen recreando esta redituable concepción, un ejemplo claro es la película "The Avengers" (2012) –en la que Nueva York sufre una invasión alienígena– que logró recaudar billón y medio de dólares, siendo la séptima película más vista en la historia del cine, y es lógico, ¿quién quiere ver a Godzilla aplastando a un solitario desierto?

Fig. 1 Michele Serre, Vue du Cours pendant la peste de 1720.

En el plano histórico, desde el siglo XVIII, hasta la guerra fría, la ciudad y la tragedia van de la mano; una de las más fuertes representaciones es aquella de Michele Serre (pintor franco-español 1658-1733), quien en 1721 pintó su obra *Vue du Cours pendant la peste de 1720* [Vista del boulevard durante la peste de 1720], que plasma la 'Gran peste de Marsella' registrada como el último brote de peste bubónica en Francia *(Fig. 1)*.

La imagen presenta, en un primer plano, carretas llevándose los cadáveres que se apilan por montones en la calle, personas vivas llorando por las muertas, e incluso un niño tratando de alimentarse del pecho del cadáver de su madre, todo mezclado con la aparente indiferencia de las clases altas, acompañadas por su escolta. En esta pintura, la ciudad es un personaje más, en segundo plano podemos ver un boulevard arbolado flanqueado por arquitectura palaciega que sirve de escenario para esta tragedia.

Es como si el mensaje fuese que la plaga no conoce distinción entre la calidad de la ciudad y su arquitectura. Durante la guerra fría, esta tradición seguía, en las páginas de una edición de la revista Life de 1950 —230 años después de las pinturas de Marsella— la propuesta de los urbanistas para hacer una ciudad resiliente a la bomba atómica es extenderse en un gran territorio para que una explosión central dañara a la menor cantidad de población y la infraestructura siguiera funcionado por vías alternas. Pareciera que la única forma de sobrevivir la tragedia fuese diluir la ciudad.

Pero los historiadores pueden dar otra perspectiva si comparten la metodología de trabajar simultáneamente con el pasado, el presente y el futuro, al tiempo que diferencian entre ideas y percepciones de estos tres tiempos. Por ejemplo, la pandemia de la fiebre española mató entre 17 y 39 millones de personas en un momento donde el mundo tenía 1,800 millones. Esto es, más o menos un 1% de la población global.[1]

Para que esta pandemia fuese equiparable, el total de decesos debería de llegar hoy a los 75 millones. En un mundo inconmensurablemente más conectado, en la era del turismo masivo, a la fecha, lleva una milésima parte de ese total. Como se puede ver, la adecuada combinación de datos de diferentes tiempos da una perspectiva más informada que puede llevar a estados menos pesimistas e incluso más proactivos.

[1]Peter Spreeuwenberg, Madelon Kroneman, John Paget, Reassessing the Global Mortality Burden of the 1918 Influenza Pandemic, *American Journal of Epidemiology*, Volume 187, Issue 12, December 2018, Pages 2561–2567

Densidad urbana y los números de casos de COVID

Ciudad	Densidad Hab/ha	Casos al 8 Abril 2020
Wuhan	52	1019
Hubei	39	67803
Tokio	47	1196
Manhattan	258	35556
Denver	14	927
Seul	89	578
Los Ángeles	23	6910
Milán	28	53414
Roma	36	4266
Madrid	47	42450
La Rioja	0.06	2951
Cataluña	0.23	29647

• SINGAPUR – QUE HA SIDO WORLD HEALTH ORGANIZATION NO HUBO PROPAGACIÓN
• HONG KONG Y SEÚL –TUVIERON MUY POQUITOS CASOS
• MILÁN – TIENE 43 HABITANTES POR HA
• ESPAÑA, MADRID - TIENE TANTA DENSIDAD DE CASOS POR MIL HABITANTES

CONCLUSIÓN: NO HAY RELACIÓN, AUNQUE EXISTIERA NO ES DETERMINANTE.

Entendiendo la movilidad urbana, como el movimiento de los habitantes, tanto dentro como fuera de las ciudades; resulta lógico pensar que es un factor (más que la densidad urbana) que influye en la propagación del virus.

El aeropuerto de Wuhan —primer ciudad afectada por el COVID-19— transportó 25 millones de pasajeros en 2018. El 23 de enero, a menos de un mes del surgimiento del primer caso, el aeropuerto canceló todos sus vuelos. Esto nos da un atisbo del reconocimiento del estado ante la movilidad de la población como factor de dispersión del virus, independientemente de la densidad poblacional.

A través de herramientas tecnológicas y un historial de vuelos, o de movilidad de teléfonos celulares (detectando el movimiento a través de las conexiones a redes de datos), el New York Times pudo graficar la movilidad de las personas en Wuhan y determinar si el aislamiento ocurrió oportunamente o si huéspedes del virus ya habían salido de la línea de contención hacia diferentes ciudades.

El caso de la Zona Metropolitana de Guadalajara

Para lograr ahora un mejor entendimiento de siete beneficios de la densidad urbana, hay que contextualizarlos a la luz de un mundo post COVID-19. Utilizando el caso de la Zona Metropolitana de Guadalajara (Z.M.G.). La solución es, entonces, evaluar y repasar, con este caso y a la luz de la pandemia, lo que Estudio 3.14 llama 'los 7 beneficios de la densidad'.

Como veremos en los siguientes párrafos, la Z.M.G. es 350% más densa que Milán; más sorprendente aún, es que desde inicios de los '80s, los urbanistas y políticos, siguiendo los lineamientos de ONU/HABITAT planearon que la ciudad hubiera sido cuatro veces más densa de lo que es hoy, y esto lo hicieron en pos de la sustentabilidad económica, ambiental y social de Guadalajara. Esto suena muy raro, y es por lo poco intuitivo del argumento, que ahora desarrollaremos los siete beneficios de la densidad.

La ZMG tiene hoy dos tipos de ciudad en una. Guadalajara, es la octava ciudad más poblada de América Latina, tiene 5 millones de habitantes, y ocupa 670 km^2, dando un resultado de una densidad de 98 habitantes por hectárea (98 hab/ha). Una densidad alta en comparación a las densidades del primer mundo—Milán tiene una densidad de 28/ha. Sin embargo, en 1985, la ciudad tenía 2.5 millones de habitantes en 180 km^2, dando un total de 138 hab/ha. O sea, que la ZMG perdió la mitad de su densidad en 35 años. En aquel entonces, el congreso del estado de Jalisco—cuya capital es Guadalajara—aprobó un plan que estipulaba que el crecimiento poblacional se daría de 2.5 a 5 millones de habitantes en 270 km^2. O sea, que el congreso no imaginó que la ciudad iba a tener hoy una densidad de 181 hab/ha en comparación con los 98 hab/ha planeados. Tenemos entonces, una 'Ciudad Planeada' que mide 270 km^2, y una 'Ciudad Improvisada' que mide los 400 km^2, considerando el extras que creció la ciudad *(Fig. 2)*.

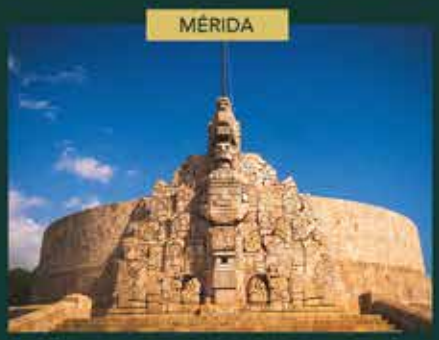
bterra.mx

Donde nosotros desarrollamos, tú también.

#BUSINESS**B2B**

Somos **Bterra**, una empresa especializada en el desarrollo inmobiliario de proyectos de inversión: **corporativos, comerciales** y **habitacionales** ubicados en las mejores zonas de las mejores ciudades del sureste mexicano.

HACIENDO NEGOCIOS **JUNTOS**



PASEO TERRAMAR

CAPITOL DU

AVA URBAN OASIS

Ventas
-
+52 999 941 02 00
ventas@bterra.mx

Bterra
DESARROLLOS

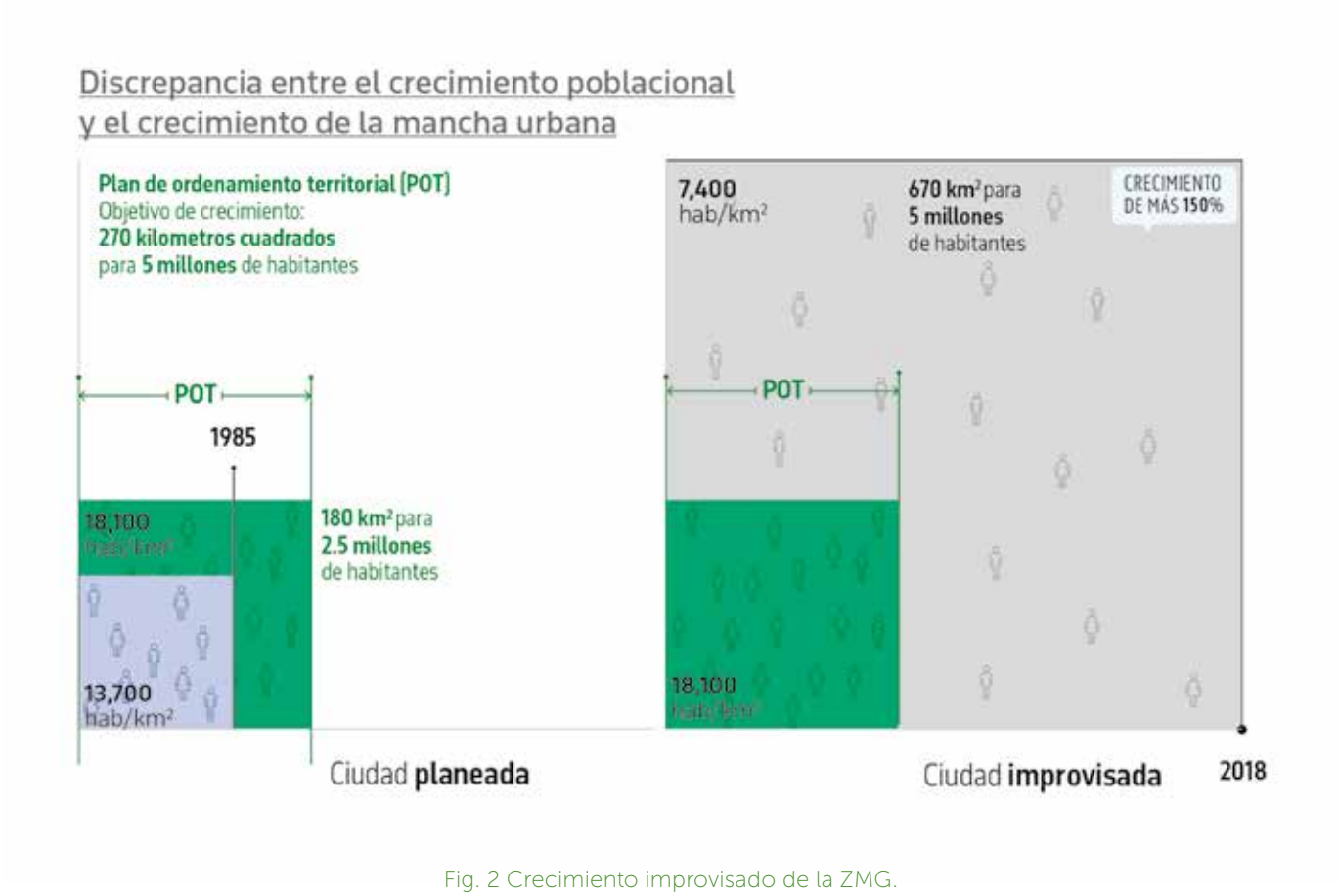


Fig. 2 Crecimiento improvisado de la ZMG.

Las estadísticas que se presentan a continuación y con las que se ilustran los beneficios de las ciudades densamente pobladas, están basadas en comparar dos realidades: por un lado, las condiciones de vida que tienen los habitantes que hoy viven en el territorio que la legislación previó —en adelante referida como 'la ciudad planeada' — y, por otro lado, las condiciones de vida de los habitantes fuera del territorio planeado, o 'la ciudad improvisada'.

1. Servicios más baratos, menos contaminación, menos consumo energético.

En un ejemplo abstracto hecho por Estudio 3.14, mostró cómo 2 mil quinientas personas podrían vivir —en un modelo de ciudad densa— en una superficie de 12 manzanas.

En este modelo, al compactar la vivienda, se dejan además 4 manzanas que son parques a los que los habitantes tienen acceso sin traslado motorizado. Como un ejemplo de lo que cuestan los servicios públicos municipales, en este ejemplo, un camión de basura recorre 9 manzanas y recoge la basura de todos. Pero pensando que este camión pudiera ser una patrulla o una cuadrilla para reparar asfalto, o una pipa de riego de jardines o cualquier otro servicio, todos recorren solo nueve cuadras.

Adicionalmente, sólo se iluminan y mantienen 24 manzanas. En la ciudad improvisada, las mismas 2 mil quinientas personas viven en 48 manzanas más grandes. El recorrido de los servicios ahora mide 36 cuadras, además, más largas. En otras palabras, proveer de servicios a la ciudad extendida e improvisada cuesta 4 veces más que la ciudad planeada.

En la realidad de América Latina, no es que el estado gaste 4 veces más, más bien solo se provee un 25% de los servicios que podría proveer, con los resultados negativos que todos conocen por vivirlos a diario.

En términos del COVID-19, sí habría que estar en aislamiento social, efectivamente en la ciudad dispersa pudieran las personas tener más espacio para cada familia. Sin embargo, esto cuesta cuatro veces más o hay solo una cuarta parte de los servicios públicos y la ciudad al gastar más energía se contamina más, haciéndose susceptibles a las enfermedades respiratorias, incluido el COVID-19.

2.Trabajo en cercanía.

En la ZMG las fuentes de trabajo se condensan en la ciudad planeada, mientras la ciudad improvisada funciona como ciudad dormitorio *(Fig. 3)*. Es una ciudad dividida en dos. Una ciudad en la que es necesario recorrer distancias largas para llegar al trabajo, significa mayor tiempo de trayecto, y por lo tanto mayor posibilidad de infección en el recorrido. En la ciudad planeada el 50% de los recorridos y traslados son no motorizados, lo que evita la necesidad de usar transporte público y permite que las rutinas laborales en su traslado continúen manteniendo el distanciamiento.

4.Equipamiento urbano al alcance.

En la ZMG, los habitantes de la ciudad improvisada no cuentan con el equipamiento necesario que se mide por cobertura territorial. Es imposible edificar suficiente equipamiento en cercanía al domicilio en tan grande extensión. Esto hace que además de insuficiente, los habitantes de la ciudad improvisada tienen que trasladarse largas distancias para llegar a ellos.

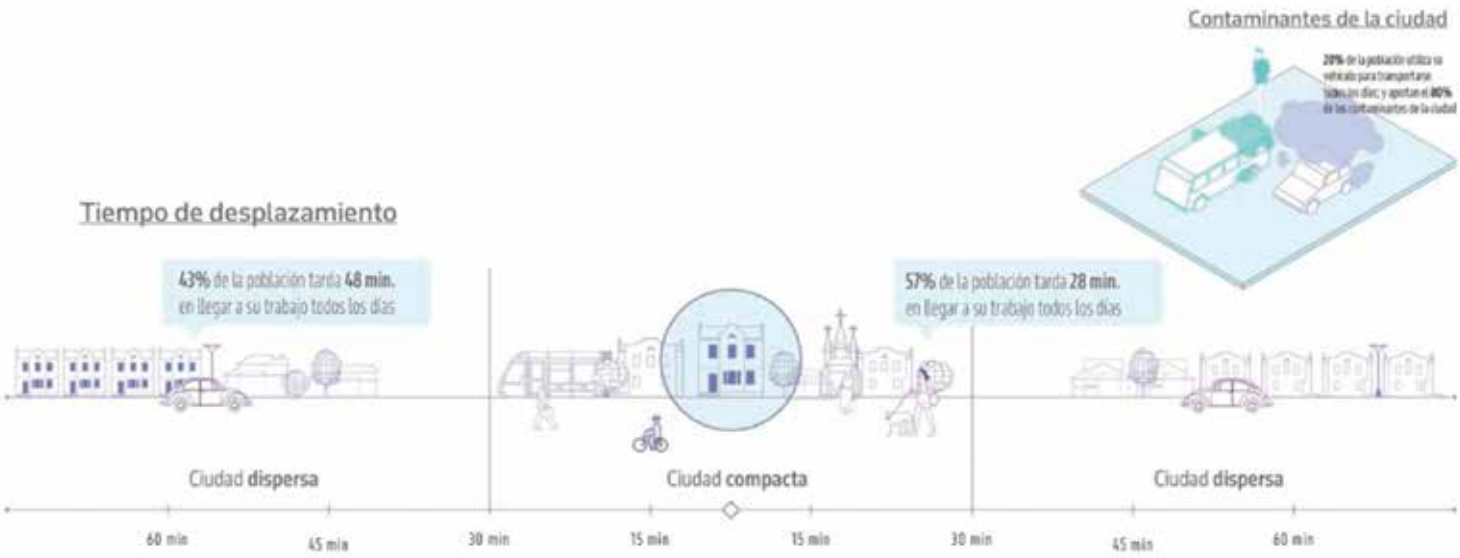


Fig.3 Tiempo de traslados en la ZMG.

3.Tiempo libre.

360 mil horas para utilizar en recreación, desarrollo personal, o productividad. Es difícil de creer, pero en la ZMG los habitantes de la ciudad improvisada gastan 360 mil horas diarias en los recorridos explicados anteriormente, esto es el equivalente a 45 mil jornadas laborales completas que a diario pierden los habitantes de la ciudad improvisada. Lo que implica menos tiempo de convivencia y recreo.

Estos recorridos extras además contaminan, abonando a la susceptibilidad médica ya mencionada. El mercado, en una realidad posterior a esta pandemia, tendrá la experiencia de haberse beneficiado de mayor tiempo libre y de convivencia familiar que antes era algo irreal. Por otra parte, los tapatíos de la ciudad improvisada tendrán que enfrentar la crisis económica desperdiciando 45 mil jornadas diarias.

En la ciudad no densa, los centros de atención médica quedan más lejos en caso de una emergencia, mientras que los habitantes de la ciudad planeada, durante esta crisis, contarán con un mayor número de camas de hospital cerca de sus domicilios.

5.Agua suficiente.

La ciudad improvisada, a medida que extiende su urbanización impermeabiliza el suelo. La cantidad de agua que podría estar captando ahora son los 400 km2 que se urbanizaron de más, equivalente al abasto del consumo diario de toda la ciudad (Fig. 4). Sí, la Z.M.G., podría tener autosuficiencia de agua sin necesidad de trasvases nacionales ni presas.

Puesto de otra manera, en los treinta años en los que la ciudad se extendió sobre 400 km^2 de más, dejó de captar el agua equivalente a llenar dos veces la totalidad del lago de Chapala, el más grande de México.

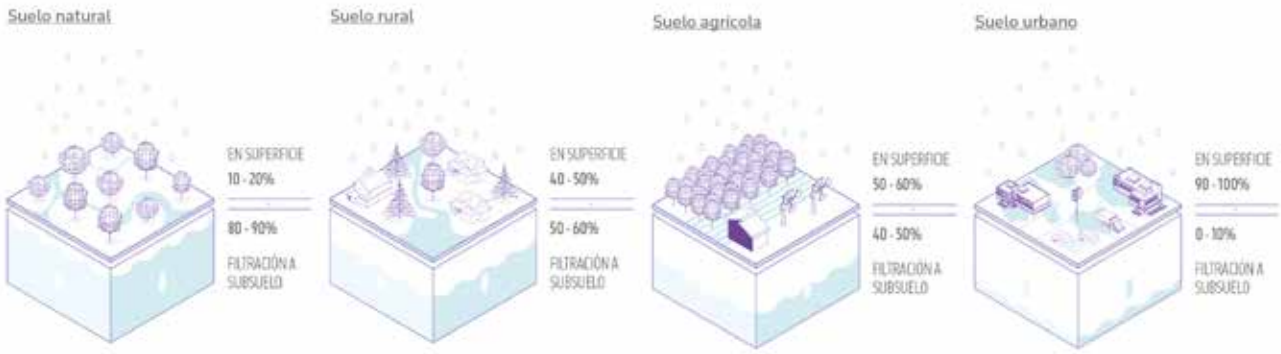
6.Más árboles, mejor clima, mejor aire.

El suelo que utilizó la improvisación de la ciudad consumió 80 km² de bosque, esto es 80 veces el bosque urbano más grande de Guadalajara, al que llaman 'el pulmón de la ciudad'.

La ZMG perdió 80 pulmones improvisando. La escala de esta debacle ambiental es evidente, cuando se grafica a escala un cuadrado de 80 km² sobre el mapa de la ciudad y nos imaginamos que todo eso podría ser un bosque urbano, del tamaño de la ciudad de París, en el centro de nuestra ciudad *(Fig. 5)*.

7. Sustento alimenticio.

Finalmente, el desarrollo horizontal de la ciudad consumió 300 km2 de suelo de uso agrícola, este mismo suelo pudiera producir 1kg de tortillas diario para cada habitante de la ciudad. La población de la ZMG podría tener esa escala de suficiencia alimentaria, sólo en los 400 km² que urbanizamos de manera extra, en un momento donde la logística de aprovisionamiento de alimentos es compleja y representa riesgos de contagio.



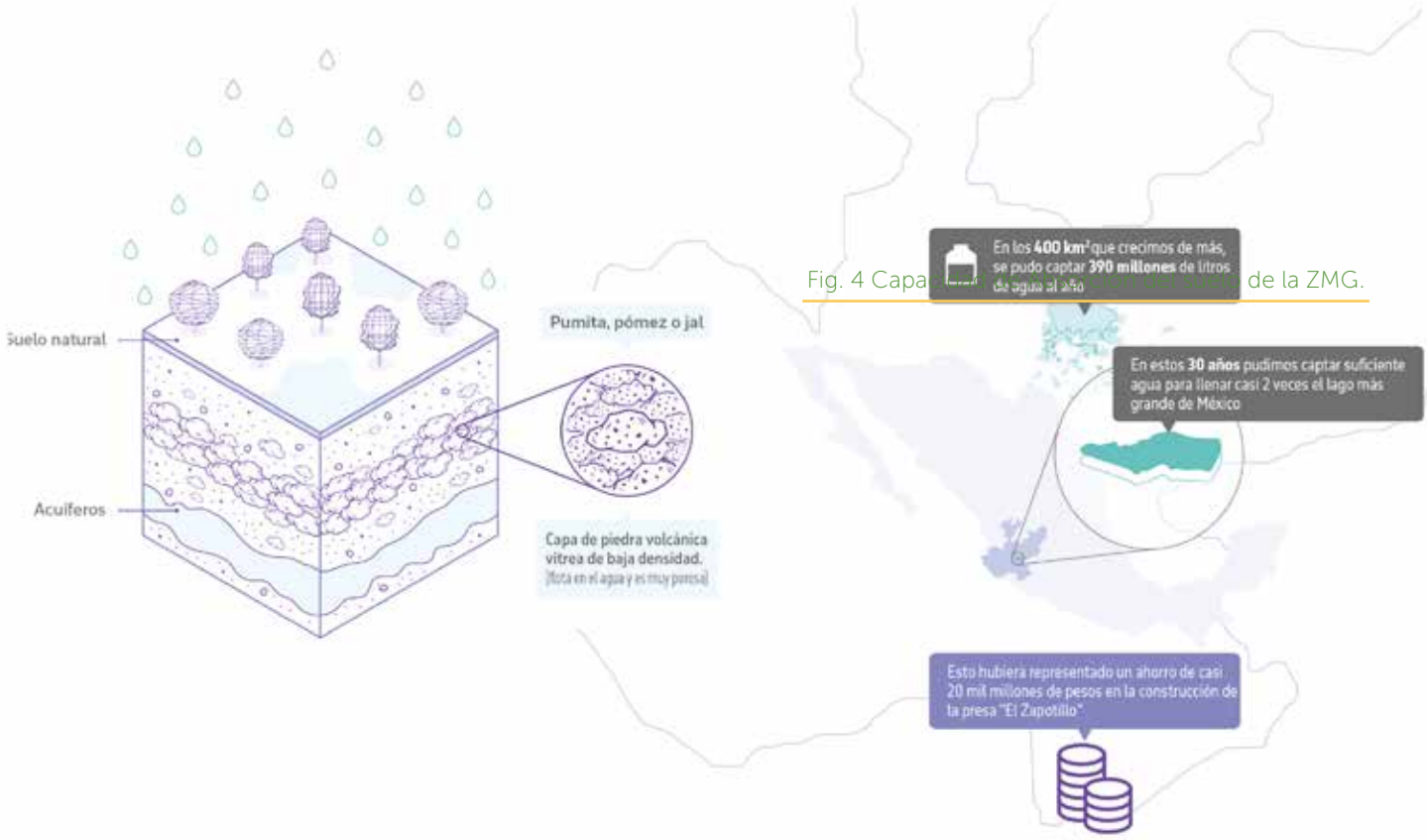


Fig. 4 Capa [illegible] de la ZMG.

EMILIO CASTELAR 75

- 8,000 m² rentables, en la mejor ubicación de la Ciudad de México.
- 9 niveles de oficinas de 611 m² a 989 m².
- Estacionamiento público y para visitantes.
- Fachada de alta especificación térmica y acústica.
- Terraza en cada nivel con vista al parque, reafirmando la conexión con la naturaleza inmediata de la zona.
- Planta de emergencia al 100% para áreas comunes y privativas.

DONIS STUDIO

juancarlos.diaz@ngkf.com

55.5980.2000

Newmark Knight Frank

Las tres últimas ventajas enlistadas de la ciudad de mayor densidad urbana están directamente relacionadas con aspectos ambientales, lo que permitirían más agua, mejor aire y más alimentos. Estos beneficios ambientales, apelan a la conciencia de solidaridad social que ahora están salvando millones de vidas en todo el mundo y tiene una relación holística con la actual pandemia.

La densidad es, entonces, buena y trae beneficios en calidad de vida y accesibilidad a servicios. O puesto de otro modo, el no tenerla genera una debacle social, ambiental, y económica. Es por esto, que desde finales de la década de los años setenta, ONU-Hábitat impulsa la densidad, ante el asombro de muchos ciudadanos confundidos. Al igual que en un condominio vertical no podemos escuchar música a alto volumen, en la ciudad densa debemos de ser más conscientes y empático. En segundo lugar, la densidad urbana, y la arquitectura que la conforma se debe de saber diseñar.

Si algo deja claro la actual pandemia es que quedaron atrás los tiempos en donde existía la improvisación en el diseño de ciudades, de espacio público y de edificios. Una ciudad o un producto inmobiliario improvisado en su diseño, sin experiencia, innovación y conocimiento ya no parece factible.

Fig. 5 Bosques perdidos por el crecimiento improvisado de la ZMG.

¿Qué puede entonces hacer el sector inmobiliario frente a la pandemia?

1.

Elige bien dónde desarrollar. Decodifica la localización, aunque la tradición mediática que emana del pasado pudiera hacernos pensar que el mercado va a buscar ubicaciones suburbanas, en la crisis de hoy, los beneficios de una densidad bien gestionada parecen pesar más que estar demasiado lejos los unos y los otros.

Al elegir la zona, revisa bien los Índices de Sustentabilidad Inmobiliaria de tu predio: ¿hay suficiente equipamiento y servicios, áreas verdes, fuentes de trabajo, es caminable, está bien conectado?

2.

Inicia ya. Si pensamos que la crisis financiera emanada de la pandemia tarda 18 meses en repuntar, en ubicaciones centrales, muchas veces históricas; esto es el tiempo que se lleva un desarrollo inmobiliario desde su planeación hasta la obtención de licencias y subsecuente inicio de comercialización.

Adicionalmente, en este inicio de crisis financiera, se pueden abatir los costos de obtención de suelo, así como muchos de los *soft-costs*. También consideremos que el sector público, muy probablemente, estará abierto para la gestión de licencias y permisos.

Finalmente, quien hoy inicie el diseño de un producto inmobiliario ajustado a la crisis, tendrá el primer producto inmobiliario ajustado a la crisis. Puesto de manera cronológica: al inicio de la crisis, benefíciate en la obtención de suelo y honorarios profesionales a menor costo, a mediados de la crisis, busca una gestión de licencias más ágil y probablemente con descuentos, y a la salida de la crisis, ofrece el primer producto inmobiliario diseñado para dicha realidad.

3.

Crea desarrollos post-pandemia. Un mercado en trauma buscará productos que resuenen con él. Un mercado saliendo de una crisis, buscará productos flexibles, en renta y menos caros. Un mercado después de meses de encierro será sensible a la calidad espacial, confort y vistas de los interiores, y una humanidad que vivió la solidaridad de echarse a cuestas una recesión global, entenderá mejor su responsabilidad ambiental.

Tu nuevo producto inmobiliario no puede no resonar con este mercado. Tu nuevo producto inmobiliario, no puede ser como la ciudad improvisada. Hoy hay incertidumbre, pero mañana no es hoy. En 18 meses la angustia actual será cosa del pasado y los mejores productos se seguirán absorbiendo.

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

Cambios en el sector inmobiliario a partir de la emergencia sanitaria por el nuevo coronavirus

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

La propagación del virus COVID-19 comenzó en China en diciembre del 2019 y en poco tiempo derrumbó todos los pronósticos que se tenían para el 2020, impactando fuertemente en la economía global.

Las medidas de distanciamiento social y cuarentena han sido implementadas en casi todos los países para evitar la propagación del virus. En este sentido, casi todos los sectores productivos se han visto afectados, entre ellos el mercado inmobiliario que ha sufrido los fuertes golpes de la crisis sanitaria.

Se han retrasando planes de compra y renta de inmuebles, operaciones que prácticamente estaban consumadas y muchos planes de mudanzas se han postergado o cancelado.

Durante el primer trimestre en China, país donde surgió el brote, las transacciones inmobiliarias disminuyeron 90% de acuerdo con la organización China Merchants Securities Co. Mientras que el mes de marzo marcó el derrumbe de las bolsas en todo el mundo, a pesar de la reducción drástica de las tasas de interés; y en México se empezó a implementar las medidas de 'sana distancia' ante el registro de brotes comunitarios.

Los analistas apuntan que el primer semestre será complicado, pero se espera que para el segundo semestre, cuando la contingencia haya disminuido, exista un repunte económico.

Desarrollo inmobiliario

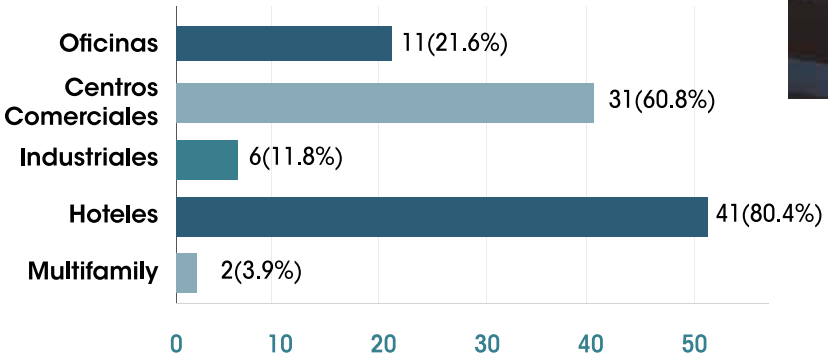
Pese a que en el 2019 hubo contracción de las transacciones inmobiliarias, a principio de 2020 las tendencias apuntaban a que el mercado iba a generar un crecimiento de 4% originado por la disminución de las tasas de interés que estaba promoviendo el Banco de México y por el impulso de programas institucionales de vivienda, como el programa Unamos créditos de Infonavit, el cual facilita la adquisición de inmuebles.

No obstante, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), durante la contingencia la actividad inmobiliaria se congelará y no se llevarán a cabo adquisiciones de bienes inmuebles para no arriesgar las inversiones. Hasta que se anuncie que la pandemia ha sido controlada paulatinamente se recuperará la confianza en el sector y las operaciones.

Se espera que la recuperación comience en el tercer trimestre y se afiance en el último, por lo que el 2021 se visualiza como el año de crecimiento. De acuerdo con Santiago Gil, Managing Director de Paladin Realty Partners, el sector industrial y *multifamily for rent*, son los activos más defensivos y quizás los que menos van a sufrir en el corto plazo, pero el segmento hotelero tardará mucho en recuperarse, mientras que las oficinas se encuentran en un término medio.

Los inmuebles de interés social y medio podrían mantenerse más estables; sin embargo, la vivienda residencial y residencial plus, serían las que podrían verse más afectadas, señala el portal inmobiliario, Propiedades.com. Mientras que las rentas podrían experimentar ajuste en los precios.

¿Cuál de estos activos será el más afectado?



Gráfica 1: Durante el mes de marzo SiiLA México publicó una encuesta realizada a más de 75 jugadores dentro del mercado en México en donde se señala cuáles son los activos más afectados.

Muchos actores comenzarán a innovar y ofrecerán nuevas herramientas acorde a las circunstancias, revolucionando el mercado inmobiliario.

Se espera que la recuperación comience en el tercer trimestre y se afiance en el último, por lo que el 2021 se visualiza como el año de crecimiento.

Oficinas

El segmento de oficinas desde el último trimestre del 2019 presentaba una desaceleración, principalmente en el mercado de la Ciudad de México, donde se había frenado un gran número de construcciones por el tema de permisos.

Durante la contingencia las oficinas han quedado cerradas, prácticamente de un día para otro, la gente ha tenido que adoptar el teletrabajo como forma productiva para apoyar las medidas sanitarias implementadas en el país. Lo cual impacta directamente en el segmento, ya que el mercado de oficinas responde al nivel de empleo y de actividad económica. De acuerdo con Víctor Lachica, Director de Cushman & Wakefield México, el 2020 es un año lento, donde los precios se ajustan a la baja, observándose una moderación en la generación de nuevos espacios. "Va a ser un año en el que va a estar en alrededor de la mitad o un poco menos de lo que hemos observado como actividad en años pasados" afirma en su participación en el webinar de SiiLA.

El sector industrial y *multifamily* for rent, son los activos más defensivos y quizás los que menos van a sufrir en el corto plazo, pero el segmento hotelero tardará mucho en recuperarse, mientras que las oficinas se encuentran en un término medio.

En Estados Unidos, por ejemplo, los propietarios de bienes de oficinas y portafolios, están implementando esquemas de abatimiento de renta o diferimiento, por ejemplo con una renta básica que cubra operación y mantenimiento. Sin embargo, en el caso de México "...la crisis puede ser más profunda y mucho más duradera, porque el país se encuentra en una situación más vulnerable que la de Estados Unidos y el gobierno mexicano no cuenta con el arsenal monetario y fiscal para implementar medidas contracíclicas" comenta Santiago Gil, Managing Director de Paladin Realty Partners, y agrega que, "... los edificios que presenten mayor flexibilidad y que se puedan adaptar mejor a las preferencias del mercado son los que van a librar mejor la crisis".

La ventaja que podría tener en este momento de crisis según Víctor Lachica es que hoy en día el mercado es mucho más institucional que hace unos años y además "... el mundo en general va a ayudar, tanto gobierno, constructores, como proveedores y prestadores de servicio. Todos vamos a tener que poner un pedazo de lo nuestro para ayudar en este momento". Una buena noticia, afirma, es que ya fue ratificado el T-MEC, lo que trae alivio aunque se ve opacado por lo que estamos viviendo.

De acuerdo con, José Carlos Alemán, CEO de SiiLA, al final de la contingencia, "cada empresa va a tener evidencia sólida de la productividad de sus empleados aplicando el esquema del *home office*". Lo que permitirá evaluar si vale la pena tener a todos los empleados en un solo sitio, o bien, dejar que algunos trabajen desde casa o contratar algún espacio flexible como el *coworking*.

"La tecnología nos está permitiendo más flexibilidad geográfica y en los tamaños de espacio, nos estamos eficientando todos, es una tendencia muy clara que va a seguir. Sin embargo, nunca vamos a llegar a un extremo de no vernos, porque la gente necesita salir, respirar y conectar con otras personas [...] no creo que se vaya acabar, pero que se va a eficientar, tanto en esquemas de coworking como de home office, definitivamente es una tendencia que va a ir creciendo" expresa Víctor Lachica.

Industrial

Prologis en un reporte presentado 'Logística y cadenas de suministro en medio del brote de COVID-19' afirma que con los acontecimientos actuales hay dos impulsores de la demanda estructural:

1) la necesidad de más inventario a medida que las cadenas de suministro enfatizan la resistencia sobre la eficiencia.

2) la aceleración de la adopción del comercio electrónico.

La demanda inmobiliaria de logística se verá afectada, aunque la profundidad de la recesión aún no se ha visto. En los últimos años ésta ha superado constantemente las expectativas, creciendo entre 250-300 MSF en cada uno de los últimos años, impulsado por la modernización de la cadena de suministros y el comercio electrónico. Sin embargo, se necesitará de más de 350 MSF de entregas vacantes para volver a una tasa de equilibrio de 7%.

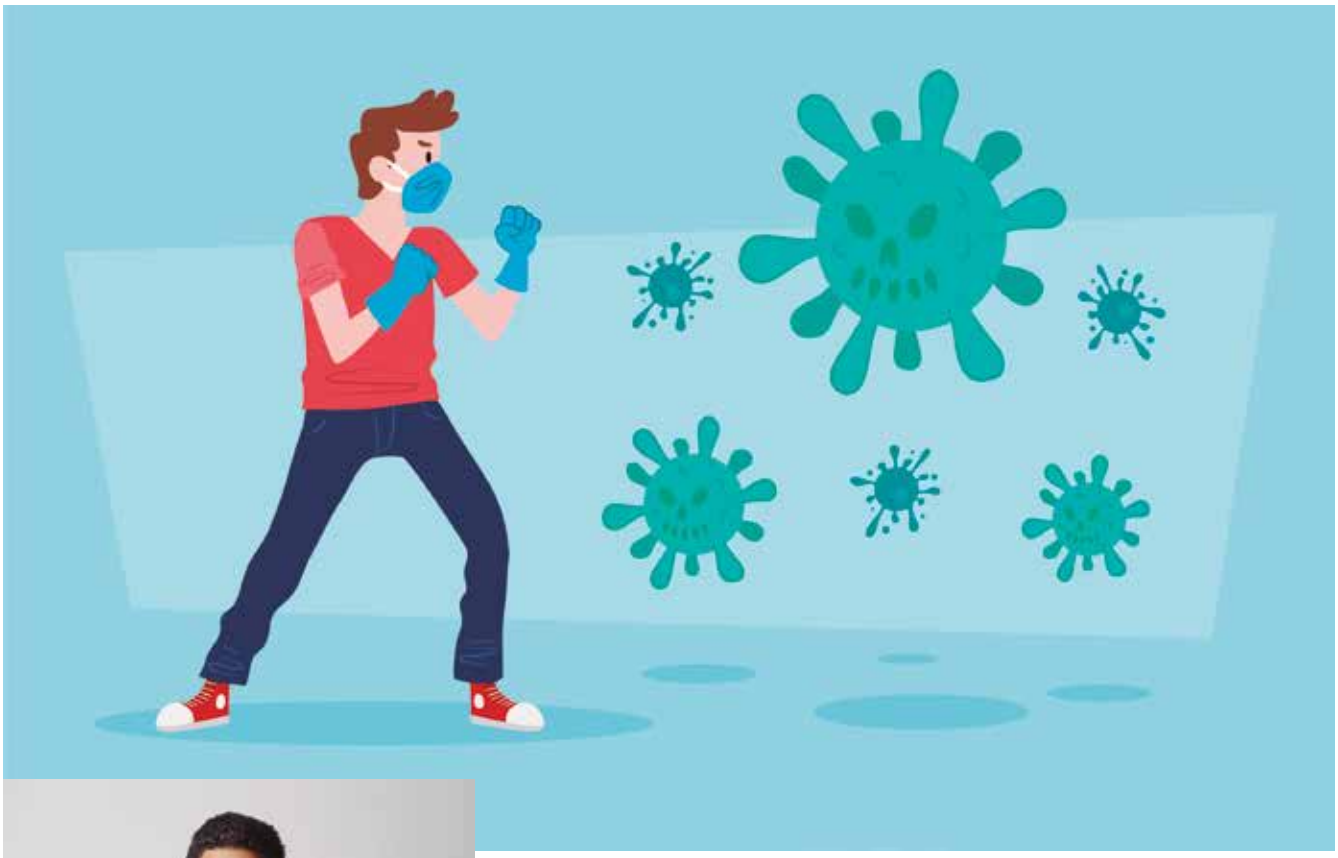
La parte industrial referente a atención médica (equipos, suministros y productos farmacéuticos) podrían tener más actividad, lo que ayudaría a compensar los golpes duros de los clientes en las industrias de eventos, viajes, hotelería y automóviles.

En cuanto a la construcción de nuevos espacios, los desarrolladores han comenzado a retrasar los inicios y la disponibilidad de financiamiento ha disminuido. El trabajo en proyectos que están en áreas con los peores brotes se han ralentizado. Prologis expresa: "En nuestro primer informe COVID-19 notamos que la demanda de bienes raíces de logística, después del período actual de estrés, debería experimentar una función escalonada más alta como resultado del aumento de los niveles de inventario y una aceleración de la adopción del comercio electrónico (permanecer en economía doméstica). La actividad en todo el mercado en las últimas semanas da crédito a estos nuevos impulsores estructurales".

Vivimos una coyuntura histórica de cambio radical

Es momento de sacar la casta

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



Esta pandemia dejará una cicatriz indeleble y profunda en nuestra sociedad; el COVID-19 y sus efectos llegaron para quedarse, nada volverá a ser igual.

Económicamente, se espera una recesión como jamás hemos visto. Psicológicamente, habrá gente con problemas por el encierro prolongado. Emocionalmente, existirán personas devastadas por sus deudas y falta de liquidez. Es una epidemia que matará el cuerpo y quebrará el espíritu.

Cerrarán miles de empresas y habrá muchos desempleados. Hay estimaciones que pronostican que al final de esta contingencia sanitaria se cerrarán 350 mil empresas y la destrucción de más de dos millones de empleos. Estos números son sólo de México, queda abierto a la imaginación las estadísticas globales.

Escribo esto para que seamos realistas. Lo peor que nos puede pasar, es pretender que todo seguirá igual. Eso no pasará, el mundo y nuestro país ya cambiaron.

> Sería una equivocación épica sobrevivir a esta contingencia sin percatarnos que la humanidad está estrechamente relacionada.

Una vez asimilado lo anterior, nos toca mirar hacia el futuro con esperanza

¿Cuál será nuestro papel después de esta debacle?
¿Cómo vamos a contribuir para regenerar nuestra sociedad?
¿De qué manera seremos un mejor instrumento para nuestro país?

Si respondemos a estas tres preguntas con conciencia y valor, nos daremos cuenta de la importancia de nuestra labor en el renacimiento de la sociedad. Veremos que una actitud positiva generará bienestar a todos los que nos rodean y sabremos que somos pieza clave para mejorar nuestro mundo.

Primero, es crucial olvidar el individualismo y el egoísmo; entender que no existirá forma de salir adelante solos y aislados, que el personalismo no tiene cabida en este nuevo mundo.

Sería una equivocación épica sobrevivir a esta contingencia sin percatarnos que la humanidad está estrechamente relacionada.

Mejor ejemplo que este complicado virus no podemos tener. De una ciudad llamada Wuhan, a miles de kilómetros del continente americano, surgió un enemigo invisible que generó una contingencia a nivel mundial, responsable de miles de muertos y la crisis financiera más importante desde la Gran Depresión de 1929.

Si tuviéramos claro que nuestras acciones pueden afectar el otro lado del mundo, seguramente seríamos más cuidadosos de lo que hacemos. Entenderíamos que debemos de cuidar a la naturaleza, preservar a los animales y velar por el bienestar de la sociedad.

Durante muchas décadas, privilegiamos el consumo desmedido sobre la conservación de los bosques y selvas. Dañamos el hábitat de muchas especies, sin tomar en consideración que había animales que sufrían ante la destrucción de su hogar; valoramos la acumulación de bienes y riqueza, sobre el apoyo y cuidado del prójimo.

Por desgracia, esta pandemia fue necesaria para abrirnos los ojos y darnos cuenta de lo que no hacemos hace mucho tiempo. La medicina tuvo un sabor espantoso, pero nosotros como pacientes la necesitábamos.

Nuestro papel después de esta debacle debe centrarse en la responsabilidad que tenemos a la hora hacer negocios y distribuir la riqueza y en la manera que impactamos al mundo con nuestras decisiones. De aquí en adelante, esto es algo que nunca podremos olvidar: nuestros intereses deben alinearse con el bienestar de nuestro entorno, nuestra comunidad y el resto de los seres vivos que habitan este planeta.

Segundo, debemos meditar como reconstruiremos a nuestra sociedad sanando las heridas abiertas con esta epidemia.

Nuestros intereses deben alinearse con el bienestar de nuestro entorno, nuestra comunidad y el resto de los seres vivos que habitan este planeta.

La incertidumbre y el miedo generado por el encierro serán sanados con amor y paciencia. Los problemas económicos serán resueltos con mucho trabajo y enfoque láser. Nuestra obligación moral radicará en generar bienestar a los más cercanos. Nos convertiremos en faros, ya que muchos estarán perdidos y necesitarán de nuestro optimismo y fuerza para jalarlos hacia adelante.

Se antepondra el bienestar de todos antes que el nuestro, de la misma manera en que los grandes líderes de nuestra historia lo hicieron. Colocaremos las primeras piedras para cimentar las bases de una nación que será leyenda.

Pero no todo será color de rosa. Existirán ocasiones que nos preguntemos el porqué se nos ha asignado una tarea tan difícil. Por tiempos, tendremos ganas de huir y de refugiarnos en nuestra burbuja de egoísmo e individualismo. En esos momentos, nos daremos cuenta de que, solo ayudando a otros regeneraremos el tejido social roto y desgastado; somos los elegidos para incidir en nuestro ámbito y nuestra gente.

Tercero, debemos tener la disposición de poner nuestros talentos y habilidades al servicio de todos. Esto es lo único que nos permitirá ser un instrumento que trabaje en beneficio de la sociedad.

El único modo es liberarnos y compartirnos con el mundo. Si guardamos todo para nosotros mismos, será difícil inspirar a otros para que sigan nuestro camino, y a su vez, dar bienestar a más gente. No podemos monopolizar el conocimiento porque al final construiremos un país miope, enano y resentido.

Las empresas deberán generar riqueza que impacte a la comunidad positivamente. Las ideas de negocio deberán traducirse en empleo digno y estable entre aquellos que lo necesitan. Tendremos que reinventar nuestra manera de vender para crecer. Desarrollaremos la capacidad de dividir las utilidades justamente, pagando los impuestos correspondientes para dar salud, educación y vivienda a los que más necesitan.

¿De qué nos sirve cuidarnos a nosotros mismos si perdemos el mundo? No construyamos una sociedad desigual como la que existía antes del COVID-19; esta es nuestra oportunidad para cambiar el destino de todos.

¿De qué nos sirve cuidarnos a nosotros mismos si perdemos el mundo? No construyamos una sociedad desigual como la que existía antes del COVID-19; esta es nuestra oportunidad para cambiar el destino de todos.

Recordemos que después de la tempestad viene la calma y que después de la noche más oscura siempre llega el amanecer. Nunca perdamos la Fe porque la peor enfermedad está en el alma, y la crisis más profunda en el corazón; todo lo demás, es arreglable. Ahora, después de nuestro encierro, el mundo está más limpio y sano para comenzar de nuevo, no perdamos esta segunda oportunidad.

Saquemos la casta, construyamos una mejor sociedad y un país próspero y justo. ¡Nosotros podemos!

*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

Centro IOS OFFICES Chapultepec Uno R509

IOS OFFICES POR UN MÉXICO RESILIENTE

Por: Carmen De Luna IOS OFFICES

Amamos lo que hacemos, la creación de cada detalle y espacio para ofrecer un lugar para trabajar que inspire, especialmente en momentos retadores.

IOS OFFICES es el domicilio de miles de empresas. A nivel nacional, somos la Comunidad de Negocios más grande de México, dando servicio a más de 20,000 miembros. Nuestras paredes, alfombras y escritorios han presenciado momentos inolvidables, donde inicia una nueva empresa, en donde inicia una nueva empresa, se consolida otra o incluso, en donde se crean sinergias de negocio.

Diariamente, cientos de llamadas y paquetes llegan y salen de nuestros Centros IOS. Somos el hogar de industrias que mantienen activa nuestra economía y nuestro sistema de salud; como laboratorios, farmacias y hospitales quienes están ayudando a todo México en estos momentos. Sabemos que la operación de nuestros Socios y el bienestar de miles de familias dependen de nuestra pasión: servirles.

Amamos lo que hacemos, la creación de cada detalle y espacio para ofrecer un lugar para trabajar que inspire, especialmente o sobretodo en momentos retadores. La innovación no solo viene de la creación de ideas o nuevos productos, sino también de su transformación para adaptarlos y tropicalizarlos a la situación actual de nuestros Socios o de la industria. El mundo está en constante cambio y nosotros nos reinventamos para mantener una oferta de valor incomparable para nuestra Comunidad IOS.

Lo más valioso de servir a todas estas personas y empresas, son las historias de éxito que día a día se escriben en nuestros Centros IOS. Disfrutamos ver crecer a cada uno de nuestros Socios, nos apasiona ser ese lugar y esa sonrisa que los impulsa diariamente.

Nuestra historia inició con una misión clara: ser una herramienta para el éxito de nuestros Socios. Como todo gran sueño, debíamos elegir uno de nuestros pilares más importantes, el que comenzaría todo con la mejor calidad, nuestros edificios. Elegir cuidadosamente el lugar en donde se escribiría un sueño y por consiguiente, los sueños de miles de personas que formarían parte de la Comunidad era primordial.

Así fue como decidimos construir IOS OFFICES, con pilares que trajeran grandes historias para seguir escribiendo e impulsando muchas otras dentro de ellos. Los mejores edificios, construidos bajo los más altos estándares en calidad y seguridad, diseños de vanguardia, materiales amigables con el medio ambiente y con sistemas de ahorro de energía, serían el comienzo de la creación de nuestros espacios que inspiran a trabajar y vivir mejor.

LA MAGIA IOS

Hoy estamos en los mejores edificios, contamos con la mejor calidad de servicio y atención, así como toda la Magia IOS que llena nuestros Centros de inspiración y productividad. Nuestra misión continúa y las miles de historias de nuestros Socios también. Sabemos el valor que cada sueño o meta representa en la vida profesional y personal de cada individuo, así como en la economía de nuestro país.

Estamos decididos en seguir escribiendo historias y siendo ese espacio tan cálido que representa el segundo hogar de nuestros Socios. Hoy, ante la situación que está pasando México, IOS OFFICES ha creado iniciativas para que la Magia se siga permeando en todo lo que hacemos. Queremos seguir innovando y transformando, como lo hicieron nuestros edificios, al extender nuestra ayuda con despensa a las familias que están pasando por momentos difíciles.

Estas iniciativas cubren diferentes áreas para continuar impulsando la productividad de nuestros Socios, salvaguardando la salud de toda nuestra Comunidad y sus familias, creando conexiones online y seguir activando nuestra economía.

Aún así, sobre todas nuestras medidas de prevención, la más importante es proveer espacios para trabajar cuyos estándares de limpieza sean los mismos que aquellos de hospitales. Los edificios corporativos de oficinas son lugares de baja densidad por lo que, si mantenemos una higiene de calidad, garantizamos la seguridad de todos. El diseño con el que cuentan nuestros Centros IOS incluye la distancia necesaria entre estaciones de trabajo; esto y sumando todos los demás esfuerzos, estamos creando un ambiente seguro para trabajar. Entre las acciones que hemos realizado se encuentran:

MEDIDAS DE PREVENCIÓN

Hemos mantenido comunicación con nuestros Socios sobre todas las medidas, como parte de nuestra campaña 'Cuidemos nuestra salud'.

- 100% de nuestros Centros han sido sanitizados con líquidos bactericidas.

- Surtimos nuestros Centros con geles con 70% alcohol y cubrebocas.

- Tenemos un kit de sanitización para todas los accesos. Sanitizamos las oficinas diariamente y colocamos un sello como comprobante; el Socio lo rompe al entrar para asegurar que su oficina está desinfectada.

- Creamos medidas de prevención en nuestras Salas de Juntas, solo se permite el 50% de su capacidad, todos con cubrebocas y dejamos una hora entre cada reunión para desinfectar.

Aún así, sobre todas nuestras medidas de prevención, la más importante es proveer espacios para trabajar cuyos estándares de limpieza sean los mismos que aquellos de hospitales. Los edificios corporativos de oficinas son lugares de baja densidad por lo que, si mantenemos una higiene de calidad, garantizamos la seguridad de todos.

COMUNIDAD

Adicionalmente, queremos invitarlos a ser parte de la Comunidad IOS digital. Es tiempo de innovar y ser los creadores del cambio para un mejor futuro para todos. Ponemos a su disposición nuestros Webinars Online en donde más de 60 speakers, líderes de sus industrias, han compartido qué hacer en estos momentos, cómo mantenernos activos y creativos, con salud mental, financiera y otros temas. Más de 15,000 personas ha podido conectar digitalmente para seguir siendo productivos y generar networking.

Sabemos que muchas familias en México están pasando por momentos difíciles, por lo que hemos puesto nuestros Centros IOS como Centros de acopio para la recolección de despensa. Juntos hemos apoyado a más de 100 familias de diferentes asociaciones tales como: Construyendo y Creciendo, Huellas de Pan, Origen Naku y Hospital del Niño Poblano, que apoyan a personas de trabajos independientes (albañiles, plomeros, carpinteros, etc.).

Así mismo, buscamos apoyar a nuestros Socios y Comunidad IOS que están trabajando desde casa, poniendo a su disposición un Home Office Kit que incluye la configuración de una sala virtual LifeSize en cortesía para que puedan tener reuniones productivas digitalmente. Por otro lado, para quienes han querido conocer nuestros Centros IOS, pueden encontrar nuestros tours virtuales en www.iosoffices.com.

Nuestras recepciones siguen activas, recibiendo y enviando cientos de correos certificados y llamadas diarias para seguir impulsando el éxito de nuestra Comunidad. Contamos con eventos de Networking Online y nuestra aplicación IOSFERA (en Android e iOS) para que puedas conectarte y crear sinergias que te ayuden a impulsar tu negocio.

Así es como IOS OFFICES innova constantemente y busca ser el espacio o herramienta que impulsa muchos sueños. Nuestra pasión por servirles siempre velará por la seguridad de todos, por ofrecer la mejor calidad y mantenernos a la vanguardia. Amamos crear y mejorar para lograr que algo ordinario se vuelva extraordinario y sea motor para el éxito de muchas personas.

NUESTROS PILARES

Entre las historias que nos inspiran a que grandes cambios dejen huella son nuestros edificios. El compromiso no solo está en la construcción, sino en todo el desarrollo y el pilar que representa para una zona y para México.

Desde el mirador de la Torre Latinoamericana, se alcanza a ver un edificio triangular blanco en donde se encuentra IOS OFFICES Reforma 222. En aquel momento de la historia de la Ciudad de México, Paseo de la Reforma era una calle deteriorada y sin infraestructura. Todavía no existía la Torre Mayor y la inversión privada no tenía en la mira esta avenida que pronto se convertiría en una de las más icónicas por sus edificios. Así fue como el proyecto de Reforma 222, el desarrollo inmobiliario de usos mixtos, renovó la zona y dio inicio a la creación de grandes edificios que hicieron vibrar una de las calles más prestigiosas de la Ciudad de México, así como los inicios de IOS OFFICES en la ciudad. Un gran pilar en la historia del país y ganador en 2008 como El Mejor Proyecto por parte de la ADI.

El proyecto de Reforma 222, el desarrollo inmobiliario de usos mixtos, renovó la zona y dio inicio a la creación de grandes edificios que hicieron vibrar una de las calles más prestigiosas de la Ciudad de México.

IOS OFFICES Toreo buscó revivir la zona y se enfocó en ser un desarrollo totalmente amigable con el medio ambiente, incluyendo en el complejo 6 mil m² de parques.

Entre las grandes historias detrás de cada edificio, se encuentra también el inigualable desarrollo de usos mixtos Toreo Parque Central donde opera **IOS OFFICES Toreo** en el Estado de México. Una de las zonas en aquel momento más deterioradas, con una baja calidad de aire, pocas áreas verdes y sin ofrecer las mejores condiciones para vivir. El proyecto buscó revivir la zona y se enfocó en ser un desarrollo totalmente amigable con el medio ambiente, incluyendo en el complejo **6 mil m² de parques**. Toreo logró restaurar la zona, ofrecer una mejor calidad de aire y al mismo tiempo, crear uno de los desarrollos con tres edificios emblemáticos en la ciudad, atrayendo un gran número de visitantes, comercios y trabajos. Gracias a ello, **Toreo ganó en 2015 el Premio al Mejor Desarrollo por parte de la ADI.**

Así como estos desarrollos llegaron a restaurar zonas y alcanzar sueños al ser proyectos únicos e icónicos de la zona, en Monterrey nació Arboleda donde construimos **IOS OFFICES Arboleda** lleno de dinamismo e innovación. Arboleda es un extraordinario proyecto que incluye una torre de oficina, cinco torres residenciales y centro comercial. Arboleda ganó el **Premio Reforestero otorgado por la Sociedad Reforestación Extrema en el 2017 gracias a sus 20 mil m² de áreas verdes y parques**. Arboleda es un desarrollo único, acogedor y familiar en el corazón de San Pedro Garza García.

IOS OFFICES Arboleda es un extraordinario proyecto que incluye una torre de oficina, cinco torres residenciales y centro comercial.

Otro gran sueño que trajo un desarrollo innovador y exclusivo de usos mixtos en la ciudad de Guadalajara fue Corporativo Paseo Andares en donde **IOS OFFICES Andares Corporativo Paseo** dibuja miles de sonrisas cada día. Un concepto único que incluye dos torres de edificios de oficinas y un pasillo al aire libre con tiendas de lujo como una experiencia de paseo y relajación. Andares revivió toda la zona de Zapopan con un prestigio único al manejar marcas de lujo, así como un corredor gastronómico exclusivo.

Así fue como desde un inicio decidimos elegir los mejores edificios, con los más altos estándares, IOS OFFICES ha replicado y mantenido esta oferta de valor a lo largo de sus más de 13 años. Nos encontramos en 12 ciudades en 36 Centros IOS, los más emblemáticos de la zona o la ciudad, para proveer de espacios que inspiran con grandes historias que impulsan miles más.

JUNTOS POR MÉXICO

Como empresa mexicana, creada por mexicanos, tenemos un fuerte compromiso por ser parte de las empresas que mantienen activa nuestra economía. Ante estos tiempos retadores y también de oportunidades, es momento de innovar, de cuidarnos y también de apoyarnos. Las grandes historias comenzaron con retos, estos son los que nos motivan a superarnos y nos enseñan a ser mejores.

Hoy México nos necesita a todos. Los invitamos a que no detengan sus historias, a que encuentren soluciones y transformen lo que se ha vuelto obsoleto. En IOS OFFICES estamos seguros que juntos, podemos crear un mejor futuro para México. Mantengámonos fuertes y unidos, seamos un México resiliente. Tengan la certeza que desde nuestras áreas de servicio, y esfuerzos estarán enfocados en seguir escribiendo e impulsando sueños. Gracias por su confianza.

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

La responsabilidad del sector construcción de crear salud y bienestar

Por: Lourdes Salinas, THREE Environmental Consulting

El sector edificación tiene un gran poder: impacta al 100% de la población. En este sector creamos vivienda, espacios comerciales, lugares de entretenimiento, solo por mencionar algunos. Es en estos espacios, donde los seres humanos pasamos más del 90% de nuestro tiempo. Sin duda, esto conlleva una gran responsabilidad, por lo que todos los que participamos en este sector, **tenemos la gran responsabilidad de crear proyectos que generen salud y promuevan el bienestar.**

La Organización Mundial de la Salud (OMS), define 'salud' como el estado de bienestar, físico, mental y social, y no solamente como la ausencia de enfermedad. Los edificios donde vivimos, trabajamos, aprendemos y nos relajamos, impactan profundamente nuestra salud, nuestro bienestar y nuestra productividad. Es nuestro deber hacer lo necesario para impactar positivamente la calidad de vida de los futuros usuarios, tomándolo en cuenta, desde el **diseño, la construcción y en la operación de los edificios que nosotros creamos y operamos.**

Con base a estudios del Centro de Control y Prevención de Enfermedades de Estados Unidos, el estado de salud de una persona está determinado principalmente por el **ambiente físico y social donde se encuentra**. El siguiente factor de impacto, es el **estilo de vida y los hábitos de salud**.

Finalmente, otros factores que tienen un menor impacto son **la atención médica, y la genética**. Por dar un ejemplo, un diseño de oficina orientado a la salud y bienestar, tiene el potencial de impactar positivamente el ambiente físico y social de los usuarios, y su operación a través de programas de salud y bienestar, tiene el potencial de impactar positivamente los comportamientos de salud.

El sector edificación tiene un gran poder: impacta al 100% de la población.

Todos los que participamos en este sector, tenemos la gran responsabilidad de crear proyectos que generen salud y promuevan el bienestar.

Los recientes acontecimientos globales están generado una conciencia colectiva en torno a la salud. Cada vez más, el cliente va a requerir que su inversión respalde aspectos determinantes de su salud, como:

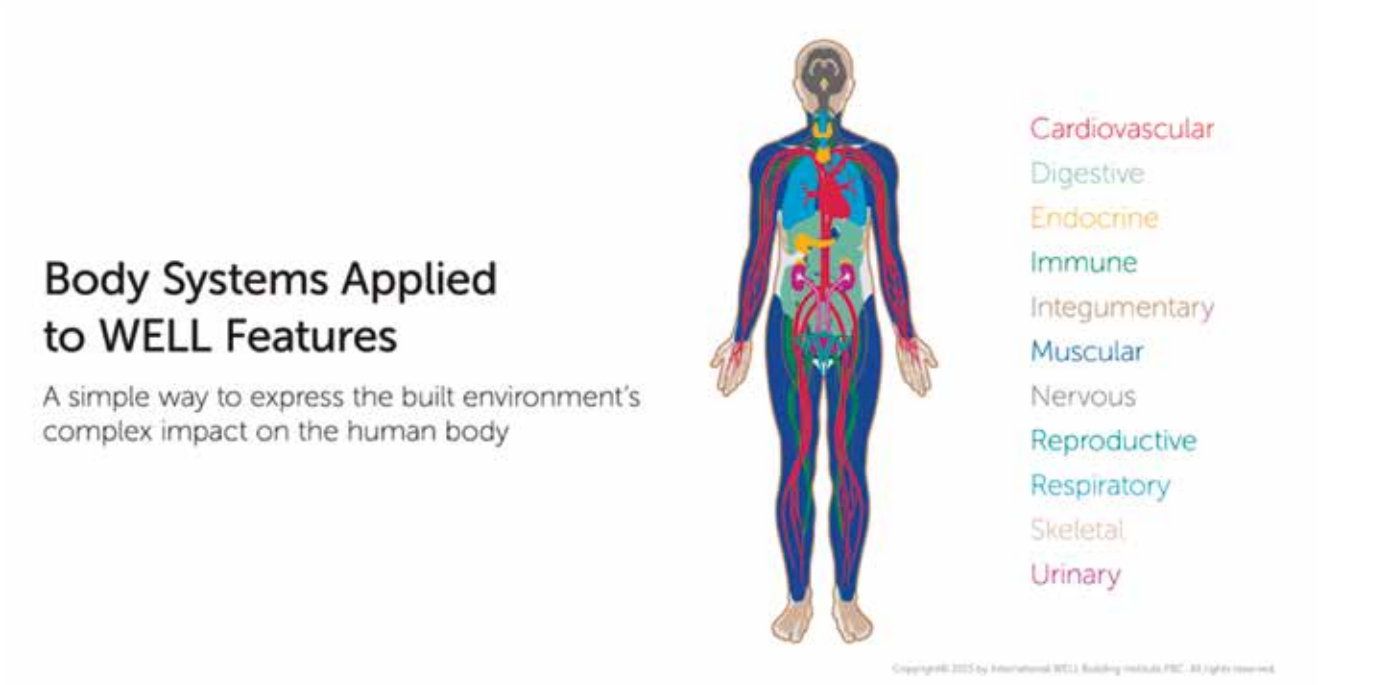
- La **calidad del aire y del agua** dentro del espacio construido;
- Su **confort térmico, acústico y lumínico;**
- La **selección de los materiales y acabados** que pueden impactar a la salud;
- El diseño de espacios y programas de operación que promueven **el ejercicio, la salud mental y la nutrición;**
- **El desarrollo de comunidad** promovido por el proyecto, el cual influye en aspectos emocionales y sociales.

Después de 6 años de trabajo de un grupo de científicos de la edificación y especialistas médicos, en el 2014 se lanzó la primera herramienta de certificación para medir la salud y bienestar de edificios. Este sistema conocido como WELL Building Standard™, fue desarrollado por el *International WELL Building Institute* (IWBI) y actualmente es evaluado por el *Green Business Certification Inc.* (GBCI), el mismo instituto que certifica proyectos con otros sistemas como LEED, SITES, TRUE Zero Waste, Parksmart, etc.

WELL es la herramienta líder global para avanzar la salud y el bienestar en los edificios y en las comunidades. WELL establece un procedimiento de verificación durante la operación para documentar, en tiempo real, la salud y bienestar que se le otorga a los usuarios de los espacios certificados, y cubre las siguientes categorías durante el diseño, construcción y operación:

Cada categoría cuenta con precondiciones y optimizaciones a evaluar, y en cada una de éstas, se identifican los sistemas del cuerpo humano que pueden ser. Ya que, aunque no sea algo que escuchamos a diario, la manera cómo diseñamos, construimos y operamos nuestros edificios, afecta positiva o negativamente a nuestros sistemas **Cardiovascular, Digestivo, Endócrino, Inmune, Tegumentario (piel), Muscular, Nervioso, Reproductivo, Respiratorio, Esquelético e Urinario**.

Después de 6 años de trabajo de un grupo de científicos de la edificación y especialistas médicos, en el 2014 se lanzó la primera herramienta de certificación para medir la salud y bienestar de edificios.

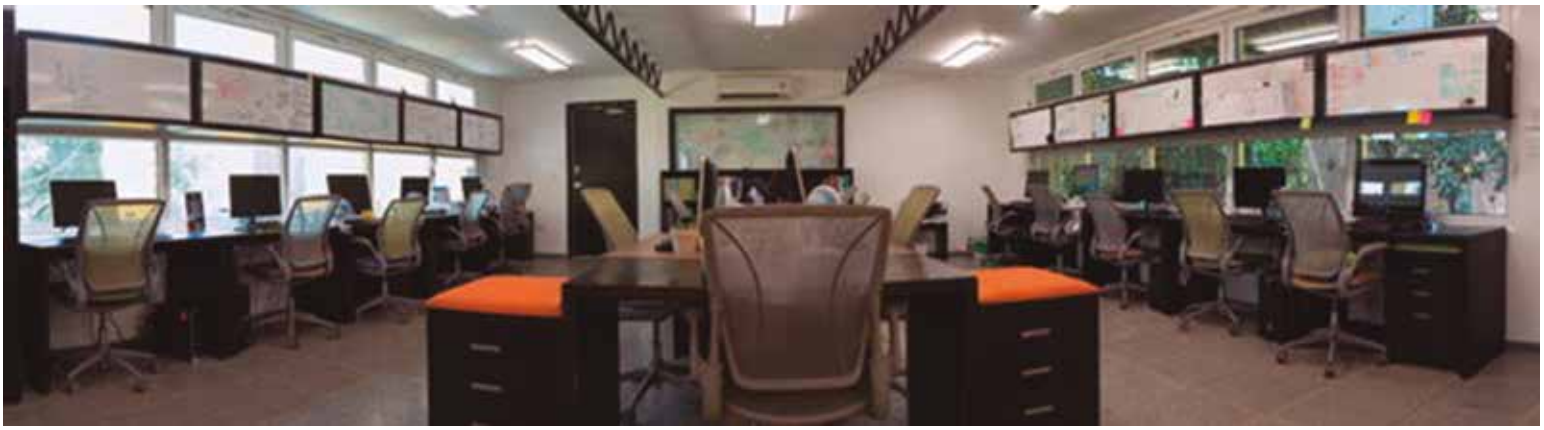


Invertir en la salud y bienestar es extremadamente rentable. Ocho estudios diferentes de organizaciones como el *Harvard Business Review*, *World Economic Forum* y el *American Journal of Health Promotion*, demostraron que el **retorno de inversión** de los programas de salud y bienestar varía entre **¡144% y 3,000%!**

Vamos a profundizar en estos números. En proyectos de oficinas, el *Word Green Building Council* (WGBC) estima que en oficinas el 90% de los gastos de las empresas suelen ser destinados a salarios y beneficios, 9% a renta u operaciones y solo el 1% a energía.

Si nos enfocáramos en generar ahorros en ese 90% de los gastos, de acuerdo con el Centro *Healthways* para la Investigación de Salud, incrementar tan solo un 10% la salud de los empleados, provocaría un 5% de incremento en el desempeño, 24% menos de absentismo presencial (cuando las personas están ahí, pero no están siendo efectivas), disminución en un 60% de costos de salud, 20% menos admisiones a hospitales, 5% menos faltas no planeadas, y la lista continúa; los ahorros son reales y los beneficios para todos, gigantes.

Sin duda, hay una gran oportunidad **para incrementar la productividad de los empleados, producir mayor satisfacción, felicidad y compromiso con las empresas,** aporta a **retener talento 'top' y, para desarrolladores e inversionistas, incrementar sus retornos de inversión** y posicionarse como **líderes de la industria**.



Hoy que todos estamos leyendo más acerca de salud y bienestar, los invito a aprender más acerca de cómo podemos impactar positivamente la salud y bienestar de nuestras familias, nuestros empleados y nuestros clientes.

WELL es la herramienta líder global para avanzar la salud y el bienestar en los edificios y en las comunidades.

Contacto:
lourdes.salinas@three.com.mx
www.three.com.mx

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

DÉJATE SORPRENDER VISUAL, FÍSICA Y EMOCIONALMENTE

En Rockhopper desarrollamos experiencias inmersivas, interactivas y memorables a través de Realidad Virtual (VR) y Realidad Aumentada (AR) para todo tipo de proyectos inmobiliarios.

¡Contáctanos!

hola@rockhopper.com.mx
www.rockhopper.com.mx

Los mercados financieros y de inversión en México y Estados Unidos

REB Summit Nueva York

Por: Redacción Inmobiliare

El pasado 27 de febrero Inmobiliare Magazine celebró la séptima edición del US & MEXICO REB Summit New York, en el Corporativo de HSBC en Manhattan. Más de 20 speakers internacionales y 150 asistentes se dieron cita en la emblemática ciudad de Nueva York, con la finalidad de intercambiar perspectivas sobre los mercados financieros y de inversión en México y Estados Unidos.

Guillermo Almazo, CEO de Inmobiliare, dando la bienvenida al evento.

El evento inició con la presentación sobre las perspectivas de la economía global que ofreció Ryan Wang, US Economist de HSBC Securities. Posteriormente se continúo con el panel 'Perspectivas para las inversiones y el financiamiento de la cartera inmobiliaria mexicana y mundial' donde participaron Avnish Pattni, Head of Global Accounts de Preqin; André El-Mann, CEO de Fibra Uno; Gregorio Schneider CIO de TC Latin America Partners; Juan Carlos Mier y Terán, Head of Real Estate Mexico & LATAM de HSBC; y Enrique Lavin, Managing Director de PGIM; bajo la moderación de Lyman Daniels, Presidente de CBRE México.

Asimismo, se llevó a cabo el panel 'Dos décadas de asociaciones inmobiliarias exitosas en Estados Unidos y México: tendencias de inversión y desarrollo y tecnologías emergentes para la inversión transfronteriza y la gestión inmobiliaria' donde participaron Víctor Lachica, Presidente de Cushman & Wakefield México; Francisco Andragnes, CEO de Metrobuildings Nueva York; Federico Cerdas, Fundador de Cobra Development y Elizabeth Bell, Principal Investments de Jaguar Growth Partners. Esta mesa de discusión fue moderada por Malcolm Montgomery, Head of Real Estate de Shearman & Sterling.

Por último se presentó el panel '¿Está México posicionado para prosperar en el sector industrial? USMCA como factor de certeza para el desarrollo y la consolidación de bienes inmuebles industriales', donde participaron: Jean Paul Farah, Partner de Ritch, Mueller, Heather & Nicolau; Gerardo Zambrano, CFO de Finsa; Luis Bazan Pharr, Director de Texas International Bridge y Fernando Posadas, Latin America Analyst de Medley Global Advisors. Todos ellos estuvieron moderados por Carlos Ibarra, Partner de Ibarra, Del Paso y Gallego.

A continuación se presenta un resumen de los principales temas abordados durante el REB Summit New York:

Ryan Wang, US Economist de HSBC Securities.

Perspectivas globales en Real Estate

Mercados de inversión y los negocios verticales en real estate a diferentes velocidades

Las tendencias apuntan que la tasa de disponibilidad de arrendamiento disminuyen a medida que los volúmenes de inversión establecen un nuevo récord. El crecimiento económico está activando el mercado inmobiliario y tanto la inversión como la ocupación se está moviendo a diferentes velocidades.

El impulso en el arrendamiento global se ha moderado ligeramente desde los niveles máximos establecidos en 2018, mientras que los volúmenes de inversión han registrado un nuevo récord.

El impulso en el arrendamiento global se ha moderado ligeramente desde los niveles máximos establecidos en 2018, mientras que los volúmenes de inversión han registrado un nuevo récord.

La demanda de arrendamiento de oficinas sigue siendo saludable, pero se pronostica una mayor desaceleración este año; mientras que, un ciclo de suministro máximo aumentará gradualmente las tasas de vacantes.

Lyman Daniels,
Presidente de CBRE México.

La logística continúa siendo el sector destacado con una sólida actividad de arrendamiento durante 2019, aunque el crecimiento de la demanda ahora se está desacelerando desde los niveles anteriores.

Los bienes inmuebles siguen siendo atractivos en relación con otras clases de activos y la convicción de los inversores en el sector sigue siendo fuerte, con las asignaciones a los bienes inmuebles que continúan aumentando y el capital disponible para el despliegue, cerca de los máximos históricos.

Una mayor precaución y selectividad, así como una disponibilidad limitada de existencias, significa que, es probable que la actividad de inversión global sea marginalmente menor durante todo el año.

De izquierda a derecha: Juan Carlos Mier y Terán, Head of Real Estate Mexico & LATAM de HSBC; André El-Mann, CEO de Fibra Uno; Gregorio Schneider CIO de TC Latin America Partners; Enrique Lavin, Managing Director de PGIM y Avnish Pattni, Head of Global Accounts de Preqin.

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

De izquierda a derecha: Elizabeth Bell, Principal Investments de Jaguar Growth Partners,Víctor Lachica, Presidente de Cushman & Wakefield México; Francisco Andragnes, CEO de Metrobuildings Nueva York; y Federico Cerdas, Fundador de Cobra Development.

La logística continúa siendo el sector destacado con una sólida actividad de arrendamiento durante 2019, aunque el crecimiento de la demanda ahora se está desacelerando desde los niveles anteriores.

La nueva era de retail evoluciona hacia un futuro de uso mixto

Guerras Comerciales Oriente vs Occidente

La continua transformación estructural del retail está llevando a los propietarios a centrarse en reposicionar los centros comerciales, de propiedades exclusivas para compras a centros híbridos, que también brindan experiencias y servicios.

Si bien, esto incluye ofertas de entretenimiento puro como restaurantes, cines y gimnasios, también encapsula la provisión de espacio de trabajo y vivienda, mediante la conversión a uso mixto.

En los Estados Unidos la absorción neta, en el último trimestre de 2019, aumentó desde los niveles registrados a principios de año, pero todavía fue 10% menor que en 2018.
La construcción sigue siendo limitada, lo que ha ayudado a mantener estable la tasa de vacantes nacional y los alquileres en general estables.

Los mercados logísticos mundiales continúan viendo una demanda sólida, aunque lenta, en comparación con 2019. La cual se ha visto impulsada por un mayor crecimiento del comercio electrónico y los esfuerzos de los minoristas tradicionales por cambiar hacia modelos de distribución omnicanal.

Gran parte de esta nueva demanda se concentra en entregas urbanas y de última milla, a medida que las empresas compiten para acercarse al consumidor, lo que está conduciendo a una mayor densificación, la renovación de los sitios brownfield y la construcción de nuevos tipos de instalaciones, como las de varios pisos y almacenes en distintos mercados.

En los Estados Unidos y México la tasa de desocupación nacional aumentó marginalmente en el cuarto trimestre, pero

La continua transformación estructural del retail está llevando a los propietarios a centrarse en reposicionar los centros comerciales, de propiedades exclusivas para compras a centros híbridos, que también brindan experiencias y servicios.

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

Los mercados mundiales de bienes raíces comerciales desafían las expectativas para establecer un nuevo récord

Apetito Institucional de Empresas Financieras

Carlos Ibarra, Partner de Ibarra, Del Paso y Gallego.

Después de un fuerte periodo, los volúmenes de inversión global en el cuarto trimestre de 2019, crecieron un 10% respecto al año anterior que registró US $ 245 mil millones.

Todo el año registró un total de US $ 800 mil millones, un 4% más que los niveles elevados vistos en 2018; haciendo del 2019, el año más sólido para el sector inmobiliario comercial registrado.

Las perspectivas para el sector siguen siendo positivas a medida que avanza el ciclo económico desde la última crisis económica que se llevó a cabo en 2008.

El apetito por parte de los inversores institucionales aumentaron por sexto año consecutivo en 2019, y se espera que la mayoría de los grupos mantengan o aumenten sus asignaciones en 2020.

La convicción de los inversores en el sector inmobiliario sigue siendo fuerte, respaldada por sólidos fundamentos de oferta y demanda en muchos mercados globales y diferenciales saludables a tasas libres de riesgo.

Si bien, los inversores aún están interesados en acceder al sector, la continua precaución y selectividad, así como la disponibilidad limitada de productos, pueden afectar los volúmenes de transacciones.

Luis Bazan Pharr, Director de Texas International Bridge; Gerardo Zambrano, CFO de Finsa; Fernando Posadas, Latin America Analyst de Medley Global Advisors; y Jean Paul Farah, Partner de Ritch, Mueller, Heather & Nicolau.

Erico García, CEO de B2B Media,
ofreciendo las palabras finales del evento.

Las perspectivas para 2020 son una mayor desaceleración gradual de la demanda en las tres regiones más importantes del mundo: Asia, Europa y América.

Posibles riesgos de contracción e incertidumbre por pandemias

La incertidumbre económica creada por las tensiones comerciales entre USA y China, junto con los disturbios políticos se ha trasladado a la toma de decisiones corporativas.

Aun así, la demanda permanece en niveles sólidos y, en algunos mercados, la actividad está limitada por la falta de espacio disponible.

Las perspectivas para 2020 son una mayor desaceleración gradual de la demanda en las tres regiones más importantes del mundo: Asia, Europa y América.

Cabe aclarar que en la fecha que se desarrolló el REB Summit New York se veía una mayor contracción en la producción de maquila de Chica a causa del nuevo coronavirus, ya que se pensaba que era un problema regional y no se había dimensionado el impacto que iba a tener en la economía mundial, por lo que hoy por hoy se atraviesa una coyuntura especial donde las perspectivas en cada uno de los sectores están cambiando, lo que implica una reinvención en la mayoría de los casos.

EL MERCADO INMOBILIARIO EN EL DISTRITO FINANCIERO DE BRICKELL, MIAMI

Por: Redacción Inmobiliare

Brickell es el distrito financiero de Miami, Florida en los Estados Unidos, que representa el 45% de la población del centro de la ciudad. Solamente el West Brickell, atrae al área a 15 millones de visitantes, incluyendo viajeros y gente de negocios por año.

En los últimos años, Brickell ha visto un gran crecimiento económico pero también inmobiliario. Por lo que ahora los desarrolladores están mirando hacia el oeste y se está incluyendo a Brickell City Center como destino internacional.

Recientemente, en el área se empezó a construir el proyecto Smart Brickell, hotel de tres torres, un condominio y un desarrollo residencial. Además, próximamente Habitat Group también abrirá en el área tres nuevos hoteles: Millux Hotel, compuesto por dos torres de 57 habitaciones cada una; Brickell 12, un hotel de 96 habitaciones, ubicado en un lote de 10,500 pies cuadrados; y por último, Brickell Lux, proyecto de uso mixto que contará con 108 residencias, 60 habitaciones de hotel y un espacio comercial.

El mercado de oficinas está cambiando al igual que el mercado residencial, la gente quiere una atractiva ubicación, comodidades, facilidad para desplazarse sin automóvil.

En el centro de Miami, se está desarrollando Natiivo™, un todo en uno, desarrollo de usos mixtos con oficinas, hotel y residencia que ofrece a los propietarios de las unidades la libertad y flexibilidad de obtener ingresos suplementarios rentando las unidades en cualquier plataforma de intercambio de viviendas. Además, cuenta con 200 unidades que serán dedicadas a la parte hotelera.

El mercado de oficinas está cambiando al igual que el residencial, la gente quiere una atractiva ubicación, comodidades, facilidad para desplazarse sin automóvil, por lo que las oficinas de Creative HQ™ son las que tienen la mejor conectividad con todo el downtown de Miami, ya que son las más cercanas a la estación Brightline por lo que resultan excelentes para la movilidad. Estás oficinas cuentan con 104 despachos que serán entregados completamente equipados para los propietarios o inquilinos.

Miami es uno de los centros más notables de servicios legales y financieros en los Estados Unidos, debido a esto, su mercado de oficinas es dinámico.

FLORIDA

-Florida es el estado más visitado del mundo, en el año 2018 recibió un aproximado de 111.8 millones de turistas.

-Cada día entran al estado cerca de 902 personas.

- No aplica un impuesto personal a los turistas que quieren visitarlo.

- Durante el 2019 el crecimiento hotelero registró: 57,140 habitaciones y 87.9% de tasa de ocupación

Los desarrolladores de Creative HQ™ / Natiivo™ Miami están buscando hacer más asequible los espacio de oficina y condominios, creando a su vez, la oportunidad de tener la experiencia de 'vivir, trabajar y disfrutar' en un solo lugar por lo que los propietarios tendrán acceso a los tres pisos de áreas comunes conocido como Natiivo™ Social que incluye: piscina, gimnasio, restaurante, entre otras áreas que forman parte del desarrollo.

Brickell ha visto un gran crecimiento económico pero también inmobiliario.

El mercado de oficinas de Miami legitima el antiguo término inmobiliario 'ubicación, ubicación, ubicación'. Beneficiándose de negocios que proveen servicios no sólo a la región del sur de la Florida sino a gran parte de América Latina; Miami es uno de los centros más notables de servicios legales y financieros en los Estados Unidos, debido a esto, su mercado de oficinas es dinámico, y debería seguir siéndolo aún a pesar la crisis de este año. 【•】

EL IMPACTO DEL E-COMMERCE EN LA TIPOLOGÍA INDUSTRIAL

Por: 4S Real Estate

Con la llegada del e-commerce a todos los rincones del mundo su impacto en el sector inmobiliario industrial se ha hecho notar. En países como Estados Unidos la presencia del comercio electrónico ha generado una evolución en los productos. En México este segmento cuenta con un gran potencial. Esta dinámica del mercado establece la necesidad de un producto indispensable para hacer llegar tus compras hasta la puerta de tu casa.

En lugares como Estados Unidos, donde el comercio electrónico ha tenido un crecimiento acelerado, los espacios industriales orientados a la logística han encontrado una evolución respecto a su dimensionamiento y equipamiento.

El producto de almacenaje y logística

Cuando una empresa reduce costos disminuyendo su inversión en puntos de venta físicos y adopta un modelo de negocios electrónico. Parte de esta inversión se redirige a otro elemento crucial en su cadena de suministro, el almacenaje y logística.

En lugares como Estados Unidos, donde el comercio electrónico ha tenido un crecimiento acelerado, los espacios industriales orientados a la logística han encontrado una evolución respecto a su dimensionamiento y equipamiento.

De acuerdo a Cushman & Wakefield la altura libre promedio para un almacén en 1997 era de aproximadamente 25 pies (7.62 metros), 20 años después la altura típica ha llegado hasta 11 metros. Este tipo de cambios se deben al desarrollo constante de nuevas tecnologías que optimizan las estrategias de almacenamiento vertical, situación que pudiese tener un impacto en reducir la huella del inmueble mejorando el aprovechamiento del espacio.

En México un producto de almacenamiento y logística puede contar con una huella a veces desde los 5,000 m2 hasta los 15,000 m2. Estos dimensionamientos actualmente no son tan extensos como algunos productos activos en el extranjero. Sin embargo, tenemos que entender que la demanda por estos productos aún no llega al punto que se percibe en otros países. Sin embargo, conforme este nicho se vaya consolidando a través de la república, podremos esperar un incremento en el metraje promedio de estos inmuebles.

En México un producto de almacenamiento y logística puede contar con una huella a veces desde los 5,000 m2 hasta los 15,000 m2. Estos dimensionamientos actualmente no son tan extensos como algunos productos activos en el extranjero.

Su potencial en México

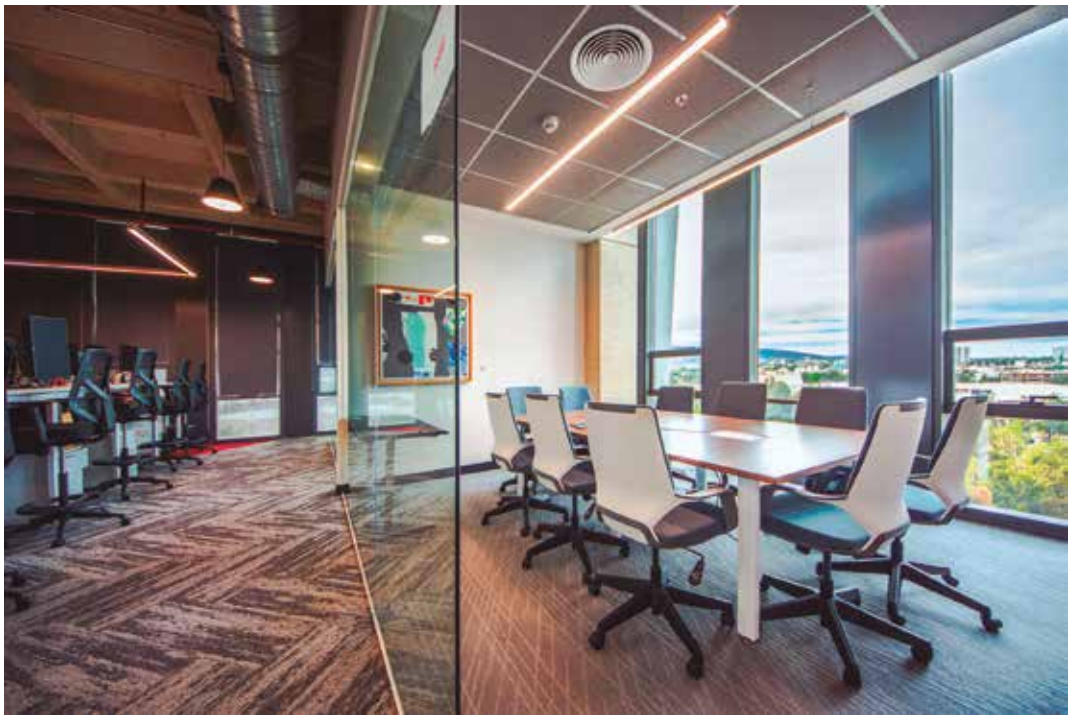
Actualmente gran parte de los centros de distribución de las más importantes empresas de comercio electrónico se encuentran concentradas en una sola parte del país. Esta situación, si bien correlacionada a la densidad poblacional que se percibe en el centro del país, a largo plazo puede incrementar los costos de distribución debido al inminente aumento de la demanda en otras zonas

Diversas regiones en el país cuentan con un fuerte potencial para satisfacer esa demanda. Seccionando el país de manera regional, (ej. Bajío, noreste, etc.) y sumando el crecimiento prospectado para el comercio electrónico, existen zonas metropolitanas y/o ciudades cuyo posicionamiento puede fungir como importantes nodos de distribución para estas regiones.

Países como México entre otros en Latinoamérica aún no perciben de una manera tan directa el impacto del e-commerce en la industria inmobiliaria. Los centros de distribución más importantes de productos basados en comercio electrónico aún se localizan en muy pocos puntos dentro del país. Gradualmente la necesidad de este tipo de productos se consolidará en el mercado nacional; sin embargo, existe mucho camino por recorrer y existen oportunidades de mayor impacto como lo continuará siendo la industria manufacturera en el país.

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

Guadalajara es el mayor mercado de oficinas en crecimiento de América Latina



Por: División de Administración de Proyectos y Desarrollos de JLL México

De acuerdo con la firma en bienes raíces de JLL (Jones Lang LaSalle) la ciudad de Guadalajara será hasta el año 2021, el mercado de mayor crecimiento en el sector de oficinas corporativas de América Latina.

Esta tendencia es resultado de diferentes circunstancias económicas mayormente positivas, por la que atraviesa el estado de Jalisco, tal como la creación de 51,699 nuevos empleos formales de enero a diciembre 2019, de los cuales 35,535 se generaron en el primer semestre del año, ocupando de esta manera, el primer lugar en generación de empleos del país, de acuerdo con el Instituto de Información Estadística y Geográfica (IIEG).

De igual forma, Jalisco recibió 518.5 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED) en el primer trimestre de 2019, posicionándose en el cuarto estado del país en recepción IED y exportó 5,581 millones de dólares en el segundo trimestre del mismo año.

De acuerdo con JLL, al cierre del año 2019 se registraron un total de 772,483 m² de oficinas clase A, distribuidos en cuatro sub mercados de la zona metropolitana de Guadalajara.

El área de Project Management que ha operado más de noventa mil metros cuadrados en la entidad.

Estos dos factores sumados a que Jalisco posee el 40% de la industria de TI en México al albergar en la ciudad de Guadalajara, más de 600 empresas de tecnología entre las cuales destacan, ORACLE, IBM, Toshiba, DELL, HP, entre otras, crean las condiciones necesarias para la alta demanda de oficinas en la entidad.

De acuerdo con JLL, al cierre del año 2019 se registraron un total de 772,483 m^2 de oficinas clase A, distribuidos en cuatro sub mercados de la zona metropolitana de Guadalajara (Américas, Zona Sur, Puerta de Hierro y Vallarta). De los más de setecientos mil metros cuadrados, solo el 7.9% equivalente a 61,500m2 son los metros disponibles en la entidad.

Por su parte, los edificios en construcción reportan un total de 178,611m^2 distribuidos en diez edificios clase A, solo un poco arriba de los metros cuadrados en planeación, equivalentes a 166,526 m^2 con distribución en siete edificios.

"Estamos conscientes de que Guadalajara es un mercado con alto potencial, atractivo y en auge, muestra de ello es la experiencia del área de Project Management que ha operado más de noventa mil metros cuadrados en la entidad" menciona Arturo Bañuelos, Director General de Administración de Proyectos y Desarrollos de JLL México.

Las oficinas de Oracle, Seguros Monterrey New York Life, Lite On, Baxter, Wizeline son solo algunas de las oficinas más representativas que la División de Administración de Proyectos y desarrollos de JLL México ha operado en la zona.

Sobre la distribución del total de metros cuadrados que JLL reporta, el sub mercado de Puerta de Hierro concentra el 41% con un total de 174,245 m^2 distribuidos en doce edificios. Este mercado es considerado una de las zonas más privilegiadas con un alto nivel socioeconómico que se ubica entre la intersección de las avenidas Patria, Acueducto y Puerta de Hierro con una extensa oferta inmobiliaria corporativa y residencial.

Seguido se encuentra Américas, sub mercado con 127,171 m^2 en siete edificios distribuidos desde Avenida López Mateos hasta el centro de Zapopan, a través de la Avenida Américas, zona conocida como 'Distrito Financiero' por la alta demanda de empresas financieras.

En tercer sub mercado es Vallarta con 64,356 m^2 en cuatro edificios ubicados a lo largo de la avenida con el mismo nombre que conecta la salida norte con el centro de la ciudad, dicha conectividad le da un alto potencial de crecimiento en el sector inmobiliario corporativo.

A mí sí me gusta la Tranquilidad
¡Conócenos
en Valle de Bravo!
www.fraccionamientosantuario.com
ventasfracc@elsantuario.com
Terrenos disponibles / Casas en preventa
Yo tengo casa en
EL SANTUARIO
FRACCIONAMIENTO ECOLÓGICO

Las oficinas de Oracle, Seguros Monterrey New York Life, Lite On, Baxter, Wizeline son solo algunas de las oficinas más representativas que la División de Administración de Proyectos y desarrollos de JLL México ha operado en la zona.

Zona Sur es el último sub mercado con dos edificios que albergan un total de 61,574 m^2 ubicados en el área formada por López Mateos, Lázaro Cárdenas y Mariano Otero, tres de las principales avenidas de Guadalajara donde se desarrolla la Expo Guadalajara.

Los porcentajes de desocupación en edificios terminados se distribuyen en Puerta de Hierro con 20.37%, Zona Sur con 11.78% seguida por Vallarta con 10.20% y el sub mercado con menor desocupación es Américas con 9.59%, el cual se encuentra a la alza por ser zona atractiva y de negocios.

Finalmente, Zona Sur es el sub mercado con el mayor inventario de edificios en construcción, con tres proyectos que representan un total de 80,925 m^2, consumiendo un 45% de la superficie total de los edificios en construcción en Guadalajara, que es de 178,611 m^2, seguido por Américas, con un inventario de 48,748 m^2.

De esta manera, Guadalajara se posiciona en la entidad con mayor interés por parte de grandes empresas multinacionales que apuestan por las bondades y condiciones con las que cuenta la ciudad.

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

AMDETUR

Convención 2020

34 años compartiendo experiencias

EVOLUCIÓN

17 y 18 de Junio
Grand Park Royal
Cancún

www.amdetur.org.mx

/amdetur @amdetur @amdetur /company/amdetur

Campus Corporativos: La nueva tendencia del *workplace*

Por: Cushman & Wakefield

Gran parte del éxito de una empresa es su capacidad y rapidez para adoptar nuevas tendencias. Hoy, el mercado de oficinas se abre paso a espacios arquitectónicos que responden a las necesidades de las generaciones que demandan un balance entre calidad de vida, trabajo y productividad.

Estamos entrando en una década de contundentes cambios demográficos. Los *Baby Boomers* pronto dejarán la fuerza laboral y la Generación X estará cada vez más cerca de la edad de jubilación. La generación Y (también conocida como *millennials*) y la Generación Z serán los extractos demográficos dominantes en el lugar de trabajo.

De acuerdo con una investigación de Cushman & Wakefield, para finales de 2030, los *millennials* serán el 40% de la fuerza laboral mundial. Esta generación ha revolucionado por completo el concepto de *workplace*; ellos buscan espacios de colaboración, construcciones amigables con el medio ambiente, zonas tranquilas, y áreas de lounge que difuminan la línea entre trabajo y vida.

Los campus corporativos adoptan esta filosofía y ofrecen diferentes amenidades en un solo espacio; desde *food courts*, gimnasios y ludotecas, hasta espacios verdes donde los colaboradores puedan despejarse. Esta tendencia, sin duda, toma como pilar el *wellness*; sin dejar de lado la sustentabilidad para asegurar la eficiencia de los complejos.

¿Ya existen los campus corporativos?

La realidad, es que muchos están en construcción y otros ya están funcionando en su totalidad. Un ejemplo bastante claro es Walmart, que recientemente anunció la construcción de su nuevo corporativo en Arkansas, el cual estará listo para 2024 y lucirá como una 'mini ciudad'. La nueva construcción contará con amenidades como senderos para bicicletas, parque, gimnasios, *foodtrucks* y centros de cuidado infantil.

"Nos estamos esforzando por atraer y retener al mejor talento para ganar el futuro del comercio minorista. El componente clave de eso es el ambiente de trabajo que estamos creando", le expresó a Reuters, el vicepresidente ejecutivo de asuntos corporativos de Walmart, Dan Bartlett, quien supervisa el proyecto.

Ciudad de México no se queda atrás y tendrá su propio campus corporativo. Lomas Altas se ubica en Avenida Constituyentes y será pionero en este tipo de oficinas en México. El complejo cuenta con un gran diseño, altamente sustentable y, sin duda, uno de los más eficientes del mercado.

El campus está diseñado para ser un centro de trabajo autosuficiente, con una gran cantidad de áreas verdes que invitan a la relajación y amenidades; área de comedor, espacio flexible totalmente equipado para la realización de eventos, gimnasio, ludoteca y guardería, entre ellos.

El objetivo es crear un espacio saludable para el desarrollo personal y profesional de todos los colaboradores.

La construcción integra a la perfección, innovación y *wellness*, sin dejar de lado el retorno de inversión. "Es importante destacar que el diseño de los espacios y la tecnología también ayudan a obtener ahorros significativos en los costos de operación, a promover el bienestar de sus trabajadores impulsando el incremento de la productividad corporativa y la retención de la fuerza de trabajo", destacó Luis Zetina, Director Comercial en Cushman & Wakefield.

Apple cuenta con varios complejos de este tipo. El primero, mejor conocido como *Infinity Loop*, se encuentra en Cupertino, California.

El segundo campus y quizás el más importante es Apple Park, igualmente ubicado en Cupertino. Actualmente alberga alrededor de 12,000 colaboradores y fue inaugurado en 2017.

El diseño futurista en forma de anillo fue obra del propio Steve Jobs, en colaboración con el despacho de arquitectura Foster + Partners. El concepto fue creado para que el complejo tuviera características más parecidas a un refugio natural que a unas oficinas convencionales.

"El Apple Park refleja los valores en los que cree Apple, la tecnología y el medio ambiente." Reveló Tim Cook durante el Apple Event en 2017.

En el círculo interior de las oficinas hay un lago artificial, parque, áreas de recreación, senderos para bicicletas, entre otras amenidades.

De acuerdo con una investigación de Cushman & Wakefield, para finales de 2030, los *millennials* serán el 40% de la fuerza laboral mundial. Esta generación ha revolucionado por completo el concepto de *workplace*; ellos buscan espacios de colaboración, construcciones amigables con el medio ambiente, zonas tranquilas, y áreas de lounge que difuminan la línea entre trabajo y vida.

"El mismo parque, que originalmente era una vasta área pavimentada, se transformó en un espacio verde dotado de más de 9,000 árboles, y el diseño del edificio es transparente para que se pueda ver la naturaleza, haciendo desaparecer el límite entre el interior y el exterior por medio de superficies vidriadas", agregó Cook.

A lo largo del recinto, que tiene un diámetro de 1,6 kilómetros, se encuentra una serie de espacios abiertos con mesas, asientos, árboles y cafeterías, que responden al deseo de Jobs de crear espacios de encuentro para que los empleados de Apple intercambien ideas.

Jony Ive, quien se desempeñó como diseñador en jefe de Apple hasta 2019, destacó que, si las personas tuvieran acceso al campus, encontrarían diferentes equipos trabajando juntos en espacios de oficina de planta abierta.

"Un diseñador industrial estaría sentado junto a un diseñador de fuentes, que estará junto a un diseñador de sonido, que estará al lado de un diseñador de gráficas en movimiento, y alguien que está trabajando en figuras tridimensionales animadas, junto a un experto en interfaz de usuario, con fabricantes de modelos digitales, y fabricantes de modelos físicos del mundo real", dijo Ive en entrevista para Fast Company.

Recientemente, Apple anunció un nuevo campus como parte de su expansión en Austin, Texas. Se espera que abra sus puertas en 2022; inicialmente albergará 5,000 empleados, pero tendrá la capacidad de expandirse a 15,000.

Como parte de su compromiso con el medio ambiente, el gigante tecnológico se ha asociado con Bartlett Tree Experts, con sede en Austin, para preservar y aumentar la diversidad de árboles nativos en la propiedad. Además, el sitio estará diseñado para maximizar el espacio verde, con un paisaje que cubrirá más del 60% del campus.

Al igual que el Apple Park, el nuevo campus de Austin funcionará con energía 100% renovable, incluida la energía solar generada en el sitio.

Invertir en entornos saludables es muy rentable para las empresas, ya que el promedio del retorno de la inversión es de 2.54 euros por cada euro gastado en programas de *wellness*, según el informe de World Economics Forum "The Workplace Wellness Alliance".

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

¿Los campus corporativos son rentables?

Invertir en entornos saludables es muy rentable para las empresas, ya que el promedio del retorno de la inversión es de 2.54 euros por cada euro gastado en programas de *wellness*, según el informe de World Economics Forum "The Workplace Wellness Alliance".

El estudio Tendencias del Entorno Laboral en México 2019 reveló que un lugar agradable y con buen ambiente laboral incrementa la productividad hasta un 30%. Dicho reporte también indica que la felicidad laboral de los mexicanos se debe a que trabajan en ambientes llenos de estímulos, lo que va de la mano con factores emocionales.

De igual manera, el estudio Tendencias del Entorno Laboral en México 2019 reveló que un lugar agradable y con buen ambiente laboral incrementa la productividad hasta un 30%. Dicho reporte también indica que la felicidad laboral de los mexicanos se debe a que trabajan en ambientes llenos de estímulos, lo que va de la mano con factores emocionales.

Este último dato es relevante en México, especialmente desde que se aprobó la Norma Oficial Mexicana 035-STPS-2018 "Factores de riesgo psicosocial en el trabajo - Identificación, análisis y prevención", mejor conocida como NOM 035.

Esta nueva ley motiva a que todas las empresas ofrezcan a sus colaboradores un mejor balance de vida y trabajo, porque no sólo se trata de productividad, sino de tener un equipo más feliz.

Lo cual apunta a que una empresa con colaboradores felices tiene 44% mayor retención, 300% mayor innovación e inclusive se llega a reducir hasta 125% el síndrome de *burnout*, de acuerdo con investigaciones realizadas por Harvard Business Review & Gallup.

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

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.

Vivienda Residencial

en Occidente, Jalisco sobresale en demanda

Lamudi

Tras la contracción que vivió el sector inmobiliario durante 2019, la vivienda residencial continúa siendo llamativa para desarrolladores e inversionistas; según información de Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), el primer semestre del año el índice de precios mostró un aumento de 9.8%.

Este segmento ha visto un desarrollo paulatino en la zona occidental del país, que incluye a Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit, es una de las áreas con mayor comercio hacia el extranjero, gracias a sus alcances industriales, además de los ingresos provenientes del turismo.

A principio del nuevo siglo la vivienda residencial comenzó a aumentar el número de construcciones nuevas, ampliando la inversión y la oferta que, primariamente estaba compuesta por casas, fue así que comenzó a diversificarse en condominios y departamentos que empezaron a ofrecer amenidades como gimnasio, roof garden, mayor seguridad y espacios verdes.

Con una oferta inmobiliaria de alta calidad, el estado de Jalisco es el que se ha consolidado como un lugar de inversión segura. A comparación del resto de la zona, el estado se encuentra en el segundo lugar en cuanto al precio promedio de las propiedades en oferta. De acuerdo con el Price Index Report de Lamudi, Michoacán encabeza la lista, es decir, ofrece precios más elevados en promedio; en tercer lugar, está Colima y en cuarto Nayarit.

La vivienda residencial continúa siendo llamativa para desarrolladores e inversionistas, tan solo en el primer semestre del año el índice de precios mostró un aumento de 9.8%.

Este segmento ha visto un desarrollo paulatino en la zona occidental del país, que incluye a Colima, Jalisco, Michoacán y Nayarit, es una de las áreas con mayor comercio hacia el extranjero, gracias a sus alcances industriales, además de los ingresos provenientes del turismo.

En Jalisco el municipio de Zapopan ocupa el primer lugar en cuanto a oferta de inmuebles en venta y renta; le siguen en la lista Guadalajara, Tlajomulco de Zúñiga, Puerto Vallarta y Tlaquepaque.

A nivel estatal se puede apreciar una distribución bastante equitativa entre los diferentes segmentos, siendo ligeramente mayor la tendencia del Residencial Plus con una participación del 30%; en segundo y tercer lugar se encuentran los segmentos Medio y Económico con el 29% y el Residencial con el 22%; el de menor participación es el Premium con el 19%.

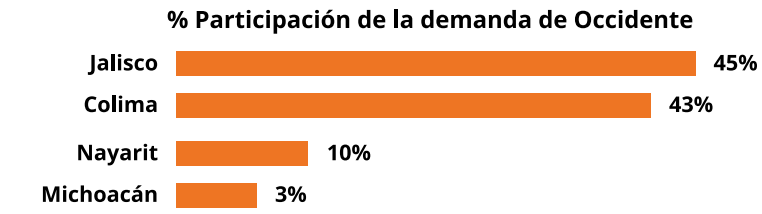
Jalisco lidera la participación de demanda en la zona con un 45%, le sigue de cerca Colima con 43%; en menor proporción le sigue Nayarit con 10% y Michoacán con 3%. Estos datos se obtuvieron a nivel digital para el Reporte Inmobiliario Residencial de Guadalajara hecho por Lamudi.

Con una oferta inmobiliaria de alta calidad, el estado de Jalisco es el que se ha consolidado como un lugar de inversión segura.

Sin embargo, según datos de la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi), la venta de vivienda del segmento registró mayores alzas en otros estados en Occidente durante 2019. En Colima y Nayarit se registraron los mayores aumentos con el 38.46% y el 37.84% respectivamente; en tercer lugar, está Michoacán con el 15.81% y Jalisco ocupa el último lugar con un aumento de 14.68% en ventas.

El ritmo del mercado actual en la zona es mejor que el de sectores de menor precio, y su fortaleza está en la serie de características diseñadas específicamente para complacer a aquellas personas que tienen un buen nivel de vida, además del boom que han tenido los desarrollos de uso mixto, por ejemplo, en Guadalajara, donde no solamente se ofrecen propiedades con amenidades, sino centros de trabajo y de entretenimiento en una misma ubicación además de un buen retorno de inversión.

El crecimiento en ventas de estas propiedades se había mantenido estable en los últimos años, pero ahora se vislumbra un alza ya que pasó la turbulencia del cambio de gobierno y la incertidumbre del Tratado de Libre Comercio (T-MEC), por lo que seguramente la gente comenzará a tomar decisiones de compra para proteger sus ahorros.



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

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL ALCANCE DE TODOS:

GRUPO GEA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

SORENNA

Los hermanos José Rafael y Ricardo Martínez Peón tuvieron el sueño de crear una empresa que fuera más allá de generar oportunidades de negocio en productos, y además que estuvieran al alcance de muchas personas.

Por lo que, en enero de 2016, vieron consolidado su sueño al crear Grupo GEA en Mérida, Yucatán, firma especializada en negocios inmobiliarios, que tiene como principal motivo generar proyectos que proveen la mayor seguridad de rendimiento y tranquilidad en el mercado; de igual forma poder ofrecer beneficios tangibles para socios y clientes, todo esto bajo el estudio y trabajo para ofrecer desarrollos confiables, seguros y de alto valor.

"Estamos comprometidos con la gente que confía y confiará en nosotros, por lo que es de mayor importancia generar ese valor agregado. Al final del día, nos hemos enfocado en los productos inmobiliarios para cumplir con los sueños del cliente, los cuales se convierten en casos de éxito con la rentabilidad de su inversión, ya que en algunas ocasiones el monto de rendimiento anual es del 20 o 30%", expresa en entrevista para Inmobiliare, José Rafael Martínez Peón, Director Comercial de Grupo GEA.

Para las personas que han decidido invertir en Grupo GEA, lo han hecho con una inversión que va desde los 50 mil pesos a los 500 mil pesos, "todos nuestros productos están concentrados en generar valor porque sabemos las necesidades que tiene cada familia, hemos ido analizando cómo darles algo más por su dinero".

Con el paso de los años, la firma ha creado herramientas que han permitido sentar las bases para generar nuevos productos, que estén al alcance de muchas personas, por lo que con ellos se reduce la imposibilidad de invertir en el mercado inmobiliario

Actualmente, Grupo GEA ha desarrollado 15 proyectos, "tenemos una diversidad de productos bastante amplios que van desde lotes residenciales, de inversión y macro lotes, que están pensados en todos los clientes potenciales".

El tener una gama amplia de productos ha servido para que los proyectos sean exitosos, y esto ha permitido satisfacer las necesidades de inversión de sus clientes, ejemplo de estos célebres desarrollos son: Punta Pelícano, Balché y Amaranta, los primeros dos están vendidos al 100% y el último al 60 por ciento.

En enero de 2016, los hermanos Martínez Peón vieron consolidado su sueño al crear **Grupo GEA** en Mérida, Yucatán.

José Rafael Martínez Peón, Director Comercial de Grupo GEA

AMARANTA

La presencia de Grupo GEA en Chicxulub

Desde enero de 2019, Grupo GEA se encuentra trabajando en un proyecto ubicado a 8 minutos de Chicxulub Puerto, una de las playas más prestigiosas del estado de Yucatán, el desarrollo se localiza a escasos minutos de centros comerciales, hospitales y universidades en el norte de la ciudad.

La firma encargada de la arquitectura es Grupo Arkham, que en las 52 hectáreas ha dado un enfoque diverso y en conjunto con la empresa especializada en negocios, han decidido diseñar Sorenna con un esquema de lotes mixtos

Los productos de Grupo GEA van desde lotes residenciales, de inversión, hasta macro lotes.

Sorenna incluye en su diseño lotes 100% urbanizados y lotes ecológicos con calle blanca. Los lotes ubicados en la avenida principal se entregan con pavimentación y los servicios de alumbramiento público y energía eléctrica subterránea. Uno de sus principales atractivos es una ciclovía planeada minuciosamente para ser realmente funcional para quienes habitarán allí. Es una excelente opción para aquellos que quieran hacer una inversión a mediano plazo y poder construir en 42 meses que se entregue la urbanización del proyecto.

Asimismo, Grupo GEA ha creado un plan muy bien diseñado para enlazar Sorenna con un próximo proyecto de 170 hectáreas; Una ciudad planeada. Esta será pieza fundamental en el desarrollo de la zona, ya que por sus características marcará un estándar en los negocios inmobiliarios de los años por venir.

Perspectivas de crecimiento para los próximos años

Grupo GEA tiene como objetivo seguir desarrollando en Mérida y tiene planeado para este y el siguiente año una expansión de sus puntos de venta, en ciudades como: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Querétaro, con el fin de que las personas conozcan más de otro modelo de inversión y con mejores rendimientos.

En la parte de productos, la empresa está replanteando cosas respecto a sus proyectos, "queremos dar un salto, con lo que estamos haciendo actualmente; además, pretendemos involucrar a toda la gente para transmitirle nuestros sueños y hacia dónde nos dirigimos, siempre buscando el compromiso de ambas partes".

Para este y el siguiente año tienen planeado una expansión de sus puntos de venta, en ciudades como: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Querétaro.

SORENNA

Al día de hoy, Grupo GEA sigue creciendo en el mercado inmobiliario por lo que tiene en su equipo de trabajo a 35 colaboradores, más todas las inmobiliarias aliadas, que en conjunto con los hermanos Martínez Peón ofrecen a los socios y clientes los mejores rendimientos y beneficios en el sector inmobiliario.

Además, José Martínez Peón, Director Comercial, hace la cordial invitación a nuevos brokers e inmobiliarias a unirse a ellos para construir grandes redes de negocios. A finales de 2020, Grupo GEA dará a conocer un macro proyecto.

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

MÉRIDA, YUCATÁN: PRINCIPAL DESTINO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN EL SURESTE DEL PAÍS

REB SUMMIT MÉRIDA 2020

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Los datos, estadísticas, opiniones y estimaciones proporcionadas por los panelistas se dieron en un escenario previo al aumento de contagios por el Covid-19 en México.

A principios de año, las expectativas para el sector inmobiliario en el país se avisoraban estables y con buenas cifras de crecimiento, principalmente en mercados a la alza y con un alto atractivo de inversión. La riqueza de recursos naturales, ubicación geográfica estratégica y fuerza laboral, son algunos de los principales factores que pueden asegurar buenos rendimientos a largo plazo.

De acuerdo con el portal inmobiliario de eBay, Vivanuncios, la ciudad de Mérida en la Península de Yucatán es una de las regiones con enorme potencial inmobiliario, gracias a elementos como: su alto nivel de seguridad (tiene uno de los índices más altos de este rubro en el país) y crecimiento de empleos, que en promedio es de alrededor de 1.5% anual.

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

Lo que sumado a sus diversos destinos turísticos reconocidos a nivel internacional, la convierte en una de las ciudades de América con mayor calidad de vida.

Hecho que llevó a B2B Media e Inmobiliare Magazine a organizar, por primera vez en 20 años, el REB Summit Mérida. Evento que reúne a desarrolladores, inversionistas y expertos del sector inmobiliario, turístico y hotelero con el objetivo de conocer las oportunidades de negocio en el estado.

Con el Hotel Fiesta Inn Mérida como sede, Erico García, Chief Executive Officer de Inmobiliare, dio la bienvenida a los más de 200 asistentes agradeciendo su confianza y demanda.

"El día de hoy estamos aquí para abordar, básicamente cuatro puntos del mercado: Determinar el crecimiento futuro de la Zona Metropolitana de Mérida; analizar las tendencias y proyectos nuevos en los diversos sectores; auge y saturación de la verticalización en Mérida; y el Plan de desarrollo urbano y movilidad de la ciudad", detalla.

Temas que, expresó, deben tomarse en cuenta para el futuro, no solo de la capital, sino también del estado, debido a su rápido crecimiento de los últimos años.

Situación Actual del mercado inmobiliario de Mérida

"En estos momentos de confusión, debemos tener serenidad y pensar en nuestro negocio", es como Eugene Towle, Socio Director de Softec, inició su participación sobre el mercado inmobiliario. INMOBILIARE-68

Palabras que invitaban a los asistentes a reflexionar sobre la situación que el Covid-19 podía traer. Además de recordarles que los tiempos en esta industria son a largo plazo, por lo que las variaciones en el tipo de cambio, por ejemplo, no son tan relevantes cuando se trata de contratos o proyectos que tardarán como mínimo 2 o 3 años.

"Aunque un mercado esté a la baja, si no rompe con sus estructuras, puede seguir creciendo, haciendo negocios y trabajando. A muchos les preocupa el crecimiento que tiene la actual administración, pero su desempeño es igual al de los 7 presidentes anteriores".

Por lo que destacó, una vez pasada la preocupación y enfocándose en la capital yucateca; que de acuerdo con estimaciones de Softec, se prevé que se duplique el Producto Interno Bruto (PIB) de la ciudad en los próximos 15 años.

Lo anterior, debido a los cambios en la movilidad y preferencias de la población, quienes harán mayor uso de tecnologías para realizar sus actividades diarias, por lo que tendrán más tiempo para el ocio; beneficiando así a la industria turística, principalmente, y aumentando la productividad económica.

> De acuerdo con estimaciones de Softec, se prevé que el Producto Interno Bruto (PIB) de Mérida se duplique en los próximos 15 años.

Asimismo, el Socio Director de Softec detalló que en el mismo periodo de tiempo, el país contará con 19 millones de viviendas, 30 millones de metros cuadrados (m2) de superficie comercial, 260 mil cuartos de hotel y 20 millones de m2 nuevos de oficinas.

"Para el industrial, se podrían hacer hasta 200 millones de m2 de superficie techada pero esto depende de la política industrial, ahorita estamos haciendo 4 millones al año, esto es un área de oportunidad para el país. Además, tenemos 2 millones de chicos cruzando la universidad y para el 2035 serán 4.5, entonces también debemos duplicar ese tipo de infraestructura educativa".

Frente a este escenario, puntualizó que a diferencia de otras épocas, se encuentran en un momento en el que sobra dinero y faltan proyectos, pues del total de las principales ciudades del país, 17 representan el 50% del PIB nacional, el cual se verá duplicado en los próximos 15 años.

Tiempo en el que Mérida doblará su economía pasando de 12 mil millones a 23 mil millones de dólares; en parte, gracias a la enorme oferta y generación de suelo urbano, hecho que le permite tener un crecimiento de manera ordenada y mantener su condición de ciudad de vanguardia.

"Veremos un país muy diferente y tenemos que pensar qué tipo de ciudad queremos (...) por eso nosotros como empresarios debemos tomar la iniciativa y estar pendientes de las oportunidades que se nos ofrecen, qué se tiene y dónde se puede hacer", enfatizó Eugene Towle

Sin embargo, el directivo, también exhortó, tanto al Gobierno estatal como a los desarrolladores a construir de forma ordenada, para no caer en el mismo error de la Ciudad de México, en la que todo el crecimiento se está orientando a la vivienda de autoproducción, porque tampoco hay inventario para venta y el que existe se ubica por encima de los 2 millones de pesos, es decir, residencial y residencial plus.

"Los costos promedio en Mérida se han mantenido desde hace 13 años, y el motivo es que se está atendiendo a todo el mercado. En cambio en la Ciudad de México, el costo en ese entonces era de dos millones, hoy es de cinco; sólo 7% de la población lo puede comprar, lo que es un desastre, un problema en la planeación urbana".

De igual forma, destacó que la 'Ciudad Blanca' se ubica en el 6º lugar de crecimiento de vivienda en el país. Con ventas de 3 mil unidades mensuales, cuando anteriormente (10 años) se vendían 9 mil, cifras que señalan una oportunidad para abarcar mayor mercado en la actualidad. En 2014 se entregaron menos de 100 departamentos, en 2015 fueron 100, 2016 cerca de 50, en 2017 poco más de 500, mientras que en 2018 y 2019 sólo fueron 400.

Eugene Towle, Socio Director de Softec

En el tema de crédito hipotecario, a nivel estatal, Yucatán se encontraba el año pasado en el lugar 11º en cuanto a colocación, con un valor de entre 12 y 13 mil millones de pesos, según datos de Softec. Con respeto a los inmuebles comerciales, el parque a nivel nacional tiene un valor cercano a los 4 billones de pesos. Mérida consume 8 mil m2 al año, con un crecimiento anual de un millón 200 mil m2.

En general, la ciudad cuenta con 161 proyectos activos divididos entre los sectores de vivienda media, residencial, residencial plus y en playa. "En comparación con otras entidades, aquí hay inventario suficiente para aguantar el año, pero es necesario iniciar con nuevos, debemos estar preparando la siguiente ola".

Oportunidades y retos del desarrollo inmobiliario en Yucatán

Dando seguimiento a las cifras proporcionadas por el Socio Director de Softec, pero ahora desde la perspectiva de quienes ejecutan dichos proyectos; Roberto Kelleher de Inmobilia Desarrollos, comentó que si bien hay oportunidades en las playas, existen sectores en las que ya se comienzan a ver signos de sobreinversión.

Asimismo, destaca que una de las grandes oportunidades de la región es que la ciudad concentra la mayor parte de la economía del sureste del país, así como gran parte de Centroamérica.

Por lo que, según sus estimaciones, el segmento de oficinas es el que mayor potencial muestra, mientras que en la parte comercial "hay que tener cuidado, pues Mérida tiene un sobre inventario, hay que crecer por otras partes, no sólo existe el norte de la ciudad, en el sur también hay oportunidades".

Una de las grandes oportunidades de la región es que la ciudad concentra la mayor parte de la economía del sureste del país.

Gonzalo Espejel de Umanacities; Eduardo Gasque Casares de GC Inmobiliaria; Roberto Kelleher de Inmobilia Desarrollos; Ignacio Ponce Manzanilla de Bterra Desarrollos.

Por su parte, Gonzalo Espejel de Umanacities, señaló que se observan varios retos entre los que destacan la saturación del Puerto de Altura, el cual necesita mayor infraestructura portuaria."Con el crecimiento industrial que hemos tenido en los últimos años ya llegó a su punto de saturación".

Según Espejel, lo ideal es contar con una conectividad ferroviaria, portuaria y carretera óptima para lograr atraer mayores industrias a la región, puesto que las deficiencias actuales complican y aumentan los costos en manufactura.

En cuanto a las oportunidades, destacó que la ciudad tiene lo necesario para convertirse en la primera Smart City de México. "Tiene la estructura y el tamaño. Nosotros estamos haciendo smart districts, pero la ciudad puede convertirse. Podemos empezar a estar en el mapa nacional e internacional, porque hay certeza y para mí es la clave si queremos jugar a nivel mundial".

Justo esa certeza, es la que hace a la capital yucateca atractiva para los inversionistas, que en conjunto con los servicios, calidad de vida y la seguridad, convierten a la ciudad en el destino predilecto de inversión, destaca Eduardo Gasque Casares de GC Inmobiliaria.

Plan de Desarrollo Metropolitano: Visión Mérida al 2050

Jorge Castañares de Xpertha Capital, también expresó la calidad de vida como una de las principales fortalezas, además de la plusvalía que ofrece la entidad. Como parte de un rápido análisis FODA, mencionó que entre las debilidades se encuentra la movilidad urbana, "comienza a ser preocupante, dejó de ser la ciudad de los 20 minutos y ya empieza a ser de 45 minutos o hasta de 1 hora si llegas en horas pico al aeropuerto".

Mientras que la planeación urbana a largo plazo la identifica como parte de las oportunidades. En cuanto a las amenazas, ubica la incertidumbre política, el Covid-19 y las finanzas públicas.

Por lo que Edgardo Bolio, director del Instituto Municipal de Planeación de Mérida, recuerda un ejercicio realizado hace tres años, sobre el desarrollo en los próximos 20 años, en el que se planteaba la preocupación por el crecimiento urbano y la manera de hacerlo ordenadamente y de forma sustentable.

"Somos sensatos de cómo están las composiciones de la población, de la necesidad de explorar, invertir y desarrollar modelos de vivienda diferentes a los tradicionales, esto ya dicta una verdadera prioridad para nosotros".

Explicó que anteriormente, había un proceso de planeación complicado, que permitía el desarrollo de forma desordenada. Sin embargo, se decidió definir ciertas zonas de prioridad para la urbanización, "no todos quedaron muy contentos pero era mejor que hacerlo así, de manera tan caótica, tan desordenada".

En promedio Mérida tiene 37 habitantes por hectárea, razón por la que consideran importante aumentar el porcentaje de densidad.

Aunque no hay forma de impedir el desarrollo inmobiliario, el Director del instituto apuntó que lo importante es no hacerlo en lugares aislados, ya que el compromiso es llevar infraestructura, servicios, seguridad y movilidad de calidad a todos los sitios.

En promedio Mérida tiene 37 habitantes por hectárea, razón por la que consideran importante aumentar el porcentaje de densidad. No obstante, Bolio señaló que en el instituto hay cierta insistencia por abordar el tema de la vivienda mediante iniciativas elaboradas con Conavi y ONU-Habitat. "Se está explorando la posibilidad de tener del tipo social dentro de un área cara".

Jorge Castañares de Xpertha Capital; Edgardo Bolio Arceo del Instituto Municipal de Planeación de Mérida; Rodrigo Arrieta de IGS; Emilio Sansores de Desarrollos Pilsa.

[moving]

Transportamos historias

En Moving nuestra prioridad es garantizar tu bienestar y el de nuestros operadores.

SALUD Y SEGURIDAD

1 Nuestros operadores se encargan de limpiar, desinfectar y sanitizar el camión antes de salir a servicio.

2 Cada operador va con cubrebocas, cubrecalzado y usan gel antibacterial antes de iniciar el servicio.

3 Al finalizar el servicio vuelven a usar gel antibacterial y se hace la revisión habitual del camión vacio, te recomendamos hacer tu pago vía transferencia electrónica.

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

moving.mx

Millennials: los nuevos inversionistas del sector inmobiliario

El portal inmobiliario de eBay, Vivanuncios, señaló que 50% de los créditos Infonavit otorgados en 2019 fueron a millennials, en tanto que de 2016 a 2018 el 33% de los inmuebles vendidos fueron comprados por esta generación.

Cifras que resaltan el interés por invertir a futuro; Paola Álvarez Corral de Vivanuncios, enfatizó que 62% de ellos piensa que es muy importante invertir en una propiedad, mientras que 80% cree que es más importante invertir en un seguro para el retiro.

50% de los créditos Infonavit otorgados en 2019 fueron a millennials.

"Actualmente, las familias no son las mismas, sus necesidades son diferentes, antes la edad promedio de los compradores era de los 23 a los 26 años, hoy día lo están haciendo a partir de los 29 años". INMOBILIARE-118

Asimismo, destacó que la mejor forma de llegar a los millennials y de mantenerlos interesados en una propiedad o producto, son las fotografías con las que se acompañe el texto, ya que 63% de ellos realizan sus búsquedas mediante un celular por lo que su mayor atención será hacia las imágenes.

Paola Álvarez Corral de Vivanuncios

Comercialización: Sofisticación del mercado vs mercado sensible al costo ¿Por qué invertir en Mérida?

Una vez ya conocidos los mercados, el producto y sus costos, es necesario saber quiénes son los que están comprando, los que están invirtiendo en Mérida y por qué lo están haciendo.

De acuerdo con Benjamín Granados de Banco Inmobiliario Mexicano, en el caso específico de la Ciudad Blanca, un alto porcentaje de los clientes son extranjeros con trabajo fijo que visitan el destino apostando por mayores facilidades y beneficios que otras entidades no proporcionan, tales como un mayor retorno de inversión que en ocasiones puede llegar a ser dolarizado.

"Gran parte de los inversionistas estaban apostando por la Ciudad de México para llevar a cabo el retorno de sus capitales más un rendimiento. Sin embargo, con el tema de los permisos, volcaron los ojos a zonas que están dando mejores facilidades, que geográficamente son estratégicas y que con un tema muy importante de seguridad".

La clave del éxito está en las autoridades, en el orden que tengan para permitir un desarrollo ordenado y adecuado.

La seguridad que Mérida otorga a sus habitantes, es uno de los factores por el que cuenta con una alta demanda en materia inmobiliaria. Situación que se suma a la certeza de un mercado sano y buena calidad de vida.

"Cuando hablamos de mercado inmobiliario, no sólo me refiero a la vivienda, el boom es de todos los proyectos. Esas personas que están llegando a Mérida necesitan servicios, hospitales, universidades, generación de energía, hidroeléctricas, de tal suerte que esto se constituye como una gran oportunidad de inversión para que puedan tener un retorno seguro y en un corto plazo".

Juan Pablo Arroyuelo de Armour Secure; Beatriz Lago de Lago inmobiliaria; Alejandro Granja de Grupo Colorines; Yvonne Sandoval de Grupo Prosur Inmobiliario; Benjamín Granados de Banco Inmobiliario Mexicano.

La gran cantidad de tierra disponible, es lo que le permite a este lugar proporcionar todo este tipo de espacios que señaló Benjamín Granados. No obstante, si bien es una ventaja para los desarrolladores, la clave del éxito está en las autoridades, en el orden que tengan para permitir un desarrollo ordenado y adecuado, comentó.

Por su parte, Alejandro Granja de Grupo Colorines, explicó que otro de los atractivos de esta ciudad es lo accesible de sus costos. "Quienes llegan saben que aún es barato vivir aquí (...) con 9 millones compras el mejor penthouse con una calidad de vida maravillosa, en cambio con eso en la Ciudad de México tendrías algo promedio y con un ambiente de inseguridad".

¿Cómo garantizar tus proyectos?

Mario Senties de Senties & Chauvet Fianzas, inició su participación confirmando el potencial de la región en materia inmobiliaria, razón de que varias instituciones de fianzas como la que él dirige, están estableciendo oficinas en la entidad.

Debido, a que este tipo de compañías apoyan con protección legal a los implicados en el desarrollo de un proyecto. "Para proteger lo que ustedes hacen, existen tres formas: La Fianza, Carta de crédito y el Seguro de caución".

El primero de ellos, la fianza, es el más utilizado por el gobierno, el cual detalló el directivo, se encuentra en la Ley de Obras Públicas y Servicios Relacionados con las mismas, documento en el que se especifica que "es el instrumento por excelencia para garantizar el cumplimiento de los trabajos en obras de construcción". Sin embargo, destacó que ésta no es la mejor forma de garantizar un desarrollo debido a las problemáticas que conlleva el cobro de la fianza.

De igual forma, cuenta con diversas prórrogas que dificultan aún más el pago por parte de las afianzadoras, además de requisitos como el demostrar y cuantificar el incumplimiento.

La segunda opción es denominada Carta de crédito, se trata de un instrumento meramente bancario diseñado para garantizar un pago más no una obra. "Se ha ido desvirtuando y los bancos las han empezado a dar para garantizar grandes contratos con PEMEX o CFE, por ejemplo".

El Seguro de Caución, es el tercer y más nuevo instrumento utilizado por estas instituciones, mismas que han cambiado sus nombres a 'aseguradoras' por este novedoso y más efectivo producto.

Según explicó Mario Senties, este seguro permite un pago más ágil, debido a que debe ser liquidado en 30 días en caso de incumplimiento, sin la necesidad de ser demostrado como en la fianza. "Es una garantía prácticamente a primer requerimiento, la penalidad se pacta desde un inicio y obliga a dar una indemnización".

Mario Senties de Senties & Chauvet Fianzas

El futuro de la Ciudad: La verticalidad como crecimiento necesario

El requerimiento de una mayor densidad para el estado en general y para la capital en particular ha sido un tema predominante a lo largo de todas las discusiones. Pues lo que se busca es que, principalmente los locales, acepten el desarrollo vertical como forma de vida.

Arturo Garcidueñas de 4S Real Estate, expresa que Mérida, en comparación con otras regiones, tardó en aceptar este tipo de modelo. Aunque ya para 2019, la consultoría registró 49 proyectos activos de vivienda vertical en la zona, es decir 43% de la oferta ingreso al mercado yucateco en tan sólo un año.

"Entendemos que el mercado local no está acostumbrado al tema vertical, por eso se deben realizar más obras enfocadas a nichos específicos para que logremos entrar a ese mercado de manera local. Es muy importante transmitirles que se trata del desarrollo vertical adecuado para la demanda".

Arturo Garcidueñas de 4S Real Estate

Según estimaciones realizadas por 4S Real Estate, para 2050 la Zona Metropolitana de Mérida habrá crecido en un 77%, convirtiéndola en la 10º ZM más importante a nivel nacional.

Mayor razón para proporcionarle espacio no sólo al sector vivienda, sino también al de Usos Mixtos por los temas de movilidad y estilo de vida que conlleva. Jaime Valdés Posada de Grupo Proyecta, explicó que la facilidad y tranquilidad que da tener el lugar de trabajo y de entretenimiento cerca, no se compara, en nada con los recorridos diarios que varias personas realizan.

Según estimaciones realizadas por 4S Real Estate, para 2050 la Zona Metropolitana de Mérida habrá crecido en un 77 por ciento.

"Se deben centralizar las cosas no irse expandiendo; el problema aquí, es que la tierra te deja expandirte y la gente lo sabe mejor que yo, hay extensiones enormes que por cuestiones de costos, permiten desarrollar horizontalmente en lugar de vertical. Ese es el reto que yo veo para que Mérida pueda crecer con orden y trayectos menos largos".

Frente a este escenario, Garcidueñas remarcó que sí existe cierta oportunidad en el Uso Mixto, mientras se desarrolle de manera ordenada, más específicamente al interior del anillo periférico y pensando en los que a futuro se convertirán en los nuevos compradores, es decir, generaciones que ahora se encuentran estudiando.

"Vienen nuevas generaciones que tenemos que a agregar, van a ser nuestros clientes el día de mañana y por eso tenemos que empezar a entenderlas y diseñar para ellos, son nichos de oportunidad interesantes".

Mientras tanto, Jorge Duarte de Arkham Projects comentó que otro sector con potencial de crecimiento es el de Senior Living, producto que prácticamente se vende solo. "Hablamos de una nueva etapa de vida, le damos un nuevo sentido a la palabra júbilo que significa felicidad, estamos generando espacios para personas que se van a conocer y crearán una nueva vida en comunidad".

Burbujas inmobiliarias, nichos de oportunidad y el futuro que viene

Alberto Limón, Socio fundador de Consulta Management Consulting presentó un análisis sobre las tendencias y detonantes de crecimiento en Mérida, que dio inicio con la situación económica de esos momentos, misma que señalaba era coyuntural pero había que tomarlo en cuenta.

El Producto Interno Bruto (PIB) mostraba un bajo decremento en comparación con el alza en el costo de la mano de obra "lo que genera presiones para el intercambio comercial del país, esto a su vez, tiene como detonante una debilidad petrolera que se ha venido acentuando a lo largo del tiempo y que no había sido claramente percibida por los mercados. El reto que tiene Andrés Manuel López Obrador es regresar la capacidad de producción petrolera a niveles que se tenían hace 10 años.

En cuanto regiones de México, las que mostraron mayor afectación en el análisis, fueron el norte y centro de la república, ya que que debido a su cercanía con Estados Unidos se preveía un crecimiento reducido o negativo. Mientras que al sur "la dinámica es diferente, lo que suceda con el vecino del norte y con los tratados comerciales no tiene tanta influencia en el desempeño del sur", detalló Limón.

Alberto Limón, Socio fundador de Consulta Management Consulting

Erico García García de Inmobiliare; Arturo Garcidueñas de 4S Real Estate; Jorge Duarte de Arkham Projects; Jaime Valdes Posada de Grupo Proyecta.

La actividad industrial, mostraba (hasta inicios de marzo) un crecimiento moderado en Yucatán. La principal recomendación para aumentar estas cifras era un mayor acercamiento a la actividad logística del país.

Por otro lado, retomó el tema de la seguridad, un tópico bastante mencionado durante los paneles anteriores por su alto nivel dentro de la ciudad. No obstante, el Socio fundador enfatizó que ya se comenzaban a observar ciertos brotes de inseguridad derivados de los robos a casa habitación.

"Esto es por lo atractivo y el crecimiento en la economía a nivel local, es cierto que hay una mejoría en este rubro pero no está siendo de manera general, lo único que se está logrando es favorecer más, la fragmentación social".

Asimismo, la consultoría realizó una proyección en la que el crecimiento de la capital yucateca, se dará (en parte) por el alto tráfico de pasajeros a lo largo del tiempo. El pronóstico que tiene gobierno estatal, es tener para 2030, un millón 038 mil habitantes; una cifra más conservadora, apunta a un millón 195 mil; pero la más optimista, en caso de continuar con la tendencia en el flujo de pasajeros reciente es de un millón 556 mil habitantes.

"Este crecimiento poblacional se está dando de la siguiente manera: hacia el norte, tenemos lo brotes de las zonas AB; en las periferias y hacia el sur tenemos los de nivel E. Nuevamente se concentran en el norte, en una mancha del 30% del territorio, toda la gente con alta capacidad económica y el resto, 70% en el sur, son las personas menos favorecidas, reitero, es un fenómeno muy claro y evidente de fragmentación social".

"El nicho de oportunidad a generar esta en hacer proyectos con un diseño atrayente, productos con ubicaciones estratégicas y lo más importante crear experiencias únicas para usuarios finales", Alberto Limón, Socio fundador de Consulta Management Consulting.

En cuanto a los elementos que propician el negocio inmobiliario, detalló que el aumento en la plusvalía de los departamentos existentes en Mérida era de entre el 12 y 8%, con un costo promedio de 18 mil pesos y características similares a las que encontradas en inmuebles del mismo tipo en Guadalajara (32 mil pesos), aunque con precios más accesibles.

"En síntesis, Yucatán lo vemos como la segunda posición de estabilidad económica del país. Puerto Progreso se ha convertido en el 4º puerto más importante de México en cuanto arribo de turistas por cruceros. El nicho de oportunidad a generar esta en hacer proyectos con un diseño atrayente, productos con ubicaciones estratégicas y lo más importante crear experiencias únicas para usuarios finales".

¿POR QUÉ INVERTIR EN UN DESARROLLO INMOBILIARIO EN MÉRIDA ES UNA GRAN DECISIÓN?

Por: Vivanuncios, el portal inmobiliario de eBay
www.vivanuncios.com.mx.

Zócalo de Mérida

Mérida es la capital del estado de Yucatán, el estado con más desarrollo en los últimos años de la zona sureste del país. Es una mezcla de hermosa arquitectura colonial, invaluable legado maya y exorbitantes riquezas naturales. El crecimiento de Yucatán ha sido constante y progresivo en todos los aspectos en los últimos años, posee los mejores índices de seguridad y su gobierno ha implementado obras y programas dirigidos a garantizar el bienestar de la población. Los números de la entidad lo avalan y lo convierten en un sitio ideal para vivir.

Mérida se ha ubicado en la mira de los mejores inversionistas nacionales y extranjeros. A continuación, te compartimos algunas razones por las que invertir en la capital de Yucatán es una excelente opción.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

La economía en el estado de Yucatán ha crecido a pasos firmes. De acuerdo con cifras oficiales de la Secretaría de Fomento Económico y Trabajo del estado, en 2019 se consolidó un desarrollo económico del 2.4 por ciento respecto al año anterior. En comparación, el país tuvo un retroceso en su economía de 0.1 por ciento, lo que demuestra que este estado creció enormemente a pesar de la tendencia negativa nacional. Esto se debe en gran medida a las inversiones en el sector primario, que reportó en el primer trimestre de 2019 un aumento de 14.5 por ciento en comparación con el mismo periodo de 2018, más del doble del promedio del país de 5.9 por ciento.

El sector terciario de comercio y servicios también creció considerablemente, en 4.6 por ciento, superando por más del doble al 1.9 por ciento nacional. En materia de inversión extranjera directa, la entidad federativa registró un aumento de 102 por ciento respecto a 2018 y las inversiones totales en el periodo, sumando tanto nacionales como extranjeras, representaron una inyección de 40 mil millones de pesos al estado, que derivará en la creación de aproximadamente 26 mil empleos directos y 78 mil indirectos, con la diversificación de la oferta laboral que esto implica.

Además, los salarios también aumentaron, reportando en el último trimestre de 2019 un incremento 6.1 por ciento en promedio. Un aspecto importante, es que la Secretaría de Administración y Finanzas informó que al cierre de 2019, no se registró déficit en las finanzas del estado ni adeudos a proveedores y que la deuda pública se mantuvo en un nivel sostenible. Con estos datos, es innegable que Yucatán vive un momento privilegiado de desarrollo económico, que lo hace muy atractivo para los inversionistas.

El crecimiento de Yucatán ha sido constante y progresivo en todos los aspectos en los últimos años, posee los mejores índices de seguridad y su gobierno ha implementado obras y programas dirigidos a garantizar el bienestar de la población.

CRECIMIENTO TURÍSTICO

La Secretaría de Fomento Turístico informó también resultados muy positivos para la entidad en el último año.

Durante 2019 albergaron a 2.5 millones de turistas con pernocta, lo cual es un aumento del 14.5 por ciento comparado con el año anterior. De este número, el 75 por ciento corresponde a visitantes nacionales y el 25 por ciento restante a extranjeros. En conjunto, el sector turístico significó al estado una derrama económica de 8 mil 264 millones de pesos.

Yucatán se posicionó el año anterior como un gran destino para turismo de reuniones. Se registraron aproximadamente 122 mil asistentes en 228 eventos realizados, lo que es un incremento de 46.9 por ciento con respecto al 2018. El año pasado, por ejemplo, Mérida fue sede de la XVII Cumbre de Premios Nobel de la Paz.

Por vía marítima arribaron en el año un total de 470,418 turistas mediante 146 cruceros, números que marcan un aumento de 6.1 por ciento con respecto al año anterior. Además, se tiene ya asegurada la llegada de 51 cruceros adicionales en los próximos dos años

El aeropuerto internacional de Mérida, Manuel Crescencio Rejón, representó también una 'puerta de entrada' fundamental. Con los esfuerzos de las autoridades turísticas se logró impulsar la conectividad con el país y el extranjero, ya que la terminal aérea meridana ahora cuenta con 13 nuevos vuelos nacionales a Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Cancún, Veracruz, Querétaro, Tuxtla Gutiérrez, León, Tijuana, Hermosillo, Chihuahua, Oaxaca y Villahermosa, así como cuatro internacionales a Houston, Texas; Miami, Florida; Toronto, Canadá; y La Habana, Cuba. Con base en datos del sistema DataTur, se registró la llegada de 2 millones 790 mil 649 personas por vía aérea.

REHABILITACIÓN URBANA

Estos resultados tan positivos se han obtenido gracias a la gran inversión en infraestructura en todo el estado, pero principalmente en la capital de Mérida y el puerto de Progreso. Se han realizado obras de mejora a la imagen urbana de estas ciudades, con la rehabilitación de calles, construcción de vías peatonales y la creación de espacios recreativos para el turismo y los habitantes. Se realizó también la ampliación y remodelación del Centro de Convenciones Yucatán Siglo XXI en Mérida, el principal sitio de reuniones y negocios de la entidad.

Se han realizado obras de mejora a la imagen urbana de estas ciudades, con la rehabilitación de calles, construcción de vías peatonales y la creación de espacios recreativos para el turismo y los habitantes.

En cuanto a las zonas populares, el Instituto de vivienda del estado de Yucatán informó que en 2019 se realizaron 17 mil acciones de mejora de vivienda para personas de bajos recursos en el marco del programa Vivienda social, operado en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Social, impulsando así el desarrollo equitativo de toda la población. Estas acciones comprenden rehabilitación de pisos, techos, cocinas, baños, recámaras y fachadas, mediante subsidios otorgados a las familias más vulnerables para que puedan acceder a este beneficio. De esta forma se desarrolla la calidad de vida de los habitantes y al mismo tiempo se mejora la imagen urbana de toda la entidad.

Viviendas rehabilitadas

Todas estas obras, sumadas a la inmensa riqueza natural y cultural Maya, además de la enorme calidez de sus pobladores, consolidan a Yucatán como un destino muy atractivo para turistas y nuevos habitantes, con servicio y atención de alta calidad.

De acuerdo con cifras oficiales de la Secretaría de Fomento Económico y Trabajo del estado, en 2019 se consolidó un desarrollo económico del 2.4 por ciento respecto al año anterior.

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

Plataforma digital de comercio electrónico de la **Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción**

CONSTRU COMPRA
La solución a tu obra

Incrementa tus oportunidades de negocio ofreciendo tus productos y servicios a nuestros más de 11 mil Afiliados dentro de la República Mexicana.

CONTACTO:
miguel.rivera@cmic.org
joanna.valverde@cmic.org
Tel. 5424-7400 ext.7254 y 7501

Vicepresidencia de Obra Privada, CMIC Nacional.

Sector Inmobiliario

Cuenta con los siguientes beneficios al estar afiliado:

- Representación y Gestión a nivel Nacional a través de sus 44 Delegaciones y Oficinas de Representación
- Capacitación certificación y validación empresarial
- Educación (Licenciaturas, Maestrías, Especialidades y Diplomados) especializados al Sector
- Asesorías (Jurídica, Técnica, Responsabilidad Social, Fiscal y Laboral.)
- Oportunidades de Negocio
- Incidencia en Políticas Públicas de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente
- Acceso a información estadística y análisis económico del Sector.
- Servicios y productos enfocados en la elaboración de presupuestos

Los beneficios son brindados a través de las: Instituciones y áreas especializadas

Instituciones

icic – Instituto de Capacitación de la Industria de la Construcción
ITC
Fundación de la Industria de la Construcción

Áreas especializadas

CEESCO
CEICO
ObservatorIO de la Industria de la Construcción

CONTACTO:
Tel. 5424 - 7407
alberto.ramirez@cmic.org/carlos.velazquez@cmic.org

ÍNDICES DE SEGURIDAD

Históricamente, Mérida se ha caracterizado por ser una ciudad pacífica y en el último año, así se ha confirmado. El Instituto para la Economía y la Paz, en su Índice de Paz México 2019, ubicó al estado de Yucatán como el más seguro. Este instrumento se alimenta de datos oficiales y califica los principales rubros de inseguridad: homicidios, crímenes violentos, crímenes con armas, delincuencia organizada y encarcelamiento; en una escala de 1 a 5, donde 1 es la calificación más pacífica y 5 la menos pacífica. Yucatán obtuvo una calificación de 1.066, el número más bajo de todo el país. El estado ya había obtenido la misma distinción en 2018, lo que confirma que los mecanismos de seguridad se han implementado correctamente en la entidad.

El INEGI aplica desde junio de 2018 un instrumento cada tres meses que mide el nivel de percepción de inseguridad en las ciudades más grandes del país. Esta es la Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana. En los resultados correspondientes al último trimestre de 2019, Mérida resultó ser la ciudad con menor percepción de inseguridad de México, con un 18.9 por ciento. Para poner en contexto, la percepción promedio de inseguridad en el país en el mismo año fue de 72.9 por ciento.

En el año 2019, se reforzó el cuerpo policial del estado con la entrega de 353 nuevas patrullas a la Secretaría de Seguridad Pública, y se instauró la Policía Estatal Metropolitana, conformada por 383 elementos y 80 vehículos, entre camionetas, patrullas y motocicletas. También el año pasado, se crearon 26 comisarías y 21 subcomisarías en Mérida y sus municipios aledaños. Con esto se garantiza que la respuesta a los hechos delictivos sea inmediata.

Sin duda Mérida es una ciudad muy segura, y los esfuerzos del gobierno local se han orientado en los últimos años a mantener esa tasa baja de criminalidad.

Yucatán se posicionó el año anterior como un gran destino para turismo de reuniones. Se registraron aproximadamente 122 mil asistentes en 228 eventos realizados, lo que es un incremento de 46.9 por ciento con respecto al 2018.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

En los últimos cinco años, Mérida ha recibido diversos reconocimientos y nombramientos de organismos públicos y privados nacionales e internacionales, gracias a sus planes de desarrollo, prácticas y excelentes condiciones de vida, entre los más relevantes se encuentran:

2015

-Premio a las mejores prácticas de gobiernos locales. Categoría e-gobierno. Revista *Alcaldes de México.*

2016

-Premio al mejor plan de infraestructura verde. Asociación nacional de alcaldes.

-Mejor destino ciudad para congresos y convenciones. Revista *Convenciones de Latinoamérica.*

-Ciudad con mejor calidad de vida en México. Revista *Gabinete de comunicación estratégica.*

2017

-Cuarto mejor destino internacional y mejor de México para turistas. *Revista Lonely planet.*

-Nombramiento como Capital americana de la cultura. Bureau internacional de capitales culturales.

-Mejor aprovechamiento del presupuesto base federal. Secretaría de hacienda y crédito público.

2018

-Ganador de Concurso de prácticas inspiradoras. *Urban housing practitioners hub.*

2019

-Galardón Francisco Villarreal Torres. Asociación nacional de alcaldes.

-Premio *Readers' choice awards*. Categoría Mejor ciudad pequeña del mundo. Revista *Condé Nast traveler.*

Estas son muestras de que el desarrollo de esta ciudad resuena en el país y en todo el mundo. Mérida es líder en implementación de prácticas innovadoras y sustentables y posee uno de los índices más altos de aceptación de su gobierno. Todos estos factores contribuyen a mejorar los niveles de satisfacción de la población y finalmente, los niveles de calidad de vida.

EL ECONOMISTA

Suscríbete a la Edición Digital

Lleva las noticias, en tu mano,
desde cualquier dispositivo móvil y utiliza las herramientas 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 y menciona la clave: INM042020
Promoción válida hasta el 30 de abril del 2020

eleconomista.com.mx

PRECIOS ACCESIBLES Y OFERTA INMOBILIARIA

Viviendas rehabilitadas

El Plan de Desarrollo Urbano del municipio garantiza un crecimiento ordenado de la ciudad, con zonas muy bien delimitadas y trámites cada vez más sencillos y ágiles. El precio promedio por metro cuadrado construido en la ciudad es muy competitivo comparado con las grandes urbes nacionales. En 2019, fue de $9,737.50 MXN. En la Ciudad de México, por ejemplo, este precio fue de $33,963 MXN, en Monterrey $35,160 MXN y en Guadalajara $31,911 MXN.

Este precio tan accesible ha llamado la atención de las compañías constructoras para establecer toda clase de inmuebles: vivienda, comerciales, oficinas y recreativos. Éstas han encontrado en Mérida un nicho muy generoso y se han dedicado a erigir condominios tradicionales con casas de categoría media, alta, plus y premium en las inmediaciones de la ciudad.

No obstante, han diversificado su oferta, siguiendo la tendencia a nivel mundial de vivienda vertical: edificios con departamentos residenciales de todas las categorías, con servicios, centros comerciales y de esparcimiento. Este modelo surgió en las grandes ciudades como respuesta a la sobrepoblación de sus centros urbanos. En Mérida, en cambio, se está utilizando como una medida preventiva a su crecimiento proyectado. De esta manera, evitan el problema antes de que suceda, y garantizan que estos inmuebles generen gran plusvalía en el corto y mediano plazo, porque se verán rodeadas en el futuro cercano de vías de comunicación y obras públicas como escuelas, hospitales y oficinas gubernamentales, sin sacrificar su ambiente de tranquilidad.

El Instituto para la Economía y la Paz, en su Índice de Paz México 2019, ubicó al estado de Yucatán como el más seguro.

Actualmente existen en la ciudad más de 40 desarrollos inmobiliarios, con viviendas listas para habitar que van desde los 952 mil pesos hasta los 14 millones 990 mil pesos. Otra opción es invertir en la preventa de un inmueble de categoría alta o plus. Los precios de estas van desde los 930 mil pesos, con la ventaja de que al finalizar la construcción aumentan considerablemente su valor.

Si prefieres construir una casa a la medida de tus necesidades y gustos, también puedes hacerlo adquiriendo uno de los lotes de inversión ubicados dentro de estos desarrollos. Estos se encuentran disponibles desde 34 mil 500 pesos.

Por todas estas condiciones ideales, Mérida se erige como el lugar perfecto para fincar tu patrimonio en un desarrollo inmobiliario y generar una plusvalía enorme con tu inversión, que incrementará a la par del crecimiento acelerado de la economía del estado.

Actualmente existen en la ciudad más de 40 desarrollos inmobiliarios, con viviendas listas para habitar que van desde los 952 mil pesos hasta los 14 millones 990 mil pesos.

Construye el patrimonio de tu familia en un desarrollo inmobiliario en Mérida

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

MUY PRONTO INICIA LA

5 TEMPORADA

VIVIENDA Y CIUDAD

CONSTRUYENDO FUTURO

CON HORACIO URBANO

SEA PARTE DE ESTE

ESFUERZO

DE COMUNICACIÓN DEL SECTOR

INFORMES EN:

contacto@centrourbano.com

55 5687 4873

PRODUCCIÓN DE centrourbano TV POR ACUSTIK

MÉRIDA:

FOCO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO EN MÉXICO Y LATAM

POR HOMIE.MX

El desarrollo tecnológico ha comenzado a dar pasos agigantados en nuestro país, poco a poco nos convertimos en una referencia continental y posiblemente hasta mundial. La aparición de empresas emergentes y disruptivas en diferentes industrias ha modificado la visión de la sociedad; en este sentido, Mérida, Yucatán, está destacando en este ámbito, debido a la gran cantidad de talento científico con el que cuenta la entidad.

El actual Secretario de Investigación, Innovación y Educación Superior del Gobierno de Yucatán, Cisneros Buenfil, consideró que el Parque Científico y Tecnológico es una extraordinaria herramienta de desarrollo y la manifestación más clara de la importancia que tienen la ciencia, la innovación y el desarrollo tecnológico para la entidad.

Un punto importante que provoca todo el auge en el estado, tanto en lo económico, profesional y social, son los extraordinarios estándares de seguridad, calidad de vida y oferta laboral. De acuerdo con el INEGI, las ciudades con mejor percepción de seguridad son: Mérida, San Nicolás de los Garza, Saltillo, Los Cabos y Puerto Vallarta; estatalmente hablando, el instituto reveló que Yucatán es considerado el estado más seguro entre la población de 18 años y más, sólo el 22.8% de la ciudadanía percibe inseguridad en el territorio yucateco. El progreso que muestra la ciudad llama la atención en toda la República mexicana y Latinoamérica, por ende, despierta el interés de inversionistas nacionales y extranjeros, así como sociedad en general.

La revista CEO World ha catalogado a Mérida como una de las ciudades más seguras del continente americano y del mundo; con niveles interesantes de migración, esto nos lleva a pensar en la necesidad de vivienda que tiene la entidad. Se están construyendo nuevos desarrollos inmobiliarios generando una cantidad importante de empleos y derrama económica. El auge del Real Estate en el estado no es casualidad, la necesidad de mejorar la industria está latente en toda la Península.

UN PUNTO IMPORTANTE QUE PROVOCA TODO EL AUGE EN EL ESTADO DE YUCATÀN, TANTO EN LO ECONÓMICO, PROFESIONAL Y SOCIAL, SON LOS EXTRAORDINARIOS ESTÁNDARES DE SEGURIDAD, CALIDAD DE VIDA Y OFERTA LABORAL.

La formación profesional con la que cuenta el estado, lo convierte en un gran semillero de talento tecnológico. Esta profesionalización despierta la curiosidad de muchas empresas nacionales e internacionales, ocasionando que coloquen sus equipos de desarrollo y tecnológicos en la zona; además, extraer de las universidades locales a los egresados dándoles la oportunidad de tener su primer empleo.

En la entidad existen grandes proyectos y uno de ellos es el de La Universidad de Miami, a través del RAD Lab de su Escuela de Arquitectura y del Centro de Ciencias Computacionales, al lado del parque Científico Tecnológico de Yucatán, están diseñando Zenciti, la primera ciudad startup de México.

En Homie, nos percatamos de esta oportunidad desde el inicio de operaciones (hace más de 4 años), nuestro CTO, Jesús Enrique Gutiérrez Cortázar, ha dedicado todo su esfuerzo para la creación, implementación e innovación en la plataforma. El reclutamiento del equipo no fue sencillo, el nivel de especialización que requiere la empresa va más allá y necesita mentes disruptivas y enfocadas a solucionar las necesidades que demanda la población en general.

Actualmente el equipo de desarrollo, tecnología y Data Science de Homie se conforma por más de 40 personas, teniendo como objetivo la contratación de más de 60 nuevos desarrolladores en el 2020. Esto nos permitirá ser punta de lanza en la innovación tecnológica en Real Estate en la entidad y especializar cada día más lo que actualmente conocemos como *Hub Homie Technologies*.

Homie fiel a su compromiso con el progreso social, educativo y profesional del talento yucateco, cada 6 meses realiza un *bootcamp* del que obtenemos talento capacitado para utilizar las diferentes tecnologías con las que contamos y a cada integrante le brindamos la oportunidad de crecimiento en el ámbito más acorde a sus intereses, ya sea *Back, Front, Data, Ux, Ui, Q&A,* etc.

Desde la perspectiva que tenemos en Homie, la industria de los bienes raíces necesita dar pasos a mayor velocidad, si bien ya se está generando un cambio positivo, no es lo que demanda la evolución digital social. Tecnológicamente hablando, constantemente seguimos implementando innovaciones que solucionen, faciliten y evitan fricciones en el proceso de arrendamiento, pasarlo de caótico a que sea tan fácil como ver tu serie favorita.

Para nosotros, la Península es el nuevo foco de desarrollo tecnológico en Real Estate, desde la modificación de los hábitos de vivienda, la constante formación académica de la próxima fuerza laboral, las mentes disruptivas que emergen y principalmente que es nuestro centro tecnológico con el que cambiamos constantemente la vida de muchas familias a lo largo del país.

Un dato interesante y de acuerdo con las muestras levantadas por el equipo de Data Science; Mérida está siendo considerada como un destino de retiro y jubilación, teniendo una gran oportunidad para desarrollar complejos acordes a las necesidades de dicho sector de la población.

En palabras de nuestro CTO, consideramos que, por mucho tiempo los programadores yucatecos, en su mayoría, estuvieron trabajando de manera remota para empresas en distintas partes del país, o directamente con compañías ubicadas en los Estados Unidos de América. El talento yucateco ha demostrado ser altamente especializado y con la suficiente capacidad de generar nuevas tecnologías y esto se basa en el empeño que han puesto las escuelas, como la Facultad de Matemáticas de la UADY o el Instituto Tecnológico de Mérida.

Cabe resaltar que el auge que actualmente tenemos en nuevas ciudades del país se debe a la extraordinaria oportunidad de diversificar una inversión y sacar jugo a las bondades geográficas de cada entidad. Los complejos inmobiliarios se han desarrollado con mayor fuerza en Guadalajara y Monterrey; ahora vemos ciudades como Puebla, Querétaro, Hidalgo y en este caso Mérida con una inversión nacional y extranjera importante, lo que lo convierte en un escenario inmejorable para hacerse de una propiedad.

En los últimos 18 meses la demanda de vivienda aumentó un 22% además el potencial del mercado yucateco es de dos mil 500 millones de pesos, tomando en cuenta los desarrollos de inmobiliarios en todas sus variantes, oficinas y centros comerciales.

Además de sacar provecho de cada hectárea del territorio nacional, tenemos que entender los beneficios de las zonas geográficas y los hábitos de vivienda de las personas que buscan adquirir un inmueble en cada zona del país. En este momento la industria como tal se va adaptando a las necesidades que tiene la sociedad, es indispensable que se piense en la siguiente generación que demandará su próximo hogar y la manera en que lo van a adquirir o arrendar.

Razonar sobre las bondades que tiene la ciudad de Mérida podría generar ideas infinitas y un pensamiento visionario; la realidad es que la entidad, además de tener una inmejorable calidad de vida, tiene mucha tierra para generar nuevos desarrollos inmobiliarios, tanto en vertical como horizontal. La clave está en identificar las necesidades de mercado y convertir a la Península en el estado de mayor demanda inmobiliaria, lograr que las empresas generen células operativas en la entidad y en su caso como ya sucede, que los grandes corporativos nacionales e internacionales basen sus operaciones en la zona, aprovechando el ambiente social y el talento local.

EL PROGRESO QUE MUESTRA LA CIUDAD LLAMA LA ATENCIÓN EN TODA LA REPÚBLICA MEXICANA Y LATINOAMÉRICA, POR ENDE, DESPIERTA EL INTERÉS DE INVERSIONISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS, ASÍ COMO SOCIEDAD EN GENERAL.

HERALDO
MEDIA GROUP

ELHERALDODEMEXICO.COM

SINTONÍZANOS
CDMX 98.5 FM

INFÓRMATE EN
EL HERALDO

ENCUÉNTRANOS
izzi 151 | sky 161

EL EQUIPO DE DESARROLLO, TECNOLOGÍA Y DATA SCIENCE DE HOMIE SE CONFORMA POR MÁS DE 40 PERSONAS, TENIENDO COMO OBJETIVO LA CONTRATACIÓN DE MÁS DE 60 NUEVOS DESARROLLADORES EN EL 2020. ESTO NOS PERMITIRÁ SER PUNTA DE LANZA EN LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN REAL ESTATE EN LA ENTIDAD Y ESPECIALIZAR CADA DÍA MÁS LO QUE ACTUALMENTE CONOCEMOS COMO HUB HOMIE TECHNOLOGIES.

Las características únicas que hemos enumerado nos lleva a pensar que el auge y crecimiento que vive la entidad es consecuencia de un sinfín de factores que de a poco llevan a Mérida a competir con urbes altamente desarrolladas del país como Monterrey y Guadalajara. En el corto/mediano plazo observaremos que el crecimiento económico, social y profesional será más escalado convirtiendo a Yucatán en el lugar deseado para vivir, invertir y radicar.

Otro factor para considerar es el crecimiento, es un reto interesante realizar una planeación escalada a la futura demanda de vivienda y no solo construir por construir, tenemos el ejemplo de la CDMX donde se creció sin planeación y hoy vemos algunas zonas carentes de servicios por la falta de proyecciones en la densidad demográfica.

Siempre tenemos la oportunidad de reinventarnos y evolucionar como sociedad y, Mérida es un ejemplo de lo que podemos lograr. Si comparamos y repetimos los modelos o acciones que se realizaron de manera correcta, alcanzaremos una mejora nacional en materia de seguridad, economía, educación y desarrollo tecnológico.

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

Únete

#CambiandoVidas

Síguenos

Dona a Fundación Aitana A.C., ayudando a NIÑOS y JÓVENES con Cáncer de Quintana Roo.

FUNDACIÓN AITANA A.C.
Unidos Ayudando a NIÑOS con Cáncer

"No estamos cambiando al mundo, pero definitivamente estamos cambiando vidas"

www.fundacionaitanaac.org

DONA HOY

PayPal

citibanamex

Pay Pal.Me/fundacionaitanaac

Banamex 5693216 Suc. 70005

Clabe 0026 9170 0556 932164

*Tus donaciones son deducibles de impuestos.

Tel. 998 500 2285

CASA AITANA
Calle Diamante • Lote 21 • SM 530
Col. Pedregal • Cancún, Q. Roo.

Los puertos mexicanos, hoy

Por: Cushman & Wakefield

Es innegable que hoy se requieren procesos y servicios portuarios que resulten eficaces para México. Que, sobre todo, se conviertan en una infraestructura permanente, ya sean de reciente desarrollo o de inversión a mediano plazo. Pensémoslo: los puertos son una inversión para siempre. Y nuestro país necesita con urgencia reavivar este sector, frente al desarrollo de Panamá, por ejemplo; el cual ha demostrado en últimos años ser muy eficaz y barato, en comparación con los puertos mexicanos, donde son evidentes nuestras deficiencias. A tal grado, que el sector marítimo se encuentra radicalmente disminuido.

Uno de nuestros grandes pendientes, entonces, es hacer que, a partir de una coordinación en cuanto a perspectivas de crecimiento desde la parte privada como del gobierno, los negocios y puertos inicien y terminen en tiempo y forma. Que resulten de una buena planeación y una perspectiva de crecimiento coherente. Recordemos la saturación de Manzanillo y cuando Guaymas o Altamira no comenzaban su expansión. O pensemos en la fuerte cantidad de costas en México y el problema que hoy tenemos en tema de cuidado, autoridad, vigilancia y seguridad.

Es innegable que hoy se requieren procesos y servicios portuarios que resulten eficaces para México.

Estudios actuales muestran que la mayor conectividad portuaria se registra en las regiones más desarrolladas, como Estados Unidos, Europa y algunas regiones de Asia. México, en comparación, presenta índices de conectividad reducidos. Los puertos de nuestro país se enfrentan al desafío de mejorar su conectividad y, por ende, aumentar la competitividad de los productos mexicanos en el comercio exterior. Sumando, así, toda la transportación terrestre y los bienes raíces que esto conlleva para almacenamiento y logística.

De acuerdo con el Programa Nacional de Desarrollo Portuario, los puertos pueden alcanzar esto a través de:

- **Elevar sus índices de conectividad terrestre y marítima.**
- **Vincular adecuadamente su desarrollo con el de las redes logísticas y de transporte.**
- **Fortalecer su organización institucional para que puedan responder eficazmente a los retos del mercado.**
- **Hacer más eficiente el flujo documental aduanero y comercial.**

Entre los factores externos a los puertos que inciden directamente en su competitividad, se encuentra la operación constante con un sostenido aumento del tamaño de las naves, reducción de escalas y del transbordo, e intensificación del uso de puentes terrestres.

En dicho punto, además de aumentar las ventajas de sus economías de escala, y agrupar y concentrar tráficos, así como mejorar y optimizar sus tiempos de viaje o transporte puerta a puerta, podemos resaltar que el real estate forma un complemento esencial para el desarrollo portuario en nuestro país. Para que las operaciones logísticas de un puerto se lleven a cabo eficientemente no podemos obviar un terreno para manejo de contenedores, una terminal especializada para el almacenamiento de algún producto específico o una nave logística tradicional. Revitalizar la actividad en puertos requiere que analicemos e invirtamos adecuadamente en todos los espacios que se verán involucrados.

Actualmente, hemos sido testigos del crecimiento de los volúmenes de mercancías transportados por mar —aunque éste es un sector que debe robustecerse—. Lo cual ha traído un conjunto de tendencias que México requiere atender, de entre las que destacan:

- **Diseño de nuevos sistemas de enlace y logística.**
- **Proceso acelerado de contenerización de las cargas.**
- **Terminales especializadas.**
- **Mayor integración de las cadenas de suministro, especialmente aquellas que suman innovaciones tecnológicas en su día a día.**
- **Énfasis creciente en la conectividad de los puertos con los transportes marítimo y terrestre.**

Considerando esto, la huella del real estate en zonas portuarias sigue aumentando, a la par del aumento en las operaciones de las costas comerciales. Y no sólo directamente en los terrenos de las APIs —Administración Portuaria Integral—, sino en todas las ciudades que son nodos de transporte con algún enlace a un puerto.

RUTAS COMERCIALES DE 2020 A 2024

El gobierno de Andrés Manuel López Obrador ha propuesto un plan sectorial portuario de más de 10,600 millones de dólares. Se espera que desde la inversión privada se capte el 80% de ellos.

En los últimos 25 años en México hubo una inversión cercana a los 8,000 millones de dólares; hoy, la cifra es superada y se tiene previsto que las obras resultantes de ésta sean finalizadas antes de 2024.

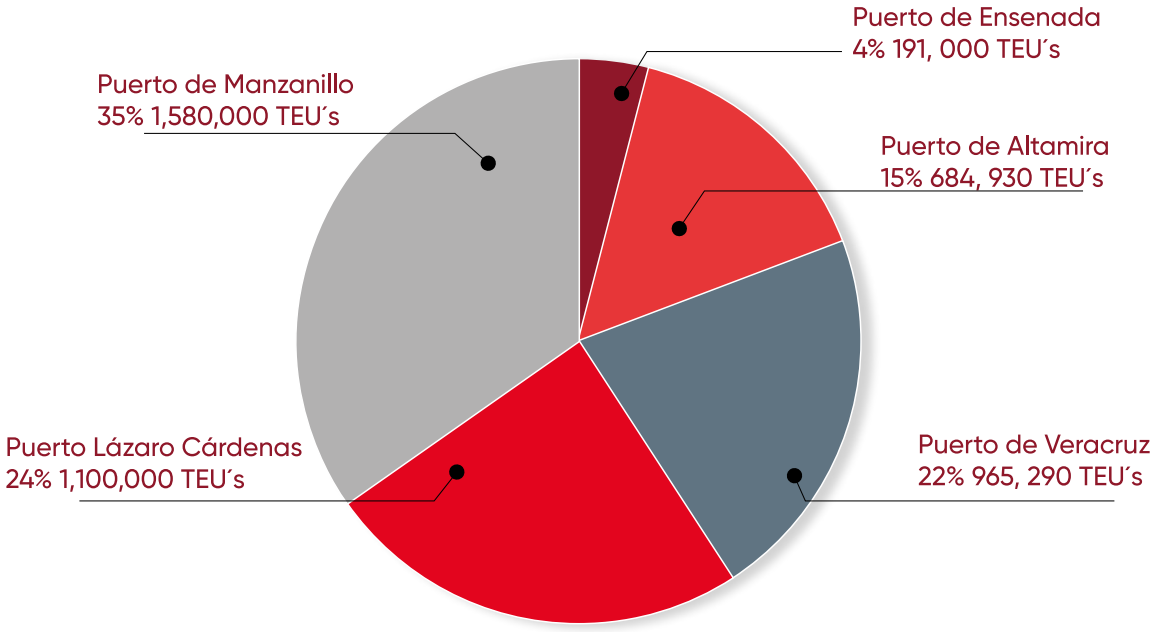
El coordinador general de Puertos y Marina Mercante de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) de México, Héctor López, ha detallado que los principales proyectos consideran la ampliación del Puerto de Manzanillo en La Laguna de Cuyutlán y la ampliación del Puerto Progreso en Yucatán.

Asimismo, vemos pronosticado desarrollo para Mazatlán, Lázaro Cárdenas, Ensenada, Puerto Vallarta, Topolobampo, Tampico, Guaymas y Coatzacoalcos. En los cuales se tienen en mente hectáreas de terraplén, patios para maniobras y manejo de mercancía de uso múltiple, acceso carretero con vialidades internas, portada peatonal y vehicular, sistema ferroviario, bodegas, adquisición de terrenos y tecnología de punta.

De frente a 2020, podemos esperar este año que la construcción de infraestructura deberá ir acompañada, necesariamente, del desarrollo de espacios de almacenamiento y distribución: el real estate logístico.

Para darnos una idea de la dimensión de los cinco principales puertos en México y considerarlos como zonas de inversión, veamos los siguientes números:

Estudios actuales muestran que la mayor conectividad portuaria se registra en las regiones más desarrolladas, como Estados Unidos, Europa y algunas regiones de Asia. México, en comparación, presenta índices de conectividad reducidos.



Es decir, al priorizar por parte del gobierno el mercado interno, se abre de nuevo la necesidad de enfatizar en las ubicaciones que atiendan logística de comercio interior. Por ejemplo, las que conecten bien a los mayores centros de población y se presten para la construcción de naves modernas y funcionales. Mismas que deben contar con las características suficientes como para permitir el máximo almacenamiento con el menor uso de superficie, techos de 12 m2 de altura, 15 ton/m2 de resistencia en pisos, y un gran número de andenes, así como buenos patios de maniobras, para maximizar la eficiencia de los vehículos para distribución.

En este marco, es positivo incorporar tecnologías que reduzcan el consumo de energía de un edificio, ya sea para ventilación o iluminación, por ejemplo. Los desarrolladores más vanguardistas están al pendiente incorporar este tipo de tecnologías, incluso por un tema de rentabilidad. Los espacios de mayor demanda y futuro como inversión serán aquellos que consideren una ubicación conveniente entre puerto y poblaciones, así como propiedades funcionales e innovadoras.

El gobierno de Andrés Manuel López Obrador ha propuesto un plan sectorial portuario de más de 10,600 millones de dólares. Se espera que desde la inversión privada se capte el 80% de ellos.

De acuerdo con José González, experto en bienes raíces industriales para Cushman & Wakefield, hoy es necesario considerar naves multinivel que tengan buena altura entre losas. Con suficientes patios de maniobra. Que tengan la capacidad de celdas solares para generar energía fotovoltaica y que sean ambientalmente amigables.

Asimismo, «las oportunidades se encuentran actualmente en un ámbito seguro», dice González. Para ello es importante que se cuente con los servicios de infraestructura y todos los permisos y licencias que requiere una operación industrial contemporánea, capaz de dar seguridad en procesos y uso de espacios.

También, los inversores reclaman hoy estructuras que puedan subdividirse con facilidad, para que el inmueble sea capaz de readaptarse a las demandas del mercado. Todos los parques que aseguran su lugar en el mercado del mañana ofrecen un diseño modular que permite subdivisiones; en algunos casos desde 3,500 m2, pero más frecuentemente desde 5,000 m2. Para superficies menores, se ha comenzado a generar un mercado de micro parques. Una alternativa que varios desarrolladores e inversionistas han tomado.

CONCLUSIONES

Considerando el tema de bienes raíces en sector portuario y sus rutas comerciales, podemos concluir que los puertos de México requieren una inversión alta —no sólo del sector privado— y de un plan estratégico conforme a un presupuesto fijo. Nuestro comercio exterior ahora es mucho más eficiente y con industrias importantes que demandan el abastecimiento a través de los puertos; por lo tanto, resulta urgente tomar medidas inmobiliarias y logísticas que mejoren maniobras, tiempos y costos. Tanto en procesos de aduana, registro de contenedores, administración, almacenaje y demás.

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

Nuestro comercio exterior ahora es mucho más eficiente y con industrias importantes que demandan el abastecimiento a través de los puertos; por lo tanto, resulta urgente tomar medidas inmobiliarias y logísticas que mejoren maniobras, tiempos y costos.

Desde 1986, en AMPIP representamos al sector inmobiliario industrial del país, brindándole servicios de calidad para fortalecer su competitividad.

Apoyamos también a empresas globales a instalarse en México, sumándonos a la promoción del país como un lugar atractivo para invertir.

Hoy, vamos hacia una

Nueva Generación de Parques Industriales Inteligentes y Sustentables

Con la visión de impactar positiva e integralmente nuestro entorno económico, medioambiental y social.

AMPIP, El foro de los desarrolladores industriales en México ®

info@ampip.org.mx (55)2623 2216 www.ampip.org.mx #SomosAmpip

El abismo entre INVERTIR y COMPRAR inmuebles

Mariano Capellino
CEO de INMSA

En general, los inversores piensan que al adquirir un inmueble están invirtiendo, pero realmente, no es así. Cuando en el sector inmobiliario se habla del rendimiento de una propiedad, se habla únicamente del beneficio económico que produce su alquiler. Esto es razonable ya que generalmente se adquiere un inmueble y se mantienen a largo plazo. Hoy, en el mundo, dependiendo el tipo de activo, un alquiler puede alcanzar en promedio una rentabilidad del orden del 6% anual, aunque en Argentina hoy no llegue al 4% anual.

Pero esa rentabilidad es teórica y bruta, ya que no tiene en cuenta una gran cantidad de gastos ocultos que inciden en el resultado final. Por ejemplo, los seguros, la falta de ingresos en períodos de vacancia –cuando un inmueble no está alquilado–, comisiones inmobiliarias, costo de administración, impuestos inmobiliarios, gastos de mantenimiento y reservas para reparaciones futuras del inmueble, entre otros.

Finalmente, el rendimiento termina siendo casi la mitad de lo que en el sector se menciona. Cuando se habla que el rendimiento es del 6%, en realidad lo que el inversor se pone en el bolsillo, termina siendo aproximadamente el 3% anual.

En general, dado que el alquiler es la única variable que se considera para definir la rentabilidad de un inmueble, y si consideramos que puede ser del 3%, es lógico que se piense que invertir en inmuebles no es un negocio atractivo y de altos rendimientos. En realidad, la inversión inmobiliaria es otra cosa completamente diferente.

La inversión inmobiliaria, como lo hacen los grandes fondos de inversión de real estate, incorpora tres variables que la diferencian del sector inmobiliario tradicional, orientado a la compra y conservación de inmuebles y no a invertir en inmuebles.

EL RENDIMIENTO DE UN INMUEBLE TERMINA SIENDO CASI LA MITAD DE LO QUE EN EL SECTOR SE MENCIONA. CUANDO SE HABLA QUE EL RENDIMIENTO ES DEL 6%, EN REALIDAD LO QUE EL INVERSOR SE PONE EN EL BOLSILLO, TERMINA SIENDO APROXIMADAMENTE EL 3% ANUAL.

UNA DE LAS VARIABLES CLAVE DE UNA REAL INVERSIÓN INMOBILIARIA, ES COMPRAR MUY POR DEBAJO DEL VALOR DE MERCADO.

Una de las variables clave de una real inversión inmobiliaria, **es comprar muy por debajo del valor de mercado**. Los fondos de inversión de bienes raíces no adquieren inmuebles al valor que se compra en una inmobiliaria o al precio que fija un desarrollador ya que los gastos transaccionales de compra y venta (comisiones y escrituras) es de alrededor del 10%. Si lo hacen, empezarían perdiendo el 10% de lo invertido, como le sucede normalmente a los compradores de inmuebles.

Los jugadores profesionales logran descuentos en mercados oportunos de entre 20 y 30% del valor que tiene el bien en el mercado para empezar ganando desde el momento cero. Y lo logran porque compran de manera sofisticada carteras de inmuebles a bancos que necesitan liquidarlos y en subastas.

La segunda variable clave es la **tasa de apreciación acelerada**. En el largo plazo, la tasa de apreciación anual real de un activo inmobiliario, es decir descontando la inflación, es prácticamente cero. Es por eso, que se dice que, los activos inmobiliarios son refugio de valor.

Ahora bien, quienes invierten en forma profesional, logran apreciaciones de más del 10% anual real, ya que buscan los mercados que tuvieron una profunda crisis y los activos que sufrieron una fuerte corrección, tocaron su piso y hay evidencias que su valor comenzó a subir para recuperar su valor histórico. En general, cuando un mercado cae 50% tiene un margen de entre un 80 y 100% de subida que se producirá en un período de 4 a 7 años, dependiendo del tipo y clase de activo.

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA, COMO LO HACEN LOS GRANDES FONDOS DE INVERSIÓN DE REAL ESTATE, INCORPORA TRES VARIABLES QUE LA DIFERENCIAN DEL SECTOR INMOBILIARIO TRADICIONAL.

LA SEGUNDA VARIABLE CLAVE ES LA TASA DE APRECIACIÓN ACELERADA.

La tercera variable, **es la maximización de la rentabilidad por alquiler**. Cuando se adquiere un inmueble a un valor muy inferior al real, por ejemplo 50% debajo del valor histórico en un mercado desarrollado donde los alquileres se mantienen constantes, el rendimiento por alquiler suele duplicarse.

En países como EEUU o España, por ejemplo, el valor de un alquiler se mantiene constante, por lo que en las crisis no sufren una fuerte devaluación como en Argentina que destruye el valor de alquiler en moneda dura. Es decir, que al haber bajado tanto el valor del inmueble, la rentabilidad por alquiler realmente se transforma en un gran negocio. Por ejemplo, hoy en Detroit la rentabilidad que deja un alquiler puede superar el 10% anual. En zonas suburbanas de Madrid, la rentabilidad por alquiler está en torno al 7% anual.

Este cuadro muestra la diferencia que existe entre el método tradicional inmobiliario de invertir frente a una metodología profesional, la que utilizan los grandes fondos de real estate o como lo hacemos las pocas compañías de inversión inmobiliaria que existen en el mundo.

Modelo	Descuento en la compra	Renta anual	Apreciación real anual	Rendimiento anual	Inversión a 4 años	Costo transaccional	Rendimiento total	Rendimiento total anual
Tradicional	0 %	3 %	0 %	3 %	-	-10 %	-	-
INMSA	20 % (5 % anual)*	6 %	8 %	19 %	76 %	-10 %	66 %	16,5 %

* Para un plazo de inversión de 4 años, el 20% de descuento en la compra del activo representa un rendimiento del 5% anual.

LA TERCERA VARIABLE, ES LA MAXIMIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD POR ALQUILER.

Siendo conservadores, con los descuentos en la compra, rendimientos por renta y apreciaciones, con un modelo profesional, se puede lograr rendimientos del orden del 16,5% anual neto sin apalancamiento frente a casi una nula rentabilidad que deja el modelo tradicional.

Por eso decimos, que existe un abismo entre la compra de un inmueble para alquiler, con lo que verdaderamente es una inversión en inmuebles.

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

¿QUIERES CERTIFICARTE PARA SER UN VERDADERO PROFESIONAL INMOBILIARIO?

Pulso INMOBILIARIO

CERTIFICATE EN ESTANDARES DE COMPETENCIA INMOBILIARIOS

CONOCE NUESTRA PLATAFORMA CON LOS MEJORES CURSOS

CONTÁCTANOS

VER CONTACTO

Pulso Streaming Channel

¡SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES!

EL *HÁBITAT* CULTURAL DE *LINA BO BARDI*

Daniela González
daniela.gonzalez@inmobiliare.com

Achilina Bo, mejor conocida como Lina Bo Bardi, nació el cinco de marzo de 1914 en Roma, ciudad donde en la década de 1930, estudió en la Facultad de Arquitectura de la Universidad La Sapienza. En los años siguientes viajaría a Brasil para consolidarse como una de las arquitectas modernas más importantes, y hoy, casi un siglo después, el trabajo de esta artista multifacética continúa vigente y dando valor a una corriente arquitectónica humanística y social.

En el inicio de su carrera fue editora de la revista italiana *Quaderni di Domus*; posteriormente junto al crítico italiano, Bruno Zevi, fundó la publicación semanal *A Cultura della Vita* y participó como escritora en el diario *Milano Sera.*

Bo Bardi vivió en Milán durante la segunda guerra mundial de 1939 a 1945, fue en este periodo cuando su estudio quedó completamente destruido a causa de un bombardeo, y en el que dentro de un régimen fascista, Lina mantenía una activa participación como miembro del Partido Comunista Italiano. La política sería un tema recurrente en su obra centrada en lo humano, lo sencillo y lo popular.

En 1946 se mudó a São Paulo con su esposo Pietro Maria Bardi, con quien desarrolló una numerosa serie de proyectos. En 1951 obtuvo la nacionalidad brasileña, sin embargo, de nueva cuenta se vio inmersa en un contexto político militarizado durante la dictadura del país latinoamericano.

Entre 1950 y 1951, creó una de sus obras más distinguidas: la "Casa de Vidro", la primer residencia del vecindario de Morumbi en los límites de la selva tropical de São Paulo en la que ella y su esposo vivieron varios años.

Entre 1950 y 1951, creó una de sus obras más distinguidas: la "Casa de Vidro", la primer residencia del vecindario de Morumbi en los límites de la selva tropical de São Paulo en la que ella y su esposo vivieron varios años. "La Casa de Cristal", como es conocida en español, fue resultado de la mezcla cultural y estilística italo-brasileña de la artista.

En 1957 diseñó el Museo de Arte de São Paulo, una de las construcciones más modernas y atrevidas de la época que fue creada bajo la idea de conseguir una edificación simple y monumental. Dos pilares de hormigón sostienen un cubo lleno de ventanales que proporcionan luz infinita a uno de los referentes más emblemáticos del urbanismo moderno.

Al término de la dictadura brasileña, Bo Bardi creó el Centro de Ocio de la Fábrica Lazer de Pompéia, para el que preservó los cimientos de ladrillo de la fábrica de bidones que existió antes en el mismo sitio. El encargo consistía en un centro comunitario cultural y del deporte, categorías que a Lina le parecieron demasiado determinantes y decidió llamarlo "Centro de Ocio". El edificio es un juego de estructuras de hormigón con texturas y contrastes grises y rojos.

Otro ejemplo del ejercicio de preservación fue el teatro que en 1984 levantó sobre la estructura de unas oficinas quemadas, el cual tuvo por nombre 'Teatro Oficina'. La infraestructura anterior dio pie a que los asientos del público tuvieran un acomodo poco común, con barreras que obstruían la visión desde algunos puntos del espacio.

Muestra Lina Bo Bardi: Habitat

Lina Bo Bardi también incursionó en el diseño de muebles, joyería, exposiciones de arte y escenografías teatrales, construyendo así un universo personal que incluiría diversas y exquisitas expresiones.

Lina Bo Bardi también incursionó en el diseño de muebles, joyería, exposiciones de arte y escenografías teatrales, construyendo así un universo personal que incluiría diversas y exquisitas expresiones de una mujer que había logrado traducir su mezcla cultural y su acercamiento a la cultura popular, en un lenguaje insólito que inspiraría nuevas propuestas artísticas.

Museo de Arte de Sao Paulo

Este año, el legado de su obra estuvo presente en Lina Bo Bardi: Habitat, una muestra que retomó el nombre de la revista cultural que los Bardi editaron en 1950, y fue organizada por el Museo de Arte Contemporáneo de Chicago, el Museo de Arte de São Paulo y el Museo Jumex, en el cual se exhibió de enero a marzo de 2020.

La muestra incluyó una recreación de la exposición 'La mano del pueblo brasileño' presentada en 1969, y obras de la colección del MASP exhibidas en los caballetes de vidrio que la artista hizo para la pinacoteca del mismo museo.

Lina Bo Bardi: Habitat fue estrenada en México a la par que la publicación de un catálogo de ensayos sobre su vida y obra, editado por Julieta González, Tomás Toledo, José Esparza Chong Cuy y Adriano Pedrosa. [•]

La muestra incluyó una recreación de la exposición 'La mano del pueblo brasileño' presentada en 1969.

Centro de Ocio de Pompeia

#InmobiliareRecomienda

The Smart Home Book: Ideas simples para asistir la renovación de tu casa inteligente

Una de las mejores referencias para entender el funcionamiento de las casas automatizadas y los dispositivos inteligentes que permiten a los usuarios implementar seguridad con monitoreo remoto, eficiencia energética y configurar una red de datos para sus hogares.

Andrew Howe, Independently published, 2018

Domótica fácil con LEGO EV3

Este texto propone una serie de diversos proyectos domóticos para agregar amenidades tecnológicas a las viviendas, usando los conocidos robots Lego Mindstorm EV3 que combinado con la plataforma Arduino permite conectar sensores de manejo de dispositivos domésticos que se controlan a distancia.

Ernesto Martínez de Carvajal Hedrich, Edición del autor, 2018

El Internet de las cosas para arquitectos

Un libro diseñado para arquitectos, diseñadores de sistemas y administradores tecnológicos, las bases teóricas y los conceptos más importantes que deben conocer sobre lo relacionado al IoT para que puedan ser utilizados en sus propias infraestructuras inteligentes.

Perry Lea, Packt Publishing, 2018

How to Smart Home: A step by step guide for smart homes & building automation

Este libro explica paso a paso cómo funcionan las tecnologías más actuales de la domótica y el internet de las cosas para aplicarlas en proyectos reales de automatización de edificios y hogares, siendo la guía perfecta para quienes tienen conocimientos nulos o básicos del tema.

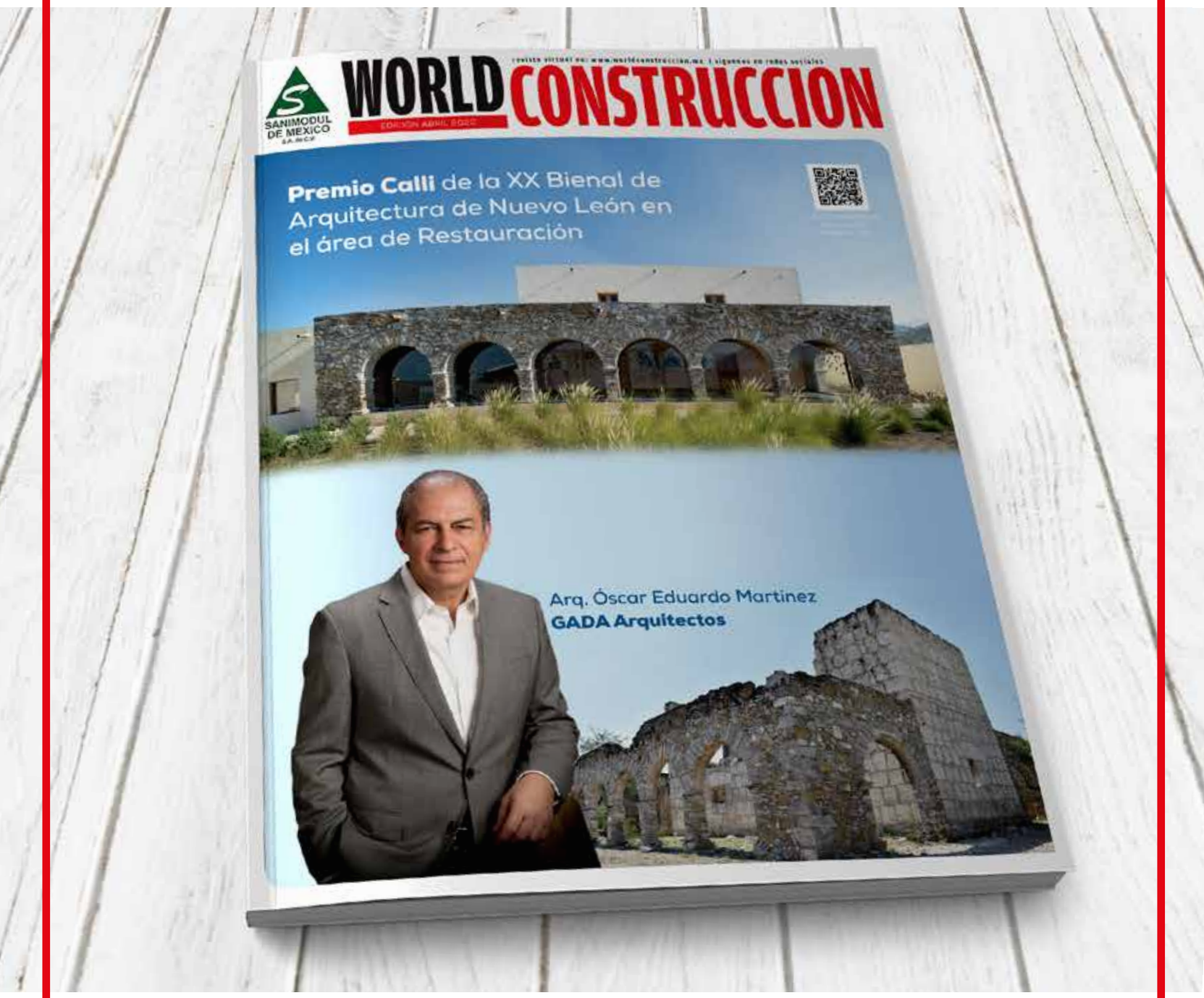
Othmar Kyas, Key Concept Press; 5 edition, 2017

La Nueva Casa Ecológica

¿Cuáles son los elementos sostenibles de las residencias del futuro? Esta obra reúne una serie de soluciones aplicadas en 22 construcciones que sirven de modelo para las edificaciones de un mundo que enfrenta retos ambientales inminentes.

Manel Gutierrez, Booq Publishing, 2017

anúnciate



ventas@worldconstruccion.mx

www.worldconstruccion.mx

5 museos virtuales

#InmobiliareRecomienda

Los museos son puntos de conexión que acercan a las personas al patrimonio cultural e histórico de la humanidad, exponiendo a través de sus salas y colecciones, algunas de las características más importantes que identifican a las sociedades. Y aunque en el mundo la oferta de estos espacios ilustrativos es vasta, existe el deseo en las personas de conocerlos todos. Por suerte, hoy existen muchas herramientas tecnológicas que nos acercan a cualquier lugar en tan solo un clic. Aquí te presentamos cinco museos y galerías que puedes recorrer de manera virtual.

Museo Nacional del Prado

Museo Nacional del Prado

Fundado en 1829, ha logrado conservar y exponer un conjunto de colecciones y obras vinculadas estrechamente a la historia española, además de albergar tesoros emblemáticos como *El jardín de las delicias de El Bosco, La Sagrada Familia* o *La perla de Rafael* y *Las Meninas de Velázquez*, entre otros.

https://www.museodelprado.es/en/the-collection/art-works

Código QR.

Museo de Louvre

Ubicado en París, es uno de los centros culturales más importantes del mundo, cuya característica de arquitectura aloja importantes obras como *La Gioconda* de Leonardo da Vinci, *La Balsa de la Medusa de Géricault*, y *La Venus de Milo* de la Antigua Grecia.

https://www.louvre.fr/en/visites-en-ligne

Código QR.

Museo de Louvre

The Metropolitan Museum of Art

Es uno de los más importantes a nivel internacional, se localiza en la Quinta Avenida de la ciudad de Nueva York, y cuenta con colecciones permanentes de muchos periodos y estilos artísticos.

https://artsandculture.google.com/explore

Código QR.

The Metropolitan Museum of Art

Galería Uffizi

Galería Uffizi

Esta galería se encuentra dentro de un palacio en Florencia, Italia. Como parte de su colección de obras maestras, destacan icónicas pinturas como *El nacimiento de Venus* de Botticelli, Baco de Caravaggio, y *La Venus de Urbino* de Tiziano.

https://www.uffizi.it/mostre-virtuali

Código QR.

Galería Nacional de Arte de Washington

Esta galería se compone por un edificio neoclásico en el ala oeste que fue diseñado por John Russell, y un edificio en el lado este creado por Leoh Ming Pei. Sus colecciones incluyen grandes obras de la época gótica y del renacimiento como *El Retrato de Ginebra* de Benci, hecho por Leonardo Da Vinci, *La virgen de la rosa* por Giotto y *La huída a Egipto* por Carpaccio.

https://www.nga.gov/index.html

Código QR.

Galería Nacional de Arte de Washington

construyendo
y creciendo

AHORA ES CUÁNDO MÁS TE NECESITAN

La generosidad no está en cuarentena, los trabajadores de la construcción necesitan tu ayuda.

DONA EN construyendo.789.com.mx

Informes construyendoycreciendo.org

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

COSTO POR AÑO

$650.00
+I.V.A

T: +52 55 55147914
suscripciones@inmobiliare.com

Realiza tu depósito en:
Banco: HSBC
Cuenta: 4038277406
Sucursal: 1920
Clabe: 021180040382774065
Beneficiario: Editorial Mexicana de Impresos, S.A de C.V.

SAQQARA, **AVALON** Y **NOVUS** SON PROYECTOS CON **ENERGÍA LIMPIA** Y **AHORROS** EN EL **RECIBO DE LA LUZ.**

ATRACTIVOS PLANES DE FINANCIAMIENTO.
SIN INTERESES.

DI NO A LA CORRUPCIÓN POR TU DIGNIDAD , POR TU FAMILIA , POR MÉXICO.

IDEI.COM.MX
IDEIVERTICAL
@IDEIVERTICAL

IDEI
CONSTRUYENDO UN MÉXICO MEJOR