INMOBILIARE LATAM

INMOBILIARE 20 AÑOS
CONSOLIDANDO AL REAL ESTATE

IGNACIO RAMÍREZ
FUNDADOR & CEO

IMPACTO DE LA PANDEMIA DEL COVID-19
INDUSTRIAL, HOTELERÍA, OFICINAS, TURISMO Y VIVIENDA

TENDENCIAS Y REPORTES DE MERCADO

RECINTOS TRANSFORMADOS EN HOSPITALES

NEUROARQUITECTURA:
APUESTA HACIA EL FUTURO

INVERTI
LÍDER EN LA ZONA METROPOLITANA
DE GUADALAJARA

AÑO 20-NÚMERO 120
$90 PESOS

TOP TALENT
INDUSTRY LEADERSHIP
MARKET INTELLIGENCE

Como líder mundial en servicios inmobiliarios comerciales, **en CBRE ofrecemos consultoría y asesoramiento de clase mundial a todos los clientes.** Nuestra amplia visión del mercado local, los servicios integrados y la experiencia comprobada, continúan liberando el poder y el potencial de los bienes raíces para todos a los que orgullosamente servimos.

Torre Virreyes, Pedregal #24, Piso 17, Lomas de Chapultepec | T. + (55) 5284 0000

www.cbre.com.mx @CBREMexico CBRE México

FORTUNE
WORLD'S MOST
ADMIRED COMPANIES
RANKED #1
REAL ESTATE

CBRE

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
SOLARBAN®
en tus fachadas:
Permite 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®
7 Bryant Park
New York, USA
arquitectonico@vitro.com | www.vitroarquitectonico.com | projects.vitroglazings.com
/VitroArquitectonico
/VitroVidrioArq
/vitro.arquitectonico
/company/vitro-vidrio-arquitectonico

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.

COMERCIO

Zona comercial con tiendas de autoservicio, locales comerciales, gimnasio, restaurantes, terrazas, servicios y espacios de esparcimiento.

PLAZA COMERCIAL FASE #01

EQUIPAMIENTO URBANO

Edificios con servicios específicos para la zona.

RESIDENCIAL

Edificios exclusivos para vivienda.

ÁREAS VERDES

Parque central, senderos y zonas recreativas y deportivas que conectan los espacios.

COMERCIO / RESIDENCIAL

Edificios de usos mixtos que conjugan vivienda con comercio y servicios en la planta baja.

TORRE CALIZA FASE #01

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

EXNI live

Evento virtual 11/12 nov

Estamos construyendo un evento híbrido con alcance digital sin límites.

PRÓXIMAMENTE

EXNI EXN
NI EXNI EX
EXNI EXN
NI EXNI EX
EXNI EXN
NI EXNI EX
EXNI EXN
NI EXNI EX

Lamudi.com.mx
WEBINARS

Los mejores consejos para el **Marketing Inmobiliario**

CONFERENCISTAS

Daniel Narváez

Director de Comunicación y Mercadotecnia Lamudi

Pedro Marin

Business Developer Inmopro

- Comportamiento del sector inmobiliario tras COVID19.
- Mejores prácticas de marketing online en el sector.
- Oportunidades de Negocio Online con Inmopro.

Y MÁS...

SÍGUENOS PARA MÁS WEBINARS:

Lamudi.com.mx PRESENTA

TIBURONES INMOBILIARIOS

FORO VIRTUAL TIBURONES INMOBILIARIOS

UN ENCUENTRO DONDE LOS TOMADORES DE DECISIONES PODRÁN ESCUCHAR LOS RETOS, OPORTUNIDADES Y CONSEJOS DE ESPECIALISTAS EN EL SECTOR.

Tiburones Inmobiliarios que han participado en el Foro Virtual...

Phillip Hendrix Villaseñor
Director General
Coldwell Banker México

Gerardo Contreras
CEO Century21 México

Sergio Felgueres Cabestany
Director Nacional
RE/MAX México

+1,000 REGISTROS POR FORO

+7,000 AGENCIAS INMOBILIARIAS INSCRITAS

Daniel **Narváez**
Director de Marketing y Comunicación

daniel.narvaez@lamudi.com.mx 6383 9790 Ext: 5052 https://www.lamudi.com.mx/webinars-podcast

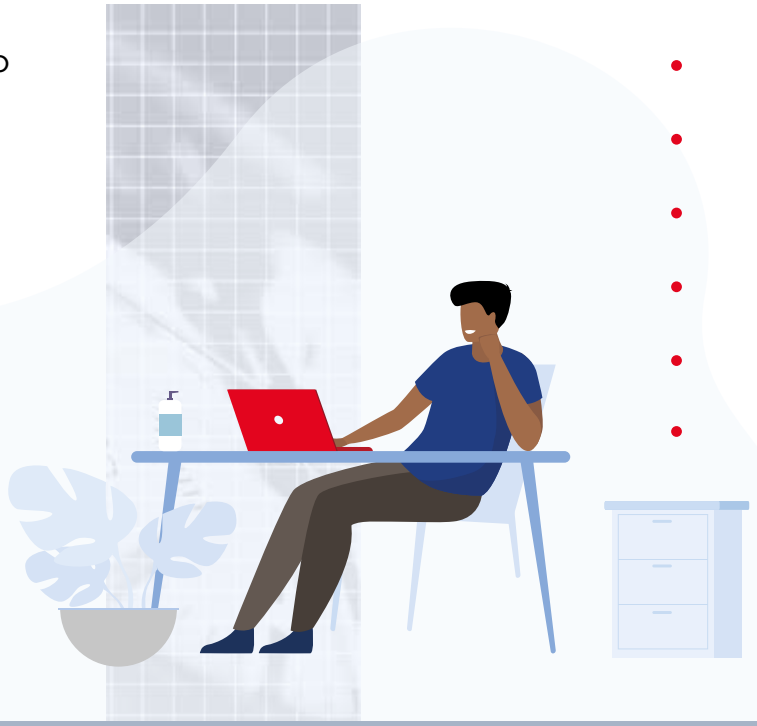
CUSHMAN & WAKEFIELD

MÉXICO, CENTRO AMÉRICA Y CARIBE

El futuro de los ESPACIOS DE TRABAJO

Analizamos más de **2.5 millones** de datos de diversos colaboradores alrededor del mundo antes del COVID-19 y otros **1.7 millones de datos** de más de **50 mil encuestados** en todo el mundo, en el actual entorno de trabajo desde casa.

Juntamos los resultados de ese estudio y la experiencia de nuestros especialistas y desarrollamos planes a la medida para el proceso de la reincorporación de tus colaboradores y clientes.

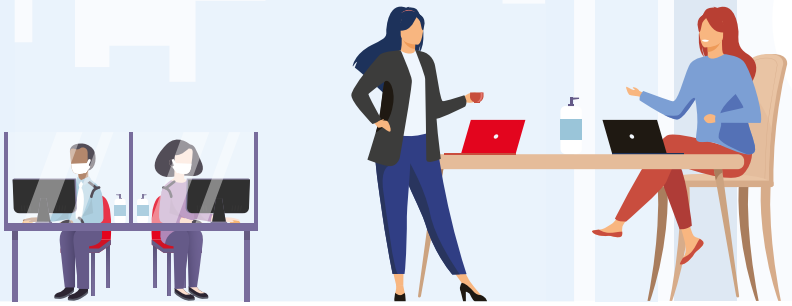


TE APOYAMOS EN CADA UNO DE LOS PASOS PARA EL RETORNO SEGURO

- Preparar el edificio
- Preparar las oficinas
- Control de Acceso
- Distanciamiento Social
- Reducción de puntos de Contacto
- Plan de comunicación

En cada fase te ayudaremos con diferentes tácticas y tecnologías cómo: asesoramiento de change management, reestructura del workplace, sanitización, tecnologías para control de acceso, entre otras.

CUSHMAN & WAKEFIELD



Nuestra asesoría puede ser a:

CORTO PLAZO	
ESPACIO FÍSICO	**RECURSOS HUMANOS**
Diagnóstico de espacio físico y condiciones de riesgo Estrategia para espacios de oficinas Tecnologías para accesos y sanitizaciones	Diagnóstico de estatus emocional de los colaboradores Plan de manejo de resistencias Plan de comunicación

MEDIANO PLAZO	
ESPACIO FÍSICO	**RECURSOS HUMANOS**
Space Programming que responde las tendencias de ocupación y distanciamiento social	Asesoría en la creación de políticas organizacionales para el uso del espacio

LARGO PLAZO	
ESPACIO FÍSICO	**RECURSOS HUMANOS**
Implementación de cambio de layout y estrategias Certificaciones y mediciones de bienestar	• Asesoría para mantener un clima laboral sano

¿Qué ofrecemos?

Generamos un ambiente de calma y comodidad para tus equipos. Hacemos que tu espacio de trabajo sea eficaz, seguro y controlado.

Descubre cómo podemos ayudarte

ESCANÉAME

Para obtener más información, visite:

www.cushmanwakefield.com

Paseo de los Tamarindos 60B, Piso 2, Bosques de las Lomas, Cuajimalpa de Morelos, 05120, Ciudad de México, CDMX

Contáctanos

+52 55 85258000

@CushWakeMx

WHAT'S NEXT

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una firma líder a nivel global en servicios inmobiliarios que ofrece un valor excepcional a ocupantes y propietarios de bienes raíces. Cushman & Wakefield es una de las más grandes firmas de servicios inmobiliarios con 53,000 empleados en aproximadamente 400 oficinas y 60 países. En 2019, la empresa tuvo ingresos por $8.8 mil millones de dólares a través de sus principales líneas de servicio; administración de proyectos, administración de propiedades e instalaciones, arrendamiento, mercados de capital, valuación, servicios de asesoría entre otros.

Carta Editorial

En esta edición, *Inmobiliare* celebra su veinte aniversario, reafirmando el compromiso con el sector inmobiliario mexicano, de poner al alcance de los lectores la información más relevante de la industria, además de proporcionar diálogo y networking entre los líderes que la conforman.

A lo largo de estos años, se ha logrado consolidar como uno de los medios especializados más importantes, con una revista impresa y un portal web, que contiene información novedosa y esencial para entender las tendencias y procesos de transformación del mercado de bienes raíces. Hoy en día, resulta fundamental dicha labor frente a la actual crisis sin precedentes, ya que es urgente comprender y adaptarse a los nuevos paradigmas de la industria.

Por esta razón, esta publicación es un compilado con reportes y tendencias sobre el impacto de la pandemia del Covid-19 en el segmento: industrial, turismo, hotelería, oficinas y vivienda. Además, se presentan testimonios, valoraciones y visiones a futuro de las principales empresas e instituciones de la industria sobre los cambios en las dos últimas décadas. Mientras que en portada se presenta a Inverti, líder en la Zona Metropolita de Guadalajara.

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 120 año 19 Publicación bimestral Junio - Julio 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 • Raúl Gallegos • 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
Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliare.com

Equipo de Diseño
Monserrat Medina Mora
monserrat.medina@inmobiliare.com

Fotografía
Federico de Jesús Sánchez,

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

47 AÑOS DE TRAYECTORIA NOS RESPALDAN

WWW.IDEI.COM.MX

EXPERIENCIA Y VANGUARDIA EN PROYECTOS VERTICALES, RESIDENCIALES Y COMERCIALES.

IDEI

CONSTRUYENDO UN **MÉXICO MEJOR**

LA EMPRESA INMOBILIARIA LÍDER EN EL NORTE DEL PAÍS

CONSTRUYENDO UN MÉXICO MEJOR

DI NO A LA CORRUPCIÓN POR TU DIGNIDAD , POR TU FAMILIA , POR MÉXICO.

81 4161 2433 IDEIVERTICAL @IDEIVERTICAL

INMOBILIARE LATAM

14 NOTICIAS

24 INSTAGRAM

26 LÍDERES
Líderes en venta online de retail en México

28 PLATAFORMAS
Aplicaciones móviles que revolucionan la vida en las ciudades

30 NUMERALIA
Proyectos de infraestructura con mayor inversión en 2020

32 INDUSTRIA
Impacto del COVID-19 en el mercado inmobiliario

46 PROYECTOS
5 recintos deportivos transformados en hospitales durante pandemia mundial

48 DESARROLLOS
Missoni Baia Miami Residences

52 DESARROLLOS
El Oko Group comienza la construcción su segundo proyecto en Miami: Una Residences

56 INDUSTRIA
COVID-19 y su impacto en el sector inmobiliario

60 VIVIENDA
Panorama de la vivienda en México

68 VIVIENDA
La vivienda en la era del COVID-19

74 VIVIENDA
La vivienda en la era post pandemia

76 VIVIENDA
Tendencias del mercado residencial en la era del COVID-19 en Latam

80 EN PORTADA
Inverti, líder de la zona metropolitana de Guadalajara

86 OFICINAS
El diseño de las oficinas post COVID-19

96 OFICINAS
Los cambios en el mercado de Oficinas en el entorno COVID-19

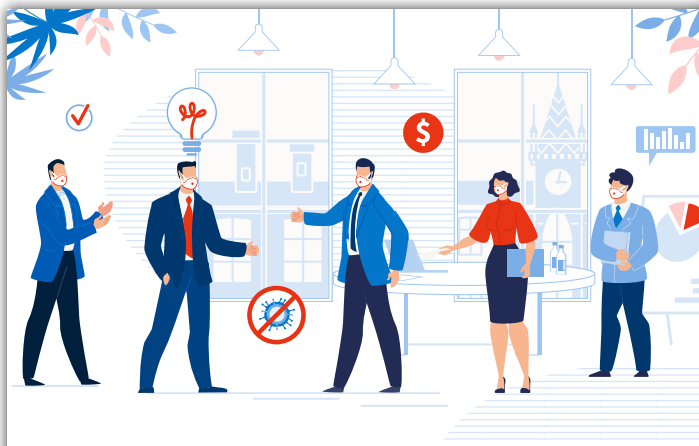
100 OFICINAS
La demanda corporativa de la CDMX se contrajo 57% en abril 2020

104 OFICINAS
Los retos del mercado de oficinas Clase A durante y después de COVID-19

108 OFICINAS
Las crisis economicas y su impacto en el mercado de oficinas de la Ciudad de México

114 OFICINAS
JJL México. Pioneros en recibir la certificación Trinoma ISO en Latinoamérica

SUMARIO



116 INDUSTRIAL
Afectaciones en el sector industrial
¿Qué esperar para el próximo año?

122 INDUSTRIAL
Los parques industriales en una era de incertidumbre

126 INDUSTRIAL
E-commerce y T-MEC fortalecen al mercado inmobiliario industrial

134 TURISMO
El sector turístico post COVID-19

142 TURISMO
Panorama Hotelero Post COVID-19 en México

152 TECNOLOGÍA
El TLCAN 2.0 y la tecnología: la nueva era para nuestra industria. ¡Abróchense los cinturones!

156 TECNOLOGÍA
Oportunidades que ha creado la pandemia para el sector inmobiliario

162 FINANZAS
Navegando las Aguas Turbulentas de México bajo COVID-19

172 INVERSIÓN
Impacto del COVID-19 en el valor de capitalización bursátil de los FIBRAS

176 INVERSIÓN
Las 5 razones por las cuales los activos inmobiliarios no se rotan

180 INMOBILIARE.
20 AÑOS CONSOLIDANDO AL REAL ESTATE

186 Amefibra
187 Amexcap
188 Urban Land Institute Mexico
189 The United States-Mexico Chamber of Commerce
190 Parque Reforma. Acciona
191 Alveo Kapital
192 Beck
193 Bea
194 Brickwalling
195 Bureau Veritas
196 Colliers international
197 Conquer
198 e-sourcing México
199 Global Business Inc
200 Grupo Casgo
201 Hidrosistemas Baja
202 IOS Offices
203 Lamudi
204 Mac Arquitectos Consultores
205 Ciudad Mayakoba
206 Rockhopper Studios
207 SkyCapital
208 Three
209 Vitro

210 ARTE
Diseñar es predecir el futuro: neuroarquitectura

212 LIBROS

214 SERIES
Series de arquitectura para los amantes del arte

Apple construye hotel en Austin, Texas

Con una inversión inicial de 1,000 millones de dólares, la compañía tecnológica Apple, construye su primer hotel en Austin, Texas; se estima que abra sus puertas al público en 2022. El complejo tendrá una extensión de 7,000 m² distribuidos en 6 plantas. La superficie total del campus es de 280,000 m² y empleará a cinco mil personas. Hasta el momento se desconoce si la administración quedará en Apple o si alguna cadena hotelera fungirá como gestora.

Cushman & Wakefield presenta plan para reactivar los centros comerciales

Con el fin de que los retailers recuperen su actividad, empleos y visitantes; Cushman & Wakefield llevó a cabo la presentación del nuevo sistema '6Feet Retail', que ayudará a la reapertura de 37 centros y parques comerciales en España.

El primer desarrollo en adaptar este nuevo esquema hacia la "nueva normalidad" es el centro comercial de Islazul, ubicado en Madrid. "Tenemos un objetivo claro, preservar la salud y la seguridad de todas las personas que formamos parte del centro", expresó Maria Valverde, Senior Portfolio Manager de Nuveen Real Estate.

FONATUR anunció las empresas que construirán los tramos 3 y 4 del Tren Maya

El consorcio Construcciones Urales, S.A. de C.V, GAMI Ingeniería e Instalaciones, S.A. de C.V. y AZVI, S.A.U. serán los encargados de la construcción del Tramo 3 del Tren Maya, así lo informó el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR). Mientras que el Tramo 4, por adjudicación directa estará a cargo de los Ingenieros Civiles Asociados (ICA), compañía concesionaria de la carretera Mérida-Cancún.

El Tramo 3 recorrerá 172 kilómetros de Calkiní, Campeche, a Izamal, Yucatán, y tiene una propuesta de económica de $10,192,938,694.58 pesos; y el 4 será de 275 kilómetros de Izamal a Cancún, Quintana Roo.

Grupo Aeroportuario del Pacífico adquiere crédito por mil mdp

BBVA otorgó un crédito a Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP) por la cantidad de mil millones de pesos, a un plazo de 24 meses con una tasa fija de 6.99% y pago principal al vencimiento, con una comisión por estructura de 40 puntos base. De acuerdo con la compañía, el dinero se utilizará para financiar inversiones de capital y gastos corporativos generales.

380 mdd se invertirán en Costa Rica

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD) firmó un acuerdo de financiamiento y donación por un monto de 380 millones de dólares para respaldar el Plan de descarbonización en Costa Rica, en el que se incluye un proyecto de movilidad urbana.

Del monto total de la inversión, 150 millones de dólares se destinarán para proteger a familias y empresas afectadas por el Covid-19, mediante el Plan Proteger.

Baja la productividad de construcción en segundo bimestres de 2020

En el segundo bimestre de 2020 bajó la producción de edificación, en comparación con el año anterior; según informó la plataforma inmobiliaria Datoz, de marzo a abril se inició la construcción de sólo 267,959 m^2 de área neta rentable en cinco mercados, mientras que en el mismo periodo de 2019 fueron 448,054 m^2 en diez ciudades.

A pesar de que en Ciudad de México y Ciudad Juárez inició la construcción de 169,738 m2 y 29,072 m^2, respectivamente; la región del Bajío Occidental, Guadalajara, Guanajuato y Querétaro, junto con Monterrey, en el Noreste, y Tijuana, en el Norponiente, tuvieron una caída entre 40 y 100 por ciento.

Mountpark invierte 70 millones de euros en parque ecoindustrial

La empresa desarrolladora de almacenes logísticos Mountpark con sede en Europa, anunció que invertirá 70 millones de euros en una nave de 86.200 m2 en la Plataforma Central Iberum, localizada en el municipio de Illescas (Toledo), se espera que se convierta en el primer parque ecoindustrial de España al ser beneficiario del programa LIFE+.

El centro contará con una altura libre de 12 metros, 143 muelles de carga e incluirá la tecnología más avanzada a nivel de gestión del edificio y control de activos; se espera que la plataforma logística esté terminada a finales de 2020.

Industria de la construcción presenta desaceleración en marzo

De acuerdo con el reporte del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en marzo de 2020 el valor de la producción de construcción disminuyó 2%, el personal sólo ocupado bajó 2.2%, las horas trabajadas presentaron una caída del 2.3% y las remuneradas medias reales descendieron 0.7%, en comparación con el mes anterior.

En cuanto a su comparación anual, las empresas constructoras registraron un descenso de 17.1%, las horas trabajadas -13.8% y el personal ocupado de -10.7%, pero las remuneraciones media reales pagadas crecieron 1 por cierto.

BÉA

BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

Líderes y Pioneros en Certificación LEED® y WELL®

LEADERSHIP IN ENERGY & ENVIRONMENTAL DESIGN
LEED

INTERNATIONAL WELL BUILDING INSTITUTE
WELL™

+4,000,000 m²

proyectos inmobiliarios sustentables y saludables

18 años

65 PROYECTOS CERTIFICADOS

Consultoría en edificación sustentable de clase mundial

LEED® | WELL™ | EDGE® | EarthCheck® | Zero Energy Certification® | Living Building Challenge℠

bioconstruccion.com.mx

800-BEA-LEED

Se cancela la construcción del Hotel Gran Solaris Cancún

La construcción del Hotel Gran Solaris Cancún quedó suspendida por irregularidades de la licencia de edificación; una de las anomalías encontradas fue que los permisos fueron expedidos por la administración anterior sin tomar en cuenta la vigencia de ciertos documentos, que estaban vencidos al momento de la expedición de la licencia, así lo mencionó, Armando Lara de Nigris, Secretario Municipal de Ecología y Desarrollo Urbano.

El complejo contaría con 450 habitaciones, distribuidas en 14 niveles superiores, planta baja y dos sótanos, lobby, sport bar, restaurantes mexicano, de especialidades, marino grill, snack y tipo café, así como alberca, teatro, kids club, juniors club, sólo por mencionar algunas amenidades.

Se registra una baja de 34.8% en la llegada turistas internacionales a México

De enero a abril de 2020 se registró la llegada de 4.4 millones de turistas internacionales, en comparación con 2019, que representa una baja del 34.8%. En el cuarto mes del presente año se obtuvo una baja del 98.7%, en contraste con el mismo periodo del año anterior que arribaron 20.6 mil viajeros internacionales, informó el Centro de Investigación y Competitividad Turística Anáhuac (Cicotur Anáhuac).

Los siguientes países en presentar una disminución de visitantes fueron: Argentina (-49.2); Reino Unido (-48%); Alemania (-43%); Brasil (-35.2%); Estados Unidos (34.5%); Colombia (-31.1%); Canadá (-31%); Chile (-30.8); Francia (-29.1%) y Perú (-27.9%).

Latam Airlines se declara en quiebra

La empresa aérea chilena-brasileña Latam Airlines se declaró en quiebra en Estados Unidos, esto debido a la caída de la actividad causada por el Covid-19. Sus filiales en Chile, Perú, Colombia, Ecuador y EE.UU. se han albergado a una protección voluntaria bajo el proceso de reorganización financiera del Capítulo 11, la ley de quiebras, de los Estados Unidos, así se informó en comunicado. Cabe destacar que las filiales en Argentina, Brasil y Paraguay no están incluidas en esta solicitud.

Los trabajadores de IKEA España regresarán a sus actividades

La firma multinacional dedicada a la fabricación y venta minorista IKEA anunció la cancelación del ERTE (Expediente de Regulación de Empleo Temporal), el cual fue aplicado a inicios de la emergencia sanitaria. Asimismo, informa que reincorporará a sus más de ocho mil trabajadores a sus actividades en España.

"Aunque nuestras tiendas no estén 100% operativas, tenemos claro que debemos actuar para cuidar de las personas, de nuestros compañeros y compañeras y sus familias y proteger nuestro negocio", expresa la Directora General de IKEA en España, Petra Axdroff.

Santa Catarina recibe premio DNA Paris Desing Awards 2020

El desarrollo 'Arquitectura del Paisaje para la rehabilitación Integral' del Área Natural Protegida Sierra de Santa Catarina-Yecahuizotl en la Ciudad de México, recibió dos premios por DNA Paris Desing Awards 2020 como mejor 'Arquitectura pública' y 'Diseño de Paisajes'. La inversión para este proyecto fue de 47.5 millones de pesos para las 21.67 hectáreas, así lo informa la Sedema.

Walmart paga más de 8 mmdp a SAT

Walmart México anunció el pago de 8 mil 79 millones de pesos al Servicio de Administración Tributaria (SAT) con el que concluye la revisión sobre la operación de venta de la cadena de restaurantes Vips, así como con otras cuestiones fiscales.

Este pago, fue después que el SAT pidiera el pago de 10,559 millones de pesos (mdp) por la venta del restaurante a la empresa Alsea, por concepto de impuestos, multas, recargos y actualización. Cabe aclarar, que esta venta se efectúo en 2014 por un valor de 8,200 mdp.

Concanaco prevé que el 40% de las MiPyMEs no vuelvan a operar

José Manuel López Campos, Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Servytur) mencionó que en caso de extender la reapertura de los negocios, el 40% de estos podrían no volver a operar. "Si las medidas de confinamiento del Covid-19 en México dura más de tres meses, el 40% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) estaría en grave peligro de no estar en condiciones de reactivarse y participar de la recuperación económica del país".

Ante esta situación, el Titular indicó que se deben activar políticas integrales en torno a la protección del empleo, la vinculación entre instituciones nacionales e internacionales con la banca de desarrollo y comercial, así como fortalecer la comunicación entre empresa-Estado.

Renault, Nissan y Mitsubishi dan a conocer alianza estratégica

Renault, Nissan y Mitsubishi, empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, comunicarón que producirán conjuntamente casi 50% de sus modelos a partir de ahora hasta el 2025, esto con el fin de mejorar las rentabilidad de las firmas.

Con esta estrategia, las empresas reducirán los costos y los gastos de inversión hasta en un 40% por cada vehículo que se fabrique en común. "La alianza es una asociación estratégica y operacional única en el mundo automovilístico que no da una fuerte ventaja en una panorama global del automovíl en constante cambio", expresó el Presidente de la entidad, Jean-Dominique Senard.

Gobierno de la CDMX fortalecerá proyectos de movilidad, infraestructura y vivienda

La Jefa de Gobierno de la CDMX, Claudia Sheinbaum, informó que debido a la situación que se vive por el Covid-19 y su impacto económico, se fortalecerán 36 proyectos prioritarios para la Ciudad de México, en el que se destacan obras de movilidad, infraestructura y vivienda. Las construcciones y proyectos que se reforzará en la capital del país son: 100 mil acciones de vivienda: en particular Ciudad perdida Tacubaya, Atlampa y Centro Histórico; reactivación del empleo y el apoyo a la micro y pequeña empresa; rescate de Av. Chapultepec y Centro Histórico; modernización integral del Metro: Línea 1 (trenes, sistema de pilotaje automático); Línea 3; conclusión de Línea 12 y subestaciones de energía eléctrica; Infraestructura ciclista, sólo por mencionar algunos.

ATLANTA | AUSTIN | **CIUDAD DE MÉXICO** | DALLAS | DENVER | FORT WORTH | **MONTERREY** | TAMPA

JUAN SALVADOR AGRAZ NO. 50 SUITE 603
COL. LOMAS DE SANTA FE, CDMX
(55) 26 230325

TORRE CINCO
PEDRO RAMÍREZ VÁZQUEZ 200-5, VALLE ORIENTE
SAN PEDRO GARZA GARCÍA, N.L.

@BECKGROUP

WWW.BECKGROUP.COM

Economía de México puede caer hasta en 8.8%: Banxico

El Banco de México (Banxico) actualizó sus estimaciones para la economía del país, en su último reporte de mayo de 2020, mencionó que puede haber una contracción de 4.6 hasta 8.8% en este año.

Las evacuaciones indicaron que, la caída de 4.6% sería para la recesión V, esto es en el sentido que tras una caída posteriormente haya una recuperación; y para el decrecimiento de tipo U estima una pérdida del 8.3%, pero en caso de que la economía llegase a tener una V profunda pronostica una baja de 8.8 por ciento.

Cancún obtendrá el sello Global Safety Stamp

Cancún, junto con Arabia Saudita, Barcelona, Sevilla y Portugal, recibirá el Sello de Seguridad Global (Global Safety Stamp) del Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC, por sus siglas en Inglés) a los destinos que adopten estándares que garanticen la higiene de establecimientos y medidas para proteger la salud de los viajeros; por lo que en este reconocimiento de aprobación incluye a las empresas del ramo hotelero, restaurantero, comercio, aerolíneas y aeropuertos.

"Son destinos populares de primer nivel global que han respaldado el sello al implementar los protocolos. Por primera vez, el sector privado global se ha unido a los protocolos de viaje seguro, que van a restablecer la confianza del turista", mencionó Gloria Guevara Manzo, Presidenta del WTTC. El Sellos de Seguridad Global es respaldado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y de los principales grupos empresariales del sector en el mundo.

Fundación Carlos Slim donó 30 mdp a sector hospitalario de Jalisco

La Fundación Carlos Slim realizó un donativo de 30 millones de pesos para el fortalecimiento, reconversión y equipamiento hospitalario en Jalisco , esto con el fin de que el estado pueda enfrentar la pandemia del Covid-19.

Mediante un comunicado, la Fundación externó que el apoyo se llevó a través de la Secretaría de Salud del estado, la cual se encargó de la reconversión hospitalaria. El apoyo monetario se canalizó al hospital Ángel Leaño de la Universidad Autónoma de Guadalajara, el cual destinó su atención exclusiva a pacientes de las emfermedad. Asimismo, como parte del plan de reconversión y escalonamiento hospitalario de Jalisco, se realizó la expansión de 60 camas en el área de geriátrico del Hospital General de Occidente.

MÉXICO
ES GRANDE

GLOBAL CREA EMPLEOS
Y VIVIENDA DE CALIDAD

UNIDOS PODEMOS

Global Businesses Inc®

www.gbinc.mx
fb.com/GBIncMx
hola@gbinc.mx
+52 55 5519 4699

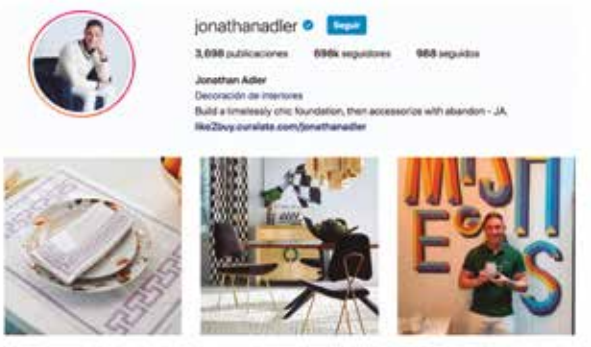
Edificamos sueños con cimientos firmes

#INMOBILIARE RECOMIENDA

La etapa de confinamiento que vivió el mundo, fue la oportunidad para retomar todos esos planes que anteriormente, por falta de tiempo se habían postergado, ejemplo de ello es la decoración del hogar, razón por la que te presentamos cinco cuentas de Instagram en las que te puedes inspirar para darle un nuevo toque a cualquier espacio.

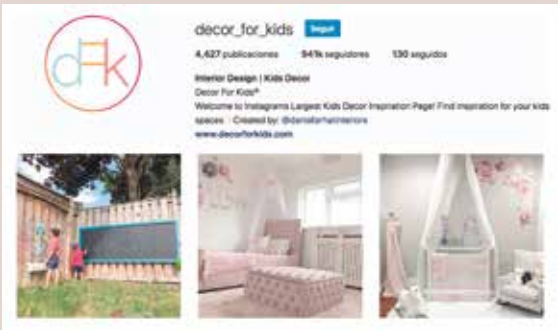
@myscandinavianhome 307 K

La autora es Niki Brantmark, una londinense afincada en Malmö, quien creó en 2015 su cuenta donde expone las mejores casas de Finlandia, Suecia, Noruega y Dinamarca. Universos de paredes blancas, abundante luz natural, muebles de madera, plantas y objetos bonitos y simples.



@jonathanadler 698 K

Una autoridad de la industria a nivel mundial, Jonathan es empresario, escritor, diseñador y ceramista. Ha construido un imperio alrededor de su nombre. Comenzó como alfarero antes de que Barneys recogiera su línea en 1993, y ahora crea desde muebles hasta accesorios de iluminación.



@decor_for_kids 941 K

De la diseñadora Stephanie Purcell, la cuenta presenta las mejores tendencias en habitaciones para niños. "Es importante que los niños tengan un área donde puedan escapar y tener un tiempo de inactividad".

@sfgirlbybay 220 K

Desde San Francisco, Victoria Smith muestra casas y ambientes con un toque fresco y costero, muy californiano. Aunque es fácil encontrar interiores que tienen notas cubanas y mediterráneas. Ella define el estilo como bohemio y moderno.

@miriam_alia 64.4 K

En los espacios creados por esta interiorista española nunca faltan los tonos rosas. Con el blanco como base, en sus interiores fusiona pinceladas flúor, colores pastel y toques vintage. La luz es la protagonista de sus estancias que son delicadas y femeninas, pero al mismo tiempo transgresoras y rotundas.

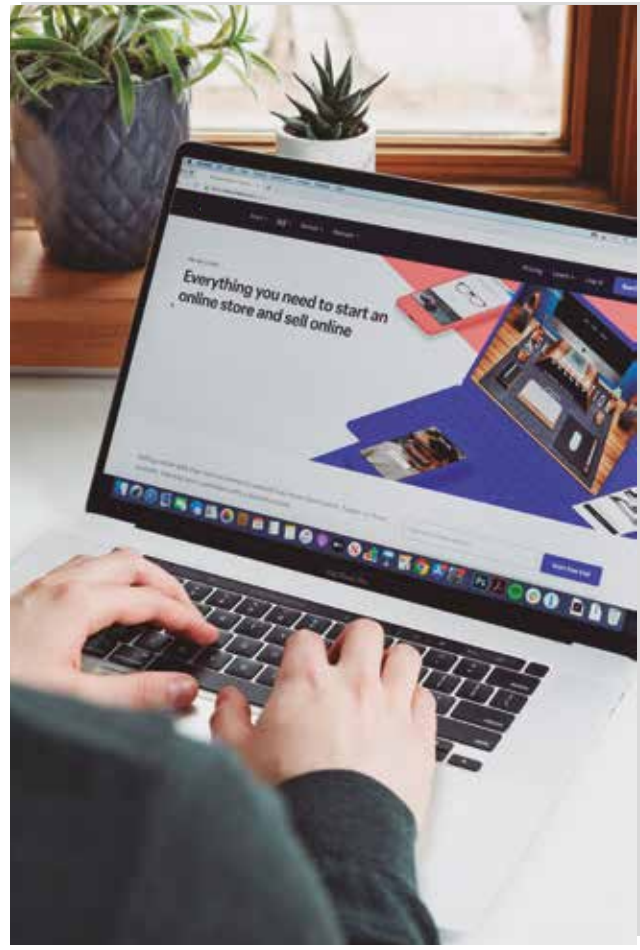
PLATAFORMA LÍDER DE VIVIENDA EN RENTA EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA

Unidades residenciales en renta y administración de fondos de inversión inmobiliaria con presencia en CDMX, Monterrey, Guadalajara, Lima, Santiago de Chile y Bogotá.

nomad living
CCLA

(55) 8525-5955 / info@nomadliving.mx / www.nomadliving.mx

LÍDERES EN VENTA ONLINE DE RETAIL EN MÉXICO



México es uno de los mercados más importantes para las compañías de ecommerce, con una población que supera los 130 millones de habitantes. En estos momentos de crisis sanitaria la labor que realizan las empresas de venta en línea es de suma importancia para el abastecimiento de la población.

A continuación presentamos algunas de las empresas más importantes que fueron nominadas por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) y el eCommerce Institute en los premios eCommerce Award México 2020, donde se reconoce la innovación y el desarrollo de las compañías para potenciar la economía digital.

AMAZON

WWW.AMAZON.COM.MX

Centrada en el comercio electrónico, opera en 16 países y es, sin duda, la tienda en línea más grande del mundo. Fue fundada en 1994 por Jeff Bezos, quien hoy en día es el millonario número uno del mundo con una fortuna valuada en 145.9 millones de dólares y se estima que en los últimos meses (desde que comenzó la pandemia del coronavirus) ha incrementado en un 4.6%, equivalentes a 6.5 millones de dólares.

El número de empleados en 2017 eran aproximadamente 560 mil, número que supera con creces a las grandes compañías de Internet como Google o eBay. Amazon es una de las compañías líderes cuando se trata de Big Data, ya que analiza los datos para ofrecer servicios y productos que puedan ser de interés para el usuario.

WALMART

WWW.WALMART.COM.MX

La familia Walton, dueña de las tiendas a nivel global Walmart, durante la cuarentena han aumentado su fortuna 5%, lo que significa que tuvieron ganancias netas por 169 mil millones de dólares.

Durante el primer trimestre de este 2020, el número de órdenes diarias de pedidos que recibió Walmart de México a través de su plataforma online se duplicó debido a la pandemia de Covid-19. Su plataforma permite pago contra entrega, además de aceptar tarjetas de crédito/débito (tanto en línea como a contra entrega), vales de despensa y PayPal.

THE HOME DEPOT

WWW.HOMEDEPOT.COM.MX

La cadena estadounidense de venta de artículos para el hogar, The Home Depot, cuenta con servicio de venta en línea en todas las entidades de México y opera las 24 horas del día, los 365 días del año a través del sitio web, donde ofrece productos de mejoras para el hogar, destacando: línea blanca, electrónica, pisos, baños, herramienta e iluminación, entre muchos otros. En el año fiscal 2019, The Home Depot tuvo ventas por US$ 110,200 millones, y ganancias por US$ 11,200 millones.

CONSTRURAMA

WWW.CONSTRURAMA.COM

Esta herramienta ha transformado la industria global de materiales para la construcción, ya que permite a los concesionarios Construrama en México ofrecer una experiencia de compra completamente digital a través de la cual optimiza su operación, distribución y compra de materiales.

La tienda en línea está disponible en todos los dispositivos digitales y permite colocar pedidos de manera más rápida y sencilla las 24 horas del día, además de obtener promociones exclusivas y tener una mejor gestión del suministro de materiales en la obra.

#Inmobiliare
Recomienda

Aplicaciones móviles
que revolucionan la vida en las ciudades

Las urbes pueden tornarse complicadas debido a las grandes distancias, el tráfico o el ruido, sin embargo, la tecnología puede facilitar el día a día para sus habitantes.

CitySwipe

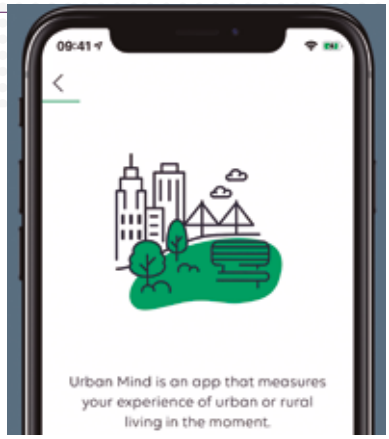
Su versión piloto permite a las personas de Santa Mónica, California, opinar sobre el desarrollo urbano de su ciudad, deslizando a la izquierda o la derecha para responder si, por ejemplo, están de acuerdo con alguna modificación o nueva construcción. Al hacer swipe entre dos opciones los usuarios colaboran en la toma de decisiones.

https://www.dtsmcityswipe.com/
Disponible en Google Play y App Store
Descargas: **5K+**

Urban Mind

Busca identificar la influencia de las urbes en la salud mental de sus habitantes, al preguntarles tres veces al día cómo los hace sentir el entorno que los rodea, para que a partir de sus respuestas, los planeadores territoriales puedan diseñar ciudades más saludables. El proyecto fue diseñado por el King's College de Reino Unido.

https://www.urbanmind.info/
Disponible en Google Play y App Store
Descargas: **1k+**



moovit

Brinda datos sobre movilidad, combinando información de operadores de transporte público, autoridades y referencias en tiempo real. Además, permite conocer rutas y horarios de trenes y autobuses, así como obtener indicaciones paso a paso para llegar a cualquier destino. Moovit opera en 150 ciudades y supera los 550 millones de usuarios.

https://m.moovitapp.com/
Disponible en Google Play y App Store
Descargas: **50 M+**

Nextdoor App

Es un punto de encuentro virtual en el que los residentes de un barrio pueden intercambiar información o recomendaciones de negocios de los alrededores, o simplemente crear nuevas amistades y grupos. La aplicación fue desarrollada en San Francisco, California y opera en diversos países de América y Europa.

https://global.nextdoor.com/
Disponible en Google Play y App Store
Descargas: **5K+**

App CDMX

Engloba diversos usos como presentar quejas o denuncias, alertar a las autoridades en caso de emergencia, consultar mapas del transporte público, conocer la calidad del aire y el pronóstico climático, entre otros. Además, durante la emergencia sanitaria, incluye una función para saber la disponibilidad en los Hospitales COVID-19.

Disponible en Google Play y App Store
Descargas: **100K+**

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

PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA CON MAYOR INVERSIÓN EN 2020

Te presentamos los proyectos de infraestructura contemplados al cierre de 2020 e inicio de 2021, que concentran los mayores montos de financiamiento privado.

431,318 mdp de inversión total se destinarán para **72 proyectos** de infraestructura

114,703 mdp en 50 proyectos de Transporte.*

130,964 mdp en la construcción de 9 proyectos de Turismo.

81, 780 mdp serán invertidos en 6 proyectos de Energía.

15,998 mdp se emplearán para 4 proyectos de Agua y Saneamiento.

86, 561 mdp para 2 proyectos de Telecomunicaciones.

1, 312 mdp se utilizarán para 1 proyecto de infraestructura del Sector Salud.

SUBCATEGORÍA DE TRANSPORTE*

38,255 mdp
irán a 15 proyectos carreteros.

29,204 mdp
se usarán para 17 acciones de construcción y mejora de aeropuertos.

24,594 mdp
es la inversión prevista para 15 proyectos portuarios.

22,650 mdp
serán destinados a 3 desarrollos de trenes suburbanos.

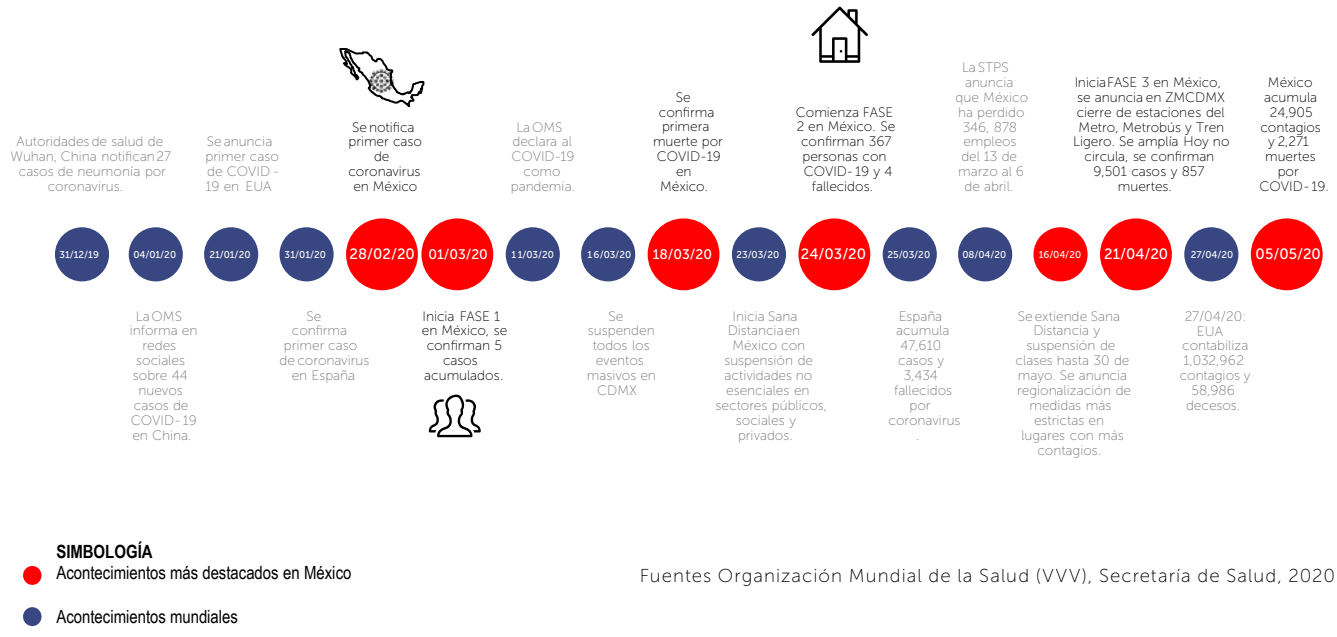
LOS 3 PROYECTOS CON MAYOR INVERSIÓN DE 2020

Proyecto	Monto en mdp	Categoría
Infraestructura para telefonía móvil y fija	86,161	Telecomunicaciones
Construcción de residencias, 3 hoteles y un campo de golf	40,000	Turismo
Tren Interurbano México-Toluca	20,000	Transporte

*Fuente: Acuerdo Nacional de Inversión en Infraestructura del Sector Privado, 2019

IMPACTO DEL COVID-19 EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Por: TINSA



SIMBOLOGÍA

- Acontecimientos más destacados en México
- Acontecimientos mundiales

Fuentes Organización Mundial de la Salud (VVV), Secretaría de Salud, 2020

CASOS DE COVID-19 EN EL MUNDO

Número de camas por habitante

China: 4.2/1,000
España: 3/1,000
Italia: 3.4/1,000
Estados Unidos: 2.9/1,000
México:1.5/1,000

Fuentes: https://www.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/bda75947 40fd40299423467b48e9ecf6, Index Mundi

- Población al 2015: 119,938,473 hab.
- En 2020 se estima una población de 127,091,644 hab.
- Representa un crecimiento del 5.62%.

En México se han perdido 346,878 empleos del 13 de marzo al 6 de abril de 2020.

148,845 despidos ocurrieron en los primeros seis días de abril.

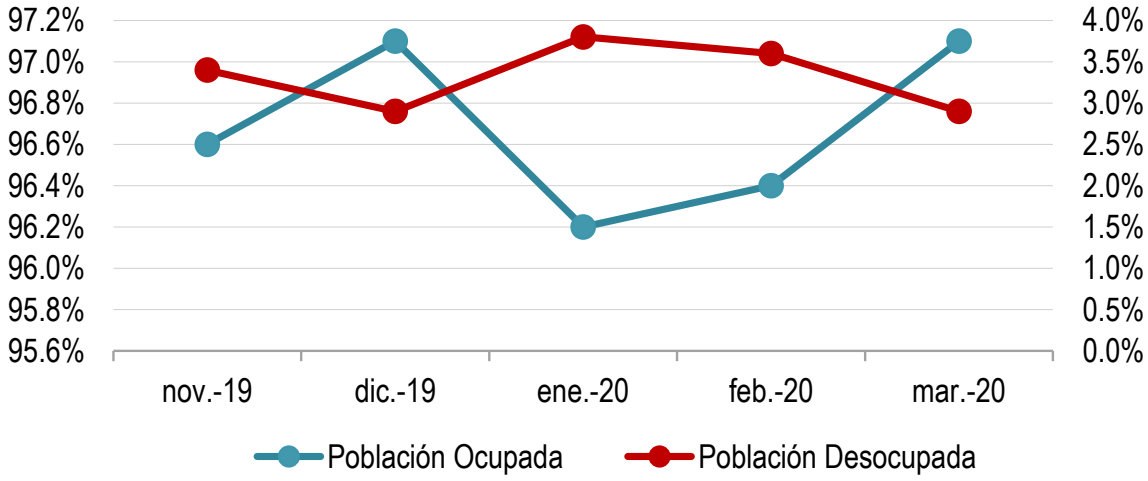
La tasa de desocupación en marzo a nivel nacional es del 3.3%, un 0.4% menos que el mes anterior.

Las entidades que concentran mayores pérdidas de empleos: Quintana Roo (63,847), CDMX (55,591), Nuevo León (23,465), Jalisco (21,535), Estado de México (16,036) y Tamaulipas (12,652).

Del total de bajas laborales, 66 % han ocurrido en unidades económicas con 251 o más empleados y 25% en compañías con más de 1,000 empleados.

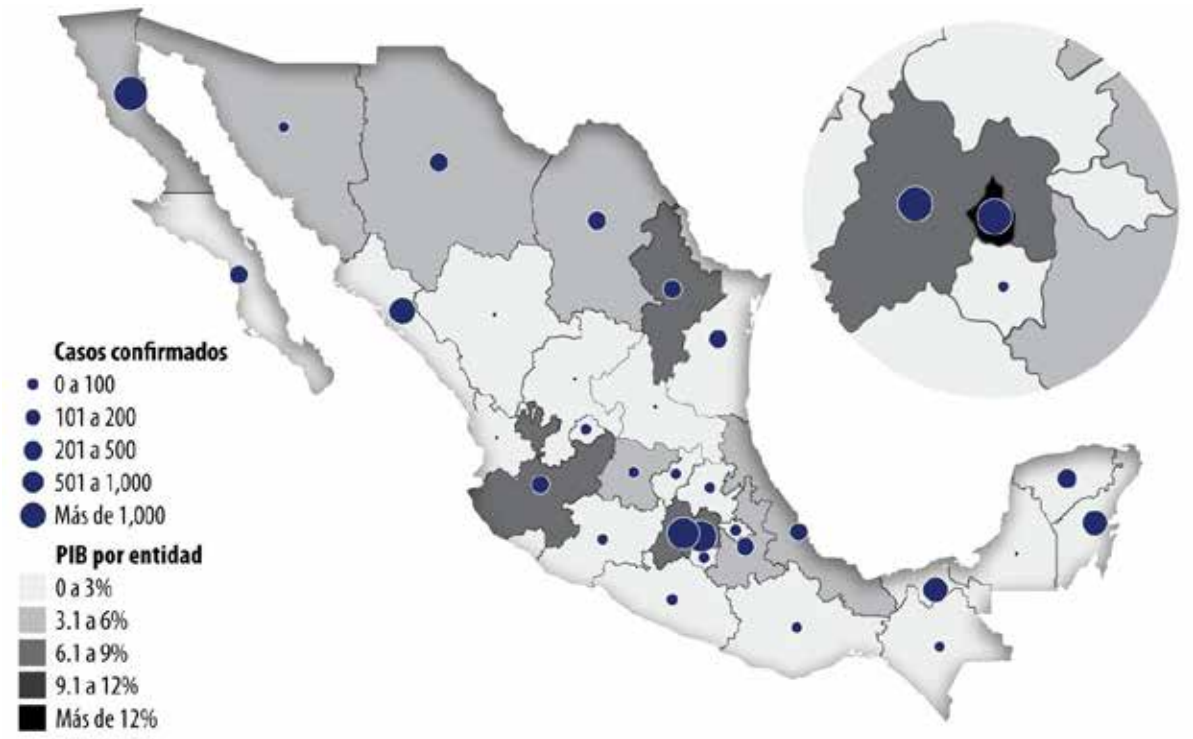
En 2020, se espera que La Inversión Extranjera Directa (IED) sea de 24,847 mdd, representando una reducción de 2.39% a lo estimado de 2019.

El Producto Interno Bruto en 2019 fue de 18,524,608 millones de pesos, de acuerdo con BBVA Research para 2020 se anticipa una caída de 7%, con una recuperación en el 2021.



Fuentes: Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2020, INEGI, 2020.

SITUACIÓN A NIVEL ESTATAL



NACIONAL: 30 de marzo se cataloga al COVID-19 como emergencia sanitaria.

CDMX: 16 de marzo, se suspenden eventos masivos en los que participen más de mil personas

Estado de México: 21 de abril, se pide uso obligatorio de cubre bocas en el transporte público, que operará al 50% de su capacidad.

Quintana Roo: 31 de marzo, se instalan cordones sanitarios en 7 entradas de carreteras al Estado.

Sinaloa: 21 de abril, se aplican filtros sanitarios en avenidas principales y cierre de negocios no esenciales.

Tabasco: 21 de abril, el gobierno de la entidad emite acciones más estrictas para prevenir el coronavirus.

Baja California: 17 de marzo, el gobierno estatal lanza plan de contingencia basado en el distanciamiento social.

Al corte del 29 de abril de 2020, se han confirmado un total de 16,752 infectados, 2,627 personas recuperadas y 1,569 muertes, siendo la Ciudad de México la entidad que concentra el mayor número de contagios (4,152), personas recuperadas (196) y fallecimientos (328). De forma secundaria, le sigue el Estado de México con 2,455 casos confirmados, 102 recuperaciones y 122 decesos.

EL MERCADO INMOBILIARIO Y SUS AFECTACIONES

Según estimaciones del FMI, la economía mundial podría contraerse $9 billones de dólares. En México, los sectores inmobiliarios presentan las siguientes afectaciones:

Hoteles y Turismo: cerraron el 80% de hoteles. En la 3° semana de marzo la ocupación hotelera fue del 57.2%, 2.3% menos que el mes pasado. En los primeros 22 días de abril el consumo se redujo a -24.4%, siendo el sector turismo el más afectado. Del 21 de marzo al 27 de abril se suspendieron más de 441 vuelos nacionales e internacionales.

Retail: cierre temporal del 65% de comercios (centros comerciales, restaurantes, tiendas departamentales y centros de entretenimiento) con pérdidas de 24,537 millones de pesos.

Oficinas: auge del teletrabajo. 18.3 millones de hogares mexicanos disponen de internet, equivalente al 52.9% nacional. Renegociaciones en contratos laborales y de arrendamiento de oficinas.

Mercado inmobiliario: disminución de obras de construcción, bajas en precios de viviendas, descuentos de hasta un 10%, mayores plazos para pago de enganche con inicio de pagos en Septiembre. El 53% de los proyectos en CDMX están en fase de entrega inmediata (más de 600 desarrollos). Uso intensivo de tecnologías (showrooms y galerías virtuales) por desarrolladores y agencias de bienes raíces.

IMPACTO DEL COVID-19 EN LATINOAMÉRICA

Durante el mes de Abril 2020, Tinsa Research LATAM llevó a cabo una encuesta online con la participación de los principales players en el mercado inmobiliario, con el objetivo de analizar el impacto y efectos dela situación actual y con ello identificar las áreas de oportunidad para el sector.

SITUACIÓN ACTUAL MERCADO RESD. 4Q2019

PROYECTOS ACTIVOS	1,668	556	939	949
VENTAS 4Q19	6,048	8,333	8,484	4,266
VELOCIDAD DE VENTA (%)	1.90%	5.70%	3.70%	3.10%

ESTIMACIÓN EN LA REDUCCIÓN DE VENTAS DURANTE EL 2Q20 POR COVID-19

A nivel general, quienes participan activamente en el mercado inmobiliario en LATAM consideran que durante el 2Q20 las ventas en sus empresas tendrán una afectación del 31 al 70%, siendo México y Chile los que muestran una mayor percepción de afectación con tendencias mayoritarias del 51-70%.

10% - 30%	21%
31% - 50%	25%
51% - 70%	34%
71% - 100%	16%

10% - 30%	17%
31% - 50%	21%
51% - 70%	35%
71% - 99%	17%

10% - 30%	25%
31% - 50%	34%
51% - 70%	30%
71% - 100%	6%

10% - 30%	23%
31% - 50%	27%
51% - 70%	23%
71% - 100%	15%

IMPACTO DEL COVID-19 EN LATINOAMÉRICA

PERFIL DE LOS ENCUESTADOS

	76% 24%	52% 48%	79% 21%	58% 42%
Posición laboral	Director 27% Propietario 26% Gerente 25% Analista 8% Independiente 8%	Gerente 28% Director 22% Analista 16% Propietario 11% Coordinador 3%	Gerente 44% Propietario 19% Independiente 12% Analista 6% Director 4%	Gerente 31% Analista 27% Independiente 8% Asistente 4% Director 4%
Sector	Desarrollador 36% Inmobiliaria / comercializador 30% Bancos 8% Constructor 4%	Bancos 47% Inmobiliaria / Comercializador 14% Constructor 11% Retail 8%	Inmobiliaria / comercializador 65% Desarrollador 7% Bancos 5% Constructor 4%	Desarrollador 35% Constructor 15% Comercializador 8% Retail 8%
Tiempo que estima poder mantener operaciones por afectaciones del COVID-19	De 1 a 2 meses 21% De 3 a 4 meses 26% De 5 a 6 meses 18% Más de 6 meses 34%	De 1 a 2 meses 8% De 3 a 4 meses 16% De 5 a 6 meses 13% Más de 6 meses 53%	De 1 a 2 meses 5% De 3 a 4 meses 18% De 5 a 6 meses 24% Más de 6 meses 49%	De 1 a 2 meses 23% De 3 a 4 meses 23% De 5 a 6 meses 15% Más de 6 meses 35%

PRINCIPALES PROBLÉMATICAS POR PAÍS

	Disminución de Ventas	Pérdida de Clientes	Otros (retraso de entregas, dificultad de cobranza, cancelación de contratos)
Desarrollador	92%	6%	2%
Constructor	67%	33%	0%
Unidad valuadora	50%	33%	17%
Inmobiliaria / comercializador	89%	2%	9%

	Disminución de Ventas	Pérdida de Clientes	Otros (retraso de entregas, dificultad de cobranza, cancelación de contratos)
Bancos	73%	17%	10%
Inmobiliaria / Comercializador	100%		
Constructor	86%		14%
Retail	100%		
Unidad valuadora	100%		

	Disminución de Ventas	Pérdida de Clientes	Otros (retraso de entregas, dificultad de cobranza, cancelación de contratos)
Inmobiliaria / comercializador	97%	2%	1%
Desarrollador	86%		14%
Bancos	80%		20%
Constructor	100%		
Valorización de bienes inmuebles	75%	25%	

	Disminución de Ventas	Pérdida de Clientes	Otros (retraso de entregas, dificultad de cobranza, cancelación de contratos)
Desarrollador	89%		11%
Constructor	75%		25%
Comercializador	100%		
Retail	50%		50%
Unidad valuadora	50%	50%	

MEDIDAS QUE TOMARON LAS EMPRESAS ANTE EL COVID-19

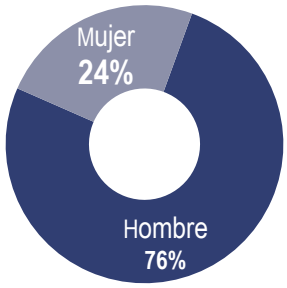
	Home Office.	Se trabaja de forma regular con protocolos de prevención (BCP)	OTROS (Cerró su negocio de forma temporal , suspendió reuniones)	Principales problemas del Home Office.
	64%	21%	15%	Baja Productividad **34%** No ha tenido impacto **29%** Ausencias **10%**
	75%	19%	6%	No ha tenido impacto **39%** Baja Productividad **31%** Falta de Infraestructura **16%**
	64%	26%	10%	Baja Productividad **46%** No ha tenido impacto **15%** Falta de Infraestructura **12%**
	69%	19%	12%	Baja Productividad **46%** No ha tenido impacto **21%** Ausencias **17%**

En promedio, el 24% de los encuestados a nivel LATAM no ha tenido impactos negativos en el trabajo vía Home office

PRINCIPALES RESULTADOS DEL IMPACTO DEL COVID-19 EN EL MERCADO INMOBILIARIO EN MÉXICO

PERFIL GENERAL DE LAS EMPRESAS Y PERSONAL ENCUESTADO

Género



Menos de 25 años	1%
26 a 35 años	21%
36 a 45 años	**33%**
46 a 55 años	30%
Mas de 55 años	14%

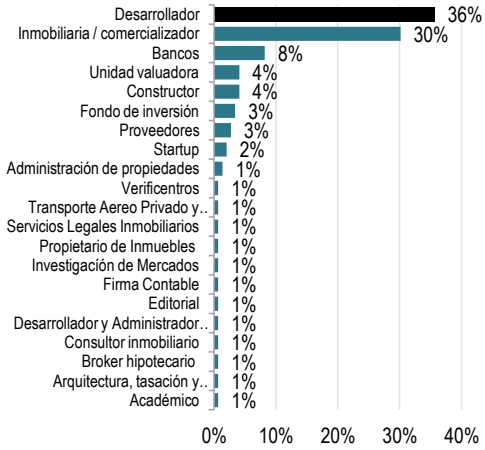
Base: 150 Encuestas

Cargos

Hombre	Cargos	Mujer
6%	Analista	11%
4%	Bróker	6%
30%	Director	20%
18%	**Gerente**	**46%**
8%	Independiente	6%
1%	Inversionista	-
32%	**Propietario**	9%
1%	Socio y Director de Desarrollo	-
1%	Técnico	-
0%	Jefe de Contabilidad	3%

Desarrolladores

Giro de la empresa



El **68%** se especializa en el **sector habitacional**

PRESENCIA REGIONALY PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS ANTE LA CONTINGENCIA

Casos Confirmados

- 0
- 1 a 2
- 3 a 9
- 14 a 19
- 22 a 25
- 26 a 81

PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS ANTE LA CONTINGENCIA

Disminución de Ventas
86.3%

Perdida de Clientes
6.2%

Cancelación de Contratos
4.1%

El **2%** tiene presencia a nivel Internacional

El **98%** presencia a nivel nacional. →

El 62% tienen presencia en la Ciudad de México, seguido de Guadalajara y Monterrey.

12% de las empresas tienen presencia en más de 3 ciudades dentro de la Republica Mexicana.

NOTA: Para la región de El Bajío se incluyeron los resultados de los estados de Aguascalientes, Guanajuato y San Luis Potosí

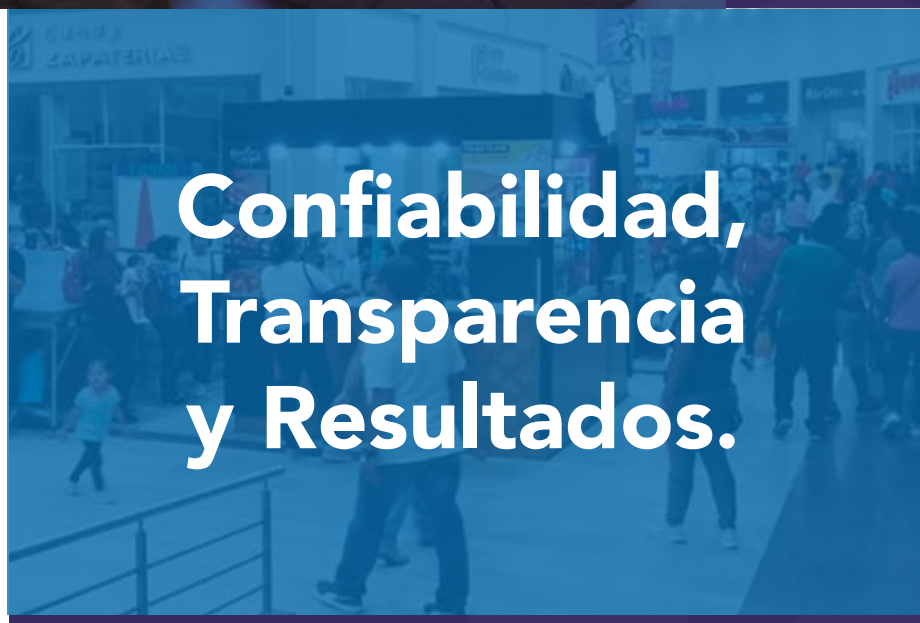
CPM®
CONQUER PROPERTY MANAGEMENT

ADMINISTRAMOS PARA GENERAR VALOR

Administramos más de 350,000 m2 de GLA propiedad de inversionistas institucionales.

Aprovechamos nuestra plataforma y experiencia para ahora ofrecer nuestros servicios a terceros, dános tu confianza para incrementar el valor de tu plaza. Entre nuestros servicios ofrecemos:

- Property Management
- Comercialización
- Expansión de Marcas
- Entre otros



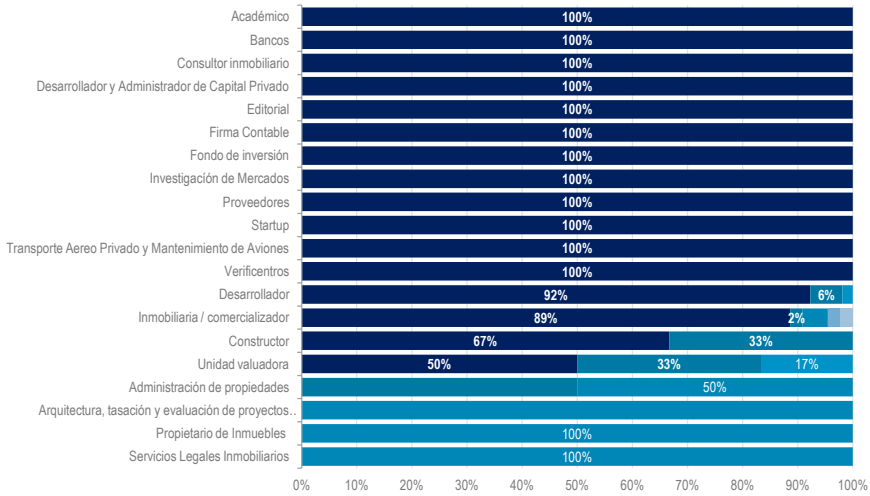
Confiabilidad, Transparencia y Resultados.

Contáctanos:

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

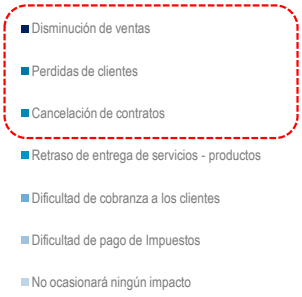
CONQUER®
ESTRATEGIA INMOBILIARIA
www.conquer.com.mx

PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS POR SECTORES

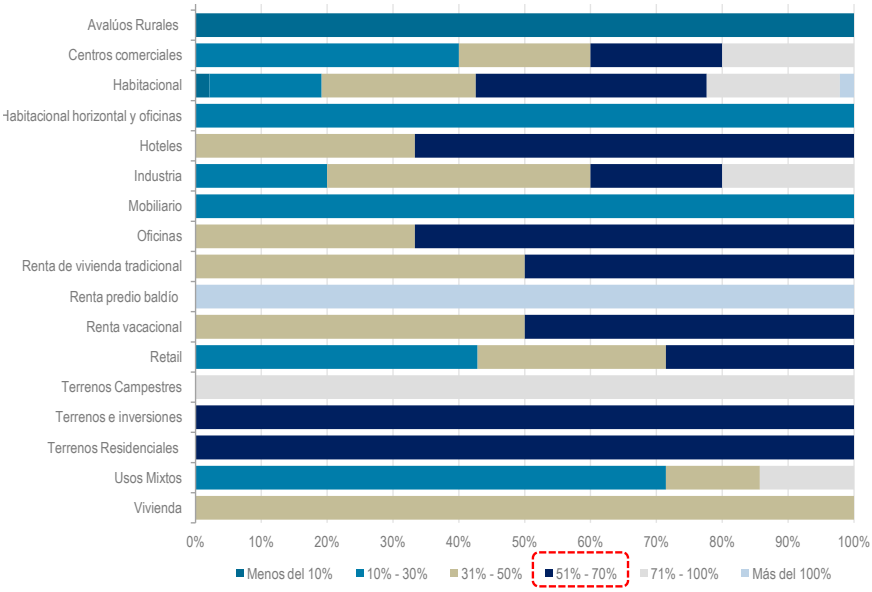


Para el 92% de los desarrolladores, la principal problemática será la disminución de ventas, en el caso de las unidades de valuación 3 de cada 10 mencionan la pérdida de clientes y para los propietarios de inmuebles, el 100% menciona la cancelación de contratos.

Principales problemas



IMPACTO EN LAS VENTAS



Mayor participación del % de reducción de ventas

- 4 de cada 10 empresas que tienen como principal problema la disminución de ventas, consideran una reducción del 51% al 70%durante el 2T2020.

- 24% considera que sus ventas se reducirán entre el 31% al 50%.

- De las empresas que se especializan en el sector habitacional, 3 de cada 10 estima que su caída de ventas será entre el 51% al 70% en el 2Q20.

- 7 de cada 10 empresas de los sectores de Hoteles y Oficinas consideran que reducirán ventas del 51 al 70% en el 2Q20.

MEDIDAS IMPLEMENTADAS ANTE LA CONTINGENCIA DEL COVID-19

MEDIDAS QUE TOMARON LAS EMPRESAS

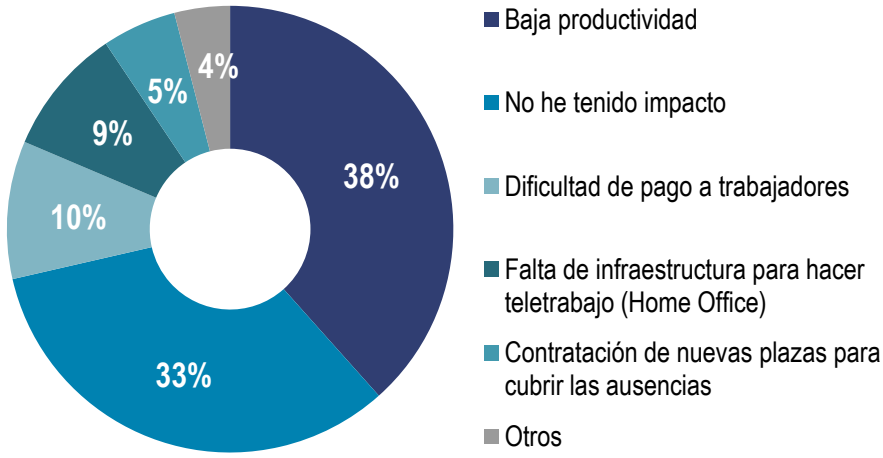
Potencial en la aplicación de la tecnología, implementando el usos de showrooms virtuales.

▪La empresa ofrece la posibilidad de trabajar desde casa (Home office)	**64%**
▪Se trabaja de forma regular con protocolos de prevención (BCP)	21%
▪Se suspenden las reuniones presenciales	8%
▪Cambiaron el modelo de negocio	3%
▪Se realizan recorridos virtuales en las propiedades	1%
▪Cerró su negocio de forma definitiva	1%
▪Cerró su negocio de forma temporal	1%
▪La empresa sigue funcionando de la misma forma	1%
▪Paralizado actualmente	1%

MEDIDAS DEL TOP 5 DE SECTORES

	Bancos	Constructor	Desarrollador	Inmobiliaria / comercializador	Unidad valuadora
✓Home office	**83%**	**67%**	**58%**	**70%**	**50%**
✓Se trabaja de forma regular con protocolos de prevención (BCP)	17%	17%	27%	20%	33%
✓Se suspenden las reuniones presenciales		17%	10%	5%	
✓Cambiaron el modelo de negocio			5%		
✓Cerró su negocio de forma temporal				2%	
✓Se realizan recorridos virtuales en las propiedades				2%	17%

PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS POR LAS MEDIDAS TOMADAS ANTE LA CONTINGENCIA

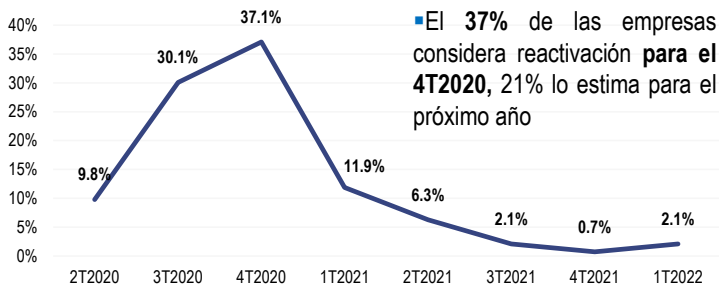


- El **38%** se enfrenta a **baja productividad**
- Mientras que un **33% No ha tendió impacto**, lo que se considera un **dato positivo.**

PROBLEMÁTICAS ANTE LAS MEDIDAS DEL TOP 5 DE SECTORES

	Inmobiliaria / comercializador	Desarrollador	Bancos	Constructor	Unidad valuadora
Baja productividad	**45%**	**35%**	**50%**	**67%**	**17%**
No he tenido impacto	30%	35%	30%	17%	33%
Ausencias	10%	13%	0%	0%	50%
Dificultad de pago a trabajadores	10%	13%	0%	17%	0%
Falta de infraestructura para hacer teletrabajo (Home Office)	5%	4%	20%	0%	0%

TIEMPO ESTIMADO PARA ESTABLECER LAS ACTIVIDADES DENTRO DE LA EMPRESA



▪El **37%** de las empresas considera reactivación **para el 4T2020,** 21% lo estima para el próximo año

21% considera que podría mantener operaciones solo en un plazo de 1-2 meses si no cuenta con incentivos o medidas de apoyo para mantener su negocio

- De 1 a 2 meses 20.8%
- De 3 a 4 meses 26.4%
- De 5 a 6 meses 18.1%
- Más de 6 meses 34.7%

TIEMPO DE REACTIVACIÓN PARA EL TOP 5 DE SECTORES

	Desarrollador	Inmobiliaria / comercializador	Bancos	Constructor	Unidad valuadora
2T2020	10%	9%		10%	
3T2020	29%	33%	25%	3%	6%
4T2020	**41%**	**37%**	**42%**	9%	
1T2021	10%	7%	25%		15%
2T2021	4%	12%			
3T2021	2%	2%			
4T2021			8%		
1T2022	4%				33%

OPORTUNIDADES ANTE LA CONTINGENCIA POR COVID-19

▪El **65%** de las empresas encuestadas considera que **SI existe una oportunidad** de negocio ante la situación actual.

- Atender al cliente de bienes inmuebles a nivel digital
- Acelerar planes alternativos para inversionistas inmobiliarios
- Adaptarnos y transformarnos para poder crecer

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO ANTE LA SITUACIÓN ACTUAL

Desarrollador	Inmobiliaria / comercializador	Bancos	Constructor	Unidad de valuación
✓Baja de precios y oportunidad para inversión	✓Buscar nuevos esquemas de negocio	✓Demanda acumulada de créditos para la construcción de vivienda.	✓Capacitación de personal	✓Cambiar la forma de cómo se realizan la visitas actualmente
✓Cambios en las formas de trabajar, mejorar en la prospección de clientes	✓Cambiar a un modelo de negocio digital en un 70%, reducir costos fijos.	✓Depuración de competidores	✓Reinventarnos	✓Consultoría especializada
✓Implementación de sistemas a distancia	✓Mayor audiencia en medios digitales.			✓Estamos sumamente prestos para atender los trabajos acordes a nuestra especialidad.
	✓Mejor posicionamiento en internet web (SEO)			✓Nuevos mercados

KEY POINTS

Ante la situación del COVID-19, los principales players del mercado inmobiliario enfrentan 3 problemáticas: disminución de ventas, pérdida de clientes y cancelación de contratos. En el caso de la pérdida de ventas las empresas consideran una reducción del 51% al 70% en el 2Q20.

Para enfrentar la contingencia, las empresas han implementado nuevas formas de trabajo, como:

- Trabajar desde casa (Home office)
- Trabajar de forma regular con protocolos de prevención
- Suspensión de las reuniones presenciales
- Cambiaron el modelo de negocio
- Se realizan recorridos virtuales en las propiedades

Ante estas medidas, entre las nuevas formas de trabajo, las empresas han desarrollado nuevas estrategias implementando al máximo la tecnología

Sin embargo, ante la situación actual las empresas declaran que no se encontraban preparadas para un cambio de hábitos tan radical, por lo que también han presentado distintos problemas , siendo la Baja de productividad el mayor de ellos .

El 37% de las empresas considera que se reactivarán durante el 4T2020, identificando también un nicho de oportunidad para seguir actualizando su forma de trabajo y poder crecer, captando nuevos clientes vía remota.

Al 1Q2020 las ventas en vivienda nueva en la CDMX presentan una reducción del 9% vs. El trimestre previo, lo que pronostica importantes ajustes en el sector, TINSA RESEARCH estará publicando periódicamente la evolución de los principales indicadores del mercado, así como proyecciones para el sector. Te invitamos a mantenerte atento a nuestras publicaciones a través de nuestras redes sociales.

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

INMOBILIARE

¡Anunciate con nosotros!

- Publireportaje versión Digital.
- Publireportaje en inmobiliare.com.
- Banner publicitario en sitio web.
- Artículo en newsletter en sitio web.
- Banner publicitario en newsletter y envío de mailling.
- Promoción en Redes Sociales.
- Promoción en webinar.

VER MEDIAKIT

INMOBILIARE Webinar

inmobiliare.com

+113 mil
Usuarios únicos
Web mensual

+260 mil
Vistas a la Página

DISTRIBUIDOS POR PAÍS

82.38%

6.34%

6.17%
LATAM

1.47%

Promedio de visitas diarias a la web
+4 mil

Engagement
1.9

Tiempo promedio de sesión
Minutos:segundos
2:41

Fuente: Google Analytics y Amazon Alexa.com

NUESTRO ALCANCE EN E-MAILING

11%
E-MAILING
OPEN RATE

Tratándose de un envío a toda la base de datos que es de

78,726 usuarios

5 RECINTOS DEPORTIVOS TRANSFORMADOS EN HOSPITALES DURANTE PANDEMIA MUNDIAL

La crisis sanitaria que vivió el mundo durante los primeros meses de este año, no solo tuvo consecuencias económicas que aún se resienten. La saturación de hospitales, fue uno de los principales problemas del momento, por lo que cada país implementó diversos métodos para hacer frente a esta problemática.

Entre esas soluciones se encuentra la instalación de infraestructura hospitalaria en grandes y conocidos recintos deportivos. Por lo que, te presentamos cinco de las transformaciones en hospitales más importantes en la época Covid-19.

Autódromo Hermanos Rodríguez, México

Ubicado en un complejo deportivo en el oriente de Ciudad de México y sede del Gran Premio de México de la Fórmula 1; contó con ocho módulos donde se instalaron 192 camas y uno más con 26 camas de cuidados intensivos, las cuales fueron utilizadas a partir del 13 de mayo. El recinto tenía cupo para un total de 854 pacientes con oxigenoterapia con síntomas leves a moderados.

Maracaná, Brasil

Se trata del estadio de fútbol más famoso de aquel país, en el cual se instalaron cerca de 400 camas para pacientes contagiados. Los clubes Flamengo y Fluminense cedieron el inmueble para la atención de los enfermos por lo que la pista de atletismo fue acondicionada para tal situación. Tiene capacidad para 78,600 espectadores y es uno de estadios más modernos y seguros del mundo.

Millennium Stadium, Gales

Mejor conocido como Principality Stadium, sede tanto de la selección de rugby como de fútbol, se convirtió en hospital en meses pasados, debido a la necesidad de un mayor número de camas para pacientes. Se trató de un hospital con poco más de 2,000 camas, donde además se instalaron algunos consultorios. Tiene capacidad para 74,500 personas.

Centurylink Field, Estados Unidos

De los Halcones Marinos de Seattle, de la NFL, fue acondicionado con los estándares de un hospital militar, con zonas de cuidados intensivos, quirófanos y sectores de rehabilitación, mientras otros edificios, como la antigua casa de los Reyes de Sacramento, de la NBA, el Sleep Train Arena, está en proceso para recibir 390 pacientes.

Estadio Pacaembú, Brasil

Este estadio, ubicado en São Paulo, la ciudad más poblada de Brasil, estaba cubierto de enormes tiendas blancas, para convertirse en un hospital de campaña temporal que albergaba a los pacientes con COVID-19. Pacaembú es uno de los escenarios más icónicos en el fútbol brasileño, ya que fue sede mundialista en 1950. Sin embargo, para atender a las personas contagiadas, en tan solo 11 días se transformó en un hospital de 200 camas.

MISSONI BAIA

MIAMI RESIDENCES

Missoni Baia, el proyecto inaugural de colaboración residencial ideado con la primera familia de la moda de italia, hace su aparición en Miami.

El Grupo OKO, la compañía de desarrollo urbanístico con sede en Miami fundada por el magnate inmobiliario y hotelero internacional Vladislav Doronin, reveló detalles sobre Missoni Baia, su torre de condominios de lujo de 57 pisos, que se eleva a lo largo de 200 pies de frente en la Bahía de Biscayne.

Missoni Baia es la primera residencia de la marca de Missoni, la icónica casa de moda y diseño de lujo fundada en 1953. Enfocada en el mantenimiento del patrimonio artesanal de Missoni, la integración experta de estilo, artesanía e ingeniería hacen de esta experiencia residencial un proyecto de calidad incomparable. Presenta al público de clase mundial una edificación impactante que sobresale con una presencia imponente tanto en el horizonte de la ciudad como en el paisaje de la línea costera. La torre de 649 pies de altura, situada en el 777 N.E. 26th Terrace, directamente encima el agua, consta de 229 residencias elegantemente diseñadas, cada una con vista al mar, que ofrecen entre uno y cinco dormitorios, en un área que va entre los 770 a los 3.700 metros cuadrados.

Vladislav Doronin, Presidente y CEO de OKO Group, expresó: "Hace más de tres décadas, en mi primer viaje de negocios a Estados Unidos y justo antes de fundar la compañía inmobiliaria Capital Group, visité Miami y decidí que un día construiría en esta brillante y vibrante ciudad. Missoni Baia representa lo último en calidad diseñado por el galardonado arquitecto, Hani Rashid, recientemente encargado de diseñar el Hermitage Modern Contemporary Museum de Moscú. Los espacios de última generación, influenciados por mi pasión personal en buscar el bienestar, son diferentes a cualquier otro ofrecido en residencias privadas en Miami. Estas residencias son únicas y sofisticadas, con interiores hechos por París Forino, bajo la dirección creativa de Angela y Rosita Missoni y el paisajismo de Enzo Enea; ubicadas en el paseo marítimo de Biscayne Bay, se constituirán un cambio radical para la ciudad".

Missoni Baia es una torre escultural con una estructura innovadora y de alto rendimiento, como lo demuestran las súper columnas aerodinámicas que hacen que las fachadas de cristal aparezcan sin maineles.

Angela Missoni, Directora Creativa de Missoni, indicó: "Nuestro ADN del diseño está arraigado en la innovación estética y técnica; esa es sólo una de las razones por las que estamos encantados de colaborar con las muchas personas innovadoras y creativas que hacen parte de este proyecto. La idea de aportar no sólo la visión Missoni, sino también el estilo de vida Missoni a un proyecto residencial, es algo que me parece muy inspirador; por ello, cuando escuchamos sobre el concepto del proyecto nos pareció la asociación perfecta. Tengo muchas ganas de presentar la primera colaboración residencial Missoni del mundo y celebrar la seducción que produce socializar y convivir de manera especial, frente al mar."

Hani Rashid, Cofundadora y diseñadora asociada de Asymptote Architecture, dijo: "Miami es hoy una ciudad globalmente significativa y su nueva arquitectura necesita reflejar y celebrar esta nueva era. La arquitectura de Missoni Baia se inspira tanto en obras esculturales hermosas y prístinas de grandes escultores minimalistas estadounidenses como lo son Sol Lewitt y Donald Judd, como en la poesía matemática del gran artista venezolano Jesús Soto. Estos artistas celebran la pureza, la musicalidad y la elocuencia de forma perfecta, confluyendo para crear el ADN esta torre, concebida como un guiño a un elegante y nuevo Miami ".

El diseño interior del edificio incorpora tanto a colorida paleta de diseño de Missoni como la colección de mobiliario Missoni Home, en formas muy creativas, incluyendo todos los espacios y áreas públicas del edificio. Los residentes tienen acceso a un conjunto completo de espacios con estilo diseñados en colaboración con Missoni, que ofrecen las comodidades de un lujoso resort en un entorno residencial privado. Las características incluyen una cubierta sobre el agua diseñada para tomar el sol todo el día con cabañas bien equipadas, cinco piscinas diferentes, incluyendo una olímpica; piscinas de inmersión caliente y fría, una piscina para niños y una piscina infinita con vista a la bahía, canchas de tenis elevadas y un amplio centro de fitness y spa también con vista a la bahía.

La arquitectura contemporánea de Missoni Baia se construye desde la visión de la compañía, Asymptote Architecture de Nueva York, liderada por Hani Rashid y Lise Anne Couture, pioneras en la convergencia de la tecnología y el arte en la arquitectura. La firma es muy conocida por sus proyectos internacionales poco ortodoxos y muy llamativos, incluyendo el hotel Yas Viceroy de Abu Dhabi y el próximo a construir Hermitage Modern Contemporary Museum en Moscú.

Missoni Baia es una torre escultural con una estructura innovadora y de alto rendimiento, como lo demuestran las súper columnas aerodinámicas que hacen que las fachadas de cristal aparezcan sin maineles. Las columnas esquineras en forma de aletas dan la apariencia de velas y cascos de elegantes yates, una metáfora apropiada, dado el entorno prominente de la construcción del edificio frente al mar. El paisajismo dado por las plantas tropicales y las piscinas espejo, diseñadas por el renombrado arquitecto suizo Enzo Enea, entrelaza a la perfección los espacios interiores y exteriores.

Muchas de las 229 residencias ofrecen diseños de piso por nivel con múltiples vistas a la ciudad, la bahía, Miami Beach y el horizonte del océano Atlántico. La edificación cuenta con tres espectaculares residencias dúplex con amplias terrazas privadas cerca del borde del agua, y dos penthouses dúplex equipados con piscinas infinitas con vistas a la bahía y ventanales completos de cielo abierto. El diseñador de interiores Paris Forino ha ideado fondos neutros pero lujosos para permitir la conjugación de una amplia gama de mobiliario y arte. [•]

fortuneintlgroup.com

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

EL OKO GROUP COMIENZA LA CONSTRUCCIÓN SU SEGUNDO PROYECTO EN MIAMI: UNA RESIDENCES

OKO Group, la compañía urbanizadora de Una Residences con sede en Miami, fundada por el magnate inmobiliario Vladislav Doronin, el prolífico urbanizador cuya vasta cartera mundial abarca 71 proyectos internacionales y 75 millones de pies cuadrados de propiedades, tiene una lista de proyectos obras en Miami por un valor de $1.000 millones.

Una Residences –una monumental torre de condominios diseñada por los aclamados arquitectos que hicieron el Burj Khalifa en Dubai– se alzará pronto en la parte de la ciudad donde surgió el moderno estilo de vida en rascacielos en la década de 1970, en el punto más meridional de la avenida Brickell, cerca de la intersección de Main Highway de Coconut Grove y la avenida Brickell en 175 SE 25th Road.

La propiedad frente a la costa se alzará en la cuna de los rascacielos de Brickell, cerca de la intersección de Key Biscayne y Coconut Grove

"El barrio costero de South Brickell es una zona residencial establecida junto al suburbio de Coconut Grove, abundante en áreas verdes, y está en la entrada de Key Biscayne, con sus playas de blanca arena y sus populares parques", dijo Vladislav Doronin, presidente de la junta directiva y director ejecutivo (CEO) del OKO Group. "Los residentes de Una disfrutarán de un acceso fácil a las carreteras y las principales arterias de transporte de Miami en unos pocos minutos. La torre ofrecerá un estilo, una intimidad y una exclusividad impresionantes, y una colección superior de servicios e instalaciones de primera clase que celebra la alegría de vivir en Miami. Una está destinada a convertirse en el nuevo punto de referencia del paisaje urbano de Brickell, y gracias a su equipo de diseño de renombre internacional, definirá aún más a Miami como uno de los principales destinos mundiales de la vida elegante y el diseño sofisticado".

El OKO Group se asociará con la firma internacional de inversión en bienes raíces Cain International para desarrollar Una Residences. Jonathan Goldstein, CEO de Cain International, dice: "Estamos encantados de asociarnos con el OKO Group para hacer juntos nuestra segunda obra en Miami. Entre el negocio de Vladislav y el mío, hemos construido más de 20.000 apartamentos y condominios. Esperamos llevar nuestro conocimiento y nuestra pericia a esta ciudad vibrante y en expansión y añadir un monumento arquitectónico al espectacular paisaje urbano".

El diseño de Una Residences está a cargo de la firma internacional de arquitectura Adrian Smith + Gordon Gill Architecture (AS+GG), conocida por diseñar algunos de los

rascacielos más altos y extraordinarios del mundo. AS+GG llevará al proyecto su enfoque basado en el rendimiento, que considera el clima y el contexto ambiental. El desarrollo, con 47 pisos, será una maravilla en sí mismo, con una impresionante fachada esculpida que exhibe líneas nítidas y modernas y curvas similares a cintas, inspiradas en la sinuosa cubierta de teca del emblemático yate Riva. Las amplias terrazas aprovecharán a plenitud el singular sitio junto al mar que ofrece vistas panorámicas de 180 grados de Key Biscayne hacia el este, el downtown de Miami y Miami Beach al norte, Coconut Grove al sur, y vistas de Coral Gables y más allá hacia el oeste.

"Aplicando nuestra filosofía de que la forma sigue al resultado, vimos en Una la oportunidad única de darle al diseño del edificio cierta actitud", dijo Gordon Gill, fundador de AS+GG, quien agregó: "Tiene un contrapposto, en el que parece que un lado del edificio está soportando todo el peso y el otro lado es relajante, mirándolo a uno. Me gusta esa actitud, es elegante, es muy cómoda y es sofisticada".

El diseño está a cargo de la firma internacional de arquitectura Adrian Smith + Gordon Gill Architecture (AS+GG), conocida por diseñar algunos de los rascacielos más altos y extraordinarios del mundo.

Pensando que la continuidad tiene una importancia fundamental para mantener una sólida consistencia y crear un edificio intemporal que durará para siempre, AS+GG también se encargará del diseño interior del inmueble, garantizando una estética continua en el exterior y en el interior. Inspirándose en lo mejor de la vida en Miami, usarán materiales naturales, maderas preciosas, suntuoso cuero en beige claro y crema, y piedra pálida para crear un ambiente de lujo relajado. Un jardín privado junto a la bahía, diseñado por la premiada firma de arquitectura paisajista de Enzo Enea, realzará el estilo de parque urbano.

Doronin es conocido por su legendaria atención al detalle y una gran habilidad para identificar terrenos que ofrecen oportunidades extraordinarias, pero a la vez tienen obstáculos para la mayoría de los urbanizadores, y ha construido varios de los rascacielos más altos de Europa y más de 71 edificios con un área total de 75 millones de pies cuadrados. Pasó más de un año buscando un terreno que ofreciera un estilo de vida superior junto al mar, con una marina en un barrio acogedor para los peatones, lejos del ruido y la congestión del centro de la ciudad. Un refugio que ofrecerá todas las comodidades que complementan el estilo de vida vibrante de Miami y que atraerá a familias jóvenes adineradas, parejas sin hijos, personas solteras y matrimonios que quieren mudarse a una residencia más pequeña después que sus hijos se han ido del hogar, así como a compradores e inversionistas internacionales que buscan la seguridad y la proximidad al distrito financiero de Miami.

La avenida Brickell, llamada así por William y Mary Brickell, pioneros de Miami, es conocida por los que la frecuentan como la 'Park Avenue' de Miami, debido a su llamativa bóveda forestal de robles antiguos, sus aceras con sombra y su cercanía al distrito financiero de la ciudad, excelentes escuelas privadas, clubes de yates, mercados con productos de alta calidad, hospitales de categoría mundial, restaurantes galardonados, tiendas de lujo y sedes culturales y deportivas.

Una contará con 138 residencias de elegante diseño, de dos a cinco dormitorios, todas con vista al mar. Cada residencia tendrá entrada al ascensor privado, techos de 10'8" de alto, cocina de chef con electrodomésticos Gaggenau, dormitorio principal con dos closets separados y dos baños, cuarto para lavadora y secadora grandes, y amplias terrazas de 10 pies de profundidad con puertas del piso al techo que se levantan y deslizan para abrirlas y cerrarlas sin esfuerzo, y barandas de cristal que crean una fusión entre el interior y el exterior, con vistas panorámicas del océano Atlántico, la bahía de Biscayne y el perfil de la ciudad. La torre también tendrá en los pisos superiores residencias de plano de planta abierto, con vistas al mar y a la ciudad de este a oeste, y dos penthouses con piscina privada. Las residencias contarán con 1.100 a 4.786 pies cuadrados, y los precios empiezan en $1,5 millones. Las ventas comenzaron a principios de febrero de 2018 y las maneja exclusivamente Fortune International Group.

Entre los numerosos elementos distintivos que mejoran la experiencia de tener una propiedad en Una están una marina privada para excursiones en la bahía, tres piscinas, un moderno gimnasio con áreas de yoga y entrenamiento personal, y gracias a que Vladislav Doronin es dueño de la marca hotelera Aman, un spa influenciado por la estética de Aman, con salas privadas de masajes, bajo techo y en el exterior, con vista a la bahía.

Entre otros detalles de lujo está una suite de belleza para servicios privados, un salón para cenas y fiestas a disposición de los residentes, un cine, un área de juegos de agua y un salón de juegos para niños, un bar para dueños y un bar al aire libre, y servicio de concierge las 24 horas.

Una es el segundo de los proyectos residenciales del OKO Group en Miami. En octubre de 2017, OKO inició la construcción de Missoni Baia, un edificio de 146 condominios de lujo que lleva la marca de la famosa casa italiana de modas, Missoni.

fortuneintlgroup.com

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

COVID-19 Y SU IMPACTO EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Por: Lamudi

La pandemia de COVID-19 es actualmente un fenómeno verdaderamente global con más de 2 millones de personas (un tercio de la población mundial) quedándose en casa o tratando de hacerlo si su forma de vivir se los permite. El impacto humano y económico a corto plazo ha sido innegable, ya que las personas que pueden quedarse a trabajar en casa han cerrado sus oficinas, también se han cerrado comercios y puestos de producción.

El nivel de incertidumbre económica, se puede decir que está en su punto más alto con la trayectoria de la recuperación difícil de pronosticar, y aunque a nivel mundial no ha habido una respuesta conjunta, los países de manera individual están tomando las medidas necesarias para sobrellevar estos tiempos complicados.

Antes de que el virus sacudiera al mundo, el sector inmobiliario en México tenía previsto un crecimiento del 4% durante el 2020; sin embargo, esta previsión se retrasará hasta finales de año o incluso hasta a principios del 2021.

México tenía previsto un crecimiento del 4% durante el 2020; sin embargo, esta previsión se retrasará hasta finales de año o incluso hasta a principios del 2021.

En el sector inmobiliario, podemos ver que la contingencia está acelerando algunas tendencias, mientras que otras podrán revertirse eventualmente.

A nivel digital la búsqueda de propiedades ha disminuido un 40% en los portales más importantes de todo el mundo, no obstante en México la caída solo ha sido de un 22% de enero a marzo y en abril estamos viendo que comienza a estabilizarse.

Los portales digitales se han convertido en el principal canal de venta, así como el primer punto de contacto cuando una persona está en búsqueda de una propiedad para compra-venta o renta y aunque por el momento se está posponiendo la decisión de compra es importante destacar que no se está deteniendo.

Si bien, ha disminuido el número de búsquedas, quienes las realizan están dispuestos a continuar con el proceso. El total de las personas que están buscando una propiedad, y que le han dado seguimiento con los anunciantes, incrementó 19.2% en enero, 18.2% en febrero, 16% en marzo y 17% en las primeras dos semanas de abril.

En cuanto a las rentas de viviendas, la información que circula es que aproximadamente dos de cada cinco renovaciones de contratos se han cancelado, derivado de la falta de trabajo. La Secretaría del Trabajo registró la pérdida aproximada de 350 mil empleos desde la mitad de marzo, y a medida que evolucione la pandemia, se corre el riesgo de que existan más despidos.

Dos de cada cinco renovaciones de contratos se han cancelado, derivado de la falta de trabajo.

También el mercado de renta de oficinas en México, se comienza a enfrentar a un panorama poco alentador con un aumento en la tasa de desocupación que podría llegar hasta el 17%.

Las oficinas de coworking están siendo las más afectadas por la iniciativa de muchas empresas de hacer que su plantilla trabaje desde casa y la construcción de edificios corporativos enfrentará una contracción al menos durante los próximos meses, hasta que se estabilice la economía a nivel global.

La búsqueda de propiedades ha disminuido un 40% en los portales más importantes de todo el mundo.

Además el retail y los centros comerciales también se han visto obligados a cerrar, y seguramente su recuperación será lenta y a largo plazo, ya que además de la contingencia se enfrentan a nuevos modelos de venta como el comercio electrónico, esta es una de las tendencias que se aceleró durante la contingencia.

En estos tiempos de incertidumbre es importante hacer notar que aunque el volumen de las transacciones ha disminuido, no han parado la venta y renta de propiedades; el sector inmobiliario está cambiando la forma de hacer negocios pero no su fondo y las herramientas digitales son la mejor opción para continuar moviendo el mercado, que por experiencias pasadas, sabemos que una vez que pase esta situación su recuperación será intensa.

Factores como: el mantenimiento de las tasas de interés y los plazos accesibles para financiamiento por parte de las instituciones bancarias durante la contingencia, porque se augura que estas podrían aumentar una vez que se haya normalizado la situación, y que las autoridades han anunciado planes económicos para revitalizar el sector de la construcción, dan certeza de que el mercado no se va a detener.

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

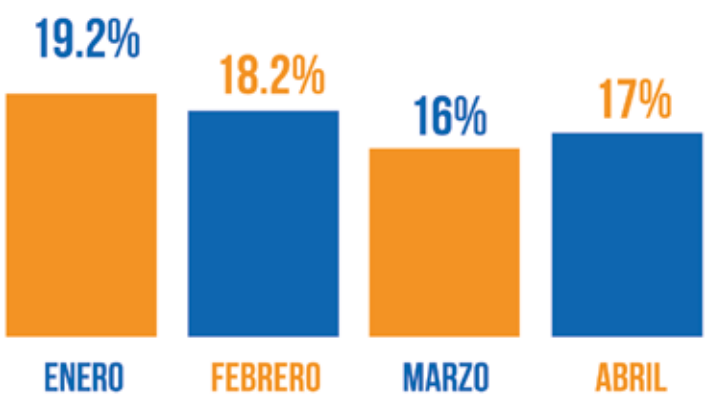
El impacto del **COVID-19** en el **Sector Inmobiliario**

A nivel digital la búsqueda de propiedades ha disminuido un **40%** en los portales más importantes de todo el mundo

No obstante en México la caída solo ha sido de un **22%** de enero a marzo y en abril comenzó a estabilizarse

El mercado de renta de oficinas en México, comienza a enfrentar un panorama poco alentador con un aumento en la tasa de desocupación que podría llegar hasta el **17%**

El total de las personas que están buscando una propiedad, y que le han dado seguimiento con los **anunciantes**, incrementó:



INCREMENTO DE **BÚSQUEDA INMOBILIARIA**

EL MEJOR EDIFICIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

CHAPULTEPEC UNO

R509

OFICINAS - HOTEL - RESIDENCIAS

Landmark de la
Ciudad de México

Espectacular proyecto
de Usos Multiples

Arquitectura de
Vanguardia

Las mejores Vistas de la
Ciudad de México

Principales Amenidades
dentro del Corredor

THE RITZ-CARLTON RESIDENCES
MEXICO CITY

THE RITZ-CARLTON
MEXICO CITY

Te invitamos a conocer más de **Chapultepec Uno R509:**

Oficinas | ch1oficinas@colliers.com | Tel. +52 (55) 5209 3613
Residencias | Tel. +52 (55) 3098 3400 | Tel.+52 (55) 3098 3407

www.chapultepecuno-R509.mx

Colliers
INTERNATIONAL

PANORAMA DE LA VIVIENDA EN MÉXICO

Por: Softec

Los efectos derivados de una contingencia conllevan cambios importantes y la capacidad de adaptación será el factor clave para la recuperación del sector, ya que, cuando hay afectaciones, a la par surgen nuevas oportunidades en beneficio de la vivienda. Es importante considerar que el crecimiento demográfico en el país no es estático, trayendo consigo demanda de vivienda día con día.

La pandemia ocasionada por el coronavirus SARS-CoV-2 (Covid-19), ha generado una crisis de salud y económica a nivel mundial. En México, el primer contagio se presentó el 27 de febrero. A partir de entonces y hasta el 24 de marzo en que se anunció la Fase 2, acompañada de un confinamiento social generalizado; ha frenado las actividades económicas consideradas como no esenciales, esto es, todas aquellas diferentes a las relacionadas con el abastecimiento de alimentos, servicios de salud, seguridad y servicios básicos. Es decir, la construcción en general se detuvo súbitamente con afectaciones inmediatas en el mercado de vivienda.

El 16 de abril el gobierno federal, expresó que la fecha de retorno escalonado de las actividades será a partir del 1 de junio extendiendo un mes más el periodo de lo establecido el 23 de marzo. No obstante, mientras no exista una vacuna y una amplia cobertura de vacunación, las afectaciones o nuevos brotes de contagio hacen del 2020 un año complejo y sujeto a múltiples factores que impactan negativamente en la economía mexicana. La información más reciente de mediados de mayo refiere a que las actividades regresaran a la normalidad de manera escalonada y mediante un semáforo en función del municipio, contagios activos y condición de movilidad. A la par se otorgó a la construcción el nombramiento de actividad esencial, la cual deberá seguir protocolos de seguridad sanitaria especiales para reiniciar el primero de junio actividades.

Por lo anterior, se debe tomar en cuenta dos situaciones que impactan al mercado de vivienda en México. En primera, la caída registrada en los promedios de ventas totales mensuales, indicadores que mostraban un comportamiento negativo desde mediados de 2019. En segunda instancia, los efectos del distanciamiento social derivado del Covid-19, que mostraron en la primera medición trimestral del 2020 la prolongación de la caída con el parámetro más bajo en más de 15 años, de -12.1% de lo registrado en el primer trimestre del 2019 y se estima que en el segundo trimestre del 2020 sea más acentuado el descenso, ya que incluye más tiempo de freno total comparativamente con el primer trimestre del año en curso.

Antes de la crisis generada por el Covid-19, la industria tenía perspectivas de contracción como consecuencia de los post inicios de nuevos proyectos y la reducida inversión en los últimos 5 años, específicamente en los segmentos de vivienda Social y Económica (menores a $800 mil). Lo anterior es una gran oportunidad para detonar la inversión y acelerar la recuperación del mercado de vivienda en México.

DOS SITUACIONES QUE IMPACTAN AL MERCADO DE VIVIENDA EN MÉXICO. EN PRIMERA, LA CAÍDA REGISTRADA EN LOS PROMEDIOS DE VENTAS TOTALES MENSUALES, INDICADORES QUE MOSTRABAN UN COMPORTAMIENTO NEGATIVO DESDE MEDIADOS DE 2019. EN SEGUNDA INSTANCIA, LOS EFECTOS DEL DISTANCIAMIENTO SOCIAL DERIVADO DEL COVID-19, QUE MOSTRARON EN LA PRIMERA MEDICIÓN TRIMESTRAL DEL 2020 LA PROLONGACIÓN DE LA CAÍDA CON EL PARÁMETRO MÁS BAJO EN MÁS DE 15 AÑOS.

PANORAMA DEL MERCADO DE VIVIENDA

El mercado de vivienda en México que a continuación se analiza, comprende la venta de vivienda nueva (independientemente de la fase del proceso constructivo, que ya se encuentra en comercialización) en las 41 ciudades con mayor dinámica del país, las cuales Softec monitorea trimestralmente y analiza desde hace 40 años.

Para tener un control a nivel nacional sobre los diferentes segmentos de vivienda se emplea el sistema de Softec, en uso desde 1987, que cuenta con cinco categorías: (S) social, (E) Económica, (M) Media, (R) Residencial y (RP) Residencial Plus. La clasificación Softec utiliza como criterio principal el precio total de la vivienda. Desde enero de 2016 se oficializó un Decreto a nivel federal para implementar la Unidad de Medida y Actualización (UMA), que sustituye al Salario Mínimo.

Sistema de segmentación Softec de vivienda nueva

Segmento	Valor de Segmento		UMAS
	Mínimo	Máximo	
Social	<$420,000		>60-160
Económico	>$420,000	$800,000	>160-300
Medio	>$800,000	$2,000,000	>300-750
Residencial	>$2,000,000	$4,400,000	>750-1670
Residencial Plus	>$4,400,000		>1,670

Fuente: Softec, 2020.

Uno de los principales parámetros de medición es el promedio de ventas mensuales que se registran por segmento. El primer trimestre del 2020 representó ventas mensuales promedio de 12,756 unidades, que conforman una diminución del -12.1% con relación a lo registrado al comienzo del 2019 (14,520 unidades), lo anterior, como lo muestra la gráfica es una continua tendencia decreciente. Sin embargo en lo particular los segmentos Residencial y Residencial Plus han mostrado crecimiento positivo en los últimos 10 años.

Fuente: Reporte Inmobiliario Softec 1Q20.

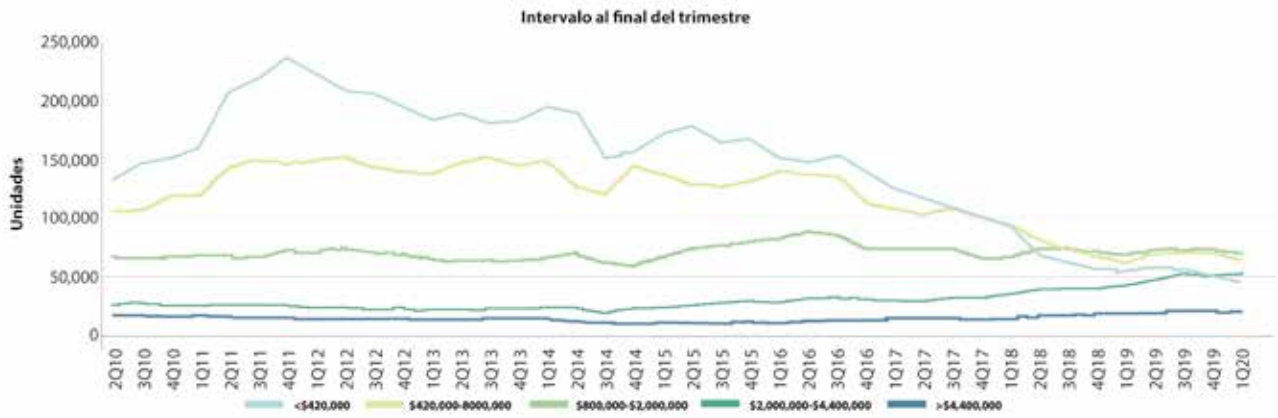
En general, las ventas se han caído desde hace más de 15 años. En gran parte se debe a la cada vez más notoria salida de proyectos de vivienda Social y Económica, con un decremento de ventas mensuales del -21.1% para la vivienda con precios por unidad de menos de $420 mil (S) y del -18.5% para la vivienda (E) de $420 a $800 mil. Lo anterior con relación al último trimestre del 2019 y el primero del 2020. Destacar que la vivienda Social y Económica son una gran oportunidad de mercado y concentra los precios más accesibles para las familias mexicanas.

Por otro lado, los proyectos de vivienda Media reportaron una caída en las ventas mensuales de -10.6%, en comparación con el mismo periodo; el segmento Residencial fue el único que incrementó sus ventas en un 0.4% y por último el mercado Residencial Plus presentan una caída del -6.2%.

El número de proyectos se entiende como los desarrollos de vivienda que en el momento en el que se realizó el levantamiento de información se encuentran vendiendo producto nuevo. Los proyectos activos en el primer trimestre del 2020 son 4,398 datos positivos con 0.1% respecto al cierre del 2019, los únicos segmentos con crecimiento fueron el Residencial (1.5%) y la vivienda Media (1.2%), mientras que el resto de los segmento de vivienda continúan disminuyendo al registrar una disminución del -7.8% en vivienda Social, segmento Economica -3.3% y finalmente Residencial Plus con -1.0%.

El inventario al finalizar el primer trimestre de 2020 concentró 248,244 unidades, cifra que muestra un decremento del -5.5% con respecto al último trimestre del 2019. Como se ha mencionado con anterioridad, la baja incorporación de nuevos proyectos de vivienda Social y Económica tiene múltiples impactos negativos, es este caso inventario disponible en los proyectos con precios de menos de $420 mil disminuyó -10.7% en la misma temporalidad de análisis.

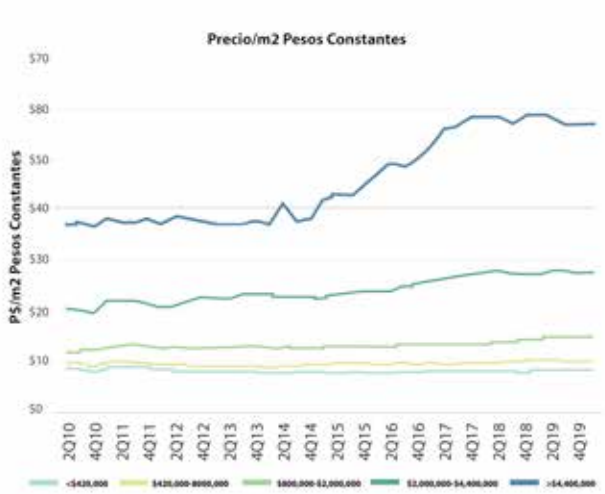
CAPITAL
El futuro lo creamos todos.
DISTRITO MIO
PLAZA FIESTA SAN AGUSTÍN
PLAZA FIESTA ANÁHUAC
BOSQUES
FUENTES
LA AURORA VALLE ORIENTE
Torre Malva®
TORRES ACACIA
MAGMA TOWERS
RESIDENCIAL ANÁHUAC
TORRE ANÁHUAC
gmcapital.com.mx



Fuente: Reporte Inmobiliario Softec 1Q20.

La evolución de los precios por m^2 constantes en la mayoría de los segmentos registraron un incremento durante el primer trimestre del 2020 de 4.0% en comparación con el último trimestre del 2019. Los valores negativos corresponden a la vivienda Residencial Plus, la cual tuvo un decremento del -1.6% y vivienda Social con -0.3%. En lo particular el mayor crecimiento se registró en el segmento de vivienda Media, la cual tuvo un aumento del 8.2%, mientras que en la Residencial los precios subieron 4.0%. En general se observa en la gráfica que el mercado Residencial y Residencial Plus han llegado a estabilizar sus precios desde principios de 2017 y desde esa fecha existen cambios mínimos.

EL PRIMER TRIMESTRE DEL 2020 REPRESENTÓ VENTAS MENSUALES PROMEDIO DE 12,756 UNIDADES, QUE CONFORMAN UNA DISMINUCIÓN DEL -12.1% CON RELACIÓN A LO REGISTRADO AL COMIENZO DEL 2019.

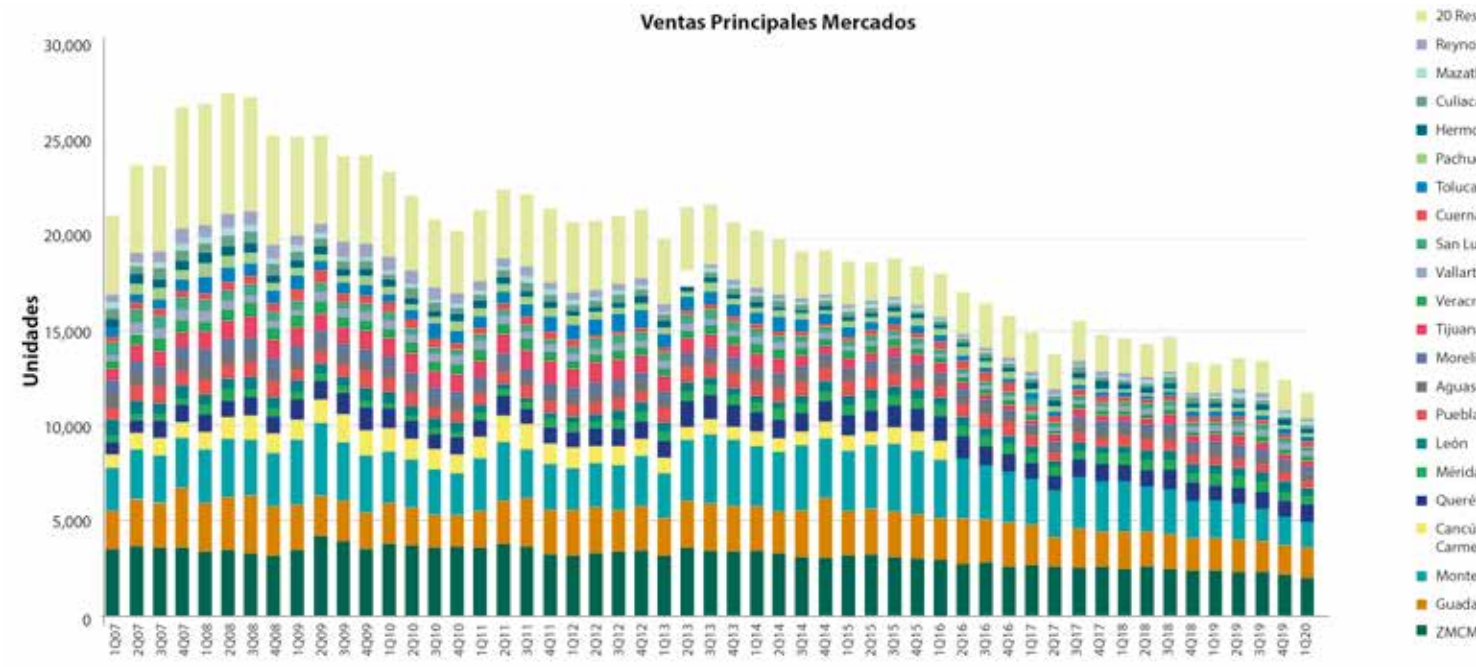


Fuente: Reporte Inmobiliario Softec 1Q20.

Respecto a las ciudades más importantes al cierre del primer trimestre de 2020 registran ventas mensuales de 12,756 unidades, destacan la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) que se ha mantenido como la plaza que tiene la mayor participación en las ventas, las cuales ascendieron a 2,014 unidades al mes, que representa el 15.8% del total de unidades vendidas en las 41 ciudades monitoreadas por Softec; en segundo lugar, la Zona Metropolitana de Guadalajara con 1,589 unidades al mes (12.5%)y la ZM de Monterrey que vende 1,471 unidades mensualmente (11.5%). En conjunto suman 5,074 unidades al meses aproximadamente 40% de las ventas totales.

En comparativa de las ventas mensuales promedio del cuarto trimestre 2019 y primero del 2020, la ZMCM bajó -6.2%, ZM de Guadalajara aumentó 0.2% y la ZM de Monterrey tuvo un descenso de -1.0%.

EL INVENTARIO AL FINALIZAR EL PRIMER TRIMESTRE DE 2020 CONCENTRÓ 248,244 UNIDADES, CIFRA QUE MUESTRA UN DECREMENTO DEL -5.5% CON RESPECTO AL ÚLTIMO TRIMESTRE DEL 2019.



Fuente: Reporte Inmobiliario Softec 1Q20.

Partiendo de analizar los segmentos de vivienda de menor a mayor precio, la vivienda Social se encuentra en tendencia decreciente, dominada por la ZM de Guadalajara con 374 unidades al mes, ZM de Monterrey, 368 unidades; y Cancún, Playa del Carmen y Tulum, 234. En general disminuyó 11% comparado con el último trimestre de 2019.

La vivienda Económica se encuentra en tendencia decreciente, en primer lugar, dominada por la ZM de Ciudad de México con 398 unidades al mes,ZM de Monterrey, 366 unidades y ZM de Guadalajara, 349. En conjunto representa el 36%. En general disminuyó 10.7% comparado con el último trimestre de 2019. Vivienda Social y Económica es un mercado que se encuentra en caída desde el 2011; sin embargo, retomar por parte de los desarrolladores es una gran oportunidad de mercado a nivel nacional.

El mercado de la vivienda segmento Media se encuentra en tendencia decreciente de acuerdo a la métrica del primer trimestre, con una caída de -3.3% en comparativa con el último trimestre del 2019. Destaca en primer lugar la ZM de Guadalajara con 529 unidades al mes, ZMCM, 385 unidades y ZM de Monterrey, 374. La vivienda Media, principalmente en las grandes ciudades tiene una oportunidad de mercado ya que es cada vez más notoria la salida de proyectos y la mínima incorporación de nuevos.

La vivienda segmento Residencial mostró crecimiento general, de acuerdo a la métrica de los trimestres del 2019 y el primero del 2020 con 2.2%; se concentra en primer lugar en la ZM de la Ciudad de México con 629 unidades al mes, ZM de Querétaro, 270 unidades y ZM de Guadalajara con 262.

Finalmente, el segmento Residencial Plus, en el cuarto trimestre de 2019 y primero del 2020, representó una tendencia decreciente, el segmento desplazó 1,096 unidades al mes, con un decremento del -2.7%. En primer lugar, destaca la ZMCM con 557 unidades al mes y Cancún, Playa del Carmen y Tulum, 129 unidades.

Perspectivas del mercado de vivienda

El panorama inmediato de vivienda es incierto y se estima que la mayor caída se registre al finalizar el segundo trimestre de 2020, consecuencia de la reducción de la actividad económica en múltiples sectores durante los meses de abril y mayo, y que, gradualmente, se reactive a partir del mes de junio. Es importante tomar en cuenta que la absorción del mercado también depende de las estrategias de rescate económico, del fomento a la adquisición de vivienda por el gobierno federal, así como de la banca privada y desarrolladores.

Antes de la contingencia por Covid-19, Softec estimaba ventas totales para el presente año de 200,361 viviendas y, posterior a esta, ahora se proyectan ventas de 136,684 unidades, lo que se traduce en una caída del -31.8%. Sin embargo, el entorno y capacidad de adaptación de cada ciudad y segmento será lo que determine el impacto.

Lo anterior hace del 2020 un año complejo con tendencias a una recuperación a partir del segundo semestre del año. Sin embargo, como se ha mencionado con anterioridad, es momento de analizar las oportunidades latentes del mercado de vivienda Social y Económica a nivel nacional; en las grandes ciudades existe una marcada tendencia a la salida de productos de vivienda Media que representa un nicho favorable para desarrolladores; los segmentos Residencial y Residencial Plus deberán flexibilizar precios y condiciones de pago.

Ante la coyuntura ocasionada por la actual pandemia, se debe reflexionar sobre la 'nueva normalidad' y los múltiples cambios en la interacción social, así como los nuevos elementos a ponderar asociados por un lado a la compra por clientes potenciales y por otro, a la venta por los desarrolladores de vivienda nueva de los distintos segmentos, por ejemplo: ubicación y servicios complementarios; espacios al interior y exterior de vivienda unifamiliar y plurifamiliar; comercialización asertiva a través de medios digitales multicanal; digitalización de la tramitología para adquisición de vivienda.

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

FINSA

LOGÍSTICA

11.7
MILLONES
M2
CONSTRUIDOS

Líderes en Bienes Raíces Industriales

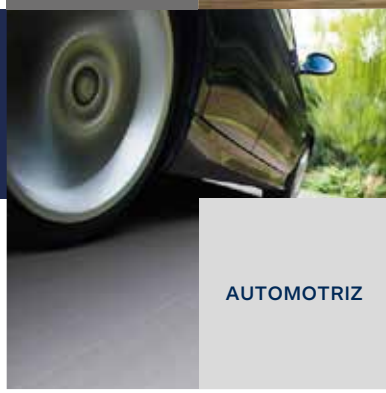
DISEÑAMOS, CONSTRUIMOS Y **ADMINISTRAMOS**

DESARROLLOS ESTRATÉGICAMENTE PLANEADOS

PARA IMPULSAR TU CRECIMIENTO EN MÉXICO.

AEROESPACIAL

60+
UBICACIONES
EN MÉXICO



AUTOMOTRIZ

COBERTURA:

- Aguascalientes
- Baja California
- Ciudad de México
- Chihuahua
- Coahuila
- Colima
- Estado de México
- Guanajuato
- Jalisco
- Nuevo León
- Puebla
- Querétaro
- Sonora
- Tamaulipas
- Zacatecas
- Córdoba, Arg.
- Texas, EUA.

Experience. Innovation. Development.

ESR

info@finsa.net
www.finsa.net
@FinsaIntl
/FinsaIntl
800 00 FINSA

LA VIVIENDA EN LA ERA DEL COVID-19

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

En esta época moderna una crisis como la que se está viviendo es inédita, nadie esperaba que para hacer frente a la pandemia del Nuevo Coronavirus era necesario parar las actividades productivas, tomar la casa como el refugio y como el nuevo lugar de trabajo.

La nueva normalidad, seguramente, tendrá un efecto en el diseño inmobiliario y "es posible que haya consecuencias en el diseño urbano en términos de hacinamiento, los propios consumidores lo van a empezar a demandar, a pesar de que existan muchos retos que resolver como el costo de suelo y la oferta de vivienda accesible" expresó Jesús Ramón Orozco de la Fuente, Director General de Tinsa México, durante su participación en el webinar 'El mercado inmobiliario latinoamericano en el año del Covid-19' organizado por Tinsa en conjunto con Newmark Knight Frank (NFK).

Las consecuencias provocadas por la contingencia sanitaria comienzan a notarse en la venta de vivienda, por ejemplo en el caso de la Ciudad de México, es visible la baja de los valores en el mercado residencial, que se ha manifestado a través de ofertas y facilidades para el pago de enganche.

"Desde principios de abril, hemos visto que los desarrolladores han empezado a generar ciertas ofertas al valor de la vivienda, lo cual no es privativo de México, este fenómeno se está dando en otras capitales de América Latina, como Santiago de Chile o Bogotá. Hasta ahora, la baja de valores había sido difícil de ver en la Ciudad de México, incluso durante el sismo de 2017, no notamos una baja persistente en la ciudad, solo en puntos cercanos a los inmuebles que estaban afectados", expresó Orozco.

Durante el primer trimestre del año en la Ciudad de México y la Zona Metropolitana fueron vendidas 5,283 viviendas, 13% menos que el primer trimestre de 2019. Tan sólo en la CDMX la disminución fue del 20% en la comparativa anual, reporta Tinsa. Por lo que se prevé que las cifras del 2Q20 muestren una caída real del mercado.

En el caso de la Ciudad de México, es visible la baja de los valores en el mercado residencial, que se ha manifestado a través de ofertas y facilidades para el pago de enganche.

Los segmentos más afectados son el residencial y residencial plus, ya que los compradores de este segmento están tomando mayor cautela ante la incertidumbre. No obstante, de acuerdo con Leonardo González, analista Real Estate de Propiedades.com, los precios del segmento medio están mejor acoplados a las tendencias de los ciclos inmobiliarios en el país. El precio de un inmueble de este tipo va de los 924, 402 pesos a 1,980,862 pesos, rango estimado con base a los datos de INEGI, SNIIV y Conavi.

Cabe destacar que entre 2015 y 2018 la producción de vivienda de segmento medio-residencial creció 12,6%, según datos del Registro Único de Vivienda, en comparación por ejemplo con la vivienda popular, que durante el mismo periodo se contrajo 34%.

Los inmuebles del segmento medio no se han visto completamente afectados y están siendo respaldados por los organismos públicos como el Infonavit y Fovissste que no han detenido la colocación de crédito y además lo han incentivado con nuevos programas.

Los usuarios que pueden adquirir la vivienda media tienen capacidad hipotecaria, y según señala Leonardo González, están ubicados en grandes metrópolis. Los estados de Querétaro, Jalisco y el Estado de México, son lo que actualmente tienen el mayor registro de vivienda media-residencial, según refrenda la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) en su Reporte Mensual del Sector de Vivienda, emitido en febrero de este año. Tan solo de enero a diciembre de 2019 las tres entidades sumaron 7,559 registros, siendo Querétaro el primer lugar con 2,833.

Durante el primer trimestre también se observó contracción de unidades construidas disponibles con -3.6% en la comparativa anual. Los proyectos en marcha también disminuyeron 2.1% en la CDMX y ZMVM.

Sin embargo, los desarrolladores han manifestado su interés en incentivar el mercado otorgando facilidades en el pago del enganche para que la gente no se descapitalice, y en algunos casos hasta 24 meses para pagar.

De acuerdo con cifras del portal inmobiliario Vivanuncios, el interés de compra y renta de las población sigue siendo alto, aún cuando la búsqueda de inmuebles por internet presentó una desaceleración de entre 10-15% en la categoría de venta y 15-20% en la de renta.

No obstante, el uso de la tecnología en este periodo ha ido en aumento, sobre todo en el caso de desarrolladores grandes. Con el fin de estimular la demanda durante la cuarentena se están generando *showrooms* virtuales y galerías donde se puede observar las propiedades. Además, la formalización de créditos online está tomando también relevancia, si bien es cierto que América Latina no ha alcanzado los estándares del mercado anglosajón, cada vez más, se están formalizando las hipotecas online.

La vivienda como motor para impulsar la economía: programas gubernamentales

Ante la pérdida de empleos, suspensión de labores y disminución de ingresos el Gobierno Federal de México ha propuesto nuevos programas para incentivar la actividad económica, varios de ellos centrados en la vivienda dentro del marco del Programa Nacional de Vivienda que arrancó desde el año pasado.

Estos nuevos esquemas facilitan a los empleados federales y privados, el poder adquirir una casa a través del banco o mediante el Infonavit o FOVISSSTE, una vez pasada la contingencia por Coronavirus.

PROGRAMAS INFONAVIT

Unamos Créditos

Esta es la iniciativa principal del instituto para dar impulso a la adquisición de vivienda entre los trabajadores. Arrancó en febrero de este año con el objetivo que dos o más personas puedan unir su monto de crédito para acceder a uno mayor. Los participantes no deben tener forzosamente un vínculo legal, es decir, que se puede solicitar entre amigos, parejas de no casados o familiares de cualquier tipo.

El requisito para acceder al programa es que cada participante cuente con 116 puntos Infonavit y que haya cotizado sin interrupciones durante dos años. Cada persona puede aportar hasta el 90% de su monto límite y el porcentaje que le corresponde pagar será el proporcional a su aportación.

En este caso el inmueble se otorga bajo copropiedad, donde los participantes son propietarios titulares en la misma proporción, con los mismo derechos y obligaciones.

Crédito "Construyo"

Este programa comenzará en agosto de 2020 y podrá ser solicitado por cualquier asalariado que se encuentre cotizando para acceder a un monto máximo de 528 mil 230 pesos para construir una vivienda.

La obra se puede hacer en cualquier tipo de terreno: privado, ejidal, comunal o que haya sido otorgado mediante un programa social de gobierno; y la construcción se puede realizar por cuenta propia, con asistencia técnica o contratando un proveedor privado.

Cabe mencionar que es un crédito alterno al Infonavit tradicional y al hacer uso no se perderá el derecho al otro. Es decir, se puede comenzar la construcción de la casa mientras se sigue cotizando el tradicional.

La garantía en el programa se toma del saldo de la Subcuenta de Vivienda del trabajo, por lo que no se requiere dejar la vivienda construida como aval. El solicitante puede decidir el monto y plazo; además se puede acceder a más de un crédito "Construyo" de forma sucesiva, siempre y cuando sea pagado y liquidado a tiempo o anticipadamente.

Crédito de Mejora (Mejoravit)

El programa tiene por objetivo que los derechohabientes puedan rehabilitar sus hogares, empleando a otras personas para impulsar la economía del país. Según el Director General del Infonavit, Carlos Martínez Velázquez, anteriormente se otorgaban 60 mil pesos a los trabajadores, pero ahora será de 125 mil pesos.

Está dirigido a derechohabientes que tengan 116 puntos y que cuenten con una antigüedad en su trabajo de 4 meses, que sean dueños de una vivienda o bien que esta sea propiedad de su cónyuge o familiar como padres, hijos, hermanos y abuelos.

El solicitante puede escoger los plazos a pagar de 12, 18, 24 y 36 meses, con pagos fijos durante todo el periodo, donde el financiamiento tiene una tasa anual del 17% sobre los saldos insolutos.

Los interesados deberán ingresar sus datos en micuenta.infonavit.org.mx, y someterse a un proceso de precalificación, posteriormente se formalizará su crédito y finalmente se les otorgará una tarjeta donde se realizará el depósito del dinero.

"Se puede usar para productos y materiales, para el mejoramiento como equipo de aire acondicionado, carpintería, madera, cocina, equipamiento de jardín, material eléctrico, entre otros. Se puede usar para productos que generen ahorros para el hogar por ejemplo: equipos de ahorro de agua, energía, gas, que incide también en la posibilidad de que las familias gasten menos en sus servicios; y también en el equipamiento y adecuación para personas con discapacidad", argumentó el Director del Instituto.

El financiamiento se puede ejercer en 2,826 puntos de venta de materiales de construcción en todo el país, y el 20% del crédito puede ser utilizado para el pago de honorarios.

Responsabilidad Compartida

En el mes de junio de 2020 se pondrá en marcha la segunda etapa del programa Responsabilidad Compartida, el cual tiene como objetivo ayudar a los trabajadores a liquidar su crédito hipotecario, así lo dio a conocer en conferencia el Director General del Infonavit.

Los empleados que decidan solicitar esta ayuda deberán de contar con los siguientes requisitos: tener una deuda de al menos 1.3 vece mayor al préstamo original y que el financiamiento haya sido otorgado hace 13 años o más.

Durante la primera etapa del programa, que inició en febrero de 2019, fueron 186 mil acreditados los que consiguieron la reconversión de salarios mínimos a pesos. El montos que otorgó el institución como descuento sumó más de 48 mil millones de pesos.

En la primera fase el programa las zonas beneficiadas fueron el área metropolitana del Valle de México, la Zona Metropolitana de Jalisco y la Zona Metropolitana de Nuevo León. Esto debido a que son las que presentan mayor actividad, expresó Carlos Martínez Velázquez.

En esta segunda fase el Instituto espera beneficiar a 140 mil acreditados para lograr finiquitar sus préstamos, al final tener la escritura y la seguridad patrimonial para su familia.

Acuerdo Infonavit con los bancos para obtener créditos hipotecarios

Desde septiembre de 2019, el Infonavit junto con la Asociación de Bancos de México (ABM) anunciaron acuerdos de colaboración para que los trabajadores puedan comprar casas a través del banco, otorgando facilidades.

Entre lo pactado se está que los derechohabientes pueden utilizar el monto de su ahorro en la subcuenta de vivienda como enganche para adquirir un crédito hipotecario bancario. De esta manera, aunque el asalariado no alcance los 116 puntos Infonavit o haya perdido sus puntos por haber cambiado o perdido el empleo debido a la contingencia por Coronavirus, podrá solicitar una hipoteca bancaria.

Otro de los acuerdos es que se podrá hacer la solicitud de créditos Infonavit a través de los bancos para evitar la saturación de los Centros de Servicio Infonavit (CESI), ofreciendo una atención más cercana y una respuesta más rápida para la solicitud.

> Los inmuebles del segmento medio no se han visto completamente afectados y están siendo respaldados por los organismos públicos como el Infonavit y Fovissste.

PROGRAMAS FOVISSSTE

"FOVISSSTE para Todos"

Este programa será el cofinanciado hipotecario más económico del país y por medio del cual estima otorgar tan solo este año entre 3 mil 200 y 5 mil créditos a los trabajadores al servicio del Estado.

Agustín Gustavo Rodríguez López, Vocal Ejecutivo del Fondo, explicó que esta iniciativa es un crédito hipotecario junto con la banca privada que potencializa los ingresos del empleado para que, dependiendo de sus percepciones económicas, pueda obtener hasta 4.8 millones de pesos, contra lo que ofrece el 'tradicional' de alrededor de un millón de pesos.

Detalló que entre las características de este nuevo esquema están un financiamiento de 100 mil a 4.8 millones de pesos de acuerdo con el ingreso total del asalariado con plazos de 5, 10, 15 o 20 años, descuento vía nómina y sin revisión de buró de crédito, salvo en casos extraordinarios.

Tendrá una tasa preferencial de 9 por ciento al año, con un Costo Anual Total (CAT) de 10.03 por ciento, que lo ubica como el más barato del mercado hipotecario. Es un préstamo en pesos, con plazo, tasa y pagos fijos, sin actualizaciones y sin comisiones, pero además para obtenerlo el trabajador solo deberá acudir al banco a solicitarlo, pues no necesita inscribirse en el Sistema de Puntaje.

Se prevé que este programa otorgue entre 15 y 20 mil créditos en 2021 y hasta 30 mil en el año 2022.

"Construyes tu Casa"

El Vocal Ejecutivo del FOVISSSTE, Agustín Rodríguez López, anunció el inicio del programa, el cual es una línea para que los derechohabientes puedan construir una vivienda de acuerdo con sus necesidades.

El monto de otorgamiento es de hasta un millón 133 mil pesos con una tasa de interés de entre 4 y 6 por ciento anual a un plazo de un año para terminar la vivienda. En este caso el acreditado decide quién lo apoya en el proceso constructivo de su casa conforme a sus intereses. Según el instituto la autoconstrucción permite mayor ahorro y eficiencia en los recursos y su aplicación.

El interés de compra y renta sigue siendo alto, aún cuando la búsqueda de inmuebles por internet presentó una desaceleración de entre 10-15% en la categoría de venta y 15-20% en la de renta.

FOVISSSTE-Infonavit Individual

En el segundo semestre del año iniciará este nuevo producto crediticio dirigido a los derechohabientes que cotizan en ambas instituciones, quienes podrán obtener un financiamiento hipotecario hasta por un millón 600 mil pesos.

De acuerdo con Agustín Rodríguez López, los principales beneficiarios de este esquema serán médicos, enfermeras y maestros.

Para este año 2020 tiene proyectado otorgar 500 financiamientos por 800 millones de pesos, mientras que para el 2021 calculan colocar mil financiamientos por mil 600 millones de pesos.

Quien quiera acceder a este producto deberá ser trabajador del Estado en servicio activo, tener como mínimo 9 bimestres de cotización al FOVISSSTE, no estar en proceso de otorgamiento de pensión temporal o definitiva ni de retiro, ni presentar descuento por concepto de pensión alimentaria que impidan amortizar el crédito.

Crédito Conyugal

Este producto es el único entre el FOVISSSTE y el Infonavit mediante el cual los cónyuges pueden unir sus créditos para obtener un monto de hasta mil 133 millones de pesos para adquirir vivienda nueva o usada. Durante este 2020 se tiene calculado otorgar mil 500 por 2 mil 400 millones de pesos.

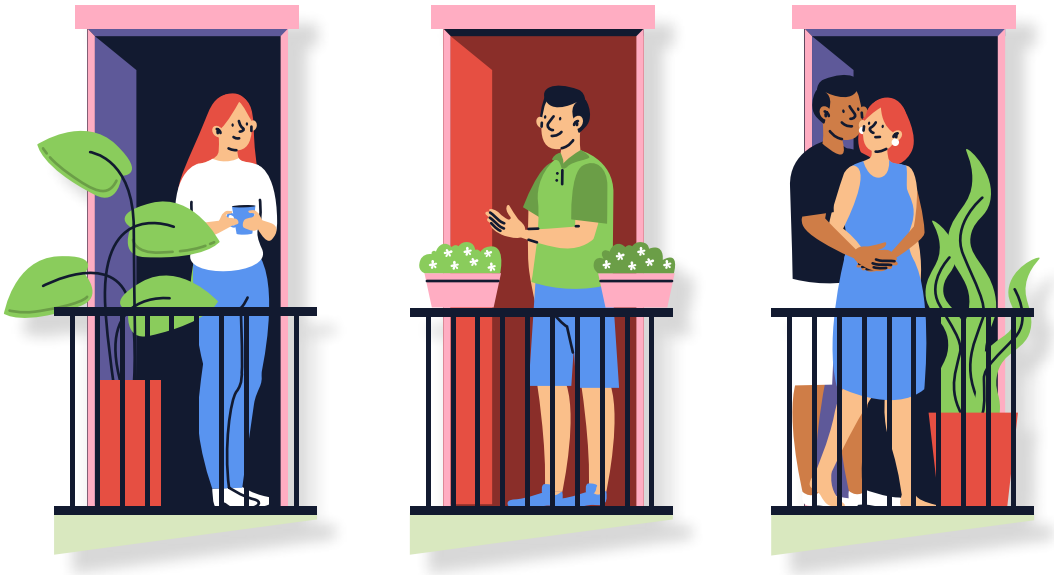
La vivienda en la era post pandemia

Por: Homie.mx

La situación mundial ha llevado a revolucionar muchos sectores, por ende, la industria de la construcción y bienes raíces no es la excepción. Nos encontramos ante un enorme reto y capitalizarlo de la mejor forma es una tarea que se realizará en el futuro venidero.

Ante las complicaciones que representa el Covid-19, hay una gran discusión sobre el tema de densidad de población albergada en un complejo, es decir, se está replanteando el esquema de desarrollar vivienda con varias decenas o centenas de unidades dentro de un mismo espacio.

Si bien sabemos, la CDMX es una de las urbes que cuenta con la oferta de vivienda vertical más baja acorde a la densidad poblacional comparada con otras urbes a nivel mundial, esto sigue representando una magnífica oportunidad para el desarrollo de nuevos modelos que permitan mejorar la oferta de espacios a habitar; sin embargo, existen nuevas necesidades que se están palpando debido al confinamiento por el virus.



> La CDMX es una de las urbes que cuenta con la oferta de vivienda vertical más baja acorde a la densidad poblacional comparada con otras urbes a nivel mundial, esto sigue representando una magnífica oportunidad.

Hasta cierto punto, se da la obviedad en las adaptaciones que tendrán los complejos habitacionales del futuro, desde la filtración de aire acondicionado y ventilaciones, un diseño de las áreas comunes más enfocado en el exterior y por supuesto planes de contingencia y protocoles establecidos durante una epidemia o pandemia.

Uno de los cambios que se experimentará con más notoriedad en el corto plazo, es la adopción de los espacios abiertos y con horarios específicos para evitar la saturación, las amenidades con las que cuenten los desarrolladores estarán orientadas en este sentido para evitar la concentración de cualquier tipo. Los ambientes creados al intemperie tomarán fuerza.

Existen distintos tipos de desarrollos y en el confinamiento podemos percatarnos de las ventajas y desventajas que tienen cada uno de ellos, la realidad es que con las nuevas tendencias que se vienen platicando en la industria, nos encontraremos con más 'sana distancia' entre puerta y puerta, desarrollos pensados para que los servicios de mensajería, paquetería, entregas de comida y súpermercados sean más prácticos.

Hoy contamos con una limitación de tierra céntrica disponible en la capital para edificar nuevos complejos; democratizar la vivienda y realizar espacios orientados a la utilización del transporte será de vital importancia para enfrentar el nuevo hábito de vivienda. Es casi un hecho que tendremos necesidades post Covid-19 en este rubro.

El desarrollo de usos mixtos seguirá teniendo un empuje especial, contar en un mismo espacio con todo lo necesario para sobrevivir sin salir del complejo será fundamental para saciar todos los requerimientos que se tengan. Se está pensando en generar los accesos adecuados y con la mayor circulación e independencia posible, siempre aprovechando cada metro cuadro del terreno. Lo importante recae en que los nuevos proyectos tendrán que tener los accesos a cada uso determinado muy bien diseñado y así no interfieran el uno con el otro.

La descentralización o esparcimiento de la vivienda es una realidad, esta solución tiene aristas interesantes, pero nos encontramos con trabas importantes a solucionar en el corto y mediano plazo. Primeramente se tiene que resolver la cobertura en torno a los servicios, generar infraestructura en las periferias, o un poco más allá, traerá como consecuencia una inversión considerable, tanto del sector público como privado, aún no estamos preparados para experimentar un escenario de este tipo, por lo menos no en el presente inmediato. Las limitaciones que se tendrían de comunicación y movilización son una complicación real.

Uno de los cambios que se experimentará con más notoriedad en el corto plazo, es la adopción de los espacios abiertos y con horarios específicos para evitar la saturación.

La corriente que acapara la atención de propios y extraños es la generación de micro ciudades en el nuevo desarrollo vertical. Al considerarse de gran valor, los usos mixtos dictarán la tendencia en vivienda, hay que recordar que al tener nuevos lineamientos sobre los asentamientos urbanos, se permitirá una mayor densidad poblacional en una zona y por ende un mejor aprovechamiento de la tierra disponible en la capital.

El desarrollo de usos mixtos seguirá teniendo un empuje especial, contar en un mismo espacio con todo lo necesario para sobrevivir sin salir del complejo será fundamental para saciar todos los requerimientos que se tengan.

La vivienda verde es una tendencia que se ha manejado en los últimos años, mientras más autosustentable sea el inmueble, más atractivo será para la nueva generación pro-ambiental. El cuidado de los recursos naturales seguirá prevaleciendo y traerá mejores dividendos aunque la inversión sea un poco mayor.

Espacios abiertos e integrados de la mejor forma con la tecnología son parte de las nuevas tendencias, al igual que contar con amenidades en zonas exteriores. La industria en general debe comenzar a pensar en las necesidades de la Generación Z, tratar de cubrir sus requerimientos a partir de hoy, ya que por hábitos generacionales, en los próximos 20 años serán los mayores consumidores de vivienda a nivel global. La vivienda en renta continuará prevaleciendo sobre la compra.

Hay que recordad que nuestra sociedad tiene una gran diversidad, tanto en lo económico como en lo social, hacer complejos específicos de nicho es una alternativa, pero no debemos de olvidar que la vivienda es una necesidad básica y se tiene que generar la suficiente oferta para cualquier estilo de vida.

Es imperativo tener un mejor aprovechamiento de la tierra, generar complejos que permitan una mayor comunicación y movilidad, considerar una correcta circulación dentro de los complejos y mayor privacidad, son retos que la industria debe afrontar de cara a los nuevos hábitos de vivienda post pandemia.

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

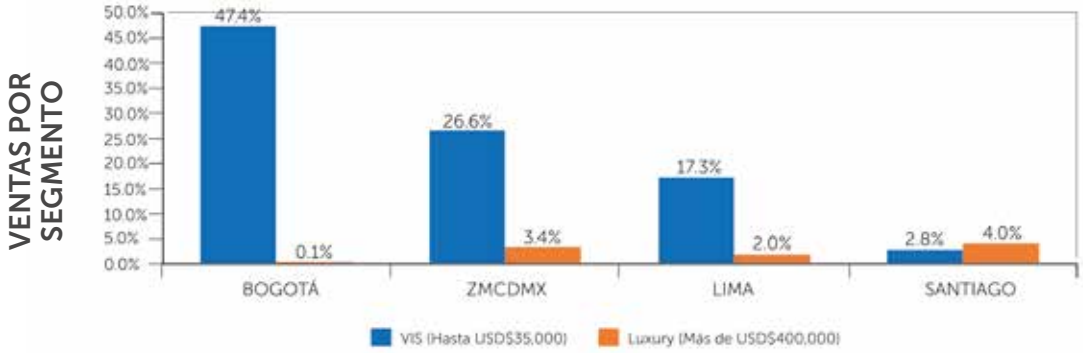
TENDENCIAS DEL MERCADO RESIDENCIAL EN LA ERA DEL COVID-19 EN LATAM

Por: Marisol Becerra / Directora de consultoría Tinsa México
Marisol.becerra@tinsamexico.mx

Al 1Q20, en cuatro de las principales capitales de LATAM (Santiago, Lima, Bogotá y la ZMCDMX), existe un inventario de poco más de 156 mil unidades residenciales de oferta nueva por vender, el cual ha presentado una baja del 3.8%, frente al mismo periodo del 2019, siendo la capital mexicana y la de Chile, quienes concentran el mayor stock con el 35% y 31% de participación, respectivamente; siendo estas mismas quienes en el último año mostraron las mayores afectaciones en sus ritmos de venta, con caídas muy similares sobre un 13% anual.

	TRIM/AÑO					LATAM
# DE PROYECTOS	1T2019	1,594	1083	647	1,145	4,469
	4T2019	1,668	939	745	1,157	4,509
	1T2020	1,633	986	742	1,128	4,489
	VAR. TRIM (%)	-2.1%	5.0%	-0.4%	-2.5%	-0.44%
	VAR. ANUAL (%)	2.4%	-9.0%	14.7%	-1.5%	-0.45%
STOCK ACTUAL	1T2019	59,529	43,137	29,457	30,125	162,248
	4T2019	55,982	41,762	37,414	29,510	164,668
	1T2020	53,943	48,506	26,203	27,482	156,134
	VAR. TRIM (%)	-3.6%	16.1%	-30.0%	-6.9%	-5.2%
	VAR. ANUAL (%)	-9.4%	12.4%	-11.0%	-8.8%	-3.8%
VENTAS	1T2019	6,107	8,075	11,929	5,448	31,559
	4T2019	6,048	8,484	13,597	5,293	33,422
	1T2020	5,283	7,009	16,184	5,153	33,629
	VAR. TRIM (%)	-12.6%	-17.4%	19.0%	-2.6%	0.6%
	VAR. ANUAL (%)	-13.5%	-13.2%	35.7%	-5.4%	6.6%
SUPERFICIE HABITABLE (M²)	1T2019	87	64	64	98	78
	4T2019	88	65	61	97	78
	1T2020	90	65	61	97	78
	VAR. TRIM (%)	-1.8%	-0.3%	0.3%	-0.1%	0.5%
	VAR. ANUAL (%)	-3.0%	1.3%	-4.2%	-1.7%	-0.3%
PRECIO (USD)	1T2019	$142,789	$119,653	$61,902	$130,135	$113,620
	4T2019	$151,292	$126,659	$51,075	$130,080	$114,777
	1T2020	$156,191	$131,159	$63,562	$129,904	$119,660
	VAR. TRIM (%)	3.2%	3.6%	24.4%	-0.1%	4.3%
	VAR. ANUAL (%)	9.4%	9.6%	2.7%	-0.2%	5.3%
PRECIO/M² (USD)	1T2019	$1,369	$1,713	$929	$1,411	$1,356
	4T2019	$1,450	$1,815	$815	$1,448	$1,382
	1T2020	$1,473	$1,890	$1,011	$1,454	$1,410
	VAR. TRIM (%)	1.6%	4.1%	24.0%	0.4%	2.0%
	VAR. ANUAL (%)	7.6%	10.3%	8.8%	3.1%	4.0%

Caso contrario a Bogotá, con un incremento trimestral del 19% en sus ventas, impulsado principalmente por el lanzamiento de proyectos para segmentos bajos, donde el 47% de sus ventas corresponden a vivienda VIS de hasta USD$35,000 y solo el 0.6% a vivienda a RP y Luxury (de más de USD$250,000).



Cada una estas ciudades presentaba retos y situaciones particulares previo al fuerte impacto que tendría la pandemia del COVID-19 en Latinoamérica; México por ejemplo ya venía de una desaceleración en el mercado inmobiliario de la capital del país desde el 2019 derivado de múltiples factores, entre ellos el freno a la construcción en el arranque de la nueva administración, y en el caso de Chile a partir de la crisis social de octubre 2019 se detectó una mayor cautela por parte de inversionistas, lo que tuvo un fuerte impacto en la compra-venta y valores inmobiliarios.

En el caso de Lima, por el contrario, el 2019 representó una cifra récord con ventas de aprox. 18 mil unidades de vivienda nueva y una expectativa de 20 mil para este año, la cual seguramente tendrá ajustes importantes derivados del impacto de la pandemia.

En términos generales, a partir de marzo, la región tuvo que hacer frente a una crisis sanitaria, social y financiera sin precedentes provocada por la pandemia, donde, si bien, el objetivo es el mismo, las acciones que se han llevado a cabo si presentan marcadas diferencias, donde Colombia y Perú han establecido cuarentenas obligatorias que han paralizado prácticamente la actividad inmobiliaria.

CUARENTENA ABSOLUTA OBLIGATORIA	No	No, solo en ciertas comunas seleccionadas por # de contagios y densidad	Si, Nacional desde el 24 de marzo	Si, desde el 16 de marzo
INICIO DE PARALIZACIÓN	01-abr	27-mar	20-mar	16-mar
STATUS OBRAS	Paralización parcial	Paralización parcial	100% paralizadas (excepciones para la salud y transporte para cadena de suministro)	Paralización total obra pública y privada
AJUSTES EN LOS VALORES DE VENTA	Descuentos en algunos proyectos de entrega inmediata sobre todo, en general los valores se han mantenido muy estables desde el 2019 sin aumentos significativos	No al momento, baja en el 2019 de hasta 25% en arriendo por crisis social de Oct.	No, descuentos y bonos en el sector desde el 4T19	No

Esto ha obligado a los desarrolladores a implementar nuevos canales de comercialización, donde el marketing digital es protagonista y cambiará de forma muy importante la forma en que se venden los inmuebles, por lo que las citas, recorridos e incluso el proceso de cierre debe contar con medios y facilitadores online.

Asimismo, el tema de promociones y descuentos es una constante para incentivar al potencial comprador; en la región se han detectado descuentos de hasta un 20-25%, mayores plazos y reducciones en el pago inicial, escrituras incluidas, amueblados, pago de renta, entre otras; además de los apoyos por parte de la banca para los créditos hipotecarios.

Sin embargo, en este proceso y derivado de la incertidumbre, quienes participan en el desarrollo inmobiliario consideran que al menos durante el 2Q20 las ventas presenten una afectación del 30% al 70% en promedio, siendo México y Chile los que muestran una mayor percepción de afectación con tendencias mayoritarias del 51 al 70%.

ESTIMACIÓN EN LA REDUCCIÓN DE VENTA DURANTE EL 2Q20 POR COVID-19

10%-30%	21%
31%-50%	25%
51%-70%	34%
71%-100%	16%

10%-30%	17%
31%-50%	21%
51%-70%	35%
71%-99%	17%

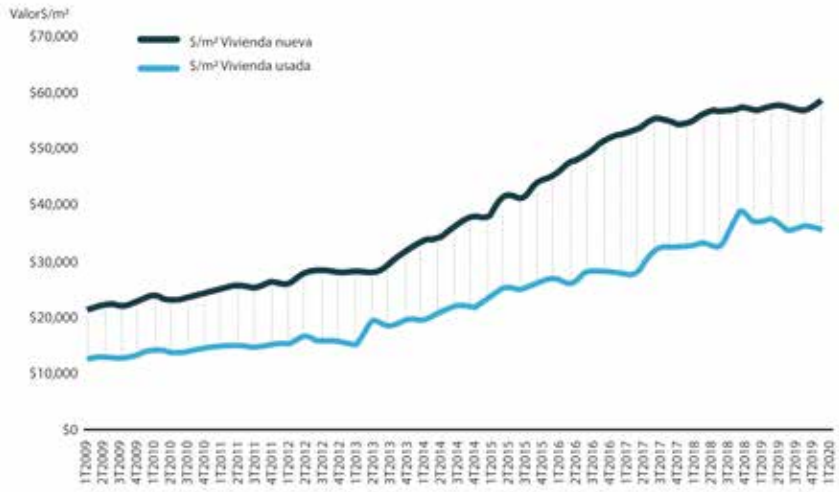
10%-30%	25%
31%-50%	34%
51%-70%	30%
71%-100%	6%

10%-30%	23%
31%-50%	27%
51%-70%	23%
71%-100%	15%

Además de la caída en ventas, la cancelación de contratos, retraso en entregas y dificultad de cobranza, encabezan las principales problemáticas a las cuales los participantes del sector se están enfrentando, lo que sin duda tendrá repercusiones en el mediano y largo plazo.

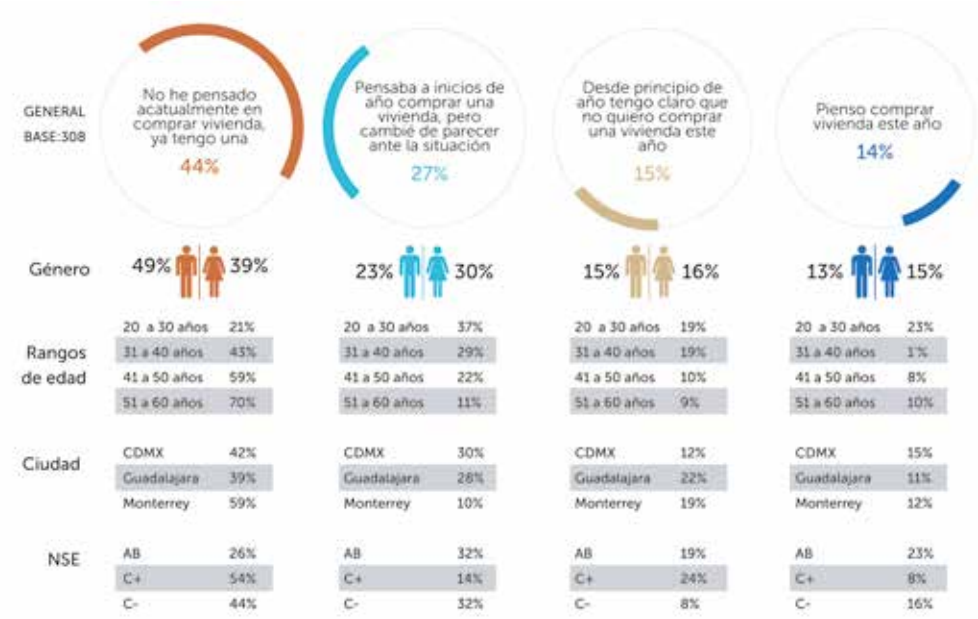
Sin embargo, hoy más que nunca la vivienda representa el activo de mayor valor en la vida, además de la contención, refugio y seguridad que brindan; históricamente es de las inversiones con mejores beneficios financieros y rendimientos a mediano y largo plazo, además de menor riesgo, por lo que se prevé que dentro del sector, la vivienda sea de los principales participantes en reactivarse, lo cual de acuerdo con las proyecciones económicas de la región podría darse entre el 4Q20 Y 1Q21.

EVOLUCIÓN DE VALORES POR M² DE VIVIENDA CDMX



Sin duda, el panorama es complejo, y los desarrolladores tienen retos importantes, pero la demanda juega a favor, la región suma poco más de 114 millones de habitantes económicamente activos, con un bono poblacional que mantiene una necesidad constante por atender su necesidad de vivienda, por lo que la oferta deberá alinearse con las nuevas condiciones del mercado, no solo en términos de comercialización sino en diseño de productos y esquemas de financiamiento adecuados a los diversos perfiles del consumidor.

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



INTERACIÓN DECLARADA PARA LA COMPRA DE VIVIENDA EN EL AÑO EN MÉXICO

1 de cada 7 personas comprar vivienda este año. Lo anterior muestra interación y puede no necesariamente cumplirse

* TINSA/SERTA Estudio Ómnibus COVID-19. Panel online 300 encuestas entre el 16 y 24 de abril de 2020

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

The Landmark, Guadalajara, Jal.
Proyecto de usos mixtos gestionado por INVERTI.

LÍDER DE LA ZONA METROPOLITANA DE GUADALAJARA

Por: INVERTI

INVERTI empresa líder de Guadalajara, experta en consultoría integral, gestión de trámites ante gobierno, comercialización de proyectos, captación de capital inmobiliario y desarrolladora.

Cuenta con más de 27 años de experiencia en el mercado, garantizando la gestión completa de cada proyecto, "aseguramos la rápida comercialización de desarrollos corporativos, comerciales y habitacionales", expresa Ignacio Ramírez Ramírez, Fundador & CEO de INVERTI.

La firma lideró el establecimiento exitoso del Hotel Westin en Guadalajara; donde la asesoría consistió en localizar la mejor ubicación, obtener el terreno y todos los permisos pertinentes para inaugurar el inmueble con una inversión de 65 mdd.

Dentro de los proyectos más exitosos destacan: The Landmark (con una inversión de 250 mdd), Hotel Westin (65 mdd), ORACLE (100 mdd), Nave OMNILIFE (30 mdd) y PPG-COMEX (20 mdd); además, de Latitud Providencia, Tres Lagos, Parque Industrial HINES 4, entre otros. En todos los casos se vendieron los terrenos y se gestionaron los permisos

INVERTI A LO LARGO DE SU TRAYECTORIA HA CONSEGUIDO GESTIONAR MÁS DE 100 PROYECTOS INMOBILIARIOS, GRACIAS A LAS REFORZADAS Y PERFECCIONADAS ÁREAS EN LAS QUE SE DIVIDE LA EMPRESA.

La extensa trayectoria de Ignacio Ramírez Ramírez en temas inmobiliarios, lo llevó a crear una forma de trabajar para poder brindar servicios integrales a sus clientes. Por lo que este plan se ve reflejado en INVERTI y en todas sus divisiones.

De los proyectos que ha encabezado suman un total de 3 mil departamentos, 200 mil m² de naves industriales, 40 mil m² de oficinas, 30 mil m² en locales comerciales y más de mil hectáreas en diversos desarrollos.

Es accionista de una empresa comercializadora y una de software inmobiliario. La primera es BOS Estrategia Inmobiliaria dedicada a la comercialización en preventa de departamentos en la Zona Metropolitana de Guadalajara, que actualmente cuenta con siete desarrollos en venta; para 2020 y 2021 tienen planeados cinco proyectos que suman un total de 1,400 departamentos de diversas superficies.

Asimismo, es accionista de ADRYO, la nueva plataforma integral inmobiliaria, que ayuda a la gestión de las ventas, la administración y análisis de información de los proyectos. Gracias a esta tecnología que automatiza los procesos de venta, los asesores de INVERTI han logrado generar mayor y más rápidos cierres de venta con los clientes.

Además ha formado dos nuevas áreas de negocio; en el 2016 creó INVERTI CAPITAL, empresa de captación de capital para proyectos inmobiliarios y en el 2019 INVERTI DESARROLLADORA.

IGNACIO RAMÍREZ RAMÍREZ
FUNDADOR & CEO

ÁREAS ESTRATÉGICAS

El modelo de servicio de INVERTI se divide en cinco áreas:

- Consultoría
- Gestión
- Real Estate
- Capital
- Desarrolladora

Consultoría

Detecta las mejores oportunidades para diferentes desarrollos en determinados terrenos, y asesora a los propietarios o empresas que desean adquirir dichos bienes según su necesidad, utilizando una metodología propia y flexible diseñada para ello.

Gestión

Contribuye al ámbito inmobiliario, con prestación de servicios profesionales de gestoría y tramitología integral en diversas acciones urbanísticas. Proporcionando asesoría para realizar los trámites de los permisos necesarios ante las diferentes instancias del Gobierno Federal, Estatal y Municipal.

Real Estate

Brinda asesoría especializada principalmente en tres ramas de la actividad inmobiliaria:

• Comercialización de inmuebles: se desarrolla un plan de marketing en medios impresos y digitales, y se realizan visitas con clientes potenciales para vender o rentar los inmuebles de manera eficaz.

• Representación de clientes: se brinda a las marcas y/o empresas asesoría en los procesos de selección de espacios, para elegir la ubicación perfecta de acuerdo a sus necesidades.

• Asesoría para inversionistas: se crea un perfil específico para cada uno de los clientes, de esta manera se les ayuda a encontrar la mejor propiedad, además de brindarles la asesoría legal para la adquisición de un inmueble.

Capital

INVERTI CAPITAL genera negocios inmobiliarios basados en el equilibrio óptimo de factibilidad legal, certeza financiera, fiscal, comercial y máxima rentabilidad, gracias a la experiencia y análisis de expertos en cada área. Ofreciendo un modelo seguro e integral de inversión y y captación de capital en proyectos inmobiliarios.

Desarrolladora

Crea proyectos atractivos y seguros para inversionistas, ya que previo a su desarrollo se realizan estudios de mercado con el apoyo de profesionales, elaborando un detallado plan financiero, analizando la plusvalía de la zona.

Nomad Living Pablo Neruda, Guadalajara, Jal.

La asesoría de proyectos es el área más reconocida de INVERTI, de la cual los proyectos más importantes que destacan son: Torre Helix; espacios corporativos, Zuno; torre habitacional, Frater Pablo Neruda; torre corporativa, Nomad Living Providencia; Torre Habitacional.

Torre Helix de moderna arquitectura, en la exclusiva Zona financiera de Providencia, que con la innovadora rotación de sus plantas sobre su eje consigue vistas panorámicas e iluminación natural que junto con sus amenidades exclusivas fomentan el entorno ideal para la retención de talento humano. Ofrece amplias y eficientes plantas que se ajustan a diferentes necesidades empresariales con todo los servicios y estándares de calidad que una edificio AAA puede brindar.

Nomad Living también ubicada en el corazón de la colonia Providencia es un proyecto de usos mixtos que fusiona de manera perfecta departamentos de lujo y área comercial. Uniendo así todos los servicios necesarios en un solo lugar.

Torre Helix, Guadalajara, Jal.

Zuno, Guadalajara, Jal.

Nomad Living Providencia, Guadalajara, Jal.

INVERTI A LO LARGO DE SU TRAYECTORIA HA CONSEGUIDO GESTIONAR MÁS DE 100 PROYECTOS INMOBILIARIOS, GRACIAS A LAS REFORZADAS Y PERFECCIONADAS ÁREAS EN LAS QUE SE DIVIDE LA EMPRESA.

LEGACY TOWER

Actualmente, el proyecto más importante en el que está trabajando INVERTI es Legacy Tower que nace como un proyecto vertical residencial de lujo; amenizado para satisfacer las necesidades de un estilo de vida premium.

Este complejo residencial de lujo está ubicado en la zona más exclusiva de Zapopan, un área cosmopolita llena de entretenimiento y cultura, que pondera la naturaleza como elemento vital, para que sus habitantes vivan en un lugar integral y tengan la facilidad de acceder a comercios, supermercados y restaurantes a unos cuantos minutos a pie de su hogar.

"Legacy Tower viene a ofrecer a Guadalajara un nuevo concepto de vivienda vertical de lujo; y, a lujo me refiero a la mayor calidad Premium en cada una de las áreas de las residencias, amenidades y zonas comunes. Todos los proveedores que se eligieron en el proyecto son las marcas top en sus ramos", argumenta Ignacio Ramírez, CEO de Inverti y Director Comercial de Legacy Tower.

RESIDENCIAS DE LUJO DE 70 M² HASTA 260 M²; Y PENT-HOUSE DE 360 M² HASTA 460 M².

Proyecto AVMX, Guadalajara, Jal.

INVERTI CAPITAL

Generamos negocios inmobiliarios basados en el equilibrio óptimo de factibilidad legal, certeza financiera, fiscal, comercial y máxima rentabilidad, gracias a la experiencia y análisis de expertos en cada área, haciendo de INVERTI CAPITAL un modelo seguro e inteligente de Inversión y Desarrollo Inmobiliario.

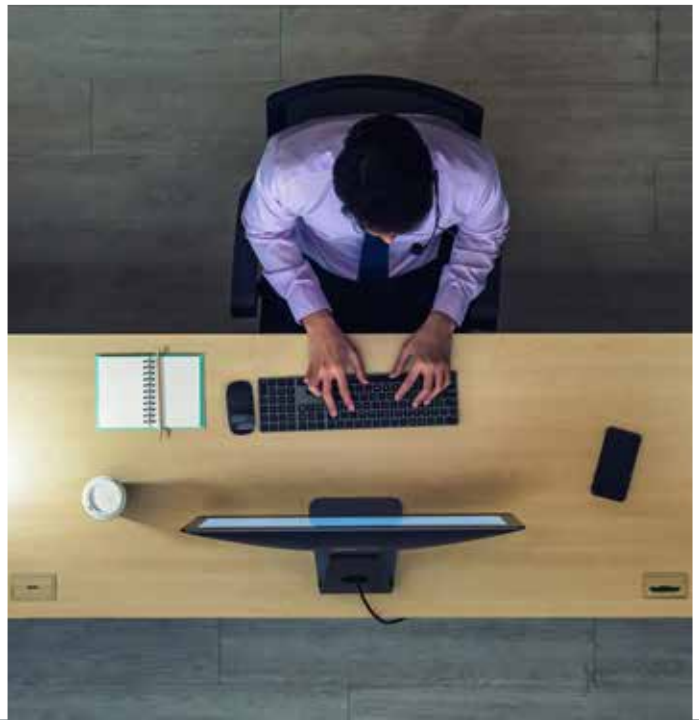
Arcos Minerva, Guadalajara, Jal.

ASEGURA TU INVERSIÓN DE FORMA INTELIGENTE Y CONFIABLE EN EL MERCADO MÁS PLUSVALIZADO DE GUADALAJARA.

Grant Hidalgo, Guadalajara, Jal.

Serena Hábitat, Guadalajara, Jal.

EL DISEÑO DE LAS OFICINAS POST COVID-19



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

En el primer trimestre de 2020, la demanda bruta de oficinas creció un 16% en la CDMX, es decir, llegó casi a los 200 mil m². Por lo que la demanda de espacios corporativos seguía presente en este periodo; empresas de coworking, seguros, servicios, etc. siguieron rentaron estos edificios, informa la plataforma inmobiliaria Solili.

Asimismo, menciona que los montos de demanda en el 1T2020 tuvieron un comportamiento creciente. "Si analizamos específicamente el mes de marzo 2020, fecha en que las empresas y la sociedad civil tomaron medidas por el COVID-19; observamos contracción respecto al mes precedente aunque a pesar de ello, los resultados del trimestre fueron positivos".

En el mes de abril se dio un giro, el país comenzaba su paralización a causa del Coronavirus (covid-19), las empresas dieron la orden de que sus empleados trabajaran vía remota; los centros comerciales, lugares públicos y grandes empresas manufactureras cerraron. El país al verse obligado a entrar en cuaren-

En abril de 2020 se comercializaron sólo 25 mil m², respecto a los casi 60 mil m² que se reportó en la misma fecha.

tena provocó que la economía se detuviera. Por su parte el Gobierno Federal sólo permitió que las actividades esenciales como supermercados, farmacias y bancos, por mencionar algunos, siguieran operando.

"Ajuste en las estrategias comerciales no se hicieron esperar en empresas de todos los tipos. En lo que respecta a los grandes desarrolladores de espacio corporativo de la Ciudad de México, optaron por paralizar cualquier obra próxima a iniciar. En el mes de abril no se reportó el inicio de construcción de ningún nuevo edificio de oficinas", incluso Solili identificó que algunos proyectos ya iniciados detuvieron la construcción.

rando lo anterior, la demanda neta del mes de abril registró una cifra negativa de 5,603 m². Los corredores que desocuparon mayor espacios corporativo fueron Santa Fe, Insurgentes, Periférico Sur y Norte, que en conjunto suman 75% de la desocupación total. Cabe aclarar, que la evacuación de abril corresponde en su mayoría a vencimientos de contratos.

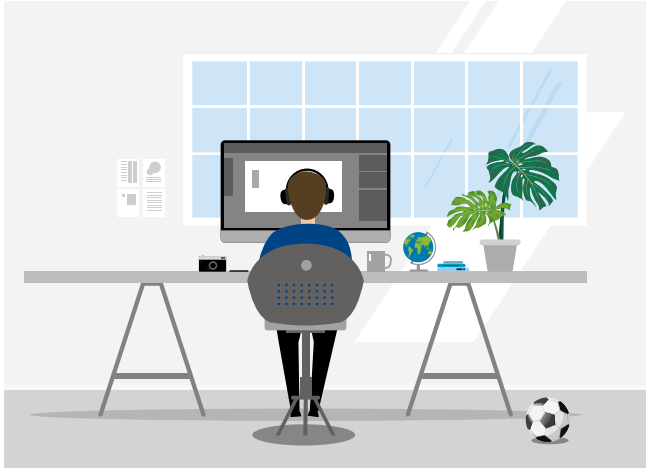
"Con la depreciación que ha tenido el peso, respecto al dólar, como efecto colateral del Covid-19, ha provocado que los desarrolladores corporativos en la Ciudad de México disminuyan los precios de salida, específicamente los que se encuentran comercializando en dólares".

Esto ha tenido como efecto que en el mes de abril existiera una contracción anual del 57% en CDMX. Es decir, se comercializaron sólo 25 mil m², respecto a los casi 60 mil m² que se reportó en la misma fecha del 2019. En caso de realizar una comparativa mensual, el comportamiento registrado en abril de 2020 con respecto a marzo del mismo año, se observa una disminución del 55 por ciento.

"Los corredores Santa Fe, Norte y Periferico Sur fueron los que en conjunto concentraron el 60% de la demanda de este mes, los corredores como Polanco, Reforma e Insurgentes, los que tradicionalmente concentran la demanda, no figuran como demandantes principales, por lo que han sido estos los que han sentido en mayor medida el impacto negativo en la disminución de este indicador".

Sin embargo, en el cuarto mes del año, este mercado reportó una desocupación de aproximadamente 31 mil m², siendo esta cifra superior a la demanda. Conside-

Con esta situación, se mostró una contracción en la demanda, altos volúmenes de desocupación, precios con tendencia a la baja, tasa de vacancia proyectadas a la alza y una actividad de construcción paralizada; adicionalmente, se ha mostrado una incertidumbre de cómo será el regreso a los espacios de trabajo.



Alberto Laris, Socio-Director Desarrollo Estratégico de la empresa constructora Gaya

El Coronavirus llegó a México relativamente tarde en comparación con otros países, lo cual ha permitido una curva de aprendizaje, en relación a lo que en otros sitios se ha vivido, esto es muy afortunado porque permite aprender de otras experiencias, expresa en entrevista para Inmobiliare, Alberto Laris, Director de Desarrollo Estratégico y Socio de la empresa constructora Gaya.

"Claramente los países tienen situaciones geográficas, climatológicas, culturales, políticas y económicas [diferentes], pero si uno observa y analiza ¿Qué ha pasado? y/o ¿Cómo se ha comportado el gobierno y la sociedad ante esta situación? [de la pandemia] Te ayudará a tomar decisiones un poco más adecuadas y acertadas, esto independientemente de la resolución bien o mal tomada en cualquier nación".

En los espacios de trabajo, ayuda saber y conocer cómo es que las personas están regresando a las oficinas. "Tenemos la fortuna de poder ver qué están haciendo en otros lugares, y claramente por temas de salud estamos observando que no hay que apurarse sino ser pacientes para tomar la decisión de volver a operar en cualquier edificio, sea de oficinas, hospitales, escuelas, etc. ya que de hacerlo antes de tiempo puede resultar contraproducente".

Pablo Caso, Director de Innovación de la empresa de mobiliario Vonhaucke

Cómo es el diseño de las oficinas

La ventilación, calidad de aire, temperatura, salud y seguridad, así como el diseño de la acústica, vista, iluminación y mobiliario son algunos factores que hacen que una oficina sea funcional para los usuarios; no obstante estos aspectos se han ido descuidando, expresa en entrevista para Inmobiliare Pablo Caso, Director de Innovación de la empresa de mobiliario Vonhaucke.

"No podemos, en harás de la comunicación y colaboración, hacer oficinas saturadas; lo primero que tenemos que hacer es ser profesionales y dedicarnos a ver cómo hacemos espacios de mejor calidad, y con esto no me refiero a espacios lujosos, sino espacios que realmente tengan calidad".

Para Pablo Caso, un ejemplo es la acústica en los espacios de oficinas, la cual no estaba funcionando para los usuarios finales, provocando que experimentaran una mala concentración. Por ello, se está revalorando cómo se ha construido hasta ahora.

VESTA PARK
QUERÉTARO

17,132 m² con disponibilidad inmediata

Nave en renta

Subestación eléctrica propia

econtreras@vesta.com.mx
+52(442) 359 4244

www.vesta.com.mx

Elevating Standards

Lourdes Salinas, Directora de Three Consultoría Medioambiental, mencionó en el Webinar de Inmobiliare "Espacios que generan confianza + productividad" que, las empresas que invierten en el bienestar de sus trabajadores generan una rentabilidad; del mismo modo, existen muchas estrategias en la que se puede incrementar la productividad como es el tema de la calidad el aire, que se puede optimizar entre un 10 y 11 por ciento.

"Las personas se concentran mucho mejor cuando tienen una perfecta calidad del aire, espacios que tienen menos compuestos orgánicos volátiles, lugares que cuentan con mayor confort, ya que eso llega a impactar en el desempeño cognitivo de la gente".

Ante la contingencia sanitaria, el diseño biofílico estará más presente, porque el tener vistas a exteriores, luz natural, jardines,etc. Se incrementa la productividad de los trabajadores entre un 8 y 13%, informa Lourdes Salinas.

> "Tenemos la fortuna de poder ver qué están haciendo en otros lugares, y claramente por temas de salud estamos observando que no hay que apurarse sino ser pacientes para tomar la decisión de volver a operar en cualquier edificio".
>
> **Alberto Laris, Socio-Director Desarrollo Estratégico de la empresa constructora Gaya.**

La nueva normalidad de la oficinas

Es una realidad, que las personas regresarán a sus oficinas, tanto diseñadores, arquitectos y empresas tendrán que trabajar en el nuevo diseño o en algunos casos en el rediseño de estos espacios, pero esto dependerá de los propietarios de los edificios.

"He oído muchas respuesta de mis colegas en cuestión del diseño, unos comentan que volverán a levantar paredes y que para el mobiliario harán mamparas altas; hay otros que dicen que hay que olvidarse de las oficinas, ya que todo el mundo trabajará en casa. Pero aquí lo interesante es entender que el ser humano es un ente social por naturaleza", opina Alberto Laris.

Ante estas declaraciones, él asegura que difícilmente la gente dejará de congregarse o llevar a cabo reuniones, y no sólo para actividades del trabajo, ya que asegura que como ente social se necesita forzosamente el contacto, la convivencia y la correlación entre los seres humanos, como es en el trabajo, donde se pasa muchas horas.

Para el bienestar y seguridad de las personas los nuevos diseños de las oficinas deben contemplar una ventilación natural, que desde hace algún tiempo se había dejado de considerar en los edificios. "Empezamos a sellar las torres con fachadas de cristal que se ventilaban, enfriaban o calentaba por medios mecánicos; de alguna manera esos sitios se iban enfermando si no se les daba un mantenimiento, esto provocaría el síndrome del edificio enfermo (*Sick Building Syndrome*)". Las personas se cuestionan que si con el Covid-19 o la llegada de otros virus, estos medios mecánicos que se instalen en los edificios seguirán siendo eficaces.

Sergio Pérez Castilla, Director de los Servicios Corporativos Globales en México de Newmark Knight Frank (NKF) menciona que hasta que no se definan puntualmente las reglas de interacción humana, sobre todo en términos regulatorios, no se podrá determinar si el uso de espacios corporativos puede solucionarse mediante sistemas de filtración o un completo rediseño que permita aire corriente.

En el tema de los espacios de trabajo, anteriormente, a finales del siglo pasado, cada persona tenía una extensión de 14 a 15 metros cuadrados; sin embargo, posteriormente cambió a 7 u 8 metros para cada una. De acuerdo al pronóstico de Alberto Laris, con el distanciamiento como medida preventiva el estándar de m^2 se rediseñará como estaba antes. Este cambio se deberá al costo-beneficio que tendrán las firmas, porque es una realidad que resulta más costoso la ausencia del personal por enfermedad, que el alquiler de nuevos espacios o la remodelación o mejoras en los filtros de ventilación en un edificio.

La tecnología jugará un papel importante, ejemplo de esto es la instalación de controles biométricos de temperatura, en el que en el lobby se podrá identificar si la temperatura de las personas es alta, asimismo, el individuo pasará por lo menos un arco o un túnel para medir su magnitud.

En relación a las áreas comunes, estas cambiarán algunos espacios y se esperá que sean más flexibles. Alberto Laris comenta que, lo que hoy se conoce como un área de recepción posteriormente será una sala de conferencias, mientras que un área de abierta podría utilizarse cuatro o tres horas para capacitación y posteriormente el mobiliario podrá moverse para otro uso.

La revolución del mobiliario

Antes de la llegada de las crisis del Covid-19, en la industria mobiliaria ya había un regazo en venta de productos derivado de la recesión económica. "La situación de hace dos meses que estaba teniendo el mercado y más la situación del Coronavirus da pie a una parálisis total y se frena todo, ya que la prioridad es sobrevivir, tanto personas como empresas", explica Pablo Caso.

El mobiliario que ha cambiado son las sillas, que ahora son ergonómicas; sin embargo, no todas las personas cuentan con este tipo de equipo en sus oficinas, entonces de acuerdo con el directivo de Vonhaucke, las personas que no cuentan con un moblaje adecuado no son productivas o competitivas, y esta es una de las razones por las que la gente llegue a faltar a su trabajo.

Alberto Laris comenta que han existido malos, regulares, buenos y exitosos equipos que han revolucionado la industria corporativa. Los diseñadores de mobiliarios han estado investigando todos los días las necesidades de las personas al igual que las firmas dedicadas al diseño de muebles. "Están muy en contacto con las exigencias reales de quién ocupa los espacios de oficinas, por lo cual son un laboratorio constante; se espera que en poco tiempo den a conocer un nuevo modelo".

Pablo Caso menciona que están trabajando en mobiliarios para la actuales y nuevas oficinas, pero es una realidad que habrá cambios en la manera de crear espacios de trabajo, de manera que el mobiliario será una herramienta clave para crear una burbuja de seguridad y salud a cada persona.

Las empresas implementarán más el *home office*

Es una realidad que varias empresas tuvieron que mandar a sus empleados a trabajar desde casa; es evidente que algunos pudieron estar laborando cómodos, mientras otros la han pasado un poco mal, ya que algunas áreas de las oficinas no son para trabajar desde casa. "Habrá gente que diga que para concentrarse era mejor la oficina, para colaborar con Recursos Humanos era mejor estar de frente dando la capacitación, pero probablemente para otras cosas, como el firmar un contrato, en el cual se debe invertir bastantes horas, es mejor realizarlo desde casa", manifiesta Alberto Laris.

El trabajo remoto incrementará y habrá más home office, de acuerdo con una encuesta elaborada a 300 ejecutivos por la consultoría Gartner, el 75% de ellos comentaron que después de esta emergencia sanitaria, de todos sus colaboradores el 5% seguirá vía remota, ya que pudieron observar que el trabajo lo pueden desempeñar desde su casa.

Tanto directivos como empleados de empresas han observado que no necesitan la formalidad de una oficina, en vez de hacer home office esta podría convertirse en office home, menciona Alberto Laris. Las personas deben pensar en qué labores se pueden realizar desde casa y cuales requieren de una oficina para ser más productivos.

Fernando Diez, Gerente General de Mercadotecnia de Vitro, recomienda que, cuando la situación se normalice y exista la posibilidad económica se implemente en el hogar una buena calidad de luz, bloqueo de calor y vegetación, para que se pueda obtener un estado de confort, el cual tendrá un impacto en la productividad de la gente.

Una encuesta elaborada a 300 ejecutivos por la consultoría Gartner, el 75% de ellos comentaron que después de esta emergencia sanitaria, de todos sus colaboradores el 5% seguirá vía remota.

Algunas personas que cuentan con una oficina en casa se la pasan por lo menos 8 horas del día realizando diferentes actividades, por lo que el mobiliario, sobre todo de una buena silla en fundamental. Según información de Pablo Caso, varios clientes de Vonhaucke, les han solicitado venta de silla ergonómicas y escritorios de altura regular.

Por su parte, la plataforma de espacios colaborativos WeWork, ha informado que la práctica de trabajar en casa permanentemente es una opción poco viable. "Comenzarán a existir distintas desventajas como la pérdida de identidad corporativa, horas de trabajo extra, poca organización y distorsión de mensajes, incluso podría verse afectada la salud mental de los colaboradores".

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

¿Los Coworking desaparecen?

Actualmente en Estados Unidos el mercado de Coworking representa el 5%, por ello se espera que para el 2030 represente el 30%, según estimaciones de la compañía de bienes raíces Jones Lang LaSalle (JLL). En el territorio mexicano ha tenido un rápido crecimiento de estos espacios colaborativos, hasta el momento se contabilizan 288 mil m^2 en más de 139 ubicación del país, de acuerdo con información de la firma de capital inmobiliario CBRE.

Ante esta situación de pandemia y de distanciamiento social, muchos se han hecho la pregunta de ¿qué pasará con los Coworking? "Habrá una mayor responsabilidad de protocolos de distanciamiento, cosa que afectara en el diseño de algunos centros, pero mientras haya concientización, educación y protocolos respetados y respetables se va a poder seguir trabajando", explica Alberto Laris.

Para que estos espacios de trabajo sigan en funcionamiento deben adaptarse a una era post Covid-19. En este sentido, WeWork propone acciones puntuales para los espacios colaborativos, mismo que la firma está implementando:

- **Distanciamiento profesional:** Reducir áreas de alto tráfico y modificar espacios compartidos, incluidos salones, salas de reuniones y áreas comunes como asientos escalonados y zonas de amortiguamiento para permitir una distancia física saludable.
- **Limpieza & desinfección:** Facilitar productos de limpieza en estaciones de desinfección en baños, zonas comunes y recepciones; continuar desinfectando áreas comunes, salas de reuniones y espacios de trabajo con frecuencia.
- **Señalización conductual:** Reforzar los nuevos estándares de limpieza por capacidad a través de señalizaciones estratégicamente ubicadas, desde señales unidireccionales designadas en los pasillos hasta señalización de capacidad en salas de reuniones, sirviendo como recordatorios para los miembros e invitados.

"Hoy somos uno de los lugares más seguros para recibir nuevamente a las personas en su día a día laboral. Estamos listos para liderar la industria con un enfoque holístico que equilibrará el distanciamiento personal con la interacción y la conexión humana", expresa Álvaro Villar, Gerente General de WeWork en México y Centro América.

Así como WeWork, otras empresas dedicadas al Coworking cambiarán los estándares de seguridad e higiene y se modificarán los diseños, siempre y cuando se tengan protocolos adecuados, las personas podrán convivir y trabajar en su horario habitual.

Es una realidad que los diseñadores siguen pensando en cómo crear espacios de modo que en definitivo habrá un cambio de manera positiva en toda la industria, no sólo de quien diseña, sino de quien fabrica muebles.

Para Pablo Caso, la solución de los espacios de trabajo se encuentra en la dinámica de trabajo, es decir, en la convivencia del home office con la oficina, esto debido a que el contacto que tienen las personas es primordial, asimismo, que algunos procesos o actividades son diferentes de manera presencial, ya que la comunicación directa y la remota no es igual.

"El alternar parte del trabajo en casa y oficina tendrá como efecto una menor densidad en el área laboral, de igual forma se tendrá el contacto con las personas. Decir que una sola cosa es la solución no es la correcta porque normalmente se fracasa" finaliza Pablo Caso.

Es una realidad que tanto diseñadores como desarrolladores de espacios de trabajo presentan un reto con las personas que ocupan estos espacios, deberán observar qué prácticas se han llevado a cabo en otros países que ya levantaron el confinamiento, igualmente analizar la posibilidad que si estas mismas estrategias pueden ser implementadas en el territorio mexicano.

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 cambios en el mercado de Oficinas en el entorno COVID-19

Por
Flavio Gómez Aranzubia, Gerente de Investigación de Mercados; Jaime Viejo Fernández de la Arena, Strategic Project Services Director y Rafael Berumen de Cervantes, Managing Director REMS de Colliers México.

Jaime Viejo Fernández de la Arena, Strategic Project Services Director.

Rafael Berumen de Cervantes, Managing Director REMS de Colliers México.

Flavio Gómez Aranzubia, Gerente de Investigación de Mercados.

El mes de abril mostró cambios que eran predecibles, sin embargo, es el comienzo de una nueva etapa y debemos estar alerta. El mercado de oficinas, en los últimos tres años, mostraba una tasa de disponibilidad en edificios de primera categoría en niveles de 15% - 19% en las ciudades más importantes de México, en este volumen de superficie disponible influyen los nuevos desarrollos los cuales, se han visto afectados por los cambios de la incertidumbre política en el país.

En lo que llevamos del año 2020, como consecuencia del brote de Covid-19 ocurrido el mes de febrero, el panorama es desafiante para el sector inmobiliario en México y para la economía en general. Los edificios de oficinas han sido desocupados por la cuarentena impuesta por el gobierno y las compañías impulsan el trabajo distancia a través de plataformas para mantener la comunicación y el rendimiento de sus empleados, a la par que replantean los planes de expansión y salud para el regreso a sus lugares de trabajo.

El home office, aunque con reservas por la limitada posibilidad de medir el rendimiento en el trabajo, se muestra como una estrategia que permanecerá en la estructura del trabajo en oficinas y junto con este, el escalonamiento de horarios, ambas consideraciones se muestran como los primeros esfuerzos por reducir el flujo de colaboradores en los espacios de trabajo, una de las recomendaciones para aminorar los riesgos de contagio de enfermedades en el futuro.

Ahora mismo en el mundo tiene lugar la incertidumbre y la experimentación a lo que se han sumado un gran número de opiniones en torno a mejores prácticas en las oficinas, gran mayoría de estas derivan de más y mejores estrategias de limpieza, tanto en las estaciones de trabajo como en los edificios que les albergan.

Aunque la implementación de una o varias medidas es aún incierta y adaptable a las condiciones de los distintos mercados, es innegable que el mundo y el sector de oficinas está cambiando, por lo que, si luego de la emergencia sanitaria se reflexiona sobre los riesgos contemporáneos, tendría lugar una demanda de espacios salubres así como nuevas certificaciones de los ya existentes, ambos con la intención de evitar próximas dificultades que inciden en el ritmo del negocio y más importante en la salud de los colaboradores.

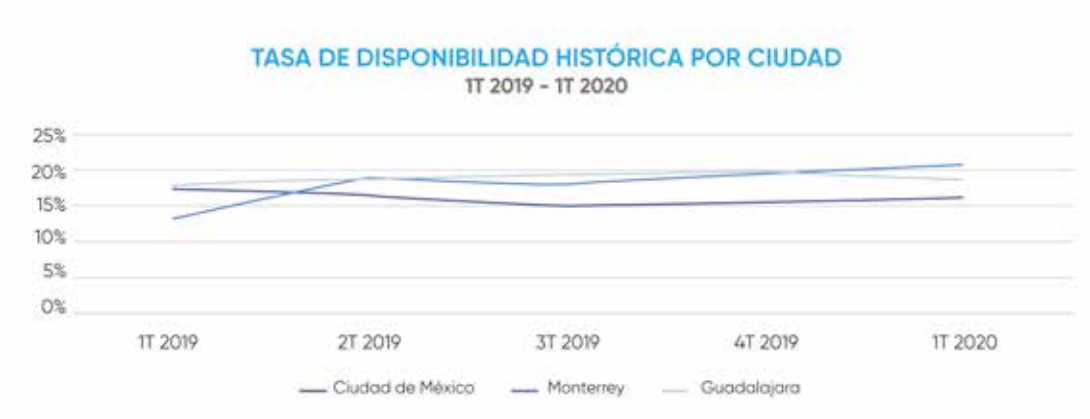
Mercado de Oficinas 1T 2020

Clases A+ y A

Al final del primer trimestre, se registró un inventario total de 6.8 millones de m^2 de oficinas en CDMX, seguido por Monterrey con 1.2 millones de m^2 y Guadalajara con 613 mil m^2. Durante el año 2020 se han registrado entradas de inmuebles en Monterrey y la Ciudad de México. Se espera que, durante los siguientes 3 años, el inventario de oficinas crezca más de 800 mil m^2 en Ciudad de México, 320 mil m^2 en Monterrey y 340 mil m^2 en Guadalajara.

El home office, aunque con reservas por la limitada posibilidad de medir el rendimiento en el trabajo, se muestra como una estrategia que permanecerá en la estructura del trabajo en oficinas.

La tasa de disponibilidad registrada al final del primer trimestre fue de 16.5 por ciento, en la Ciudad de México, Monterrey, mantiene una oferta de superficie alta (20%), adicionalmente el mercado continúa con el desarrollo de nuevos inmuebles. Es importante señalar que la demanda en la ciudad se mantiene activa; sin embargo, no ha sido suficiente para disminuir la tasa de disponibilidad. Guadalajara muestra una tasa de disponibilidad en niveles de sobreoferta (19%), ocasionado por la entrada de nuevos inmuebles, se espera que durante los siguientes años el mercado muestre un mayor dinamismo en la demanda y contenga el aumento en la tasa de disponibilidad.



La absorción neta registrada al primer trimestre en todas las ciudades, en inmuebles de primera categoría fue de: 120 mil m², 15 mil m² y 8 mil m² en Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, respectivamente. La demanda durante el primer trimestre es positiva, sin embargo, los próximos meses mostrarán una desaceleración importante ocasionada por el tema de salud que afecta a nivel mundial.

Ahora mismo en el mundo tiene lugar la incertidumbre y la experimentación a lo que se han sumado un gran número de opiniones en torno a mejores prácticas en las oficinas, gran mayoría de estas derivan en estrategias de limpieza, tanto en las estaciones de trabajo como en los edificios que les albergan.

El mercado inmobiliario en México realiza sus contratos en dólares como divisa principal, sin embargo, a raíz de los cambios en el entorno internacional, los desarrolladores y propietarios han tomado posturas más flexibles en la negociación de los contratos, siendo el MXN (peso) una alternativa. Los precios de salida en renta para inmuebles de primera categoría en promedio se encuentran en: USD $23.00 por metro cuadrado mensual en la Ciudad de México y USD$ 20 por metro cuadrado mensual para las ciudades de Monterrey y Guadalajara.

El mes de abril presentó el inicio de los cambios en el mercado de oficinas, lo cual genera oportunidades de hacer un alto y replantear las estrategias para garantizar la continuidad de las empresas. En particular en la preparación del regreso a los lugares de trabajo.

Los efectos del Covid-19 destacaron la importancia del bienestar en las formas de trabajar que a partir de hoy serán estándares en la industria. En respuesta a ello, Colliers International presenta la herramienta más reciente: el programa **Back-to-Work Navigator** un informe de recomendaciones personalizadas y adaptadas a la operación para un regreso eficiente, seguro y responsable al espacio de trabajo. Las recomendaciones se enfocan en 5 aspectos clave: Diseño, Tecnología, Comunicación, Comportamiento y Distanciamiento, y Limpieza e Higiene. Este análisis es desarrollado por equipos especializados de Colliers con base en nuestra experiencia global, mejores prácticas en distintas disciplinas, y las medidas que sugiere la Organización Mundial de la Salud.

Los efectos del Covid-19 destacaron la importancia del bienestar en las formas de trabajar que a partir de hoy serán estándares en la industria. En respuesta a ello, Colliers International presenta la herramienta más reciente: el programa **Back-to-Work Navigator**, un informe de recomendaciones personalizadas y adaptadas a la operación para un regreso eficiente, seguro y responsable al espacio de trabajo.

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

LA DEMANDA CORPORATIVA DE LA CDMX SE CONTRAJO 57% EN ABRIL 2020

Por: Solili

La parálisis global que se vive actualmente, derivado de la pandemia del COVID-19, ha impactado de manera significativa a la industrial inmobiliaria. México no ha sido la excepción, las múltiples ramas de la industria en nuestro país se han visto afectadas como consecuencia del confinamiento que se está viviendo actualmente.

A pesar que el inicio de la cuarentena en nuestro país ocurrió en el mes de marzo, los efectos reales se comenzaron a sentir durante el mes de abril, mes en el cual las actividades se paralizaron por completo.

Partiendo de esto, la plataforma de información y comercialización inmobiliaria líder del país, Solili, ha analizado las cifras de demanda que se reportaron en similares periodos del año anterior para conocer el impacto en volúmenes de metros cuadrados que la pandemia a generado en el mercado corporativo de la Ciudad de México. La capital del país concentra aproximadamente el 90% del inventario corporativo a nivel nacional, y por ende es la que resiente los efectos en mayor medida.

El último trimestre de 2019 y el primero de 2020, la economía mexicana reportó contracciones en su Producto Interno Bruto (PIB), pero a pesar de ello este efecto no se percibió en la demanda de espacio corporativo en la Ciudad de México, ya que la demanda mantenía su curso positivo.

Si comparamos los resultados del primer trimestre del 2020 con el mismo periodo de 2019, tendremos que la demanda bruta corporativa de la Ciudad de México creció en 16%, al pasar de 167 mil m² que se reportaron en el primer trimestre del 2019 a casi 200 mil m² en el mismo periodo del 2020. La demanda de espacio corporativo seguía presente en este mercado, empresas de coworking, seguros, servicios, etc. rentaron espacio corporativo durante el 1T 2020.

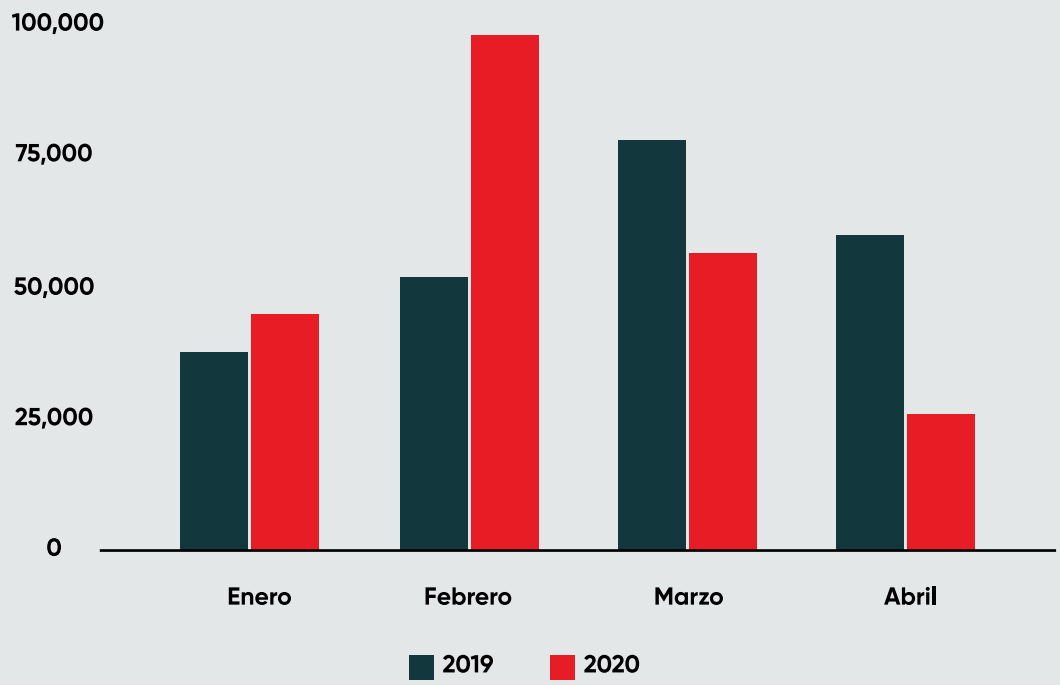
De acuerdo con Solili, los montos de demanda que se reportaron mes a mes en el 1T 2019 tuvieron un comportamiento creciente, similar tendencia que se estaba presentando en el 1T 2020. Si analizamos específicamente el mes de Marzo 2020, fecha en que las empresas y la sociedad civil inician a tomar medidas por el COVID-19, observamos contracción respecto al mes precedente aunque a pesar de ello los resultados del trimestre fueron positivos.

LA CAPITAL DEL PAÍS CONCENTRA APROXIMADAMENTE EL 90% DEL INVENTARIO CORPORATIVO A NIVEL NACIONAL, Y POR ENDE ES LA QUE RESIENTE LOS EFECTOS EN MAYOR MEDIDA.

A partir de abril 2020, el país ya se encontraba paralizado, las empresas enviaron a sus empleados a trabajar vía remota desde casa, centros comerciales y lugares públicos cerraron, grandes empresas manufactureras de todos los giros suspendieron operaciones y el país inició una fase de cuarentena obligatoria auspiciada por parte del gobierno. Todo esto provocó que la economía prácticamente se detuviera y funcionaran solo los establecimientos con actividades esenciales como son los supermercados y bancos.

Ajuste en las estrategias comerciales no se hicieron esperar en empresas de todos los tipos. En lo que respecta a los grandes desarrolladores de espacio corporativo de la Ciudad de México, optaron por paralizar cualquier obra próxima a iniciar por lo que durante el mes de abril no se reportó el inicio de construcción de ningún nuevo edificio de oficinas, incluso Solili identificó proyectos ya iniciados detuvieron la construcción.

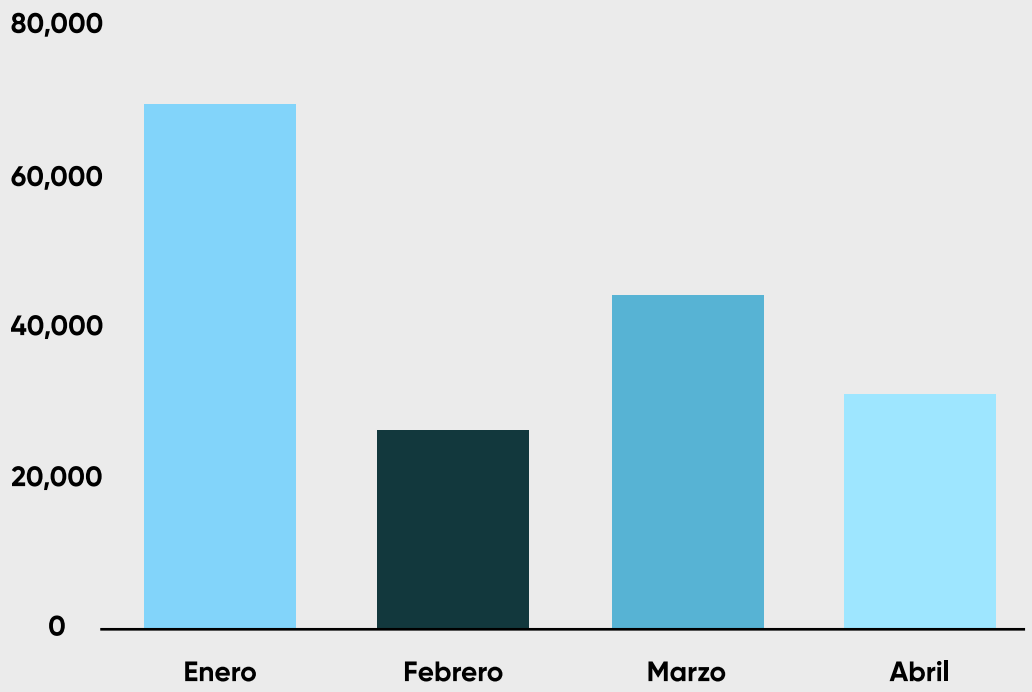
La parálisis generalizada de la actividad económica en el país y buena parte del mundo, como efecto del COVID-19, provocó que el mercado corporativo de la Ciudad de México, al mes de abril, reporta una contracción anual del 57%. Durante este mes se comercializaron solo 25 mil m², respecto a los casi 60 mil m² que reportó el mismo mes del 2019. Si la comparativa se hace mensual, es decir, el comportamiento que tuvo abril de 2020 con respecto marzo 2020, vemos una disminución del 55%. Los corredores Santa Fe, Norte y Periferico Sur fueron los que en conjunto concentraron el 60% de la demanda de este mes, por lo que corredores como Polanco, Reforma e Insurgentes, es decir, los que tradicionalmente concentran la demanda, no figuran como demandantes principales, por lo que han sido estos los que han sentido en mayor medida el impacto negativo en la disminución de este indicador.



Gráfica 1: Demanda bruta de oficinas en la Ciudad de México en el periodo Enero-Abril 2019 y 2020 (m²).

EN LO QUE RESPECTA A LOS GRANDES DESARROLLADORES DE ESPACIO CORPORATIVO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, OPTARON POR PARALIZAR CUALQUIER OBRA PRÓXIMA A INICIAR POR LO QUE DURANTE EL MES DE ABRIL NO SE REPORTÓ EL INICIO DE CONSTRUCCIÓN DE NINGÚN NUEVO EDIFICIO DE OFICINAS.

Durante el mes de abril, este mercado reportó una desocupación de aproximadamente 31 mil m², siendo esta cifra superior a la demanda. Considerando esto, la demanda neta del mes de abril reportaría una cifra negativa de 5,603 m². Los corredores que desocuparon mayor espacio corporativo fueron Santa Fe, Insurgentes, Periférico Sur y Norte, que en conjunto suman 75% de la desocupación total.



Gráfica 2: Desocupación mensual corporativa en la Ciudad de México en el periodo Enero-Abril 2020 (v).

LOS CORREDORES SANTA FE, NORTE Y PERIFERICO SUR FUERON LOS QUE EN CONJUNTO CONCENTRARON EL 60% DE LA DEMANDA DE ESTE MES, POR LO QUE CORREDORES COMO POLANCO, REFORMA E INSURGENTES, ES DECIR, LOS QUE TRADICIONALMENTE CONCENTRAN LA DEMANDA, NO FIGURAN COMO DEMANDANTES PRINCIPALES.

La desocupación es un fenómeno que se considera normal en cualquier mercado corporativo; sin embargo, los volúmenes que el mes de abril reportó en Ciudad de México son de tomar en cuenta, ya que superan a la demanda. Es importante mencionar que la desocupación de abril corresponde en su mayoría a vencimiento de contratos, no necesariamente a empresas que están dejando este mercado para mudarse a otro del país, reduciendo espacio o saliendo del país.

APROXIMADAMENTE EL 15% DE LAS PROPIEDADES QUE CUENTAN CON PRECIOS DE SALIDA EN DÓLARES HAN DISMINUIDO SU PRECIO, PROYECTANDO QUE ESTE PORCENTAJE SE INCREMENTE EN LOS PRÓXIMOS MESES. LOS PRECIOS EN ESTOS ESPACIOS HAN REPORTADO UNA DISMINUCIÓN EN RANGOS QUE VAN DEL 8% AL 10%.

El escenario adverso por el que transita el mercado corporativo de la Ciudad de México se dejó sentir en los precios de salida de las propiedades. Con la depreciación que ha tenido el peso, respecto al dólar, como efecto colateral del COVID-19, ha provocado que los desarrolladores corporativos en la Ciudad de México disminuyan los precios de salida, específicamente los que se encuentran comercializando en dólares. Aproximadamente el 15% de las propiedades que cuentan con precios de salida en dólares han disminuido su precio, proyectando que este porcentaje se incremente en los próximos meses. Los precios en estos espacios han reportado una disminución en rangos que van del 8% al 10%. Por otra parte, los espacios que se encuentran comercializando en moneda nacional, por ahora, se han mantenido estables, esto con la finalidad de volverlos más competitivos respecto a los que se comercializan en dólares.

LA DESOCUPACIÓN ES UN FENÓMENO QUE SE CONSIDERA NORMAL EN CUALQUIER MERCADO CORPORATIVO; SIN EMBARGO, LOS VOLÚMENES QUE EL MES DE ABRIL REPORTÓ EN CIUDAD DE MÉXICO SON DE TOMAR EN CUENTA, YA QUE SUPERAN A LA DEMANDA.

El mercado corporativo de la Ciudad de México en abril, como efecto del COVID-19, mostró una contracción en la demanda, altos volúmenes de desocupación, precios con tendencia a la baja, tasas de vacancia proyectadas al alza y una actividad de construcción prácticamente paralizada. Los corredores mayormente afectados son Polanco, Reforma e Insurgentes, los que tradicionalmente concentran los volúmenes más altos de demanda en la ciudad.

El escenario por el que transita la economía global y nacional permite inferir que el mercado inmobiliario corporativo tenderá a constreñirse de manera más acentuada, al menos, en los próximos tres meses.

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

LOS RETOS DEL MERCADO DE OFICINAS CLASE A DURANTE Y DESPUÉS DE COVID-19

Por: *Lorena Fuertes, Directora Ejecutiva de Transacciones de Oficina de JLL México*

El mercado inmobiliario global es uno de los muchos sectores que han sufrido los impactos inmediatos de la pandemia por Covid-19, provocando que la incertidumbre por la remanencia del virus retrase los planes de compra y venta, así como el arrendamiento de los inmuebles sin importar el tipo de suelo.

De acuerdo con datos de JLL México, durante el primer trimestre del año se contaba con 79 mil metros cuadrados, 35 por ciento más comparado con el primer trimestre del año pasado en el que la demanda fue de 51 mil 700 metros cuadrados. Ante este escenario se pronosticaba que el 2020 sería un buen año para el sector.

A pesar de las cifras positivas, en el caso de la Ciudad de México, la contingencia sanitaria provocará una caída en el sector de oficinas en México pudiendo tener una ventana de oportunidad para recuperar algo en el segundo semestre del año siempre y cuando se dé la reapertura y ésta se mantenga.

Asimismo, las empresas que pudieran demandar espacios de oficinas en este segundo semestre serán aquellas que mantengan una visión de mediano a largo plazo y aprovechen las oportunidades que se crearán por las condiciones del mercado o bien aquellas empresas que le den una alta prioridad a la salud y el bienestar de sus empleados y que se encuentren en edificios que no cuentan con una administración profesional o con instalaciones de mayor calidad. De lo contrario las empresas cuyos contratos estén por vencerse en los próximos 12 meses optarán por una renovación.

Cabe destacar que para el caso de la CDMX se tienen 1 millón de metros cuadrados en construcción (principalmente en los submercados Reforma, Insurgentes, Polanco y Santa Fe) para ser entregados en los próximos dos a tres años y que, a su vez, se suman a los 1.1 millones de metros cuadrados disponibles hoy en edificios terminados.

LOS CAMBIOS QUE ENFRENTARÁ EL MERCADO DE OFICINAS, LOS EDIFICIOS Y LOS ESPACIOS DE OFICINA

Es un hecho que con la reactivación económica vendrán cambios y desafíos importantes en todos los sectores productivos. En el caso del mercado de oficinas Clase A los arrendadores tendrán que vencer grandes retos para poder captar aquellas empresas en busca de espacio de oficina, sobre todo aquellos arrendadores que tomaron algún financiamiento para la construcción del edificio, por lo que seguramente se verán disminuciones en el costo de rentas, ofreciendo contratos en pesos en lugar de dólares y períodos de gracia atractivos siendo todos estos los más comunes

Por otro lado, con la reapertura de las oficinas, las compañías a nivel global se enfrentan a retos sin precedentes al tener que garantizar la seguridad en la salud y bienestar de sus empleados.

A pesar de que en México existen muy pocos edificios con certificación Wellness, (encargada de medir y evaluar la salud y el bienestar de los ocupantes), las empresas que sigan demandando espacios de oficina migrarán a edificios que garanticen la salud de su fuerza laboral y las que no cuenten con estos espacios, tratarán de compensarlo con la flexibilidad para trabajar algunos días a través de *home office*.

Además, a corto y mediano plazo o mientras no exista una cura para el virus Covid-19, se continuará manteniendo sana distancia, de tal manera que las oficinas no tendrán la misma ergonomía. Los empleadores tendrán que planificar la congestión en espacios públicos como, salas de juntas, comedores, baños, vestíbulos de elevadores, estaciones de café, recepción, todo tendrá restricciones y protocolos altos, además de que tendrán que decidir quién de su fuerza laboral regresará a trabajar en oficina o en su caso crear horarios y turnos que permita la rotación de gente dentro de su entorno laboral y de esa manera se mantener la sana distancia. En el lugar de trabajo se deberán de proporcionar máscaras adecuadas, toallas desinfectantes para manos y cualquier otra medida de prevención de infecciones y protección de la salud necesaria

De acuerdo con datos de JLL México, durante el primer trimestre del año se contaba con 79 mil metros cuadrados, 35 por ciento más comparado con el primer trimestre del año pasado en el que la demanda fue de 51 mil 700 metros cuadrados.

Por su lado, los propietarios también deberán reconsiderar cuidadosamente los espacios públicos donde se generan los cuellos de botella con potencial a aglomeraciones como por ejemplo gimnasios, terrazas, vestíbulo de elevadores, entrada y recepción de visitas y/o proveedores, inclusive mantener cerradas o limitar significativamente el número de personas a las amenidades compartidas y por supuesto asegurar la calidad del aire acondicionado.

Estaremos viendo la implementación de protocolos de seguridad para el acceso a los edificios, con lo que se incrementará el uso de tecnología para automatizar todos los mecanismos con el fin de evitar el contacto en cosas como las botoneras de los elevadores, manijas, controles de acceso, entre otros.

Hay que recordar que hasta antes del Covid-19 un setenta por ciento de todos los espacios de oficina tenían fundamental o parcialmente un diseño de espacio abierto ya que en la última década la tendencia se enfocó a mayores densidades lo que resultó en una compresión de las estaciones de trabajo individuales llegando a tener entre ocho a doce metros cuadrados por persona cuando a finales del Siglo XX se manejaban treinta metros cuadrados. Hoy se espera que las recientes tendencias sobre la configuración de las estaciones de trabajo, escritorios compartidos y espacios para esquemas tipo hotel vayan a ser evaluadas cuidadosamente para potencialmente proveer una asignación mayor de espacio por empleado.

En la CDMX se tienen 1 millón de metros cuadrados en construcción para ser entregados en los próximos dos a tres años y que, a su vez, se suman a los 1.1 millones de metros cuadrados disponibles hoy en edificios terminados.

A pesar que en México existen muy pocos edificios con certificación *Wellness*, las empresas que sigan demandando espacios de oficina migrarán a edificios que garanticen la salud de su fuerza laboral.

Los *business centers* o empresas *coworking* experimentarán un fuerte impacto en la disminución de la demanda, ante el hecho de que las tendencias enfocadas a espacios abiertos, públicos y compartidos cambiaron de la noche a la mañana. Los usuarios ya no se sentirán cómodos trabajando junto a personas desconocidas en asientos no asignados en cualquier ambiente de oficina, por lo menos en el corto plazo. Es de nuestro conocimiento que los inquilinos están manifestando su interés en espacios privados por encima de espacios públicos y la cultura corporativa por encima del coworking. Sin embargo, se espera que sean las empresas pequeñas quienes continúen demandando este tipo de oficinas pero con mayores exigencias de limpieza

De esta forma, el mercado de oficinas experimentará cambios y retos importantes en su planeación y operación; sin embargo, no se ve venir en un futuro cercano, ni lejano un panorama en el que dicho mercado deje de existir y toda la fuerza laboral pueda trabajar vía remota, esto debido a que la cultura y los valores de una empresa solo se pueden adquirir a través de la convivencia interna dentro de la oficina.

En general, podemos afirmar que la demanda de oficinas continuará, esto debido a que diversos estudios globales de JLL mencionan que las empresas necesitan de un espacio para la innovación, ya sea para un producto o servicio, lo que solo se logra en un lugar en donde la gente se encuentre reunida y trabajando en equipo, compartiendo valores, ideas y socializando.

En conclusión, el mercado de oficinas tiene futuro y como cualquier sector, sufrirá modificaciones, se hará resiliente y continuará como una de las ramas más fuertes del sector inmobiliario global.

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

Diversos estudios globales de JLL mencionan que las empresas necesitan de un espacio para la innovación, ya sea para un producto o servicio

LAS CRISIS ECONÓMICAS Y SU IMPACTO EN EL MERCADO DE OFICINAS
DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Por: Pablo Yrizar
Vicepresidente Ejecutivo, CBRE México.
Líder del Equipo de Servicios a Usuarios Corporativos de Oficinas (Propietarios e Inquilinos)

Edificio: MIYANA

La primera crisis económica global en mi carrera sucedió hace 26 años, con apenas un par de años de experiencia como broker de oficinas en CB Commercial, hoy CBRE. Desde entonces otras tres crisis severas han sucedido, cada una con impactos diferentes en el mercado de oficinas de nuestro país.

En este artículo, en conjunto con el área de Investigación de Mercado de CBRE liderada por Yadira Romero y Jennifer Granados, realizamos un esfuerzo para identificar con base en nuestra experiencia y análisis de cada crisis, cómo fue afectada la industria inmobiliaria, aprendizaje acumulado que hoy nos permite estimar cuales podrían ser los efectos de las dificultades profundas que hoy enfrentamos en 2020.

Pablo Yrizar lidera el equipo de Servicios a Usuarios Corporativos de Oficinas de CBRE México, es responsable de asesorar a las principales corporaciones en el análisis estratégico e implementación de sus transacciones inmobiliarias en el país. En los últimos 27 años, Yrizar ha ejecutado un alto porcentaje de los arrendamientos y compraventas de oficinas de mayor volumen y complejidad de la Ciudad de México. Ante la situación económica que se afronta tras la contingencia por el COVID-19, el ejecutivo, de la mano del área de investigación de CBRE, se dieron a la tarea de hacer un detallado análisis sobre el impacto que las crisis económicas tienen sobre el mercado de oficinas.

Crisis 1995

La crisis financiera conocida como el 'Efecto Tequila' sucedió pocos años después de la entrada del Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá (NAFTA), cuando apenas iniciaba la sofisticación del mercado de oficinas de la Ciudad de México. Es importante reconocer que nuestra economía en ese entonces aún estaba muy anclada al pacto económico de la crisis de 1987, con un sistema de cambio fijo, un sistema bancario debilitado y una situación política inestable.

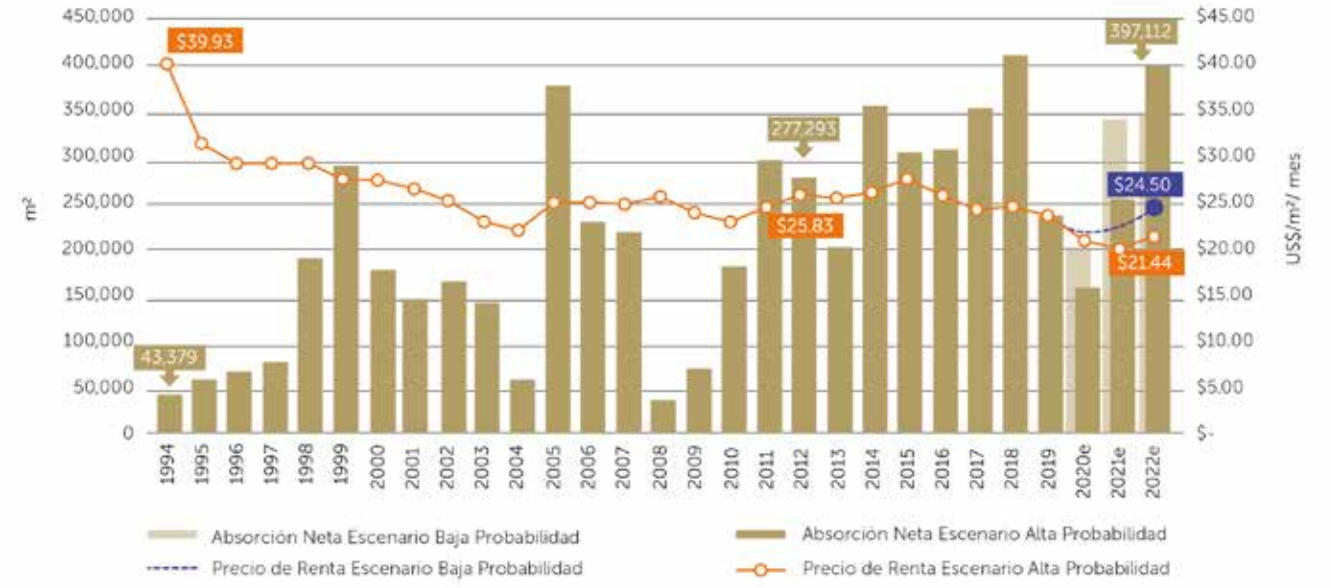
Al momento de estallar la crisis, la Ciudad de México era uno de los mercados de oficinas más caros del mundo, la renta mensual de los edificios con mayor demanda (Torre Omega, Torre Optima 1, Torre Chapultepec, Forum) se cotizaba en algunos casos por encima de los US$50 dólares por metro cuadrado.

Efectos principales de la crisis del 1995 en el sector de oficinas en la CDMX:

- La renta promedio del mercado en términos de dólares se redujo entre 25% y 35% prácticamente de un día a otro. Nunca en la historia reciente en México ha existido un ajuste de tal magnitud.
- Las compañías con visión a corto plazo cancelaron o retrasaron sus proyectos, las que contaban con una visión a largo plazo (nuevos bancos nacionales y extranjeros, compañías de telecomunicaciones recién autorizadas, entre otras), continuaron con sus planes de expansión, adquisición y renta de nuevas oficinas.
- Fue la primera vez en la historia reciente de la industria que sucedió el '*Flight-to-Quality*', un fenómeno que genera el cambio de compañías de edificios de menor calidad (Clase-B o C), a edificios de mayor calidad (Clase-A o A+), derivado de la drástica reducción de precios en edificios de nueva generación.
- Muchos inversionistas cancelaron o retrasaron la construcción de sus obras y los pocos edificios de oficinas que en su momento continuaron sus desarrollos con la misma velocidad fueron sumamente exitosos en su comercialización: Torre Esmeralda I, Torre Altiva, Reforma 265, entre otros.
- El ajuste en precios y el resultante *Flight to Quality* ocasionaron que, a pesar de la crisis, la absorción neta de 1995 (56,878 m^2) y de 1996 (65,809 m^2), haya superado a la del año pre-crisis de 1994 (43,379 m^2).

Por su parte, las principales consecuencias en términos de política económica para el país fueron la adopción de un tipo de cambio flexible y el decreto de autonomía del Banco de México y con ello la implementación de políticas de disciplina macroeconómica que permitieran controlar la inflación y con ello los salarios, que fueron muy afectados durante esta crisis.

Absorción Neta (demanda nueva) en el Mercado de Oficinas Clase-A de la CDMX y precios de salida promedio, 1994-2022.



Fuente: CBRE Research, mayo 2020.

e/Estimaciones propias para los años 2020 a 2022. Estamos considerando como el escenario de más alta probabilidad el de una afectación profunda con recuperación en un horizonte de 2 a 3 años y un escenario más optimista con menor probabilidad en el que la afectación también es profunda, pero con una recuperación más rápida de entre 1 y 2 años.

Crisis 2001 - 2002

El mercado de oficinas en México continuaba su camino a la institucionalización, la recuperación que dejaron años pasados permitió que edificios de gran escala se incorporarán al mercado sumando al inventario más de medio millón de metros cuadrados en 5 años (1995 a 2000), tales como: Torre Mayor, Parque Cuicuilco, Zentrum, Santa Fe 505, Punta Santa Fe, Optima III, entre otros.

Sin embargo, hacia 2001 México resintió los efectos de la desaceleración económica global (crisis argentina, los ataques a las Torres Gemelas en 9/11, y la burbuja tecnológica). Las principales consecuencias económicas fueron la caída en las exportaciones y el empleo. México experimentó una desaceleración pero no una crisis severa, ya que el país contaba con finanzas públicas sanas y un tipo de cambio flexible lo que permitió un ajuste oportuno ante dicha desaceleración.

Efectos principales de la crisis del 2001 en el sector de oficinas en la Ciudad de México:

- El promedio de renta de salida de US$26 se redujo paulatinamente desde el 2001 hasta llegar a alrededor de US$22.50 en el 2004.

- La absorción neta en el año 2000 de 175,000 m² se redujo a promedios de 150,000 m² en el periodo 2001-2003, teniendo su peor momento en el 2004 con apenas arriba de 50,000 m² de nueva demanda (uno de los peores registros en los últimos 20 años).

- No fue hasta el 2005, que se registra una absorción neta de 375,000 m², el número más alto alcanzado hasta entonces. En este año también la renta promedio de la CDMX se estabiliza en US$25, número que se mantendrá en el mismo rango (+-10%) hasta el día de hoy.

- Fue tal la recuperación del mercado de oficinas de la CDMX en el 2005, que tan sólo 5 años después que inició la crisis (2006) la tasa de vacancia registró 6.25%, mínimo histórico hasta ese momento.

En años subsecuentes de la crisis, se inició otra reconversión en la ciudad, creándose zonas corporativas nuevas con la salida de fábricas y laboratorios de lo que eran antes zonas industriales. El Nuevo Polanco empezó su desarrollo con los primeros espacios de usos mixtos como Antara y Carso, o desarrollos como Tecnoparque en Azcapotzalco, y Corporativo Magnus, Torre Acuario en Santa Fe, que se suman al mercado para marcar una pauta en los edificios de nueva generación con sistemas inteligentes y pisos con áreas de oficina por encima de 3,000 – 4,000 m², muy atractivos para inquilinos corporativos con requerimientos de gran volumen.

Edificio: Jaime Nunó

Periodo 2008-2009

Después de un periodo de estabilidad, la economía mexicana es impactada nuevamente en 2008 por la crisis hipotecaria en EUA y la pandemia originada en México.

Efectos principales de la crisis del 2008 en el sector de oficinas en la CDMX:

• De las crisis registradas, ésta sufrió la más severa reducción en absorción neta, pasando de 220,000 m² en 2007 a tan solo 36,000 m² en 2008.

• A pesar de la demanda nueva tan débil, la renta promedio no bajó drásticamente en el periodo 2008-2009 ya que la tasa de vacancia de oficinas se encontraba en tan solo 4.11%, y la entrega de espacios nuevos se contrajo en un 70% (no existió el efecto de '*Flight to Quality*').

• Hacia 2009 nuevos edificios que se terminaban este año, como Corporativo Nápoles, Corporativo Félix Cuevas, nuevas fases de Tecnoparque, entre otros, daban al mercado un respiro con nuevos espacios para arrendar con lo que la tasa de vacancia subió a 7.85% (aún baja si se considera que una tasa de disponibilidad balanceada es de 12% a 14%).

• En 2010, con una economía positiva y con casi medio millón de metros cuadrados de nuevos edificios terminados en el año, inicia un registro continuo de grandes volúmenes tanto de construcción, como de absorción neta, alcanzando su cúspide en 2018.

Evolución del mercado de oficinas Clase A de la CDMX: inventario, vacancia, nueva oferta y precios de salida promedio, 1994-2022*

Fuente: CBRE Research, abril 2020.

e/Estimaciones propias para los años 2020 a 2022. Estamos considerando como el escenario de más alta probabilidad el de una afectación profunda con recuperación en un horizonte de 2 a 3 años y un escenario más optimista con menor probabilidad en el que la afectación también es profunda, pero con una recuperación más rápida de entre 1 y 2 años.

Periodo 2020-2022

Las emergencias sanitarias podrían empezar a ser más comunes y eso se ha convertido ya no sólo en una amenaza de salud regional sino económica y global. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía mundial podría decrecer 3%, EUA -5.9% y México -6.6%.

Todo lo anterior, genera una mala expectativa en el empleo, un indicador directamente relacionado con la demanda de oficinas. Y aunque la caída en el empleo puede llegar a ser de entre 600 mil y 900 mil empleos perdidos, el consenso de los analistas es que la recuperación pueda verse en los siguientes 12 a 18 meses. China marcará el ejemplo de la recuperación, algunas ciudades en el mundo empiezan poco a poco su proceso de apertura y reactivación, pero la disrupción en la cadena de suministro mundial ya es importante. En CBRE esperamos una recuperación que podría venir acompañada por un ascenso de México como un jugador muy importante en la nueva cadena de suministro que requerirá de reemplazar a China para protegerse de estas emergencias sanitarias que podrían volverse más comunes en un futuro cercano, lo que atraería a nuevas empresas a México y específicamente a la Ciudad de México.

Hoy en CBRE ya somos testigos de la demanda de empresas asiáticas y norteamericanas por conocer opciones en el mercado industrial mexicano y esta tendencia creemos se consolide aún más en los siguientes 2 a 5 años.

Efectos principales (más probables) de la crisis actual en el sector de oficinas en la Ciudad de México:

- En 2018 se alcanzaron 408,000 m² de absorción neta de oficinas, récord histórico en la CDMX. En 2019 dicho número bajó a 235,000 m², y estimamos que en 2020 la demanda nueva se reduzca a 157,000 m², la menor actividad en más de diez años.

- Asumiendo que en el próximo año se logre cierto nivel de control de la pandemia, existe la posibilidad de una recuperación en la economía que nos permita llegar a 280,000 m² de demanda nueva en la CDMX en 2021 y de casi 400,000 m² en 2022.

- Gran parte de esta recuperación de la demanda nueva de oficinas estaría relacionada directamente con posibles presiones a la baja en los valores promedio de renta para finales de este año, 2021 y 2022. Es importante notar que este impacto en renta no es uniforme en todo el mercado de oficinas, ya que entre mayor demanda tenga tanto el edificio como el submercado en el que se encuentra, menor elasticidad reflejará su renta ante una crisis económica.

- La reducción en la actividad en construcción en la CDMX de 1.3 millones de m² a finales de 2019 a 1 millón de m² en 1Q de 2020, ayudará a que a pesar de la poca actividad transaccional, la tasa de disponibilidad no se haya incrementado drásticamente, manteniéndose hoy en niveles de 16.70% y se espera que a finales del 2020 alcance 17.62%.

- Si nuestros pronósticos de recuperación de la demanda nueva se cumplen, entonces la tasa de vacancia bajaría ligeramente en los próximos dos años, estabilizándose en 17.43% para 2021 y 15.98% en 2022, datos favorables para los desarrolladores de los grandes corporativos en construcción que se terminarían en estos años, tales como Corporativo Jaime Nunó, Miyana Fase II, Espacio Condesa, entre otros.

La crisis actual creará una disrupción en la forma en que trabajamos, consumimos, nos entretenemos y vivimos.

CONCLUSIONES

Las oleadas de cambio que desencadenan los periodos de crisis sobre el mercado inmobiliario han motivado a reinventarnos con un nuevo impulso, la experiencia derivada de cada recuperación siempre genera mejores prácticas para el futuro y potencia el desarrollo.

- En 1995 por primera vez se generó el fenómeno '*Flight to Quality*', derivado de la drástica reducción en renta que permitió que se transaccionaran más oficinas en el año de la crisis y en el siguiente que en 1994.

- En 2001-2002 si bien hubo ligeros ajustes a la baja en renta y demanda, el mercado se reinventó creando nuevos polos de desarrollo (Nuevo Polanco, Azcapotzalco) y edificios de vanguardia con nuevas características que ayudaron a captar a grandes usuarios corporativos.

- En 2008-2009, la actividad se contrajo drásticamente, pero la combinación de una tasa baja de disponibilidad, escasa nueva construcción, y una renta estable (además de una economía sana) dio pie a que iniciara un periodo de bonanza sin precedentes en el mercado inmobiliario de la CDMX de casi 10 años.

Las oleadas de cambio que desencadenan los periodos de crisis sobre el mercado inmobiliario han motivado a reinventarnos con un nuevo impulso, la experiencia derivada de cada recuperación siempre genera mejores prácticas para el futuro y potencia el desarrollo.

La crisis actual, cómo podemos anticipar desde ahora, creará una disrupción en la forma en que trabajamos, consumimos, nos entretenemos y vivimos. Las oportunidades que plantea este "Gran Confinamiento" (término acuñado por el Fondo Monetario Internacional), son tan profundas como sus riesgos, con ganadores y perdedores en los sectores económicos que serán determinados por el acceso y adaptación de las nuevas tecnologías, que permitan el ascenso de una economía '*low touch*', donde el gran reto será continuar con los negocios y una vida 'social' manteniendo una distancia física constante con nuestros clientes, socios y amigos, al menos por un tiempo.

¿Qué tanto impactará esta nueva normalidad y por cuánto tiempo? Existen diversas opiniones, la única en la que coincidimos todos en CBRE es que en esta crisis, como siempre, México saldrá adelante.

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

Servicios Inmobiliarios Integrales

Construyendo Ambiciones

Tenemos el talento para materializar sus ambiciones inmobiliarias

Representación de Inquilinos
Servicios de Administración de Proyectos y Desarrollos
Capital Markets y Asesoría en Desarrollo Inmobiliario
Representación de propiedades en Arrendamiento
Valuaciones
Servicios Industriales y de Logística
Asesoría en Inversiones Inmobiliarias
Asesoría en Desarrollos Turísticos y Hoteles
Administración de Propiedades / Property Management
Administración de Arrendamientos
Servicios Residenciales

jll.com.mx
@jllmexico

JLL
Achieve Ambitions

© 2020 Jones Lang LaSalle IP, Inc.
Todos los derechos reservados

JLL México

Pioneros en recibir la certificación Trinorma ISO en Latinoamérica

Por: Redacción Inmobiliare

JLL México, en su línea de negocios Corporate Solutions, recibió la certificación Trinorma en los estándares 'Calidad ISO 9001:2015', 'Salud y Seguridad ISO 45001:2018' y 'Medio Ambiente ISO 14001:2015', para validar su sistema en *Servicios integrales de administración y operación de inmuebles*. Con lo que se ha posicionado como la primera empresa de Gestión Integral de Inmuebles (*Facility Management*) que obtiene esta certificación en Latinoamérica.

En el ramo del Real Estate a nivel mundial solamente JLL Estados Unidos la había obtenido; no obstante, dichos estándares son comúnmente aplicados en las principales industrias como: aeroespacial, hospitalaria, farmacéutica y de manufactura electrónica, ya que necesitan de protocolos específicos y rigurosos. "El top de industrias que involucran: productos, servicios y personas a nivel mundial; son aquellas que toman en consideración la certificación Trinorma para garantizar una continuidad consistente de sus procesos", expresa, en entrevista para Inmobiliare, Eduardo Becerril, Director Ejecutivo de Integrated Facilities Management de Corporate Solutions de JLL México, quien comenta que, orgullosamente la empresa que representa es la única en la industria inmobiliaria que ha tomado la decisión de implementar las mejores prácticas y los más altos estándares del *International Organization for Standardization* (ISO).

ALINEAR Y VALIDAR SUS PROCESOS A LOS ESTÁNDARES ISO CONVIERTE A JLL MÉXICO EN LA PRIMERA EMPRESA DE FACILITY MANAGEMENT EN LATINOAMÉRICA QUE RECIBE UNA CERTIFICACIÓN POR SU SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL.

Cabe mencionar que, la Gestión Integral de Inmuebles es una disciplina empresarial que tiene como objetivo optimizar (de manera segura, rentable y apegada a la normativa) el funcionamiento de todas las instalaciones en el portafolio de una empresa. Entre sus responsabilidades se incluyen la administración de servicios dedicados al funcionamiento del edificio, tales como mantenimiento, limpieza, seguridad, recepción, entre otros; además de actividades como el rendimiento energético, políticas de sostenibilidad, responsabilidad social o gestión ocupacional.

Los beneficios para las empresas se centran principalmente en dos puntos: reducción de costes y aumento del valor comercial del inmueble. En este sentido, se vuelve indispensable para las compañías contar con la asesoría de profesionales, capaces de gestionar los riesgos en condiciones más competitivas, permitiendo que el negocio se pueda enfocar en el desarrollo de su actividad principal.

LA GESTIÓN INTEGRAL DE INMUEBLES ES UNA DISCIPLINA EMPRESARIAL QUE TIENE COMO OBJETIVO OPTIMIZAR (DE MANERA SEGURA, RENTABLE Y APEGADA A LA NORMATIVA) EL FUNCIONAMIENTO DE TODAS LAS INSTALACIONES EN EL PORTAFOLIO DE UNA EMPRESA.

Comprometido con perfeccionar la calidad de sus servicios, JLL México decidió poner en marcha un plan. En 2017, bajo el liderazgo de Eduardo Becerril, se reforzó el área de *Aseguramiento de Calidad*, asignando a René Ibarra como gerente del departamento. Posteriormente, durante 2018 se reordenó el área bajo la dirección de *Ingeniería, Riesgo, y Cumplimiento*, a través de la experiencia de Amilcar Beltrán; el propósito era validar las mejores prácticas de la compañía mediante la certificación en Sistemas de Gestión Integral. En 2019, con ayuda de una de las empresas líderes en consultoría, se documentó e implementó el *Sistema de Gestión Integral para JLL México Corporate Solutions*.

A comienzos del 2020, por la pandemia de Covid-19, se vio en riesgo el proceso de auditoría para obtener la certificación en la Trinorma ISO. Sin embargo, JLL decidió seguir adelante porque, justamente en escenarios adversos o inusuales, es cuando más se requiere de procesos para dar continuidad al plan de negocio. Se estableció con una casa certificadora –avalado por la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA) y el Foro Internacional de Acreditación (IAF)— un modelo que permitiera cumplir con los requerimientos de la auditoría en tiempo y forma de manera virtual dadas las circunstancias. Finalmente, se llevó a cabo una auditoría que da constancia de la implementación de las herramientas ISO con lo cual se consiguió la certificación en el mes de abril de la Trinorma, que consisten en lo siguiente:

Calidad ISO 9001:2015

Básicamente establece estrategias y métodos para encontrar en los servicios mejoras, siempre partiendo de la escucha del personal, el liderazgo y la distribución de recursos a los proyectos de trabajo. "No sólo se trata de buscar un estándar sino de asegurar que éste continúa mejorando", comenta Réne Ibarra.

La gestión de sistemas de calidad implica ofrecer el mejor servicio posible sin importar el ramo o la ubicación, proporcionando innovación para la optimización de los recursos y la forma de trabajo.

Salud y Seguridad ISO 45001:2018

"Nuestra gente es nuestra fuerza" es una de las máximas filosofías de JLL, por lo que este estándar asegura el bienestar de las personas en el ámbito laboral. Cada una de las actividades son analizadas, valorando los riesgos y para evitar que alguien se lastime.

Medio Ambiente ISO 14001:2015

A partir del análisis, evaluación y la planificación se busca que no haya impactos ambientales. Hoy en día existen un sinnúmero de historia sobre desastres naturales ocasionados por el hombre; sin embargo, hay acciones que se pueden implementar para el cuidado del medio ambiente.

De esta forma se plantea un sistema de gestión integral, pensando esos tres ámbitos, es decir, "buscando siempre ser mejores, cuidando a nuestra gente y el medio ambiente", enfatiza Ibarra.

Durante este proceso de certificación, JLL México dejó en evidencia que cuenta con flexibilidad, eficiencia y coordinación necesarias para aportar soluciones oportunas, en aras de la compleja evolución que ha sufrido el *Facilities Management* (Gestión Integral de Inmuebles) en las últimas décadas.

El siguiente paso que se plantea la firma es compartir el funcionamiento y enfoque del Sistema de Gestión Integral con todos los colaboradores involucrados; y movidos por la mejora constante, continuar estandarizando cada una de sus operaciones a la altura de las normas internacionales, guiándose con los valores de ética, excelencia y trabajo en equipo que caracteriza a la organización.

AFECTACIONES EN EL SECTOR INDUSTRIAL

¿QUÉ ESPERAR PARA EL PRÓXIMO AÑO?

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

El anuncio de la entrada de la fase 3 por la pandemia en el país llevó a diversos segmentos al paro de producción de todas las empresas que la componen con actividades no esenciales, lo que dio como resultado una disminución en la demanda y en la construcción de nuevos complejos industriales.

Sin embargo, compañías del giro logístico y de comercio electrónico han sido las más beneficiadas ante este escenario, debido al incremento de compras en línea, lo que han provocado una mayor demanda de este tipo de espacios, resultado en la expansión de compañías como Amazon, DHL, Mercado Libre, etc.

En términos generales y hasta antes de la contingencia, los escenarios para los desarrolladores industriales habían sido favorables puesto que anunciaban una mayor demanda en cada una de las industrias, ya sea logística-distribución, la industria manufacturera, la industria de autopartes y el comercio electrónico.

Hasta antes de la contingencia, los escenarios para los desarrolladores industriales habían sido favorables puesto que anunciaban una mayor demanda en cada una de las industrias.

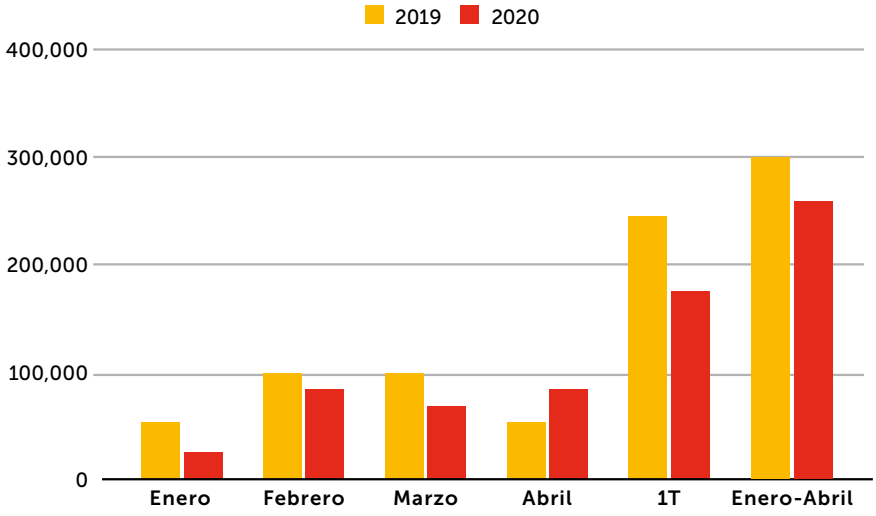
Claudia Avila Connelly, Directora General de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP), indica, en entrevista para Inmobiliare, que la reactivación de todos los sectores dependerá de la distribución de insumos en el país y en el mundo, considerando a su vez la recontratación de los empleos perdidos.

"No sabemos el tiempo que tarden los signos de recuperación. Sin embargo, la logística será de los primeros sectores que se recuperará por su carácter transversal. Aunque la demanda de los mercados se reduzca, no por ello desaparece la producción, sobre todo en las industrias consideradas como esenciales".

El sector industrial con vocación logística se ha visto favorecido, lo que ha impactado de manera positiva en las tasas de demanda de los mercados con este tipo de infraestructura, señala Solili en su último informe industrial a nivel nacional.

Claudia Avila Connelly, Directora General de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados

Gráfica 1: **Demanda bruta de espacio industrial en la Ciudad de México en el periodo Enero-Abril 2019 y 2020 (m²).**



Fuente: Solili, Mayo 2020.

Los centros industriales logísticos tendrán una expansión derivado del ecommerce, tales como el mercado de la Ciudad de México, que se está viendo favorecido con las condiciones actuales de la economía; al igual que otros centros industriales como Monterrey, Guadalajara y Tijuana, mismos que han reportado un comportamiento destacado y positivo de la demanda, con 48%, 13% y 11%, respectivamente.

En su reporte trimestral, la plataforma destaca que la demanda actual proviene de empresas logísticas, retailers, comercio electrónico, almacenamiento y de transporte, que buscan localizaciones estratégicas con infraestructura para el desarrollo de la actividad y cercana al consumidor final, con el objetivo de reducir los tiempos de entrega y los precios de traslado.

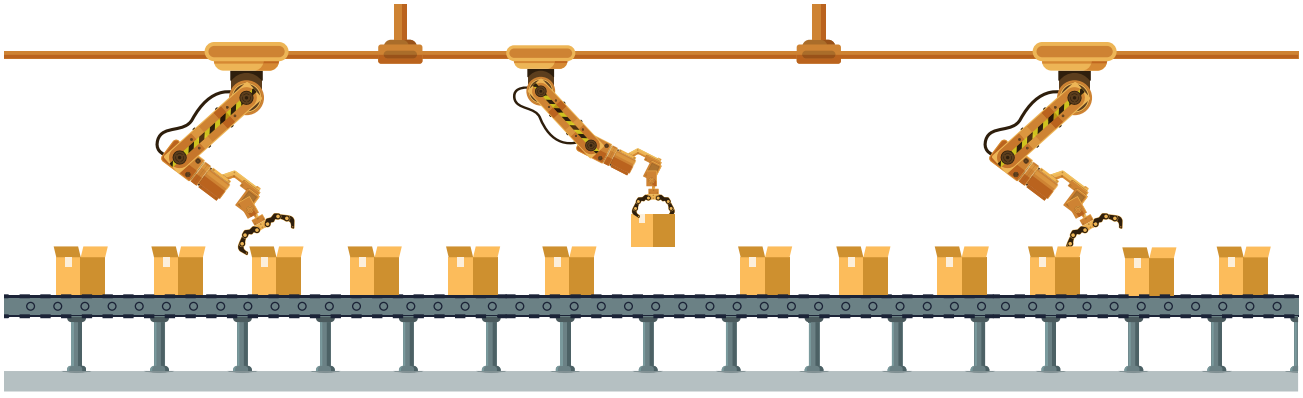
"95% de esta demanda se encuentra ubicada en la zona conocida como CTT, integrada por los corredores de Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán. Mismos que se caracterizan por contar con los requisitos solicitados; gracias a ello es una zona que alberga a las grandes empresas nacionales e internacionales del comercio electrónico, retailers y logística", destaca el documento.

Pablo López Gallardo, director de análisis de información de Solili

Al mes de abril del 2020, en la Ciudad de México, se registra una demanda bruta de 83 mil m², lo que representa un incremento de 55% respecto al mismo mes del 2019. La demanda de ese periodo estuvo concentrada en cuatro transacciones que suman casi 90% de la demanda total mensual.

López Gallardo menciona que debido a que la situación de emergencia sanitaria llegó a finales del primer trimestre del año, las cifras registradas aún no mostraban el impacto, que la cuarentena derivada por el Covid-19, tendría sobre el sector.

"Prácticamente este trimestre (de enero a marzo) se comportó con poca afectación, lo que observamos es que a finales existió un poco de impacto negativo. Sin embargo, anteriormente se vio un mercado sin tantas afectaciones".



Por lo que en el corto plazo, Pablo López Gallardo, director de análisis de información de Solili, detalla también en entrevista para Inmobiliare, que dichas zonas se verán beneficiadas con un incremento en la demanda, principalmente en la Ciudad de México. Por lo que se prevé una disminución en el tema manufacturero, mientras que para la logística se espera un impulso en el resto de los mercados, lo que puede estabilizar el sector industrial en general.

"Pese a que el tema del confinamiento le proporcionó a los sectores logístico y de ecommerce un boom para crecimiento, esto sólo le localiza en ciertas zonas del país. A largo plazo la demanda de este tipo de espacios bajará, no a los niveles que se encontraba anteriormente pero sí, esperamos que tienda a recuperar los volúmenes de crecimiento antes de la pandemia", comenta.

En cuanto a la demanda, el directivo afirma que se espera, en los próximos meses, una contracción, sobretodo por el paro de actividades en sectores como el automotriz.

Frente a esta situación, se prevé una desaceleración en dos segmentos: todos los mercados industriales, principalmente los centros manufactureros del país. Donde debido al freno en las actividades, se espera, en los próximos seis meses, una afectación en los mercados de Puebla, Querétaro, Saltillo, Tijuana, Tecate, Mexicali, Guadalajara, Monterrey y la región del Bajío.

"En el corto plazo, me refiero a los próximos dos trimestres, tendremos una contracción de la demanda en estos mercados, estamos viendo poca llegada de nueva industria y será a finales de este año o inicios del próximo, cuando pueda haber un alza como efectos de la relocalización de empresas provenientes de China que buscan establecerse en el país para proveer a Estados Unidos".

En Querétaro se observó una disminución de la demanda de aproximadamente 71% en comparación con abril del año anterior, no obstante, se prevé un repunte del espacio industrial para empresas logísticas durante los meses de mayo y junio.

Para esta región en particular, se prevé un repunte a finales del 2020, dado que las condiciones de construcción tampoco son tan elevadas, por lo que se registran tasas de disponibilididad con tendencias a la alta, precios estables y la construcción disminuirá, detalla el directivo.

"En tanto, Guanajuato, San Luis Potosí y Aguascalientes sumaron en conjunto una cifra de demanda cercana a los 45 mil m^2, concentrada en 70% en el mercado de Guanajuato. La zona del Bajío, al concentrar su infraestructura inmobiliaria industrial para el sector automotriz, verá afectada la demanda específicamente en los mercados de Aguascalientes y San Luis Potosí", señala el informe.

Hasta el mes de abril, la demanda estaba enfocada en expansiones por parte de compañías ya establecidas en la Ciudad de México. Mientras tanto, los indicadores de desocupación para la capital del país, muestran que para el mes de abril, la cifra fue de casi 30 mil m^2, 32% superior a lo reportado el mismo mes del año anterior.

Pese a este panorama, la plataforma destaca que las cifras no son alarmantes, ya que se encuentra en niveles de desocupación sanos; cerca del 70% de esta desocupación corresponde a espacios clase B.

Los centros industriales logísticos tendrán una expansión derivado del ecommerce, tales como el mercado de la Ciudad de México, que se está viendo favorecido con las condiciones actuales de la economía.

SECTOR AUTOMOTRIZ

La crisis por la pandemia llevó a la industria manufacturera automotriz, a sufrir importantes ajustes en la estructura de las cadenas globales de suministro, debido al paro de actividades y por ende a la disminución en la demanda de espacios por parte de estas empresas.

Sin embargo, datos de Solili, apuntan que "la ubicación estratégica y los precios competitivos de los edificios industriales, mitigaran la caída, puesto que se estima un aumento de la demanda del sector logístico en este estado".

Pablo López señala que por el momento no se pueden establecer los efectos reales del Covid-19; sin embargo, las estimaciones apuntan a un incremento de empresas manufactureras asiáticas, como resultado del acuerdo comercial T-MEC. Por lo que la recuperación se prevé que inicie a finales del 3T 2020 e inicios del 4T 2020.

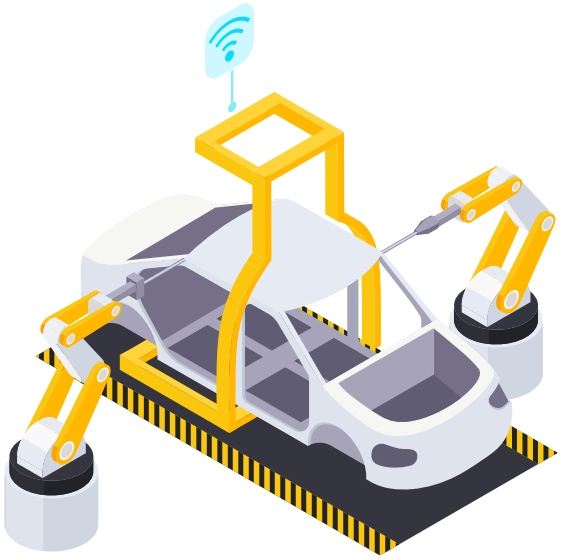
"No sólo se trata de los asiáticos, también diversas compañías europeas ven con buenos ojos a México. En parte por lo competitivo en la mano de obra, tratados comerciales y la conectividad marítima, por lo que hoy por hoy los centros manufactureros siguen siendo un mercado competitivo".

Frente a esto Avila Connelly, destaca que la aprobación del T-MEC en el corto plazo, dará nuevas perspectivas para las compañías chinas por la facilidad de acceso al mercado de Norteamérica con ventajas arancelarias.

Asimismo, expresa que diversos proyectos no dependen solo del costo de mano de obra sino además, de la conectividad para facilitar la logística, la disponibilidad de talento, de servicios y de facilidades de gobierno.

"A pesar de que El Paso y Laredo Texas son muy competitivos en estos aspectos, sitios en México como Juárez, Reynosa y Tijuana, han registrado una alta demanda, por lo menos en el primer trimestre 2020, justo antes de la pandemia del coronavirus".

El Bajio, Saltillo y Monterrey serán las zonas en las que se focalice la mayor demanda, lo que dará como resultado un repunte como efecto de la relocalización de empresas. No obstante, si la actual situación continúa, esta recuperación se prolongará hasta mediados del 2021 o incluso finales, apunta Pablo López Gallardo, director de análisis de información de Solili.



En tanto a lo referente con los precios, destaca que la depreciación del peso frente al dólar, no mostró mucha afectación, ya que la mayor parte de los precios de salida en las principales zonas industriales del país se encuentran en esta moneda americana.

Según el informe de la plataforma, se estima que los precios se mantengan en los mismos niveles con ligera tendencia a la baja, ya que las tasas de vacancia de los mercados del país no ejercen presión en ellos.

Datos confirmados por López Gallardo, quien expresa que a pesar de que la depreciación fue aproximadamente del 25%, en el caso de la Ciudad de México, Monterrey y Tijuana, prácticamente se mantuvieron. No obstante los mercados de Puebla y Mexicali, tuvieron una disminución de entre el 12% y 8%, respectivamente.

Avila Connelly, destaca que la aprobación del T-MEC en el corto plazo, dará nuevas perspectivas para las compañías chinas por la facilidad de acceso al mercado de Norteamérica con ventajas arancelarias.

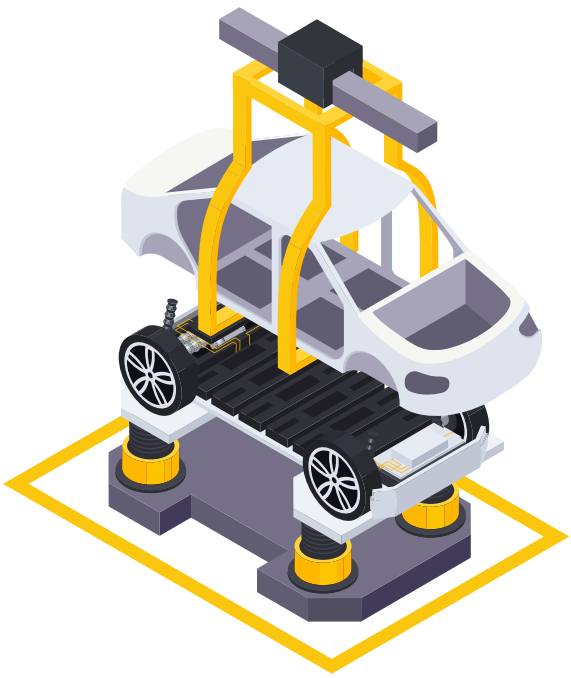
"Una vez que se estabilice el tipo de cambio podremos observar los precios que previamente se encontraban en el mercado. Mientras que a mediano plazo es decir dos o tres meses después de la depreciación, los precios continúan con base a la demanda y se ajustaran los precios que se encontraban en pesos".

Como daño colateral del tipo de cambio, detalla, se verá afectada la demanda de los centros manufactureros, por lo que espera, algunos de los desarrolladores opten por bajar los costos.

Aunque esto dependerá de la pronta regularización del peso, "si la depreciación continua, los precios o el porcentaje tenderá a incrementar, si el tipo de cambio se aprecia, los costos tendrá, incluso un ajuste a la baja en el tema de pesos, dependerá del comportamiento para los próximos trimestres".

Por su parte, Claudia Avila, apunta que más allá de las fluctuaciones en el precio de las divisas, el principal problema es que la contingencia por Covid-19 ha generado la interrupción de las cadenas de suministro interconectadas a nivel mundial, obligando a los inquilinos a cerrar plantas y por ende, a enfrentar el reto del pago de rentas en dólares más caros, además de impuestos, salarios, etc.

Situación que obliga a las partes involucradas a revisar contratos de arrendamiento, las garantías corporativas, la situación de cada inquilino y las cláusulas de salida.



CONSTRUCCIÓN

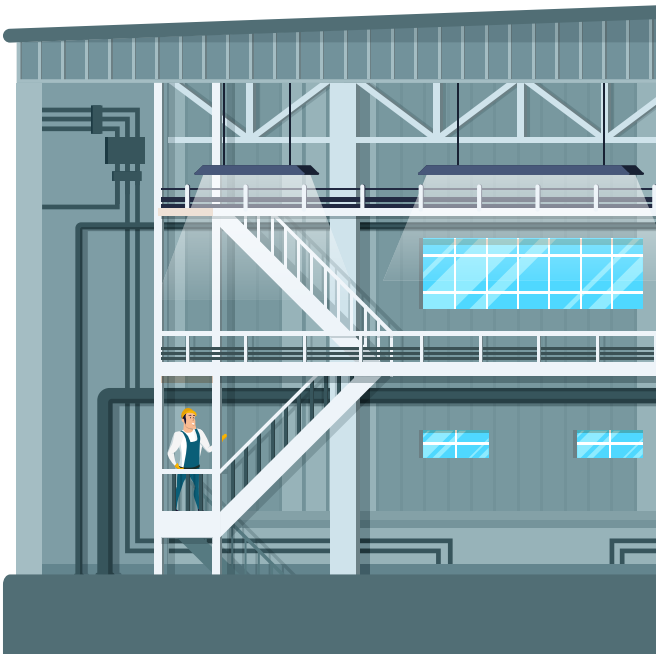
La construcción de nuevos inmuebles industriales, fue uno de los eslabones que más afectaciones presentó desencadenado de la situación de contingencia. De acuerdo con el directivo, la desaceleración se verá, principalmente en los proyectos *buit-to-suit* (BTS) o construcciones hechas a la medida.

Cabe destacar que Vesta y Fibra Terrafina, desarrolladoras de inmuebles industriales informaron hace algunas semanas, la suspensión de inversión de proyectos especulativos y *buit-to-suit*, a fin de preservar liquidez y hacer frente a la crisis económica provocada por la pandemia.

"Estimamos que la mayoría de los mercados tenga una disminución como efecto de los anterior, la manufactura se verá afectada en los próximos seis meses con proyección de incremento a finales del 2020 o inicios del 2021".

Por su parte, la plataforma de data inmobiliaria Datoz, señala que las mayores afectaciones derivadas de la suspensión de actividades no esenciales, se observaron en los 21 mercados más dinámicos, durante el segundo bimestre de 2020.

"Lo que derivó en una caída de 40.19% en los inicios de construcción de naves industriales durante marzo y abril de 2020 respecto a los mismos meses del año previo", afirma Datoz en su artículo 'COVID-19 tiró construcción de naves industriales'.



Vesta y Fibra Terrafina, desarrolladoras de inmuebles industriales informaron hace algunas semanas, la suspensión de inversión de proyectos especulativos y *buit-to-suit*, a fin de preservar liquidez.

Asimismo, destaca que durante los meses de marzo y abril del año en curso, se inició la edificación de 267,959 m^2 de área neta rentable en cinco mercados el país, mientras que en el mismo lapso de 2019 se construyeron 448,054 m^2 en diez ciudades.

Mercados como el de la Ciudad de México y Ciudad Juárez encabezaron los inicios de construcción con 169,738 m^2 y 29,072 m^2, respectivamente. Sin embargo, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro, Monterrey y Tijuana tuvieron una caída de entre 40% y 100%, lo cual repercutió a nivel nacional.

No obstante, Pablo López Gallardo, comenta que esta disminución sólo se presentó en construcciones nuevas, por lo que toda la parte que estaban en acabados finales tendrán un comportamiento normal.

"En términos generales, el mercado inmobiliario industrial será el menos afectado, mientras que el sector residencial, hotelero y retail son los que presentan más números negativos", finalizó el director de análisis de información de Solili.

LOS PARQUES INDUSTRIALES EN UNA ERA DE INCERTIDUMBRE

Por: Claudia I. Ávila Connelly, Directora General de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C. (AMPIP)

Previo a la pandemia por el COVID-19, una serie de factores ya venían modificando la dinámica del sector inmobiliario industrial, entre nuevas tendencias, y vientos adversos.

A partir de la recuperación del mercado industrial después de la primera crisis económica global en 2008-2009 y hasta 2019, el negocio de arrendamiento de naves industriales experimentó un sano crecimiento anual, con rentas al alza y un bajo índice en las tasas de vacancia. Lo anterior, impulsado en gran medida por los altos flujos de inversión extranjera directa de manufactura hacia México, en correlación con el crecimiento de la economía de Estados Unidos, principal socio comercial de nuestro país.

En este periodo atestiguamos el surgimiento de nuevas realidades, las cuales empujaron al mercado a experimentar cambios profundos y a enfrentar inéditos retos de adaptación. Por ejemplo, el comercio electrónico influyó en modificar las dimensiones de los espacios, al disminuir el metraje de piso en las tiendas minoristas y aumentar los servicios de almacenamiento (*fulfillment centers*) en naves industriales, con alturas fuera de los estándares acostumbrados. Desde la perspectiva del consumidor, el cambio se tradujo en la nueva manera de adquirir productos, del *'click click* al *toc toc'*. Es decir, de la comodidad de la compra en línea con una oferta infinita de productos y flexibilidad en devoluciones, a la entrega inmediata en puerta, con todo lo que implica *'tras bambalinas'*, el suministro y el tramo del almacén a la entrega a domicilio, conocido como *'la última milla'*.

El ***big data*** surgió como una de las grandes aportaciones de la tecnología para la toma de decisiones, a partir de la recolección de cantidades masivas de datos, procesados con herramientas inteligentes para convertirse en información estratégica. Estamos hablando de información relevante que permite gestionar los portafolios y cartera de clientes en forma estandarizada, así como identificar nuevas oportunidades de negocio con una mejor comprensión del mercado. Y qué decir del **internet de las cosas** y los sensores para la administración, eficiencia, mantenimiento y seguridad de inmuebles y áreas comunes dentro de parques industriales; o la **realidad aumentada** para facilitar la promoción de espacios a larga distancia, y el ***blockchain*** para crear contratos inteligentes que eliminen el riesgo y generen confianza a lo largo de toda la cadena de actores.

El comercio electrónico influyó en modificar las dimensiones de los espacios, al disminuir el metraje de piso en las tiendas minoristas y aumentar los servicios de almacenamiento (*fulfillment centers*) en naves industriales, con alturas fuera de los estándares acostumbrados.

El *big data* surgió como una de las grandes aportaciones de la tecnología para la toma de decisiones, a partir de la recolección de cantidades masivas de datos, procesados con herramientas inteligentes para convertirse en información estratégica.

La **robotización** de los procesos productivos es otro de los factores que está modificando la ocupación del espacio industrial, debido a los ajustes en la plantilla de personal, así como en el tipo de facilidades requeridas para la instalación y mantenimiento de robots y, en consecuencia, en las dimensiones del edificio.

Por otro lado, el **cuidado del medio ambiente** es una tendencia relacionada con la visión del negocio imposible de no ser considerada, y es una de las más significativas en la evolución de la oferta de espacios industriales. Los edificios inteligentes que ayudan a ahorrar agua o energía, y hasta los grandes proyectos para el manejo de residuos o la generación de energía limpia, han marcado una drástica caída en los costos de operación y a la vez han mejorado la experiencia de los clientes (inquilinos), creando al mismo tiempo nuevas oportunidades de negocio.

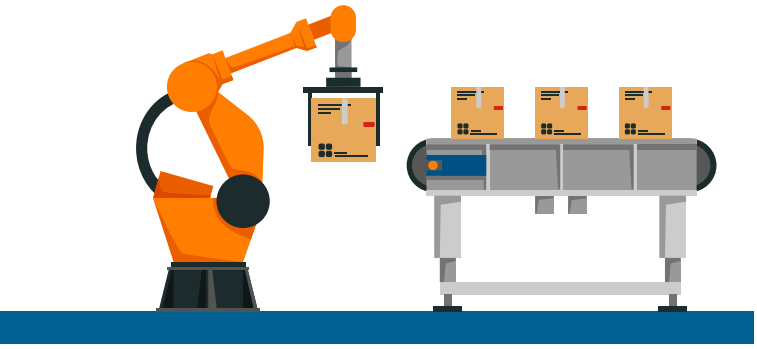
En este tenor, otro factor relevante ha sido la **responsabilidad social** que se enfoca hacia una perspectiva más allá de la renta de espacios industriales. Esta modalidad toma en cuenta el impacto de cada proyecto en la comunidad donde se instala, así como los aspectos de salud y bienestar para quienes usan los edificios y las áreas comunes de los parques industriales.

Al igual que el cuidado del medio ambiente y la responsabilidad social, la **integridad** se ha convertido en un valor corporativo que se suma a los criterios de competitividad de las empresas. La cultura de la **gobernanza** ayuda a disminuir el riesgo a la corrupción, aumentando a su vez la eficiencia en la evaluación correcta del valor de los activos, la gestión de los contratos y el proceso de adquisiciones, entre otros aspectos, lo que brinda una mayor confianza a clientes, acreedores y accionistas.

Estas últimas tendencias han sido materializadas en la Agenda 2030 de la Organización de Naciones Unidas que plantea los Objetivos de Desarrollo Sostenible, y es uno de los pilares en el cual se basa el Mapa de Ruta "Nueva Generación de parques industriales inteligentes y sustentables, Camino al 2030" promovido por la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, AMPIP.

Al igual que el cuidado del medio ambiente y la responsabilidad social, la **integridad** se ha convertido en un valor corporativo que se suma a los criterios de competitividad de las empresas.

La **robotización** de los procesos productivos es otro de los factores que está modificando la ocupación del espacio industrial, así como el **internet de las cosas** y los sensores para la administración, eficiencia, mantenimiento y seguridad de inmuebles; o la **realidad aumentada** para facilitar la promoción de espacios a larga distancia, y el **blockchain** para crear contratos inteligentes que eliminen el riesgo y generen confianza a lo largo de toda la cadena de actores.



Pero hay también coyunturas que preocupan al sector inmobiliario industrial en el corto plazo, y que han generado un alto nivel de incertidumbre en la economía, con poca probabilidad de pronósticos ante un futuro incierto. Y es que la pandemia por el COVID-19 surge en un momento de gran volatilidad en los mercados internacionales y de tensiones geopolíticas por la guerra comercial entre Estados Unidos y China, el fenómeno migratorio, los movimientos populares adversos a la globalización, y la ofensiva entre Rusia y Arabia Saudita por los precios del petróleo.

En México, la entrada en vigor del T-MEC (Tratado Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá) camina a pasos inusitados: no hay más tiempo de preparación ante la interrupción de las cadenas de suministro, en un ambiente político y social ambiguo, aunado a un alto índice de inseguridad.

En el ámbito de las personas, el aislamiento y el distanciamiento social como medidas para evitar el contagio por Coronavirus, han provocado nuevos hábitos que tal vez llegaron para quedarse. Los más notorios son el trabajo desde casa, con el apoyo de plataformas digitales de comunicación por voz y audio vía remota; o las compras de productos básicos en línea, lo que a su vez ha generado nuevas oportunidades de empleo para ampliar la capacidad e infraestructura de la última milla.

A nivel de empresas, el cierre de fábricas y la disminución de las operaciones en fronteras, aeropuertos, carreteras, trenes y puertos marítimos ha creado un shock de la demanda en productos esenciales y la interrupción de la oferta de insumos en las cadenas globales de suministro, afectando empleos, industrias y consumo.

En este contexto, la necesidad de supervivencia nos debe empujar con sentido de urgencia hacia la adopción de nuevas tecnologías que nos ayuden a trascender los retos del momento.

El *big data* puede ayudar a generar información para la trazabilidad de la salud y los posibles contagios en las personas, para identificar la oferta y demanda de consumo y abasto a lo largo de las cadenas productivas, monitorear cualquier especulación en los precios de productos esenciales, gestionar el tránsito de personas en los comercios para preservar la sana distancia, o garantizar la circulación del transporte de carga a lo largo del territorio nacional, entre muchas otras aplicaciones factibles.

La digitalización y automatización de trámites en el cruce de fronteras puede agilizar el movimiento de las cadenas de suministro, disminuyendo el tiempo y la gestión en las aduanas. A su vez, el uso de drones y vehículos autónomos puede fortalecer la distribución de alimentos básicos e insumos esenciales de protección.

Para los parques industriales, uno de los grandes desafíos será el cumplimiento de los protocolos sanitarios y de seguridad para los accesos, así como las medidas de desinfección periódica de almacenes y vehículos. Asimismo, los protocolos de seguridad serán determinantes para evitar vandalismos y posibles daños a la infraestructura.

Todo esto nos lleva a concluir que, sin duda, el manejo del riesgo y el talento para elaborar planes ante escenarios de incertidumbre, serán las nuevas habilidades que incrementarán el valor de las personas y de las empresas. En otras palabras, adoptar la resiliencia como una nueva capacidad para enfrentar los cambios vertiginosos, mediante la adaptación del negocio a las nuevas condiciones del mercado y a las nuevas tendencias, en un ambiente de total incertidumbre.

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

En México, la entrada en vigor del T-MEC (Tratado Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá) camina a pasos inusitados: no hay más tiempo de preparación ante la interrupción de las cadenas de suministro.

E-commerce y T-MEC fortalecen al **mercado inmobiliario industrial**

Por: Sergio Mireles, socio fundador de Datoz, y Pamela Ventura, análisis y contenido

Los avances en la ratificación del tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) en materia comercial, así como la expansión del e-commerce impulsaron el crecimiento y la demanda de los principales mercados inmobiliarios industriales del país durante el primer cuarto de 2020. Esto mantuvo sanos sus fundamentales frente a los posibles efectos del Covid-19, lo que confirmó a este segmento como el mejor posicionado del real estate en México.

Al cierre del primer trimestre del año, el inventario total, de los 21 mercados más dinámicos del país, tuvo un crecimiento anual de 2.68%, al alcanzar 81.8 millones de metros cuadrados. La región Noreste tiene el inventario más grande del país, con 23.2 millones de metros cuadrados. Asimismo, Ciudad de México y Monterrey continúan liderando dicho indicador, concentrando el 30.02% del inventario nacional.

La tasa de disponibilidad del país se situó en 6.26%, con 5.1 millones de metros cuadrados disponibles. Cabe mencionar que la tasa tuvo un crecimiento de 56 puntos base respecto a 2019, debido a la expansión de inventario. A nivel región, el Noreste registró la tasa de disponibilidad más alta, con 6.86%; mientras que a nivel mercado, Guanajuato tuvo 8.02%.

De enero a marzo, la absorción bruta del país fue de 928,188 metros cuadrados, 1.15% superior al mismo lapso del año anterior. En este periodo destacó la demanda en la región Bajío-Occidente, que tuvo un incremento anual de 40.27%, al sumar 267,716 metros cuadrados. Por otro lado, Ciudad de México fue el mercado con mayor absorción, con 263,951 metros cuadrados.

Sin embargo, los inicios de construcción tuvieron una caída anual de 27.34% y trimestral de 11.03%, al sólo edificar 559,646 metros cuadrados. De enero a diciembre de 2019, este indicador tuvo un aumento anual de 3%, pero en el 4Q-2019 cayó ligeramente respecto al mismo trimestre de 2018. Es decir, la baja en inicios de construcción del 1Q-2020 no fue repentina, pero ésta pudo agravarse por la decisión gubernamental de no considerar al sector de la construcción como esencial, a la par de algunas desarrolladoras que decidieron suspender proyectos especulativos para preservar liquidez.

INDICADORES GENERALES 1Q 2020

Mercado	Inventario m²	Disponibilidad m²	Tasa de disponibilidad	Absorción trimestral m²	Construcción en proceso m²
Aguascalientes	2,255,193	46,331	2.05%	-	-
CDMX	13,033,717	964,781	7.40%	263,951	735,683
Chihuahua	1,792,001	97,696	5.45%	8,942	5,659
Ciudad Juárez	6,255,702	408,037	6.52%	45,559	229,902
Guadalajara	4,350,593	198,417	4.56%	121,418	213,484
Guanajuato	5,913,546	474,479	8.02%	60,803	171,467
Hermosillo	1,143,273	72,492	6.34%	1,200	-
Hidalgo	1,139,381	16,913	1.48%	-	-
La Laguna	1,276,167	97,919	7.67%	-	9,665
Matamoros	1,592,119	104,096	6.54%	-	16,053
Mérida	768,152	43,222	5.63%	-	-
Mexicali	2,297,560	99,418	4.33%	8,825	28,917
Monterrey	11,518,666	900,505	7.82%	186,565	287,527
Nogales	1,172,522	34,235	2.92%	1,866	18,110
Nuevo Laredo	970,937	74,902	7.71%	19,866	60,590
Puebla	2,665,223	90,176	3.38%	2,106	19,500
Querétaro	5,862,070	424,708	7.25%	80,961	330,190
Reynosa	3,170,342	181,988	5.74%	10,478	9,220
Saltillo	4,687,166	232,560	4.96%	17,123	45,768
San Luis Potosí	3,273,638	219,480	6.70%	4,534	45,281
Tijuana	6,626,551	334,837	5.05%	93,991	245,966
Total	**81,764,519**	**5,117,192**	**6.26%**	**928,188**	**2,472,982**

* Guanajuato incluye como submercados las siguientes ciudades: Celaya, Irapuato, León, Salamanca, San José Iturbide, San Miguel de Allende y Silao.
** CDMX incluye como submercados las siguientes ciudades: Coacalco, Cuautitlán, Huehuetoca, Zumpango, Iztapalapa, Naucalpan, Tepotzotlán, Tlalnepantla, Toluca, Tultitlán y Vallejo Azcapotzalco.

T-MEC impulsa manufactura y logística automotriz

Con la ratificación del T-MEC por parte de los tres países involucrados y el acercamiento de la entrada en vigor de éste, el próximo 1 de julio, la demanda de espacios industriales en los principales mercados manufactureros y logísticos del país se ha mantenido y, en algunos casos, ha incrementado de la mano de empresas de giro automotriz.

Este impulso se puede atribuir al cambio en las reglas de origen del T-MEC, que considera que un alza de 62.5% a 75% del contenido regional requerido para que los vehículos comercializados queden exentos de aranceles.

La evolución de la absorción bruta del Bajío-Occidente durante los últimos 3 años es evidencia de este fenómeno. El inicio de la renegociación del entonces, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a petición del presidente de Estados Unidos, produjo que, en el primer trimestre de 2018, la absorción bruta de la región tuviera una caída de aproximadamente 40%; Guanajuato fue el mercado más afectado.

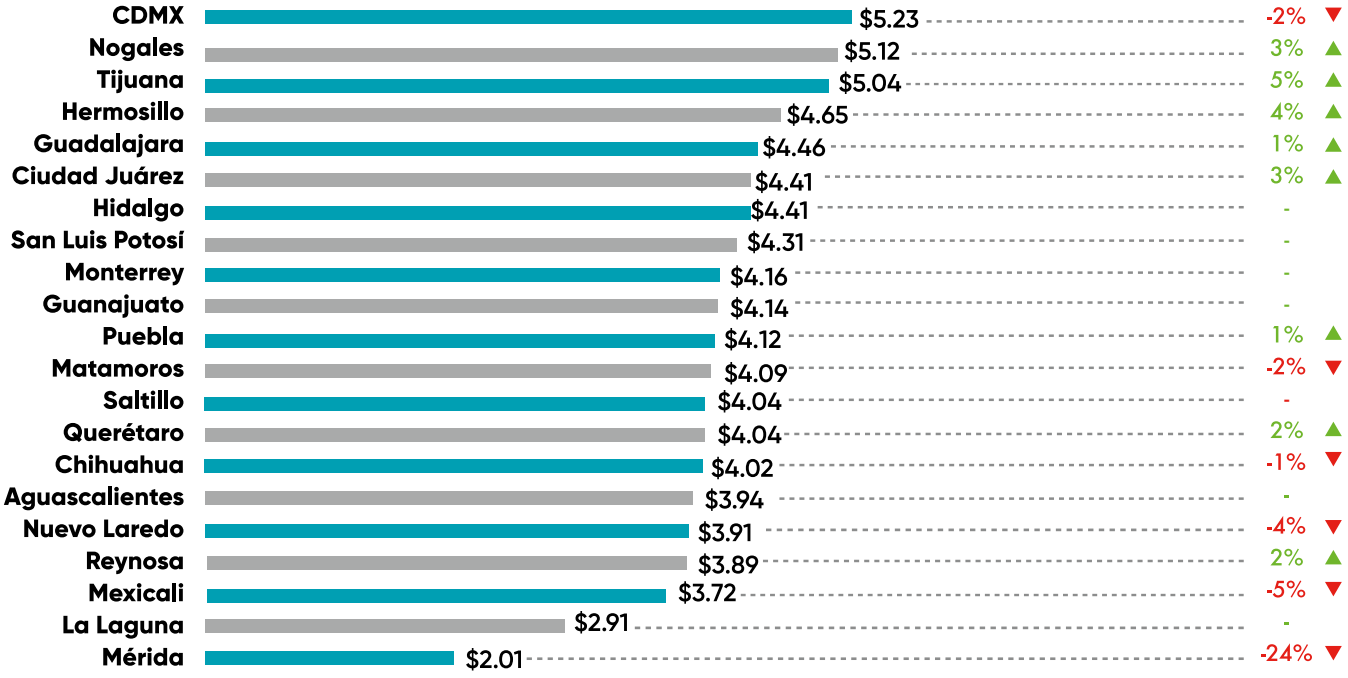
En 1Q-2019, cuando México, Estados Unidos y Canadá comenzaron a alcanzar acuerdos, la demanda de naves industriales en esta región creció alrededor de 43%; Querétaro fue el mercado más beneficiado.

Al cierre del 1Q-2020, el Bajío-Occidente fue la región con mayor absorción bruta del país, con 267,716 metros cuadrados, lo que significó un alza de 40.27% respecto al año anterior. Guanajuato tuvo un alza en este indicador de 40.38%, mientras que Querétaro de 12.78%.

En este sentido, Guanajuato tuvo las transacciones más representativas de la región, pues cuatro empresas automotrices demandaron espacios manufactureros y logísticos. Destacan las expansiones de Mazda para logística y de la empresa japonesa que fabrica motores eléctricos, Shinano Kenshi, para manufactura. Asimismo, en Querétaro iniciará operaciones Aceway, que tiene sede en Hong Kong.

En el Noreste, Monterrey también tuvo un gran dinamismo en absorción bruta debido a las transacciones de empresas automotrices, uno de cada tres metros cuadrados demandados para renta fue para manufactura de esta industria, de las cuales cuatro fueron nuevas operaciones y una expansión, de empresas como la italiana Saleri y la japonesa Toyoda Gosei.

PRECIO PROMEDIO DE SALIDA



*Al cierre del 1Q 2020
**Variación anual %
***USD / m^2 / mes

E-commerce gana terreno en mercados metropolitanos

En el último par de años, la logística y distribución ha ganado terreno en los mercados de las grandes ciudades como Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara de la mano del e-commerce.

Según el estudio de comercio electrónico 2020 de la Asociación de Internet.Mx, el comercio electrónico en el país tuvo un crecimiento de 28.6% durante 2019, mientras que en 2018 el aumento fue de 24%. Esto ha impulsado que empresas de e-commerce y retail aumenten su inversión en espacios logísticos.

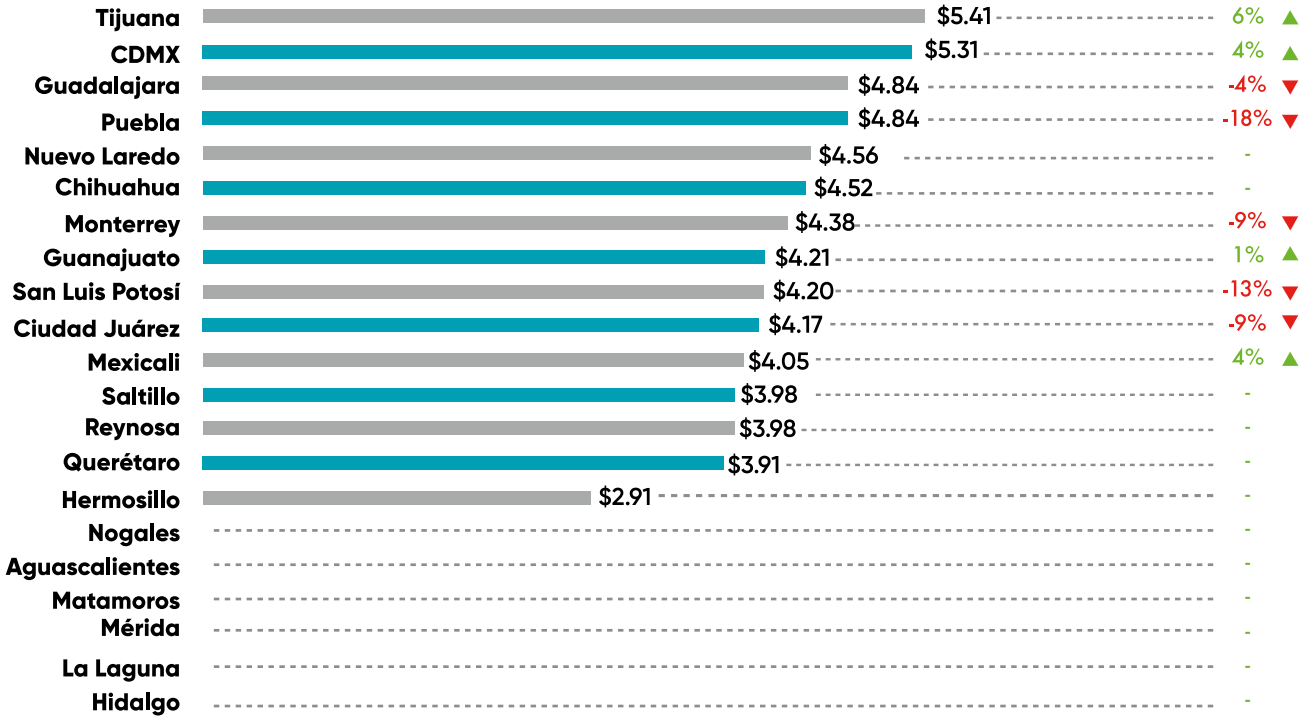
Durante el 1Q-2020, Ciudad de México tuvo una absorción bruta de 263,951 metros cuadrados, de los cuales el 45.47% fueron destinados para actividades logísticas de empresas con giro de almacén y logística, mueblera, química y belleza. La transacción más grande fue el *buit-to-suit* que E-Group construye para DHL por 60,000 metros cuadrados. Cabe mencionar que, este mercado es el centro logístico por excelencia del país.

Guadalajara registró un aumento de 248.80% en absorción bruta en el 1Q-2020, al alcanzar 121,418 metros cuadrados; esto impulsado por la logística, que tuvo una participación de 81.55%. Kavak, el marketplace de autos usados, y Amazon demandaron en conjunto 40,914 metros cuadrados.

Aun cuando Monterrey es considerado un mercado manufacturero, la logística comienza a posicionarse en éste, ya que, de los 186,565 metros cuadrados de absorción bruta, el 19.45% se ocuparon para esta actividad para empresas de giro de almacén y logística. Destaca la transacción de Amazon por casi 22,000 metros cuadrados.

Del mismo modo, se espera que la pandemia del coronavirus (COVID-19) en el mercado inmobiliario industrial impulse los espacios logísticos mediante el aumento del e-commerce.

PRECIO PROMEDIO DE CIERRE



*Al cierre del 1Q 2020
**Variación anual %
***USD / m^2 / mes

DIVISIÓN DE REGIONES

CENTRO:
- CDMX
- Puebla
- Estado de México
- Hidalgo

BAJÍO OCCIDENTE:
- Aguascalientes
- Guanajuato
- Guadalajara
- Querétaro
- San Luis Potosí

NORESTE:
- Matamoros
- Monterrey
- Nuevo Laredo
- Reynosa
- Saltillo
- La Laguna

NOROESTE:
- Chihuahua
- Ciudad Juárez
- Hermosillo
- Mexicali
- Nogales
- Tijuana

SUROESTE:
- Mérida

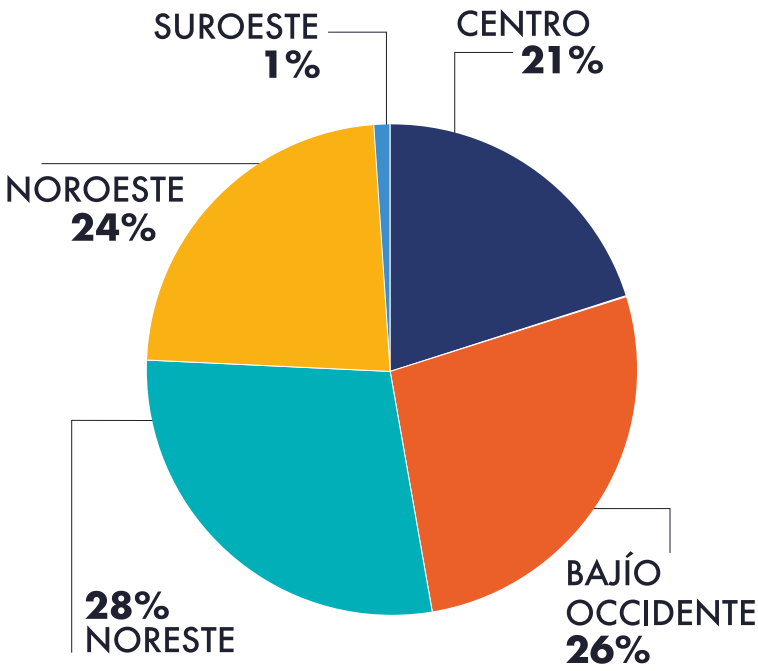
Efectos de Covid-19 pegarán en los próximos meses

En marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró pandemia al coronavirus (Covid-19) y con dicha declaratoria, las actividades económicas e industriales del país tuvieron un vuelco.

A diferencia de los segmentos hotelero y retail, que fueron los primeros impactados por el efecto Covid-19, el mercado inmobiliario industrial se mantuvo fuerte durante el último mes del 1Q-2020, ya que no hubo caída en absorción bruta, ni alza considerable en disponibilidad.

Lo anterior se explica por los procesos inmobiliarios del segmento industrial, los cuales tardan alrededor de 8 meses entre búsqueda de inmueble o terreno, negociación y firma del contrato. Es decir, las transacciones que se concretaron en el primer cuarto de este año iniciaron su proceso entre el primer y tercer trimestre de 2019. Además, debido a la inversión inicial que deben hacer las empresas, principalmente manufactureras y de ensamble, difícilmente una transacción ya autorizada y pactada será cancelada.

Sin embargo, los efectos positivos o negativos que pueda generar la pandemia en el mercado inmobiliario industrial se verán reflejados durante lo que resta del año, ya sea por cancelación o suspensión de transacciones, incluso, por el adelanto de alguna inversión.



INVENTARIO TOTAL

Total 1Q 2020:
81,764,519 m²

TOP 5

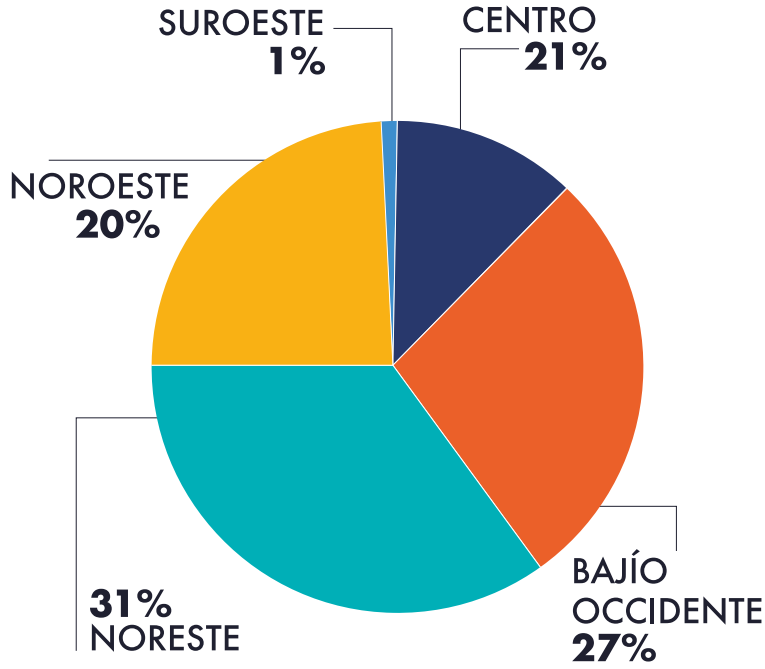
CDMX	16%
Monterrey	14%
Tijuana	8%
Ciudad Juárez	8%
Guanajuato	7%
% Acumulado	53%

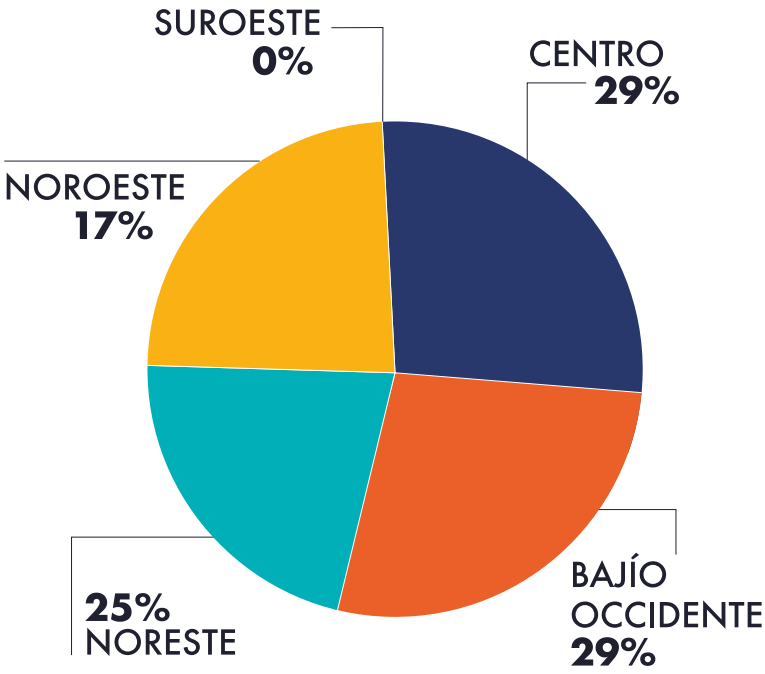
DISPONIBILIDAD

Total 1Q 2020:
5,117,192 m²

TOP 5

CDMX	19%
Monterrey	18%
Guanajuato	9%
Ciudad Juárez	8%
Querétaro	8%
% Acumulado	62%





ABSORCIÓN BRUTA ACUMULADA

Total YTD:
928,188 m²

TOP 5

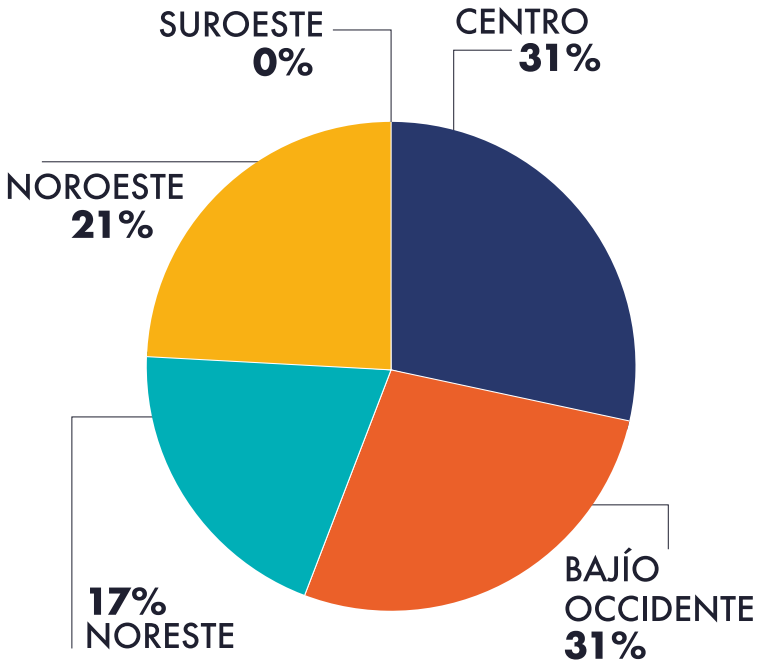
CDMX	28%
Monterrey	20%
Guadalajara	13%
Tijuana	10%
Querétaro	9%
% Acumulado	80%

CONSTRUCCIÓN EN PROCESO

Total 1Q 2020:
2,472,982 m²

TOP 5

CDMX	30%
Querétaro	13%
Monterrey	12%
Tijuana	10%
Ciudad Juárez	9%
% Acumulado	74%



PRECIOS DE SALIDA
CAMBIO AÑO A AÑO

TIJUANA tuvo el mayor crecimiento por **5%**

Ciudades cerraron con crecimiento: **14/21**

MÉRIDA tuvo la mayor disminución por **-24%**

Ciudades tuvieron disminución: **7/21**

PRECIOS DE SALIDA
AL 1Q 2020

PRECIO PROMEDIO: $4.12 USD/m²/mes

Mayor precio **CDMX** $5.23 USD/m²/mes

MEDIANA ESTADÍSTICA: $4.12 USD/m²/mes

Menor precio **MÉRIDA** $2.01 USD/m²/mes

PRECIOS DE CIERRE
AL 1Q 2020

PRECIO PROMEDIO: $4.35 USD/m²/mes

Mayor precio **TIJUANA** $5.41 USD/m²/mes.

MEDIANA ESTADÍSTICA: $4.05 USD/m²/mes

Menor precio **HERMOSILLO** $2.91 USD/m²/mes.

PRECIOS DE CIERRE
CAMBIO AÑO A AÑO

TIJUANA tuvo el mayor crecimiento por **6%**

Ciudades cerraron con crecimiento: **5/21**

HERMOSILLO tuvo la mayor disminución por **-40%**

Ciudades tuvieron disminución: **16/21**

Nota: Las regiones del mercado inmobiliario industrial se dividen en Centro (Ciudad de México, Hidalgo, Puebla), bajío-occidente (Aguascalientes, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí), Noreste (La Laguna, Matamoros, Monterrey, Nuevo Laredo, Reynosa y Saltillo), Norponiente (Chihuahua, Ciudad Juárez, Hermosillo, Mexicali, Nogales y Tijuana) y Sureste (Mérida).

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

EL SECTOR TURÍSTICO POST COVID-19

Por **DANIELA GONZÁLEZ**
daniela.gonzalez@inmobiliare.com

A finales de 2019 se registró un crecimiento del 4% en el Sector Turístico Global, por lo que el pronóstico de la Organización Mundial del Turismo (OMT) para 2020 era positivo, sin embargo, antes de concluir el primer trimestre, el virus SARS-CoV-2 que había golpeado a China desde diciembre, modificó de manera inmediata la dinámica económica internacional causando severos estragos en ésta y otras industrias.

De acuerdo con el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC por sus siglas en inglés), esta actividad es uno de los principales motores del mundo pues aporta cerca del 10.3% del PIB global; cuenta con 330 millones de empleos, y genera uno de cada cuatro nuevos puestos de trabajo. Mientras que en México, proporciona el 8.7% del PIB, produce 14.7 mil millones de dólares del saldo de la Balanza Turística y ocupa a 4.1 millones de personas, en su mayoría jóvenes y mujeres.

Pese a lo anterior, el presupuesto asignado a la Secretaría de Turismo (SECTUR) es de los más bajos, pasando de 9 a 5 mil millones de pesos, en comparación con el año anterior, explicó Magdalena García, Directora General del Bufete de Estudios Interdisciplinarios A.C., en su participación en el webinar "Recuperar al turismo" organizado por Woman Lab. Sumado a esto, dicho sector inició una tendencia de desaceleración en 2017 que se agudizó en 2019, en donde las llegadas internacionales cayeron de 3.7 a 1.4 por ciento; de manera que la aparición del coronavirus es un elemento agregado al comportamiento ya de por sí negativo.

Principales afectaciones a la cadena de valor

La crisis sanitaria representa dos obstáculos, por un lado, requiere distanciamiento social, impedimento crucial para una industria que se basa en la movilidad y cercanía de las personas; y por otro, trae una fuerte contracción económica que afecta la liquidez de las familias y empresas, señaló John McCarthy, ex Director de FONATUR, en el evento virtual "Recuperar al turismo".

Las cancelaciones y la baja ocupación se reflejan en pérdidas monetarias de 450 mil millones de dólares a nivel global y 28 mil millones de pesos diarios para el comercio y el turismo nacional. Así como en bajas históricas de empleos en el sector, hasta ahora 25 millones se han perdido en el mundo y 63 mil en México.

"Esto significa un impacto cinco veces mayor al que tuvimos en la crisis financiera del 2008 y 2009, fenómeno brutal particularmente para países que tienen mayor dependencia al turismo en su PIB, México es uno de ellos", apuntó Alex Zozaya, Executive Chairman de Apple Leisure Group, durante el Summit virtual "Virus que paralizó al turismo"de El Financiero.

El coronavirus llegó al país cerca de Semana Santa y Pascua, una de las temporadas más productivas, pero en la cual, el 91% de los hoteles mexicanos se mantuvieron cerrados. Guillermo Yasutake, Director de desarrollo y nuevos negocios de Grupo Presidente, expuso que Cancún, Riviera Maya, Riviera Nayarit y Los Cabos representaron cerca de 108 mil cuartos inactivos.

Luis Barrios, Presidente de Hoteles City Express, declaró en el conversatorio "Turismo ante el Covid-19" de El Economista, que la cadena vio interrumpido el 90% de los ingresos que sus 150 inmuebles conforman, lo que devino en medidas de emergencia y negociaciones con los sindicatos para evitar el despido de la planta laboral. Asimismo, Grupo Hotelero Santa Fe, que abarca marcas como Krystal, Hilton, Hyatt, Marriott, Accor y AM Resorts, registró una caída de 585.5 mdp, es decir, 26% por debajo del 1T2019.

"En marzo cerramos los ingresos en -50% contra el año anterior. Hoy por hoy, son cero" dijo Braulio Arsuaga, Presidente del Consejo Nacional Empresarial Turístico en el webinar "Turismo y retos actuales" de AMDETUR. Por tal motivo, a partir de que la Secretaría de Salud anunció el regreso a la 'nueva normalidad' para el 18 de mayo, el gremio hotelero solicitó a las autoridades reabrir por lo menos al 30% de su capacidad.

Las cancelaciones y la baja ocupación se reflejan en pérdidas monetarias de 450 mil mdd a nivel global y 28 mil mdp diarios para el comercio y el turismo nacional.

Por otra parte, Luis Noriega Benet, Presidente de la Cámara Nacional de Aerotransportes (CANAERO), indicó durante el mismo evento, que el volumen aéreo internacional cayó en un 95%, y se prevén pérdidas de 314 mil millones de dólares debido a los más de 4.5 millones de vuelos cancelados. Aunado a esto, una encuesta reciente de la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) reveló que el 40% de los viajeros frecuentes esperarán al menos seis meses antes de empezar a volar. No obstante, a medida que los países levantan las restricciones, la asociación ha pedido reanudar vuelos desde de junio.

En México, se estima una pérdida de 5,300 millones de dólares y cerca de 534 mil empleos, dado que el 80% de la flota nacional está parada por completo, comentó Benet.

Braulio Arsuaga enfatizó que la industria turística se compone por 450 mil pymes que aportan alrededor de 50 mil millones de dólares dentro de sus cadenas de valor, y son éstas las que están sufriendo más. De los 22 mil hoteles que existen en México únicamente el 30% corresponde a grandes cadenas y el resto son pequeñas o medianas empresas. Por ello, considera que el apoyo del gobierno es fundamental para evitar un impacto mayor; y desde el CNET ha colaborado en la elaboración de documentos que den a conocer las afectaciones, así como medidas puntuales a implementar, entre ellas: prórrogas en el pago de impuestos, deducibilidad en el consumo de restaurantes y estímulos fiscales a la inversión que permitan mantener la liquidez a las empresas que más lo necesitan, con el fin de conservar a sus trabajadores. De la misma manera, asociaciones hoteleras han solicitado el diferimiento de las cuotas patronales.

Esta crisis se parece más al 11 de septiembre de 2001 que a cualquier otra, destacó John McCarthy, "porque los fenómenos naturales son conocidos y tienen solución en un tiempo esperado, pero ahora hay mucha incertidumbre, y como en el 9/11, la gente percibe que lo que está en juego al subirse a un avión es la vida misma".

La intervención del sector público es vital

En materia financiera, Guillermo Yasutake subrayó que a partir de que la OMS declaró la pandemia, la mayoría de las empresas reestructuraron su capital y comenzaron a utilizar todas las líneas de crédito posibles para fortalecer sus posiciones en cajas y poder abatir la crisis.

Igualmente reiteró que en ningún momento se ha pedido condonación de impuestos, sino que se reconozca la importancia del sector, y que éste, forme parte de la agenda de rescate económico ya que sin la mediación de las autoridades podría enfrentar una caída de 46% de su PIB.

Al respecto, hizo una comparación con otros países que para salvar su turismo han inyectado porcentajes importantes, tal es el caso de Alemania que ha aportado el 32% de su PIB; Reino Unido (19%); Italia (12.5%); Estados Unidos (12.4%); Perú (12%); Brasil (10%); y Corea del Sur (7.5%) ; mientras que México ha destinado el 0.3 por ciento. "Lo que están haciendo los gobiernos se resume en tres puntos: garantizan el ingreso de los empleados, dan créditos a las empresas para evitar los colapsos y otorgan doce meses sin impuestos; estrategias de las que nuestro gobierno está muy alejado", consideró.

Es importante resaltar que tanto el gremio hotelero como el de aerotransporte, han puesto a disposición de los servicios de salud sus habitaciones y aviones para apoyar al personal médico con alojamiento y transportando toneladas diarias de insumos para combatir la pandemia, así lo detalla el Subsecretario de Calidad y Regulación de la SECTUR, Humberto Hernández Haddad.

¿Qué puede esperar el turismo?

El presidente del CNET calcula una recuperación larga, que en el mejor de los casos, podría recobrar al cierre del año el 55% del mercado nacional y 45% del internacional, en comparación con la derrama del año anterior.

> "En el mejor de los casos se podría recobrar al cierre del año el **55%** del mercado nacional y **45%** del internacional, en comparación con la derrama del año anterior",
> Braulio Arsuaga.

Tanto el sector privado como el público, especifican que el turismo de cercanía al que se pueda acceder mediante viajes carreteros, será una tendencia en México y el resto del mundo, debido a que en los primeros meses de vuelta a la 'normalidad', las personas preferirán viajar cortas distancias en entornos controlados, por esta razón, la apuesta será hacia el mercado doméstico.

Otra tendencia esperada es que los turistas elijan destinos con atractivos naturales y actividades al aire libre, por lo menos en los primeros doce meses posteriores a la contingencia. Esto abrirá nuevas oportunidades para el ecoturismo o turismo alternativo, señaló Vicente Ferreyra, CEO de Sustentur, en su intervención en el tema de sustentabilidad del conversatorio organizado por Woman Lab..

John McCarthy, expresó que según datos de CBRE, la ocupación y las tarifas de los hoteles regresarán a los niveles de 2019 en 2022. Asimismo, distinguió que México es el segundo país después de Estados Unidos, que más tiempos compartidos vende en el mundo, lo que genera turistas cautivos y repetitivos que beneficiarán las tasas de ocupación, demandarán asientos de avión, coches rentados, y reservaciones en restaurantes.

Por otra parte, Haddad recalcó que otro mercado importante es el fronterizo, ya que aproximadamente 38 millones de estadounidenses visitan al año la ciudad de Tijuana. "Hay que planear que el porcentaje de quienes llegan se queden por lo menos una noche. La retención del turista fronterizo va a jugar un papel importante dada la transversalidad que tiene la cadena de valores".

De igual manera comentó que días antes de ser anunciada la pandemia, México mostraba una cifra histórica en términos de inversiones turísticas anunciadas por el sector privado, por un monto de 287 mil 669 millones de pesos reflejados hasta marzo de 2020.

Respecto a eso, Guillermo Yasutakeen explicó que existen dos temas fundamentales en la inversión: darle celeridad a la obtención de permisos de uso de suelo, licencias de construcción y manifestaciones de impacto ambiental, puesto que éstas toman hasta tres años en ser aprobadas, y afectan el interés de la inversión extranjera. En segundo lugar, acelerar las deducciones de impuestos propiciará mayor interés en invertir gracias al flujo de efectivo.

Por otro lado, Luis Noriega Benet considera que las primeras rutas en reactivarse serán locales de larga distancia, y conforme las restricciones fronterizas de los países se levanten, reiniciarán las rutas internacionales que tradicionalmente han sido de gran demanda, como por ejemplo, México-Miami, México-Chile, México-Tokyo, etcétera. De este modo, los niveles de tráfico vistos en 2019 se repetirán hasta 2023.

El '*new normal*'

Después del COVID-19, la higiene y la seguridad que se dé a los turistas determinará el éxito de los destinos en los próximos años, por esta razón, se reconfigurará la forma tradicional de operar en los hoteles, orientándose al *low touch*, al mayor uso de tecnología y a la sana distancia.

Hilton Hotels & Resorts hizo una alianza estratégica con Lysol y Mayo Clinic para desarrollar un mejor modelo de limpieza en todos sus inmuebles. A su vez, Marriott International creó el "Consejo Global de Limpeza" para atender las nuevas necesidades que trajo la pandemia a la hotelería. "Queremos que nuestros huéspedes y colaboradores conozcan el compromiso que tenemos con su salud", se puede leer en uno de sus comunicados.

En ese marco, el sector privado junto a las secretarías de turismo estatales del país, también están preparando nuevos protocolos, por ejemplo, el sello de "Calidad en Buenas Prácticas Higiénicas Punto Limpio" que acreditará a restaurantes, hoteles, agencias de viajes, arrendadoras de autos, centros ecoturísticos, entre otros; y el manual de sanitización que emitió SECTUR en conjunto con la Secretaría de Salud.

No obstante, aunque se habla mucho de certificados 'COVID FREE', Ignacio Rodríguez, Presidente de AMDETUR, destacó que hay un matiz de diferencia entre certificación y garantía. "Mi punto de vista es que tengamos mucho cuidado cuando empecemos a asegurar que somos 'COVID FREE', porque existe una serie de factores independientes a cualquier desarrollo hotelero, por los que un viajero podría contraer el virus", dijo.

Por su parte, Alejandro Zozaya de Apple Leisure Group, opinó que dichos sellos deben ser globales y respaldados por grandes instituciones como el WTTC o la OMT, para reducir en la medida de lo posible la incertidumbre de los huéspedes.

En cuanto al trato con los clientes, la tecnología jugará un papel importante para evitar el contacto físico, con respecto a ello, el WTTC publicó las propuestas ganadoras del reto 'Devolver la salud al turismo', que incluyen herramientas digitales para el registro y salida de huéspedes, así como su ingreso a las habitaciones con llaves virtuales contenidas en sus smartphones.

Del mismo modo, podríamos ver en aeropuertos y otros lugares, el uso de cabinas desinfectantes previo al abordaje o el ingreso a cualquier instalación. Por otra parte, uno de los finalistas del reto presentó un sistema para identificar la identidad de las personas así como sus antecedentes médicos. Otra tecnología importante serán las cámaras que detectan temperaturas anormales; y los sensores que indican cuando una habitación llega a su capacidad máxima de personas al interior.

Adicionalmente, países como China, Chile, Alemania, Colombia y México han propuesto el uso de pasaportes sanitarios que confirmen que los pasajeros no son positivos al Covid-19, con el fin de generar confianza a turistas y tripulaciones. Por otra parte, el WTTC explora la posibilidad de comercializar pruebas rápidas y de bajo costo para detectar posibles contagios.

De igual modo, se ha hablado de la posibilidad de eliminar el asiento de en medio de los aviones, lo cual significaría reducir una tercera parte de su aforo y por tanto, un incremento en costos. Luis Benet, manifestó que es poco probable implementar dicha estrategia puesto que no sería viable, y los vuelos comerciales que en la última década se hicieron masivos, tendrían costos sumamente elevados que devastarían a la industria. Comentó que en México se planea añadir máquinas nebulizadoras a los procedimientos de saneamiento, para garantizar la desinfección de cada rincón del avión, así como la regla de que todos los pasajeros viajen con cubrebocas y tengan a la mano kits higiénicos que serían proporcionados por las aerolíneas.

La casa italiana Aviointeriors dio a conocer su proyecto de diseño en el que se intercala la dirección de los asientos, integrando una barrera protectora entre cada uno de ellos. Esta idea también ha sido considerada para las playas italianas en el verano, así como para las mesas de los restaurantes.

El 'nuevo normal' deberá formar parte de las estrategias de promoción, otro tema relevante en la reactivación turística.

Los especialistas estiman diversas ofertas y una utilización elevada de los canales digitales para animar a los turistas a llegar a sus destinos, como la campaña '*Come2Cancún*' de la Asociación Hotelera de Cancún y Puerto Morelos, que ofrece noches 2x1; o el plan de promoción digital de la SECTUR en conjunto con Visit México.

El Consejo de la Comunicación cuenta con una bolsa de 580 millones de pesos para realizar contenido publicitario del país en sus mercados internos y externos, y ha desarrollado campañas como "*Love you soon, México*".

Ya que el turismo doméstico será clave, Darío Flota Director General del Consejo de Promoción Turística de Quintana Roo, recomendó mantenerse informados sobre lo que sucede dentro y fuera del país para poder identificar a qué mercados se deben dirigir los esfuerzos, debido a que cada uno irá saliendo de la crisis de manera distinta.

También sugirió tomar en cuenta prácticas internacionales como las de China, que ha anunciado fines de semana más largos para que sus habitantes puedan apoyar al sector doméstico; e Italia, cuyo gobierno ha lanzado una campaña para los países fronterizos con la propuesta de financiar el transporte y hospedaje en destinos como Sicilia.

El turismo de cercanía al que se pueda acceder mediante viajes carreteros, será una tendencia en México y el resto del mundo, debido a que en los primeros meses de vuelta a la 'normalidad', las personas preferirán viajar cortas distancias en entornos controlados.

Vladimir Mayllen, Vicepresidente HSMAI, expresó en el Summit "Recuperar al turismo", que es muy importante orientar el mensaje hacia la parte del bienestar humano. Jorge Molina de Exper3, agregó que del mismo modo es importante utilizar al consumidor local como sinónimo de confianza en los destinos, alentar a los clientes a reservar estancias largas con valor añadido y construir una comunidad fuerte de seguidores en las redes sociales. La información será el mayor auxiliar para poder intercambiar ideas, encontrar oportunidades, y mejorar las nuevas prácticas.

Sin duda, el turismo mexicano vivirá tiempos difíciles pero es importante estar atentos y aplicar estrategias creativas, pues como dice Francisco Madrid, Director de Cicotur Anáhuac "la industria turística nacional lo ha hecho antes y seguramente será capaz de afrontar y superar este nuevo desafío".

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

PANORAMA HOTELERO POST COVID-19 EN MÉXICO

Por **RICHARD KATZMAN, MAXIM GOMEZ, PATRICIA BADIUK, LOREA ARNOLDI**

La situación actual derivada de la pandemia Covid-19 ha tenido como consecuencia restricción de viajes, cierre de negocios y fronteras, y en general la falta de movilidad, generando un impacto sin precedente en la industria hotelera, tanto en México como alrededor del mundo. Al momento en que las autoridades mexicanas evalúan el levantamiento del confinamiento y se anuncia el plan para un retorno gradual de las actividades económicas en el país hacia el mes de junio, en paralelo con medidas ya en curso en Estados Unidos, sigue habiendo incertidumbre sobre la resolución de la crisis sanitaria y sobre posibles brotes durante la segunda mitad del año. Durante las últimas semanas, las noticias han sido abrumadoras, documentando las tristes consecuencias de pacientes de dicha enfermedad, así como la profundidad del agujero que este suceso ha dejado en distintos sectores de la economía.

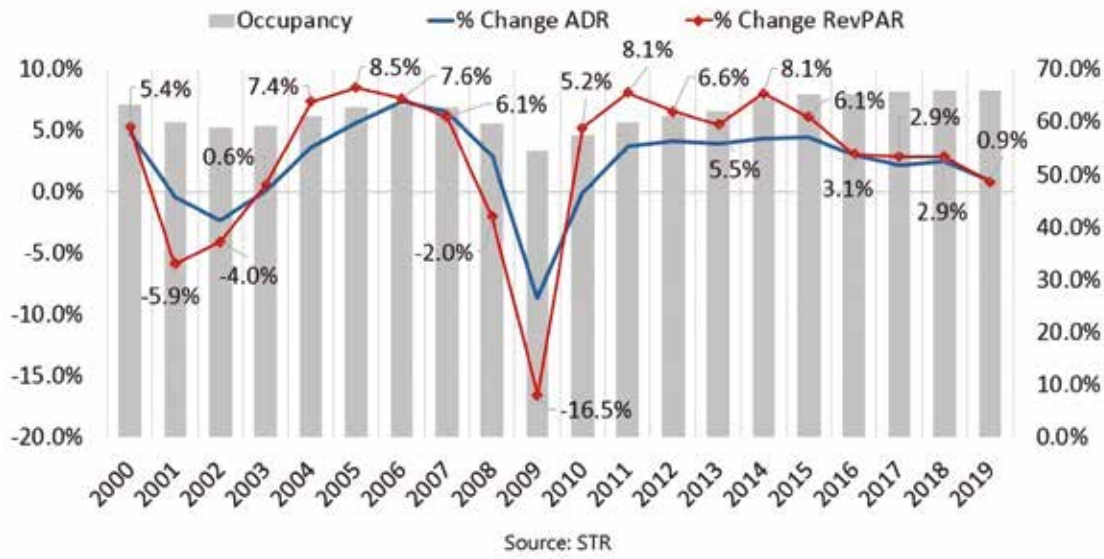
Sin minimizar las dificultades a las que se enfrenta la sociedad, este artículo tiene como objetivo dirigir la mirada hacia el futuro para atender dos temas: 1) analizar ciertos *drivers* críticos que impactan la recuperación de los mercados hoteleros, tanto de negocios como vacacional; y 2) exponer la manera en la que HVS visualiza la recuperación de ocupaciones y tarifas y proyectar el comportamiento financiero de activos hoteleros, así como el impacto en los valores de estos.

Antecedentes del mercado hotelero en tiempos de crisis

No hay manera de minimizar el impacto adverso de la crisis actual. Al mismo tiempo, vale la pena tomar nota de la resiliencia que ha mostrado el mercado hotelero en otros periodos de shock para luego determinar cómo podremos ir saliendo de este pasaje sin precedente. Por otra parte, consideramos importante hacer la distinción entre los elementos de mercado que puedan regresar a cierta normalidad, de aquellos que terminen por sufrir un cambio de carácter estructural.

Las rutas aéreas nacionales de alto tráfico tanto para viajeros de negocios como para turistas serían las más propensas a reactivarse primero como lo son puentes aéreos de la Ciudad de México de/hacia Monterrey, Guadalajara o Cancún.

Tabla 1 - Comportamiento histórico del mercado hotelero en Estados Unidos



La tabla 1 presenta tendencias del mercado estadounidense entre 2000 y 2019. Permite percibir los efectos cumulativos para la industria hotelera durante y después del acto terrorista del 11 de septiembre de 2001 en Nueva York y Washington, D.C., así como durante la llamada Gran Recesión del 2008-2009. Dicha tabla muestra, a nivel nacional, un impacto moderado por el evento 9/11 y una recuperación relativamente ágil. Sin embargo, las cifras presentadas son para todo Estados Unidos. La revisión de cifras para Nueva York evidentemente sería mucho más dramática.

Las condiciones que se dieron durante la Gran Recesión muestran una caída marcada, tanto en ocupación como en tarifa promedio. Reflejan también una recuperación que comienza en un plazo relativamente corto, pero que se extiende a una cierta normalidad durante un periodo de 18 a 24 meses y que acaba de consolidarse en un comportamiento de mercado parecido a niveles pre-crisis al cabo de unos tres años.

Las tablas 2 y 3 muestran condiciones en dos mercados de México, a saber, la Ciudad de México y el corredor Cancún-Riviera Maya, durante periodos de shock. Las cifras de oferta y demanda hoteleras provienen de la base de datos de la Secretaría de Turismo y contemplan hoteles exclusivamente de 4 y 5 estrellas. Presentamos también cifras de tráfico aéreo para cada localidad con base a estadísticas de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte.s.

En cada tabla se muestra un declive marcado durante el periodo 2008-2009 en el cual se vivieron los efectos de la Gran Recesión en Estados Unidos, así como los relacionados a la epidemia AH1N1 en México. Se observa de igual manera que la recuperación de demanda en los mercados comienza en un plazo corto de algunos meses y que se extiende durante un periodo de 18 a 24 meses para regresar a niveles pre-crisis. Hemos revisado también otros mercados y el patrón de comportamiento, en términos generales, es parecido.

Tabla 2 - Comportamiento histórico del mercado hotelero de la Ciudad de México

Estadísticas Selectas de la Industria Hotelera

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Tasa de Crecimiento Compuesta 2006-2018
Total de Cuartos Disponibles	8,437,018	8,656,394	8,655,528	8,716,446	8,782,813	8,899,781	9,686,559	10,228,787	10,317,666	10,892,683	11,387,978	11,126,409	11,164,555	2.36 %
Total de Cuartos Noche	23,115	23,716	23,714	23,881	24,063	24,383	26,539	28,024	28,268	29,843	31,200	30,483	30,588	
% Cambio	—	2.6%	0.0%	0.7%	0.8%	1.3%	8.8%	5.6%	0.9%	5.6%	4.5%	-2.3%	0.3%	
Total de Cuartos Noche Ocupados	4,920,368	5,229,062	5,273,307	4,224,769	5,004,464	5,566,402	6,492,163	7,010,514	6,756,867	7,332,013	7,925,686	7,366,904	7,582,894	3.44 %
% Cambio	—	6.3%	0.8%	-19.9%	18.5%	11.2%	16.6%	8.0%	-3.6%	8.5%	8.1%	-7.1%	2.9%	
Ocupación Total %	58.3%	60.4%	60.9%	48.5%	57.0%	62.5%	67.0%	68.5%	65.5%	67.3%	69.6%	66.2%	67.9%	

Fuente: Sectur-Compendio Estadístico 2018 | Incluye Hoteles 4 y 5 Estrellas

Estadísticas Aeroportuarias

Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Tasa de Crecimiento Compuesta 2006-2018
Tráfico de Pasajeros	24,573,123	25,765,421	26,152,621	24,243,056	24,130,535	26,368,861	29,491,553	31,534,638	34,255,739	38,433,078	41,710,254	44,519,976	47,697,541	5.68 %
% Cambio	—	4.9%	1.5%	-7.3%	-0.5%	9.3%	11.8%	6.9%	8.6%	12.2%	8.5%	6.7%	7.1%	

Fuente: SCT

Tabla 3 - Comportamiento histórico del mercado hotelero Cancún-Riviera Maya

Estadísticas Selectas de la Industria Hotelera

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Tasa de Crecimiento Compuesta 2007-2018
Total de Cuartos Disponibles	16,425,014	18,526,647	19,890,287	20,275,009	20,987,399	21,505,106	21,970,007	22,153,034	22,839,048	23,087,719	25,218,877	26,329,358	4.38 %
Total de Cuartos Noche	45,000	50,758	54,494	55,548	57,500	58,918	60,192	60,693	62,573	63,254	69,093	72,135	
% Cambio	—	12.8%	7.4%	1.9%	3.5%	2.5%	2.2%	0.8%	3.1%	1.1%	9.2%	4.4%	
Total de Cuartos Noche Ocupados	11,942,653	13,534,678	11,707,967	13,017,265	14,047,227	15,586,036	16,869,436	17,517,257	18,476,651	18,418,704	20,324,723	20,655,303	5.11 %
% Cambio	—	13.3%	-13.5%	11.2%	7.9%	11.0%	8.2%	3.8%	5.5%	-0.3%	10.3%	1.6%	
Ocupación Total %	72.7%	73.0%	58.8%	63.9%	66.4%	72.0%	76.4%	78.9%	80.7%	79.6%	80.2%	78.1%	

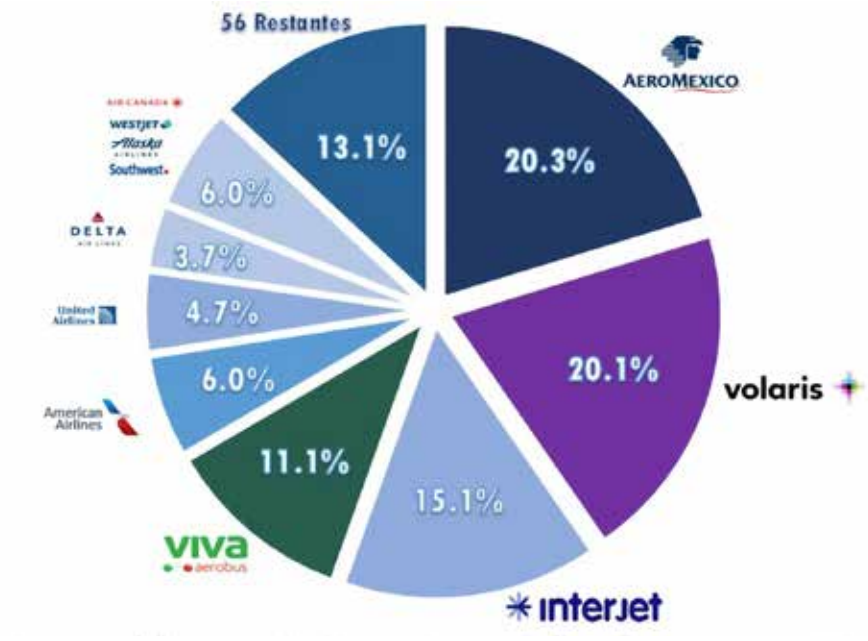
Estadísticas Aeroportuarias

Aeropuerto Internacional de Cancún

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Tasa de Crecimiento Compuesta 2007-2018
Tráfico de Pasajeros	11,340,027	12,646,451	11,174,908	12,439,265	13,022,481	14,463,435	15,962,162	17,455,353	19,596,485	21,415,795	23,601,509	25,202,016	7.53 %
% Cambio	16.6%	11.5%	-11.6%	11.3%	4.7%	11.1%	10.4%	9.4%	12.3%	9.3%	10.2%	6.8%	

Fuente: SCT

En estos dos mercados, como otros estudiados, un aspecto interesante y consistente tiene que ver con tendencias de crecimiento a largo plazo. En todos los casos revisados se observa un incremento marcado en inventario cuyo indicador son los Cuartos Noche Disponibles. De igual manera, se observa un alza en la demanda, indicado como Cuartos Noche Ocupados. Las Tasas de Crecimiento Compuestas indican que el inventario ha sido acompañado por el crecimiento en la demanda. En zonas urbanas, esto se atribuye al aumento de la actividad económica en el país, mientras que en zonas vacacionales se atribuye a los muchos atractivos que ofrecen nuestros mercados. En ambos casos, también es significativo que el inventario que se va agregando define al destino y atrae a un número adicional de huéspedes.



Porcentage de todo el tráfico de pasajeros nacional e internacional en todos los aeropuertos mexicanos - 2019. Fuente: HVS, SCT, Aerolíneas

Situación actual de la industria aérea y reanudación de vuelos

La magnitud del impacto de la crisis Covid-19 y las pérdidas monetarias para las aerolíneas ha quedado ampliamente documentada a lo largo de varias semanas. De hecho, en los últimos días, Avianca y LATAM se han declarado en bancarrota y muchas otras lo tienen difícil para restablecer rutas y convencer a viajeros que deben regresar a los aires.

Durante la etapa inicial de esta crisis, el enfoque de los operadores aeroportuarios en México fue reactivo y se limitó a la reducción de operaciones aéreas y de actividad en sus instalaciones, pero al paso de unas semanas el enfoque se centra en determinar el cómo y cuándo para la reanudación de operaciones y vuelos, sobre todo ahora que la reapertura es inminente. Mientras que algunos detalles quedan por resolverse, las ideas generales para esta reactivación son consistentes:

- Cómo es que en otros países, lo viajeros usarán primero sus autos, tanto para asuntos de negocios como para salidas vacacionales a destinos relativamente cercanos.

- Las rutas aéreas nacionales de alto tráfico tanto para viajeros de negocios como para turistas serían las más propensas a reactivarse primero como lo son puentes aéreos de la Ciudad de México de/hacia Monterrey, Guadalajara o Cancún. Poco después, ciertas rutas regionales como lo son Monterrey-Ciudad Juárez o Tijuana y Guadalajara-Vallarta, podrían verse reanudadas. En contraste, la mayoría de las rutas internacionales dependen del estado que guarden restricciones específicas a nivel global y/o de los países origen/destino, con lo cual su reanudación será más lenta. En los últimos días, los operadores aeroportuarios comienzan a registrar un aumento inicial de operaciones para el mes de junio, con la idea de que se irán abriendo más rutas de manera gradual.

- Un análisis estadístico de pasajeros durante 2019 para todos los aeropuertos en México, indica que cuatro aerolíneas nacionales transportan el 95% de todos los pasajeros en vuelos domésticos y un 66% del grueso de viajeros domésticos e internacionales. Estas cuatro, junto a otras siete estadounidenses y canadienses, son responsables del movimiento de un 71% del tráfico de pasajeros internacionales.

- Si bien México cuenta con servicio por casi 70 líneas aéreas y *charteras*, la reanudación de viajes aéreos dentro de, y hacia México, recae en la reactivación de operaciones de sólo un puñado de aerolíneas y no del estado de la industria de aviación global.

- Durante estas últimas semanas, el enfoque tanto para las líneas aéreas como aeropuertos ha sido en instaurar medidas y protocolos de sanitización y limpieza, así como la adaptación de procedimientos operativos que cumplan con las recomendaciones para el distanciamiento social, así como en campañas globales de diseminación para informar de estos esfuerzos.

Drivers para la hotelería de negocios

La hotelería de negocios en México ha crecido constantemente en los últimos 25 años, acompañando la evolución de la actividad económica después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) el 1 de Enero de 1994. En el ambiente actual, es importante ubicar ciertos elementos críticos que habrá que seguir en los siguientes meses, pues el comportamiento de mercado de los hoteles dependerá en gran parte de ellos.

- Un reporte titulado "*The Economy in the Time of COVID-19*" del Banco Mundial, confirma que México está posicionado sin lugar a duda como parte de un bloque de países altamente ligado a la condición de los países del G7 y sus respectivas economías, muchos de los cuales están o han implementado políticas monetarias y fiscales agresivas para mitigar los efectos del deterioro económico resultado de esta pandemia. Mientras que el efecto adverso en el corto plazo para la economía mexicana será importante en términos del impacto al Producto Interno Bruto, ciertos sectores clave de nuestra economía ciertamente se verán beneficiados por dichas acciones y políticas de estos países, aún cuando el gobierno de México ofrezca poco apoyo en materia de política fiscal.

- Este mismo documento otorga grados calificativos para distintas métricas de los sistemas financieros de diversos países, y el mismo Banco Mundial califica de buena la liquidez del sistema bancario mexicano y en buen estado para hacer frente a la crisis emergente. Sin embargo, la reciente volatilidad de precios del petróleo a nivel internacional ha tenido profundas repercusiones negativas para muchas economías emergentes, incluida la de México, resultando en la baja de calificación crediticia tanto del país como de Pemex, una de sus principales fuentes de ingresos, lo que seguramente desatará una onda de impactos adversos a través de la economía nacional.

- Desde la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, y ahora con la ratificación del Tratado entre Estados Unidos, México y Canadá (T-MEC), México forma parte integral de un bloque económico con Estados Unidos y Canadá. Esta distinción deberá ser resaltada y seguramente tendrá peso para la reactivación de rutas comerciales clave entre los tres países, pero sobre todo entre México y Estados Unidos. En específico, sectores manufactureros como el automotriz, aeroespacial, los de electrónicos y electrodomésticos liderarán el camino hacia la reapertura económica.

- En una primera fase, el gobierno plantea la reanudación parcial de actividades hacia principios de junio para la industria automotriz, de construcción y minería, coincidiendo así con la primera etapa de reactivación industrial en Estados Unidos.

- Hemos considerado las ventas de autos en ese país como buen indicador de la actividad industrial en México. En crisis pasadas como la de la Gran Recesión de 2008-2009, la exportación de autos se vio impactada significativamente, pero se logró una recuperación ágil que incluso superó niveles anteriores con la apertura de nuevas armadoras en las zonas centro y norte del país. Actualmente, se estima una caída significativa en la venta de autos en Estados Unidos, la cual podría rondar un 23% por debajo de las 16.3 millones de unidades vendidas en el 2019, o hasta 34% en caso de una ralentización económica prolongada o una segunda oleada de contagios según datos de ALG (TrueCar Company). En lo que hace a producción, se estima que México verá una reducción de unas 77,000 unidades. Si bien la industria automotriz constituirá la base de una recuperación de demanda hotelera en gran parte del país, también es cierto que la actividad puede verse reducida en torno a condiciones de mercado en Estados Unidos.

- En lo que hace a la industria aeroespacial, un motor importante de la actividad industrial en México y que ha cobrado fuerza en años recientes, un escenario de rápida recuperación de la industria aérea se ha vuelto cada vez más improbable, por lo que se estima que la dimensión y consecuencias de esta crisis podrían afectarla estructuralmente. Desde antes de la pandemia COVID-19, Boeing ha venido sufriendo por cancelaciones de órdenes, y aunque estas se concentran en las problemáticas aeronaves 737 Max, las órdenes acumuladas de nuevos aviones para los próximos 5-10 años han caído por debajo de las 5,000 aeronaves a raíz de cancelaciones más recientes por parte de las aerolíneas. Esto considera tanto aviones comerciales, como de carga y militares. De igual manera Airbus ha recordado significativamente su producción y es de esperarse que el reacomodo y/o retiro anticipado de naves por parte de las líneas aéreas en vista de una decreciente demanda, puedan seguir afectando la cadena de procuración aeroespacial en su conjunto.

- Identificamos un alto potencial para el incremento de capacidad de las manufactureras en México, a raíz de la interrupción de cadenas de suministro y manufactura en China y otros países asiáticos, así como las presiones políticas y del ámbito de intercambio comercial entre Estados Unidos y China. El potencial en el sector industrial mexicano es significativo y, de acuerdo con encuestas de compañías estadounidenses, así como consultas con brokers industriales, la actividad se irá manifestando paulatinamente en un plazo medio. Para ello, será importante que el gobierno mexicano establezca reglas claras para la ejecución de inversiones. La reciente cancelación de la planta cervecera Constellation Brands en Mexicali y las tentativas para revisar los contratos de inversión en el sector energético generan incertidumbre.

- En tiempos de *home-office* y videoconferencias, se especula sobre la profundidad de cambios estructurales para el segmento de viajes de negocios. El impulso de reducir viajes de negocios no es nuevo, pues se viene manifestando hace ya más de 15 años y es posible que se acentúe después de este periodo. Por otra parte, los viajes de negocios se verán impactados por reducciones de presupuestos para viajes en las empresas, por lo menos en el corto plazo. Sin embargo, estimamos que el sector de negocios seguirá siendo un componente importante conforme se vaya reconstituyendo la base de demanda de los hoteles, más aún durante la fase inicial de recuperación económica, pues distintas necesidades de corporaciones e industrias requieren ser resueltas de manera presencial.

El gobierno plantea la reanudación parcial de actividades hacia principios de junio para la industria automotriz, de construcción y minería, coincidiendo así con la primera etapa de reactivación industrial en Estados Unidos.

- Finalmente, a raíz de la pandemia COVID-19, la pérdida del negocio de grupos y convenciones fue motivo de preocupación para muchos destinos alrededor del mundo. Inmediatamente se cancelaron todo tipo de reuniones y conferencias, y aunque algunas ya han sido reprogramadas, muchas han quedado en el aire. Ídem para el mercado de eventos sociales y bodas, esto sin mencionar la incertidumbre creada por la cancelación o reprogramación de eventos masivos y/o de alto perfil, muchos de estos de talla internacional. Sin embargo, hemos analizado la estructura de la demanda para el segmento de

grupos en general en México y estimamos que, en proporción, la demanda para reuniones corporativas e incentivos es en su mayoría nacional y representa cerca del 70% de este segmento, el resto siendo generado por grupos sociales y eventos. Conforme la movilidad y viajes se reanuden, los hoteles estarán enfocados en reprogramar eventos cancelados y todo apunta a que posteriormente el negocio nuevo vendrá de grupos pequeños y de mercados accesibles principalmente por carretera. En lo que hace a los viajes de incentivos, estos se verán más afectados ya que estimamos que las cuentas corporativas de Estados Unidos sean alentadas a viajar dentro de ese país, además de que se espera que este año la cartera de candidatos a viajes de incentivos disminuya dado el pobre desempeño y resultados corporativos por debajo de lo esperado.

Drivers para la hotelería vacacional

Aunque la situación actual ha sido devastadora con la suspensión de actividades en todos los destinos del país, encuestas e investigaciones apuntan a que no habría razón para esperar cambios fundamentales en la actitud de los viajeros hacia los viajes de placer. Y si bien habrá ciertos protocolos para mitigar preocupaciones y seguirá habiendo algunas restricciones de viaje puntuales, es poco probable que resulten en una transformación estructural de la industria. A continuación, presentamos algunos factores importantes de los cuales dependerá el comportamiento de mercado hotelero vacacional en México.

- El viajero estadounidense en particular está en general bien familiarizado con muchos de los destinos vacacionales en México, además de que estos son en su mayoría accesibles a través de vuelos cortos; lo que facilitará para que el país se posicione como una extensión natural del mercado vacacional estadounidense.

- Como sea, en 2020 se espera que el turismo vacacional dependa en gran medida del mercado doméstico, con viajeros nacionales originarios del centro y norte del país y hacia destinos *drive-to*.

- Asimismo, la calidad del inventario hotelero mexicano resulta ser una ventaja competitiva, como lo son el nivel de servicio y profesionalismo de sus operadores. En este sentido, los hoteleros deberán prestar más atención en acciones de posicionamiento y protocolos que resuelvan las inquietudes del viajero en preparación para la reactivación de estos viajes.

En 2020 se espera que el turismo vacacional dependa en gran medida del mercado doméstico, con viajeros nacionales originarios del centro y norte del país y hacia destinos *drive-to*.

- Comentarios de ciertos mayoristas apuntan hacia el principio de una reactivación en el verano, así como la continuación de políticas de cancelación y modificación flexibilizadas. Conforme se reactiven los viajes, es más probable que los sistemas de distribución más robustos, así como los programas de lealtad con mayor alcance, sean los primeros en beneficiarse.

- Mientras tanto, la Secretaría de Turismo ha emitido videos difundidos a través de redes sociales para diversos países específicos que ayudarían a mantener la marca México en la mente del consumidor. Sin embargo, desde la eliminación del Consejo Nacional de Promoción Turística (CNPT), los esfuerzos para el reposicionamiento de cada destino mexicano recaerán sobre los diversos actores locales de la iniciativa privada en colaboración con sus respectivas autoridades locales y regionales.

Recuperación de ocupaciones y tarifas promedio

Al contar con información sobre antecedentes de comportamiento de mercado durante otros periodos de crisis y evaluar el avance de distintos drivers de mercado, es posible formular un primer estimado del patrón de comportamiento que pueda esperarse para el mercado hotelero mexicano. Además, aun cuando la crisis de salud Covid-19 esté lejos de una resolución, están ya a la vista las primeras señales de una reactivación de sectores considerados esenciales. Por otra parte, comienzan a definirse y difundirse protocolos y prácticas de higiene y seguridad tanto en lugares de trabajo como en los distintos eslabones de la cadena que comprende un viaje, es decir, aeropuertos, aviones, transporte público, restaurantes, áreas comerciales y, desde luego, hoteles.

En nuestras previsiones para ciertos mercados ilustrativos, hemos asumido apenas el principio de una recuperación en la segunda mitad de 2020, con la reapertura de hoteles en distintos corredores y destinos del país. Como sea, lo que resta del 2020 tendrá naturalmente sus dificultades. Los hoteles de negocios en las zonas centro y norte del país comenzarán a reconstruir sus bases de demanda y los mismos habitantes de estas zonas, cuyas economías locales serán las primeras en activarse, podrán por acaso viajar a destinos mexicanos durante este mismo año, primero en auto y luego, conforme se abran vuelos y se vayan implementando medidas de seguridad, a destinos *fly-to.*

En nuestros modelos iniciales que resumimos en las tablas 4 y 5, se percibe el impacto completo de la crisis en el 2020, una mejoría paulatina en los años 2021 y 2022 y una aproximación a un comportamiento de mercado un tanto más familiar hacia el 2023. Es importante considerar que, a diferencia de muchos otros países, en México subsiste un mercado que combina la generación de ingresos tanto en dólares como en pesos. Nuestras proyecciones paramétricas de tarifas promedio toman en cuenta la ponderación de ingresos generados en pesos y el impacto de un tipo de cambio que ha mostrado mucha volatilidad.

Tabla 4 - Proyecciones de recuperación del mercado hotelero de negocios

		Nivel Histórico		Proyecciones				
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ciudad de México	Ocupación	71.3%	73.8%	47.0%	62.1%	66.4%	69.4%	71.5%
	Tarifa Promedio (USD)	$181.71	$182.27	$147.92	$158.27	$169.28	$176.90	$182.21
	RevPAR	$129.64	$134.46	$69.59	$98.21	$112.40	$122.77	$130.28
	Variación Porcentual		*3.7%*	*-48.2%*	*41.1%*	*14.4%*	*9.2%*	*6.1%*
Monterrey	Ocupación	69.1%	67.0%	44.1%	58.1%	65.5%	66.0%	66.5%
	Tarifa Promedio (MXP)	$1,420.36	$1,449.58	$1,236.85	$1,330.17	$1,423.83	$1,459.43	$1,495.92
	RevPAR	$983.72	$972.99	$545.21	$772.45	$932.49	$963.22	$994.78
	Variación Porcentual		*-1.1%*	*-44.0%*	*41.7%*	*20.7%*	*3.3%*	*3.3%*
San Luis Potosí	Ocupación	66.7%	62.2%	41.4%	56.0%	61.6%	63.0%	63.0%
	Tarifa Promedio (MXP)	$1,447.54	$1,273.83	$1,149.83	$1,236.93	$1,315.03	$1,354.48	$1,395.11
	RevPAR	$965.75	$792.54	$475.80	$692.77	$810.26	$853.32	$878.92
	Variación Porcentual		*-17.9%*	*-40.0%*	*45.6%*	*17.0%*	*5.3%*	*3.0%*

Source: STR and HVS

Tabla 5 - Proyecciones de recuperación del mercado hotelero vacacional

		Nivel Histórico		Proyecciones				
		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Cancún-Riviera Maya *Hoteles Todo Incluido*	Ocupación	75.4%	73.8%	43.2%	64.4%	70.3%	73.3%	74.3%
	Tarifa Promedio (USD)	$197.68	$185.52	$157.42	$173.06	$184.88	$194.13	$199.95
	RevPAR	$150.50	$137.57	$67.93	$111.50	$130.04	$142.36	$148.63
	Variación Porcentual		*-8.6%*	*-50.6%*	*64.1%*	*16.6%*	*9.5%*	*4.4%*
Los Cabos *Hoteles Plan Europeo*	Ocupación	61.0%	63.0%	31.0%	54.0%	60.0%	62.0%	62.0%
	Tarifa Promedio (USD)	$293.00	$308.00	$245.31	$265.35	$290.56	$297.82	$306.75
	RevPAR	$178.73	$194.04	$75.95	$143.21	$174.28	$184.59	$190.13
	Variación Porcentual		*8.6%*	*-60.9%*	*88.6%*	*21.7%*	*5.9%*	*3.0%*

Source: STR and HVS

En tanto el enfoque se redirige hacia la fase de reapertura, a nivel propiedad, los temas a considerar en primer orden parecen ser los siguientes:

- La implementación de protocolos de higiene, así como su comunicación a clientes estratégicos y al público en general.

- Posicionamiento del activo, de tal suerte que pueda atraer los segmentos de demanda según estos vayan apareciendo en escena en el mercado.

- Establecer una base para lograr una operación break-even y de allí construir la base de demanda y la rentabilidad.

- De acuerdo con las observaciones de inversionistas y operadores, es posible establecer como parámetro general para llegar a este punto ocupaciones en un rango de 40% a 45% para hoteles full-service y entre 25% a 35% para hoteles limited- y select-service. Grupos propietarios reportan también un enfoque en la reducción de costos en sus operaciones.

por ejercer medidas que pudiesen incrementar sus carteras tomadas en dación de pagos.

- Los grupos propietarios de carteras importantes enfocan sus energías a temas de salud y laborales, y preparan el camino para la posible reapertura de sus activos de la mano de sus operadores y marcas.

- Para grupos desarrolladores con proyectos fondeados y en curso, la preocupación es relativamente baja, pues se percibe que las condiciones de mercado podrán mejorar en cierta medida en lo que sus proyectos avanzan en su etapa de construcción. Casi invariablemente se verán demoras, tanto por la necesidad de acatar disposiciones oficiales como por elección propia, buscando aplazar la entrada al mercado.

- En contraste, los grupos desarrolladores con proyectos en etapas de pre-construcción deberán reevaluar proyecciones, y esperar a que la banca e inversionistas retomen proyectos en el pipeline, lo cual podría durar algunos meses. En algunos casos, la consecución de financiamiento seguramente se complicará.

Tabla 6 - Impacto en la valuación de activos hoteleros

	Hotel Select-Service Urbano Activo Existente		Hotel Full-Service Plan Europeo Proyecto Propuesto		Resort Todo Incluido Apertura Reciente	
	"As Is" al 1ro de julio	Valor Estabilizado	"As Is" al 1ro de julio	Valor Estabilizado	"As Is" al 1ro de julio	Valor Estabilizado
Variación comparada con valuación al 1ro de enero 2020	-14 a -16%	-2 a -4%	-18 a -21%	-4 a -7%	-18 a -21%	-4 a -7%

Source: HVS

Impacto en la valuación de activos hoteleros

Un tema final merece ser abordado, pues en el ambiente actual de hoteles en suspensión de operaciones, la presión financiera para grupos propietarios, operadores, bancos y otros participantes en el mercado es considerable. Todos buscan entender cómo ajustar presupuestos y corridas financieras. Asimismo, es necesario entender el impacto de la crisis actual en los valores de activos hoteleros. Resumimos a continuación el estado que guardan los mercados financieros:

- De acuerdo con lo que comentan representantes de instituciones financieras, el enfoque principal en las últimas semanas se ha centrado en la recalendarización de créditos, con respecto a lo cual parece haber flexibilidad. Vendrá más adelante la posible necesidad de restructurar créditos y posiciones. No parece haber gran apetito en la banca

HVS ha realizado un análisis inicial de impacto a valores hoteleros, generando para ello corridas financieras a diez años, así como cálculos de flujos descontados, para tres activos: 1) un hotel *select-service* existente ubicado en una zona urbana, cuya proyección se expresa en pesos, 2) un hotel *full-service* en etapa de planeación para un destino de playa analizado en dólares, y 3) un hotel de playa todo incluido de reciente apertura, analizado también en dólares. Nuestro análisis interno arroja algunas observaciones:

- Se confirma que el modelo de negocios de hoteles *full-service* tiende a ser más volátil que el de hoteles se servicios limitados o servicios selectos.

- La comparación del valor de un hotel *select-service* al 1º de enero 2020 y una fecha asumida de valuación del 1º de julio, en plena crisis Covid-19, arroja una reducción en valor estimada de aproximadamente 15%. Para los activos *full-service* analizados, el impacto a valor se acerca al 20%.

- Nuestro análisis también considera el cálculo de valores estabilizados, es decir el resultado de un cálculo de flujos descontados tomados a partir de la futura estabilización del hotel, la cual suele ser entre tres y cuatro años después de su apertura o, en el caso actual, del relanzamiento del activo y del mercado en el que opera. Bajo este criterio, para el activo *select-service* analizado, la diferencia entre el valor al 1º de enero 2020 y el valor estabilizado es de aproximadamente 3%. En el caso de los activos de servicios completos, el fenómeno es parecido, pues se recupera gran parte del valor acabando con una pérdida estimada en un rango de 5 a 7%.

- Es indispensable considerar que este análisis es a manera de ejemplo. Las corridas financieras y la estimación de valor actual o prospectivo para un hotel específico tomarían en cuenta muchos factores, como lo son las características y composición de la oferta y demanda en la plaza, la calidad y posicionamiento del hotel, la marca y el operador y muchas más. Si bien el análisis inicial que presentamos ayuda a dimensionar el posible impacto de la crisis actual, no pretende ser aplicable a activos específicos ajenos a dicho análisis. Los valores de estos tendrían que analizarse de manera independiente.

Es posible establecer como parámetro general ocupaciones en un rango de 40% a 45% para hoteles full-service y entre 25% a 35% para hoteles *limited-* y *select-service.*

Muchos desarrolladores, inversionistas, instituciones financieras, marcas y operadores enfrentan grandes desafíos. La calidad de la experiencia de viaje en México se basa en el empeño y disposición de estos actores y en el trabajo de asociados en todos los niveles de la operación hotelera, altamente capacitados y generosos con el huésped. No cabe duda de que el momento actual y muchos meses más serán particularmente complicados. Sin embargo, observamos que el mercado se prepara desde distintos frentes para reconstruir el tejido de la industria, basado en una larga trayectoria de éxito, en la disciplina que este pasaje requiere y en mucho esfuerzo. HVS estará allí para seguir apoyando a la industria en disciplinas en las que pueda agregar valor, analizando mercados y activos hoteleros, proporcionando análisis financieros independientes y confiables y desempañado tareas de consultoría que permitan un mejor desempeño para los mercados y proyectos específicos.

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

EL TLCAN 2.0 Y LA TECNOLOGÍA: LA NUEVA ERA PARA NUESTRA INDUSTRIA *¡ABRÓCHENSE LOS CINTURONES!*

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

De todos los cambios que dejó el Covid-19, hay dos que transformarán profundamente la manera en la que hacemos negocios como desarrolladores inmobiliarios. Sin importar si construimos naves industriales, casas, departamentos, oficinas, centros comerciales o cualquier otro activo; todos nos beneficiamos de la coyuntura del T-MEC **(USMCA)** y la penetración tecnológica que se aceleró con este confinamiento prolongado.

El tratado marcará la pauta de cómo se enlazan las cadenas productivas de Norteamérica y permitirán a México convertirse una vez más, en socio activo del mercado más dinámico del mundo. El énfasis que ha puesto Estados Unidos por la entrada en vigor de este tratado solo nos indica una cosa: esto viene en serio.

Esta pandemia puso en evidencia que la dependencia que tiene Estados Unidos en la proveeduría china repercute en su capacidad para reaccionar inmediatamente ante situaciones de emergencia. El hecho de que la extracción de insumos básicos y las fábricas de equipos estratégicos se encuentren del otro lado del mundo provoca que los tiempos de resurtido tomen varias semanas; y ante una crisis que lo que se necesita es rapidez de respuesta. Esto ante una crisis que lo que necesita es rapidez de respuesta lleva a resultados fatales.

Volver al *just-in-time* en geografías cercanas, reorganizando la cadena de suministros en varias industrias será la tendencia durante la siguiente década del siglo XXI. Veremos una mayor integración comercial, productiva y regional entre Estados Unidos, Canadá y México. De manera natural, cada país tiene ventajas que complementan a los otros.

Pero no todo será miel sobre hojuelas. Esta versión 2.0 del TLCAN viene con mayor énfasis en tres aspectos principales: la propiedad intelectual, el cuidado ambiental y un mejor salario para los trabajadores mexicanos.

Estos tres puntos requieren de certeza jurídica y capacidad gubernamental para dar seguimiento puntual en el cumplimiento de estas mejoras. Las tres inclusiones además de necesarias son importantes para el avance de nuestra nación en las siguientes décadas. El mercado exigirá de nuestras compañías una mayor originalidad, una mayor implementación tecnológica y sobre todo una mejor retribución económica para nuestros colaboradores.

Sin duda el T-MEC nos dará la oportunidad de oro que hemos esperado durante décadas, debemos aprovecharla.

Sin duda el T-MEC nos dará la oportunidad de oro que hemos esperado durante décadas, debemos aprovecharla.

El uso de tecnología de punta provocará que nuestro sector pase de ser uno tradicional a uno con innovación. La pandemia incrementó nuestra necesidad de tener mejores formas que controlen la productividad en todas las áreas de nuestra empresa.

El home office nos ha llevado a integrar softwares especializado que maximice el uso de los recursos, tener mejores rendimientos, aprovechar al cien por ciento nuestras economías de escala y sobre todo tener tableros de control que monitoreen el avance de tareas. El uso de estos sistemas nos arrojará históricos de precios, cantidades precisas por proceso, rendimientos de mano de obra y muchos otros aprendizajes de campo que normalmente se perderían por no tener una manera ordenada de acumularlos. Desde un punto de vista operativo, existirá mayor industrialización y digitalización en todos los procesos que conforman nuestro ramo.

El uso de tecnología de punta provocará que nuestro sector pase de ser uno tradicional a uno con innovación.

En mi caso como desarrollador residencial, la tecnología BIM o *Building Information Modeling* me permite centralizar el diseño, modelado y planificación de nuestros proyectos en un solo punto. Esto nos genera eficiencias al realizar el costeo, planeación para el suministro de insumos y optimizar el diseño estructural, eléctrico, hidráulico y sanitario; dándonos precisión para cerrar cada proyecto en tiempo y costo.

Otros avances como la realidad aumentada y el uso de drones me dan actualizaciones en tiempo real de mis avances en obra. Asimismo, el uso de las redes sociales y plataformas de e-Commerce para cierre de ventas, me permite acceder a mercados que de otra manera no podría atender. Con el uso de esta tecnología se puede saciar el apetito de compradores extranjeros y nacionales ubicados lejos de mis desarrollos. Prácticamente puedo vender donde yo desee, pues no se nos olvide que México sigue siendo muy atractivo por los rendimientos y la plusvalía que genera.

Desde un punto de vista financiero, el acceso a capital se ha diversificado de canales tradicionales a empresas fintech que ofrecen opciones como el *crowdfunding;* donde muchos copropietarios pueden comprar un departamento y obtener rendimientos con la renta. Esto genera una demanda adicional desatendida durante muchos años por la falta de innovación tecnológica. Inclusive, las plataformas *proptech* han creado nuevos canales para rentar estas propiedades y otorgar mayores beneficios y rendimientos.

Debemos entender que esta drástica transformación en las condiciones de nuestro país, requerirá de personas audaces que capitalicen su conocimiento y desarrollen empresas que generen empleos y bienestar a muchas familias que lo necesitan.

Finalmente, también la tecnología verde ha evolucionado a un punto donde su costo y su beneficio ya se encuentra al alcance de la mayoría. Utilizar métodos más eficientes de calefacción, enfriamiento e iluminación, representan un valor agregado adicional que podemos otorgar a nuestros clientes, usuarios y, sobre todo, a nuestro país.

El panorama del futuro de México es alentador a pesar de enfrentar una de las situaciones más retadoras de los últimos 90 años. Sin duda todo riesgo genera una oportunidad. Los descubrimientos más trascendentales de la humanidad se han realizado cuando se detona una necesidad. El riesgo siempre nos obliga a ser más creativos.

Las crisis disuelven lo viejo para que fluya lo nuevo. Destruyen unos conceptos para la construcción de otros que nos permitirán evolucionar como humanidad. Y así es el ciclo de la vida, lo antiguo debe morir para que lo nuevo florezca.

Debemos entender que esta drástica transformación en las condiciones de nuestro país, requerirá de personas audaces que capitalicen su conocimiento y desarrollen empresas que generen empleos y bienestar a muchas familias que lo necesitan.

Vivimos un momento histórico como generación, y tenemos en nuestras manos la gran responsabilidad de definir lo que será la humanidad en un futuro. Si damos un paso para atrás que sea solamente para tomar impulso. ¡Jamás te detengas!

¡Ánimo!

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

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

[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 vacío, te recomendamos hacer tu pago vía transferencia electrónica.

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

OPORTUNIDADES
QUE HA CREADO LA PANDEMIA PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

Por: Vivanuncios, el portal inmobiliario de eBay

La contingencia por Covid-19 ha afectado nuestra forma de vida

Las definiciones que provee el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española para la palabra 'contingencia' son:

- Posibilidad de que algo suceda o no suceda.
- Cosa que puede suceder o no suceder.
- Riesgo

Efectivamente, la pandemia por Coronavirus que vivimos actualmente ha traído un periodo de contingencia, donde la incertidumbre reina en todos los ámbitos de nuestra vida.

Nos encontramos en un contexto global inédito. Nunca antes en la historia moderna se había presentado una enfermedad tan contagiosa que obligará a todo el mundo, literalmente, a aislarse completamente y evitar las reuniones masivas y cara a cara. Nuestras actividades han sido impactadas significativamente: desde las más simples como salir a la tienda por una botana, hasta hacer un viaje de negocios al otro lado del mundo. Por el momento, nada de eso está permitido, sólo las 'actividades esenciales'.

Y esto por supuesto ha impactado directamente a los agentes inmobiliarios, cuya actividad esencial se basa en un ir y venir, atendiendo llamadas por celular mientras se dirigen a la muestra de una casa, o pasando a alguna oficina a hablar con el notario para preguntar el estado de la escrituración de su cliente de toda la vida. Hoy en día, para ellos existen dos opciones: abandonar la profesión a la que se han entregado y que les ha dado tanto a cambio, o reinventarse.

HOY EN DÍA, PARA ELLOS EXISTEN DOS OPCIONES: ABANDONAR LA PROFESIÓN A LA QUE SE HAN ENTREGADO Y QUE LES HA DADO TANTO A CAMBIO, O REINVENTARSE.

ADAPTAR LA INDUSTRIA A LA NUEVA GENERACIÓN

La vida de los millennials gira en torno a los dispositivos electrónicos

En un futuro inmediato, el nuevo mercado estará conformado por los millennials, una generación que ha derrumbado los viejos modelos de trabajo y de negocios y ha creado los suyos, fundados sobre los dispositivos digitales.

Esta nueva población literalmente nació rodeada de la tecnología. A sus pocos años de vida ya jugaban con consolas de videojuegos, en su adolescencia llevaban sus reproductores portátiles de música a donde fueran, y en su juventud temprana ya hacían de todo con los *smartphones*. Es natural que estén creando sus propias reglas y formas de vivir en el mundo.

Las generaciones X y *boomers* se quejan de este nuevo bloque generacional, como ha sucedido siempre cuando una generación sucede a la anterior. Argumentan que no les gusta trabajar, que no saben hacerlo y que no se esfuerzan. Esto no necesariamente es cierto. Lo que pasa es que trabajan diferente. El objetivo del avance de la tecnología es simplificar las tareas, y hoy en día, con ella se avanza más que nunca, se han simplificado enormemente. Es por ello que las tecnologías han impulsado la creatividad y la han puesto por encima del trabajo físico.

Por ello, su forma de vida también se ha modificado. Esta generación busca nuevas experiencias en todos los aspectos. Por eso es natural que, en vivienda, prefieran la comodidad sobre el lujo, y el aprovechamiento de espacios sobre la extensión. Además, gustan de hacer todo por medio de sus dispositivos digitales en lugar de hacer reuniones presenciales y trámites donde deban esperar mucho tiempo, ya que están acostumbrados a la inmediatez que les ofrece el internet.

Los modelos de negocios tienen que adaptarse a los nuevos modelos de trabajo en la era de la información, y ya lo están haciendo. Tal es así, que cada vez son más los miembros de esta generación que incursionan en las inversiones inmobiliarias, cuando antes esto era un privilegio para la clase alta. Para muestra de ello, se encuentran el *crowdfunding* inmobiliario y el *crowdlending*.

El primero consiste en la compra de propiedades en desarrollo por parte de un grupo de personas donde cada uno obtiene sus ganancias cuando se vende el inmueble una vez terminado, proporcional a su participación en la inversión inicial.

Por su parte, el *crowdlending* es similar. Consiste en la compra de una propiedad por un grupo de personas, donde cada una tiene derecho a un porcentaje del espacio del inmueble que aprovechan para rentar y obtener ganancias de ello.

EL CROWDLENDING ES SIMILAR. CONSISTE EN LA COMPRA DE UNA PROPIEDAD POR UN GRUPO DE PERSONAS, DONDE CADA UNA TIENE DERECHO A UN PORCENTAJE DEL ESPACIO DEL INMUEBLE QUE APROVECHAN PARA RENTAR Y OBTENER GANANCIAS DE ELLO.

El punto clave del éxito de estos modelos es que se puede hacer prácticamente todo el proceso desde una computadora e incluso desde un *smartphone* o *tablet*.

Estos modelos están siendo implementados en Estados Unidos y en Europa con mucho éxito, y no debería haber impedimento para que en nuestro país las inmobiliarias puedan adoptarlos. Las actividades de las empresas ya no son realizadas de la misma forma que hace 30 años, pero el proceso de compraventa de un inmueble sigue siendo el mismo desde hace más de un siglo.

Entender esto y comenzar a utilizar las tecnologías de esta generación para ofrecer, mostrar y realizar los trámites de compra de casas y departamentos será el punto crucial que determinará el despegue o estancamiento de las inmobiliarias tradicionales en los próximos años.

UTILIZAR LA TECNOLOGÍA PARA POTENCIAR EL MERCADO

En un país con 80 millones de internautas, el hecho de que sólo el 8%, alrededor de 6.4 millones, utilice este medio para buscar un inmueble nos deja en evidencia lo dicho anteriormente: se están desaprovechando estos medios de información masiva y hace falta una revolución en este sector de la industria.

Las inmobiliarias tienen que adoptar la tecnología no solamente como un recurso de apoyo, sino como el fundamento de sus actividades para el futuro cercano. Hay un nombre para esto: *proptech*, un término derivado de la combinación de *properties* y *technology*.

Ya existen compañías en el mundo, *startups*, como son llamadas ahora, que vienen no del sector inmobiliario, sino del tecnológico, pero que han entendido esto perfectamente y están creciendo de forma meteórica.

En Estados Unidos, Compass y Redfin lideran esta nueva oleada. Ambas se definen así mismas como empresas de tecnología que brindan servicios inmobiliarios. La principal innovación que han introducido está en el servicio al cliente por medios digitales: le envían el plan de marketing online que utilizarán para vender su propiedad, también le ofrecen dos opciones de cobro: una tarifa fija por brindar sus servicios, sin importar el valor de su inmueble, o cobrarle una comisión entre el 1.5 y el 3% del valor de la propiedad, cuando el promedio de estas es de aproximadamente el 6% en aquel país.

EN UN PAÍS CON 80 MILLONES DE INTERNAUTAS, EL HECHO DE QUE SÓLO EL 8 POR CIENTO, ALREDEDOR DE 6.4 MILLONES, UTILICE ESTE MEDIO PARA BUSCAR UN INMUEBLE NOS DEJA EN EVIDENCIA LO DICHO ANTERIORMENTE: SE ESTÁN DESAPROVECHANDO ESTOS MEDIOS DE INFORMACIÓN MASIVA Y HACE FALTA UNA REVOLUCIÓN EN ESTE SECTOR DE LA INDUSTRIA.

Con estas dos estrategias, al cliente se le hace partícipe activo a diferencia del modelo tradicional, donde es un personaje pasivo que puede pasar semanas sin noticias del estado de su inmueble. También se le otorga una sensación de seguridad y control al permitirle elegir la forma de pagar que más le convenga.

Al ser empresas de tecnología, poseen todos los recursos digitales para encontrar un comprador rápidamente. Utilizan herramientas profesionales de posicionamiento SEO, algoritmos para análisis de *big data* y ofrecen tours de las propiedades en video y/o realidad virtual para mostrarlas sin necesidad de visitas presenciales.

Redfin nació en 2006, y Compass en 2012, y para el 2018, ambas startups se encontraban ya entre los primeros 5 lugares en ventas inmobiliarias en Estados Unidos.

Lejos de mostrar aversión ante estos nuevos modelos de negocios, las inmobiliarias deben aprender de ellas, innovar para sobrevivir y hacerse más fuertes, antes de que otros lleguen a cosechar en su terreno.

Tomemos como ejemplo de esto a NRT, la inmobiliaria en primer lugar en ese listado de 2018, fundada en 1996. Ante el ascenso meteórico de Compass y Redfin, firmó un acuerdo con Amazon, la compañía más grande de ventas por internet en Estados Unidos, para ligar su catálogo a las búsquedas en este sitio. Ahora, cada vez que un usuario busca una propiedad en Amazon, se le muestra el listado de NRT. Este es un ejemplo de cómo se puede hacer una alianza estratégica para sacar el mayor provecho de la tecnología, sin necesidad de comenzar desde cero el negocio ya establecido, sino más bien complementarlo.

Para redondear, analicemos el caso de Housfy en España. Esta es una agencia inmobiliaria online que fue fundada apenas en 2017, y que para 2019 ya se encontraba entre las primeras 5 en ventas en ese país.

¿Cómo lo consiguió? Esta compañía promete al propietario vender su inmueble en un periodo máximo de 66 días. La clave para esto es el *big data*. Con sus herramientas tecnológicas son capaces de hacer un avalúo de la propiedad, analizar el comportamiento de los precios en determinada zona y periodo, coordinar las visitas al inmueble o hacerlas de forma *online* y dar al propietario las opiniones de los visitantes en tiempo real, todo sin que se realice ninguna reunión presencial entre propietario y agente inmobiliario.

Por si fuera poco, cobran una tarifa fija de 3,990 euros, que sólo se tiene que pagar al momento de que se vende el inmueble. Esto representa un gran ahorro a los propietarios, quienes usualmente pagan una comisión por estos servicios de entre 3 y 7 por ciento del valor del inmueble, pudiendo llegar hasta los 15 mil euros en promedio.

Lo que nos han demostrado estas tres *startups* es que mediante el uso de las tecnologías como motor de sus actividades se puede tener un trato muy cercano con el propietario y los compradores, incluso aunque no sea presencial, otorgándole al propietario el control en todo momento sobre el inmueble al mismo tiempo que se reducen considerablemente los costos de operación, lo que permite ofrecerles tarifas más accesibles. Con ello, se gana mucha confianza en el mercado, que eventualmente atrae a más propietarios y compradores, generando así mayores ingresos gracias al incremento considerable en el volumen de ventas.

No se trata de sustituir el trabajo del agente inmobiliario, pues la capacidad de los agentes de brindar atención personalizada y resolver dudas y problemas siempre será muy superior a la de cualquier inteligencia artificial. Se trata de utilizar la tecnología como un aliado y no verla como un rival.

MEDIANTE EL USO DE LAS TECNOLOGÍAS COMO MOTOR DE SUS ACTIVIDADES SE PUEDE TENER UN TRATO MUY CERCANO CON EL PROPIETARIO Y LOS COMPRADORES, INCLUSO AUNQUE NO SEA PRESENCIAL, OTORGÁNDOLE AL PROPIETARIO EL CONTROL EN TODO MOMENTO SOBRE EL INMUEBLE AL MISMO TIEMPO QUE SE REDUCEN CONSIDERABLEMENTE LOS COSTOS DE OPERACIÓN, LO QUE PERMITE OFRECERLES TARIFAS MÁS ACCESIBLES.

Utilizar la tecnología a favor es la mayor oportunidad del agente inmobiliario moderno.

LOS PRIMEROS PASOS

Estas oportunidades ya estaban ahí desde antes que llegara la pandemia, pero las medidas de confinamiento provocadas por el Coronavirus nos han hecho ver que son más necesarias y urgentes que nunca.

Es por ello que Vivanuncios ha llevado a cabo dos iniciativas importantes para impulsar el desarrollo del mercado nacional en este aspecto.

En 2017, se llevó a cabo el primer Foro de Tecnología para el sector inmobiliario *InCON Real Estate Convention*, en conjunto con la Asociación de Profesionales en Comercialización Inmobiliaria (APCI) y el Grupo Inmobiliario Zona Poniente (GIZP), donde se logró reunir a más de 1,500 participantes, ofreciendo 25 conferencias y más de 35 talleres que abordaron las temáticas de estrategias de venta, tecnología, innovación, marketing digital y redes sociales aplicados al mercado inmobiliario.

Dentro del mismo evento, se presentó la primera edición del *Hackathon*, donde estudiantes de las carreras de tecnologías compitieron en equipos para desarrollar aplicaciones tecnológicas que facilitarán las tareas y crearán soluciones a problemáticas reales del sector inmobiliario.

InCON se ha desarrollado desde entonces anualmente, creciendo en número de participantes y conferencistas. La edición de 2019 reunió a más de 4 mil asistentes en total.

Lejos de detenerse ahí, Vivanuncios ha continuado con estas acciones en pro del aprovechamiento de las tecnologías en el sector inmobiliario. Es así como en este año 2020, se efectuó la primera edición de la Expo Virtual de Bienes Raíces, con el objetivo de acercar la oferta de vivienda nueva a los usuarios ante la actual contingencia, donde se logró reunir a más de 85 desarrolladores del país, quienes ofrecieron más de 400 proyectos de vivienda de manera virtual, mediante recorridos en video, todos concentrados en una sola plataforma digital creada exclusivamente para este evento y disponible las 24 horas del día. Dentro de esta plataforma, también se tuvieron disponibles conferencias virtuales que abordan toda clase de temáticas del sector inmobiliario.

Aún falta camino por recorrer, pero estos son los primeros pasos firmes para la modernización de nuestro sector inmobiliario nacional. Los recursos tecnológicos como sitios web, aplicaciones móviles, herramientas de marketing digital y plataformas de pago en línea, deben ser los principales aliados del agente inmobiliario moderno.

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

3Difica®

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

20 AÑOS
+ DE 900 PROYECTOS

Servicios

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

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

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

Monterrey
Tel: 5000 9219
jmaiz@3difica.com

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

NAVEGANDO LAS AGUAS TURBULENTAS DE MÉXICO BAJO COVID-19

Por: Oscar J. Franck Terrazas
CRE, FRICS, RICS Registered Valuer

Hemos estado valuando bienes raíces en México y Centroamérica por más de 15 años, concentrándonos en grandes portafolios industriales, incluyendo trabajo actual bajo los disruptores de Covid-19. Este documento no es una crónica de ninguna valoración específica; proporciona información sobre los pasos y desafíos experimentados en tiempos de extrema restricción. También proporciona información valiosa de fuentes sobresalientes de E.U.A. y mexicanas, esperando de que estas notas sean útiles para el lector.

Hace más de una década, el título de un reporte de Análisis Económico indicaba: *"México recordará el 2009 como uno de los años más duros que el país ha afrontado en un siglo"*.

En ese entonces, México tenía múltiples crisis con las que lidiar, incluyendo una disminución de la economía de 1.14% en 2008, a -5.28% en 2009: la peor desde la Gran Depresión. Además, tenía que hacer frente a la pandemia del H1N1 que afectó gravemente el comercio turístico, los ingresos petroleros y las remesas extranjeras a México. Las exportaciones a los Estados Unidos disminuyeron un 22.7% y se produjo una pérdida sustancial de inversión extranjera. Como si estos desafíos no fueran suficientes, México estaba librando una lucha incesante contra el crimen organizado, que le costó miles de millones de dólares. En 2010, México estaba bajo una coacción extrema, con grandes desafíos que resolver. Su perspectiva era sombría y las tendencias económicas lejos de ser optimistas.

Durante períodos de crisis pronunciadas, hay una tendencia a contemplar los acontecimientos más recientes, con desprecio por el pasado, tomando los últimos datos como el valor numérico a utilizar. Los períodos de crisis generan una alta volatilidad, con datos que se comportan como un objetivo en movimiento. Al investigar datos clave en medio de una crisis severa, los datos históricos deben ser considerados junto con las cifras del período inestable.

Como aconteció, la economía mexicana creció de un -5,28% en 2009, a +5,12% en 2010 (¡un movimiento excepcional de +10.4 bp!), +3,66% en 2011 y +3,64% en 2012; sustancialmente por encima de numerosas previsiones. Esta fue la diferencia entre una recuperación lenta en forma de U extendida y una pronta en forma de V.

El mundo enfrenta ahora a un entorno muy intrincado, desencadenado por la pandemia Covid-19. A mitades de mayo, más de 80,000 personas habrán muerto en los Estados Unidos y más de 30 millones estarán sin trabajo. En México han fallecido más de 4,000 personas. Sin duda, la pandemia Covid-19 es muchas veces más mortal y contagiosa que la del H1N1 y las pérdidas económicas son mayores.

HACE MÁS DE UNA DÉCADA, EL TÍTULO DE UN REPORTE DE ANÁLISIS ECONÓMICO INDICABA: "MÉXICO RECORDARÁ EL 2009 COMO UNO DE LOS AÑOS MÁS DUROS QUE EL PAÍS HA AFRONTADO EN UN SIGLO".

EN TIEMPOS DE COVID-19

Nunca es un buen momento para hacer una valuación en medio de una crisis profunda, pero los primeros períodos parecen ser especialmente desafiantes, ya que se va de "normal" a "anormal extremo" en un corto tiempo. Las noticias durante este período inicial están dispersas, poco claras y dimensionalmente muy difíciles de evaluar.

Al cierre de la 1a semana de marzo, los analistas financieros estaban cuestionando si el cambio Peso-Dólar llegaría a 21 x 1. Esto fue antes de darse cuenta de que los disruptores Covid-19 serían mucho más altos que la versión del gobierno. Tres semanas después, el peso había sobre- pasado los 24 x 1. El sector Salud de México no estaba preparado para enfrentar una pandemia de esta magnitud, y el estado, económicamente imposibilitado para sustentar un programa de rescate.

Los reportes de grandes portafolios son voluminosos, requiriendo que la compilación de datos se realice anticipadamente, dando tiempo suficiente para realizar el trabajo analítico, utilizando los datos más recientes posible. De los diversos indicadores económicos claves requeridos, algunos se comportan con muy alta volatilidad, como el tipo de cambio de divisas Pesos x Dólar estadounidense y el Riesgo País de JP Morgan EMBI+.

No todos los disruptores han venido de Covid-19. Antes de su presencia, México ya estaba experimentando una economía en declive (0 de crecimiento durante 2019) y una contracción de 2.4% durante el 1T-2020, la peor en 11 años. La calificación favorable al presidente de México, Andrés Manuel López Obrador (AMLO), ha estado en declive, alcanzando el 46.5% en abril. El gobierno populista de AMLO mantiene las relaciones con el sector empresarial a una fría distancia.

MÉXICO YA ESTABA EXPERIMENTANDO UNA ECONOMÍA EN DECLIVE (0 DE CRECIMIENTO DURANTE 2019) Y UNA CONTRACCIÓN DE 2.4% DURANTE EL 1T-2020, LA PEOR EN 11 AÑOS.

MEXICO ANNUAL COUNTRY RISK JP MORGAN EMBI+

Fuente (Gráfica): Ámbito.com

El riesgo de país, bajo el efecto coronavirus, seguirá siendo altamente volátil. Desde el 10 de febrero de 2020, cuando el índice estaba en 185 pb, hasta 443 pb el 19 de marzo, tuvo una fluctuación de +258 pb.

DURANTE UNA CRISIS PRONUNCIADA, HAY QUE MANTENER UNA VISIÓN A LARGO PLAZO

El índice de riesgo de país, así como otros con alta volatilidad, pasarán por los altos y mínimos del coronavirus y las perturbaciones económicas colaterales. Por lo tanto, una sola imagen del factor de riesgo en una fecha determinada no refleja una perspectiva de largo alcance. En situaciones inestables, se debe considerar una perspectiva de largo alcance, incluyendo el rendimiento promedio histórico en condiciones normales, ajustando para el período volátil. El sector inmobiliario comercial está planificado a largo plazo. Cuando se realiza un análisis de DCF de un portafolio, se supone que los flujos de efectivo son estables y la demanda es como se muestra en el historial de ingresos y gastos y sus proyecciones.

Se asumen estas condiciones relativamente estables, y mientras las proyecciones del ciclo de inversión son de 10 años, el impacto de Covid-19 es a corto plazo. Cuando se desarrollan disruptores extremos, el pánico y la visión a corto plazo no deben tomar el control. Graves acontecimientos disruptores han ocurrido en el pasado, y, lamentablemente, es probable que vuelvan a ocurrir. Sin embargo, el ingenio, el coraje y la resiliencia de la humanidad han superado estos desafíos.

CERTIFICATE EN ESTANDARES DE COMPETENCIA INMOBILIARIOS

¡PLATAFORMA E-LEARNING!

Cursos en línea para que te capacites en cualquier lugar y a cualquier hora.

Certificación EC0110.01

Gratis

CONOCE NUESTRA PLATAFORMA
CON LOS MEJORES CURSOS

CONTÁCTANOS

VER CONTACTO

Pulso
Streaming Channel

EL PASADO: UN PUENTE HACIA UNA PERSPECTIVA A LARGO PLAZO.

Debemos aprender del pasado, para poder aplicar las soluciones exitosas y evitar los errores. ¿Cómo respondieron el gobierno, el sector empresarial y la sociedad a los desafíos? México es un país extremadamente resistente. Ha superado el desastre en muchas ocasiones, como el gran terremoto de 1985 o la recesión económica de 2008-2009 y la pandemia de H1L1 mencionada anteriormente. Hay que ver cómo la economía, el mercado inmobiliario y sus principales actores se desempeñaron a través de tiempos difíciles, y cómo los superaron. ¿Hubo nuevas oportunidades que surgieron, y se aprovecharon estas oportunidades?

LA INFORMACIÓN ES CRUCIAL

La disponibilidad de información confiable es uno de los instrumentos más útiles que los valuadores y analistas pueden utilizar para navegar a través de aguas turbulentas. Sin datos frescos y dignos de confianza, el proceso de valuación no puede progresar correctamente. Una buena comprensión de lo que está sucediendo localmente es necesaria para evitar una visión borrosa. En México, donde la disponibilidad de datos de mercado a menudo está restringida, depende de la firma de avalúos el investigar y construir su propio banco de datos.

El análisis realizado debe reflejar la condición y el sentimiento del mercado, pero sin aislarlo de su rendimiento histórico y visión de largo alcance. La información sobre las principales transacciones recientes de ventas o arrendamientos dentro del sector seleccionado, o el inicio de nuevos desarrollos, durante el período de crisis, son bastante importantes. Estos son indicios de una perspectiva positiva hacia la recuperación y estabilización de los mercados. En México, las noticias alentadoras de recientes transacciones importantes que tuvieron lugar a principios de abril fueron bien recibidas por la comunidad de negocios.

EN MÉXICO, LAS NOTICIAS ALENTADORAS DE RECIENTES TRANSACCIONES IMPORTANTES QUE TUVIERON LUGAR A PRINCIPIOS DE ABRIL FUERON BIEN RECIBIDAS POR LA COMUNIDAD DE NEGOCIOS.

Aquí se proporciona información relevante relacionada con el sector industrial de PwC y Moody's-REIS. Sin embargo, se recomienda mucho leer todos los documentos que, además de Industrial, abarcan otros sectores y áreas. El material contenido en estos documentos y Podcast es una ayuda valiosa para tener una mejor comprensión de la situación actual.

ES TRABAJO EN EQUIPO

Hacer valuaciones en tiempos extremadamente inestables, como Covid-19, es extremadamente difícil debido a la inestabilidad del mercado y los indicadores económicos. Las inspecciones de propiedades y la logística de trabajo de campo son especialmente difíciles de ejecutar. Las valuaciones de grandes portafolios son producto del trabajo en equipo. El trabajo de cada uno de los miembros del equipo es fundamental y se debe dar crédito a cada uno de ellos, incluyendo aquellos que forman parte del equipo de los clientes y que proporcionan apoyo e información local a lo largo del proceso de investigación, inspección y valoración. Es la planificación y el trabajo en equipo lo que logra realizar el trabajo exitosamente.

FUENTES DE LOS E.U.A.

1. PwC Real Estate Investor Survey, April 6, 2020
Actualización del Sentimiento de Inversionistas
Contacto: Susan M. Smith, MAI en: m.smith@pwc.com

La Encuesta refleja las ideas iniciales de los inversionistas participantes al inicio de la crisis pandémica de Covid-19. Los lectores deben tener en cuenta que las respuestas de los Inversionistas seguirán evolucionando a medida que se desarrolla la crisis.

SECTOR NACIONAL DE ALMACENES*

Si bien existen algunos límites con respecto a la adquisición de capital en medio de esta crisis, las perspectivas de disponibilidad de capital en el sector de almacenes* son positivas en general, ya que los inversionistas anticipan que la demanda de arrendamiento continúe debido a la necesidad de mover bienes y el aumento asociado con el comercio electrónico.

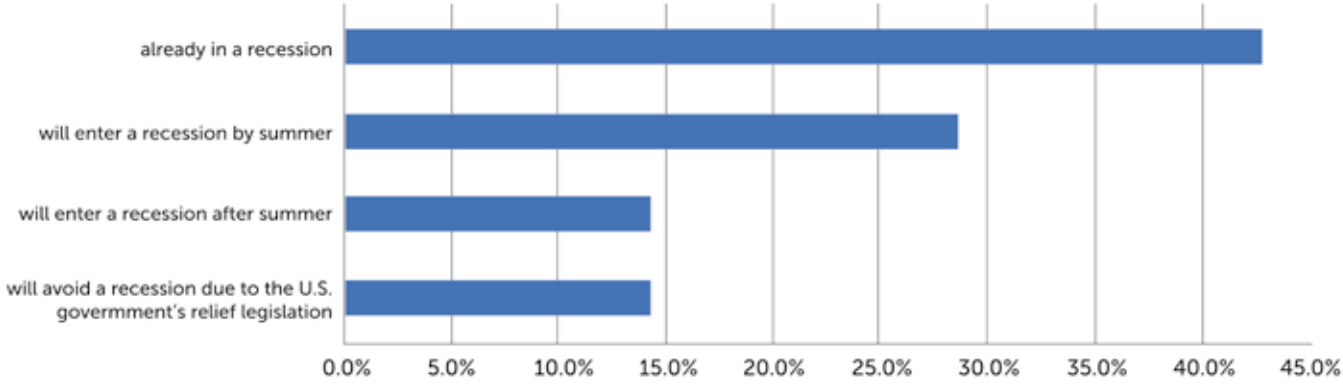
• "La financiación está temporalmente en espera (al menos financiación en condiciones que alguien preferiría), pero una vez que las condiciones se estabilicen, creemos que el capital estará disponible de nuevo".

• "Se podrá acceder al capital de adquisición y deuda; sin embargo, los supuestos de Rent Rolls y de arrendamiento serán escrupulosamente examinados por los prestamistas hacia el futuro. "

• "Aunque el capital de la deuda está fácilmente disponible, lo más probable es que los términos sean más conservadores en el futuro debido a la incertidumbre y el cambio en las condiciones económicas de Estados Unidos".

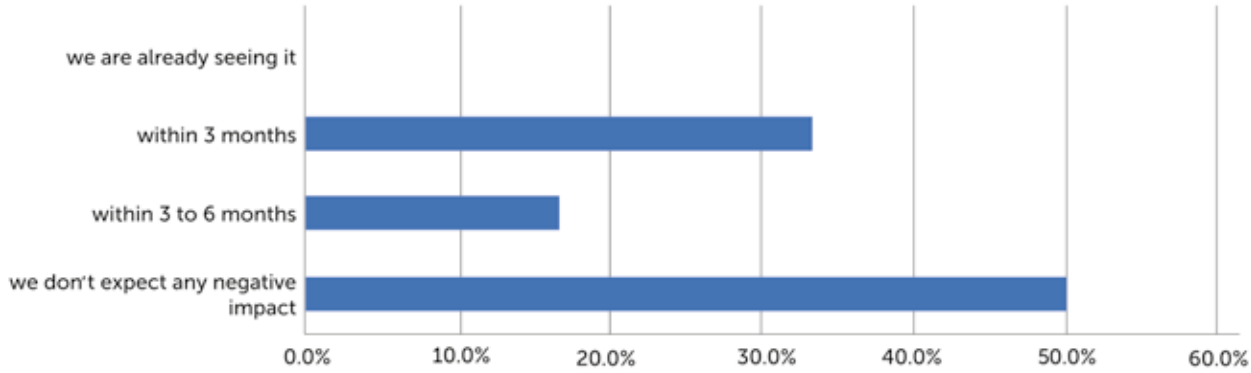
• "El capital sigue estando disponible para propiedades industriales bien ubicadas y funcionales. A pesar de que los diferenciales de la deuda se han ampliado, las tasas subyacentes siguen siendo favorables".

DADA LA CRISIS DEL COVID-19, LA ECONOMÍA DE LOS E.U.A. ES:



Source: Survey conducted by PwC March 27, 2020 through April 2, 2020; percentages reflect investor participants' sentiment

¿CUÁNTO TIEMPO TARDARÁN LOS FUNDAMENTOS SUBYACENTES DEL SECTOR INDUSTRIAL EN VER EL IMPACTO NEGATIVO DE COVID-19?



Source: Survey conducted by PwC March 27, 2020 through April 2, 2020; percentages reflect investor participants' sentiment

La mayoría de los inversionistas no ven este sector como un área de gran preocupación y creen que la importancia de la cadena de suministro global no disminuirá", por lo que la demanda de arrendamiento continuará. Sin embargo, los inversionistas prevén algunos desafíos en los próximos meses para este sector.

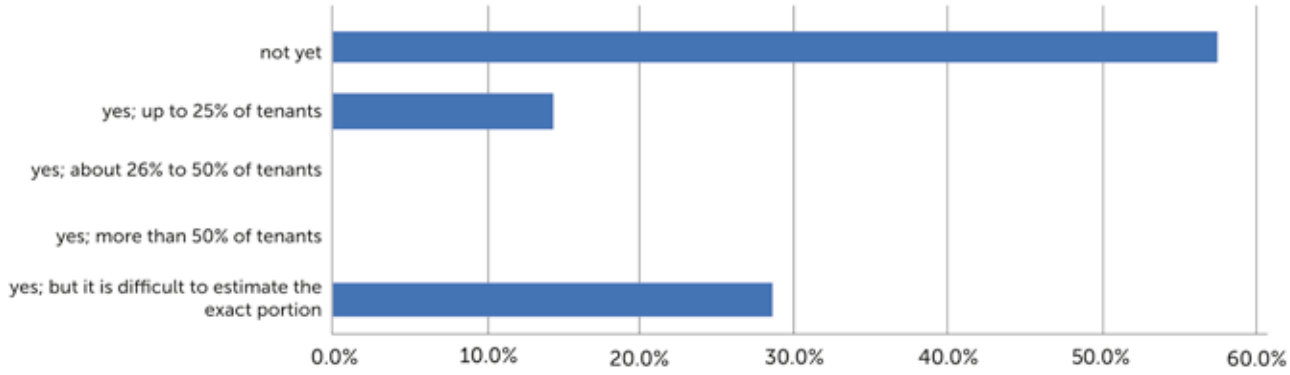
• "Sin duda habrá luchas a corto plazo en este sector, por lo que la clave será mitigar el daño a la cartera de una manera que permita una rápida recuperación".

• "Como resultado de esta pandemia, necesitamos encontrar una manera de ayudar a los buenos inquilinos que tienen desafíos temporales de flujo de efectivo a capear la tormenta".

• "A medida que el coronavirus interrumpe sus negocios y afecta negativamente su preocupación en marcha, anticipamos algunas solicitudes de alivio del alquiler de los usuarios más pequeños".

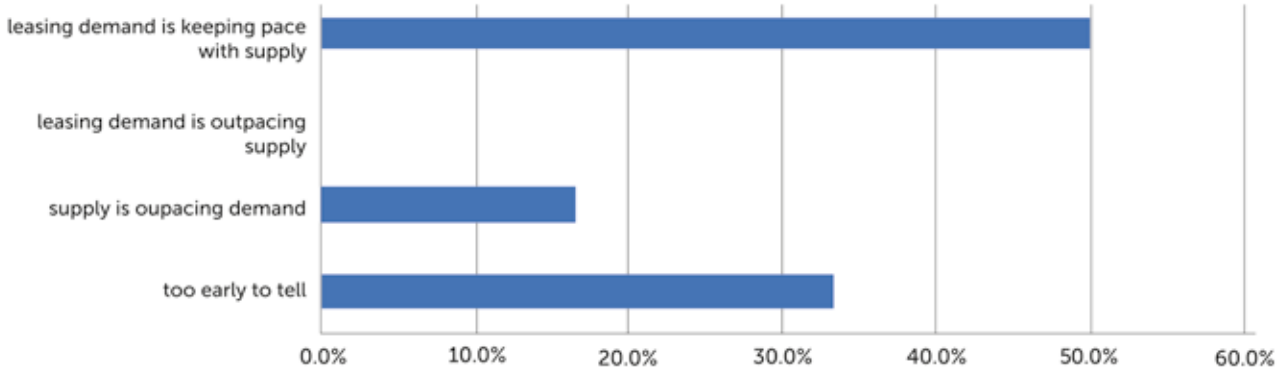
• "Creemos que es poco probable que haya una gran caída en los precios, y si lo hay, los acuerdos serán pocos y distantes entre sí porque los inversores institucionales mantendrán sus activos".

¿ESTÁN LOS INQUILINOS BUSCANDO ATENUANTES EN LAS RENTAS?



Source: Survey conducted by PwC March 27, 2020 through April 2, 2020; percentages reflect investor participants' sentiment

¿CÓMO ESTÁN LAS TENDENCIAS DE CONFINAMIENTO Y DISTANCIAMIENTO SOCIAL IMPACTANDO AL BALANCE BÁSICO DE LA OFERTA-DEMANDA DEL SECTOR INDUSTRIAL?



Source: Survey conducted by PwC March 27, 2020 through April 2, 2020; percentages reflect investor participants' sentiment

2. MOODY´S ANALYTICS REIS-REAL ESTATE SOLUTIONS

¿QUÉ TAN MAL PUEDE LLEGAR A SER? COVID-19 Y ESCENARIOS ECONÓMICOS ACTUALIZADOS.

Contacto: www.moodys.com

El análisis de Moody's, por Victor Calanog PhD, en su comunicado de apertura afirma:

El 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud caracterizó oficialmente el brote de COVID-19 como una pandemia. Más tarde esa noche, los Estados Unidos anunciaron prohibiciones de viaje que abarcaban a los ciudadanos de la Unión Europea, con cierta confusión en torno a si el flujo de mercancías también sería restringido.

La situación está evolucionando a diario, con los gobiernos nacionales de El Salvador, España, Canadá, Francia y otros países declarando algún tipo de encierro para controlar el brote y minimizar la tensión en la atención sanitaria. ¿Cómo debemos pensar en las perspectivas de los fundamentos inmobiliarios multifamiliares y comerciales dado el potencial de interrupciones a gran escala tanto en el lado de la demanda como de la oferta? ¿Qué tipos de propiedades y mercados geográficos serán los más afectados y por qué? En medio del pánico y las proyecciones negativas que avancen, ¿qué efectos compensatorios (positivos) deben considerarse?

El Sr. Victor Calanog, PhD, presenta dos escenarios: Una Recesión, o una Caída Prolongada.

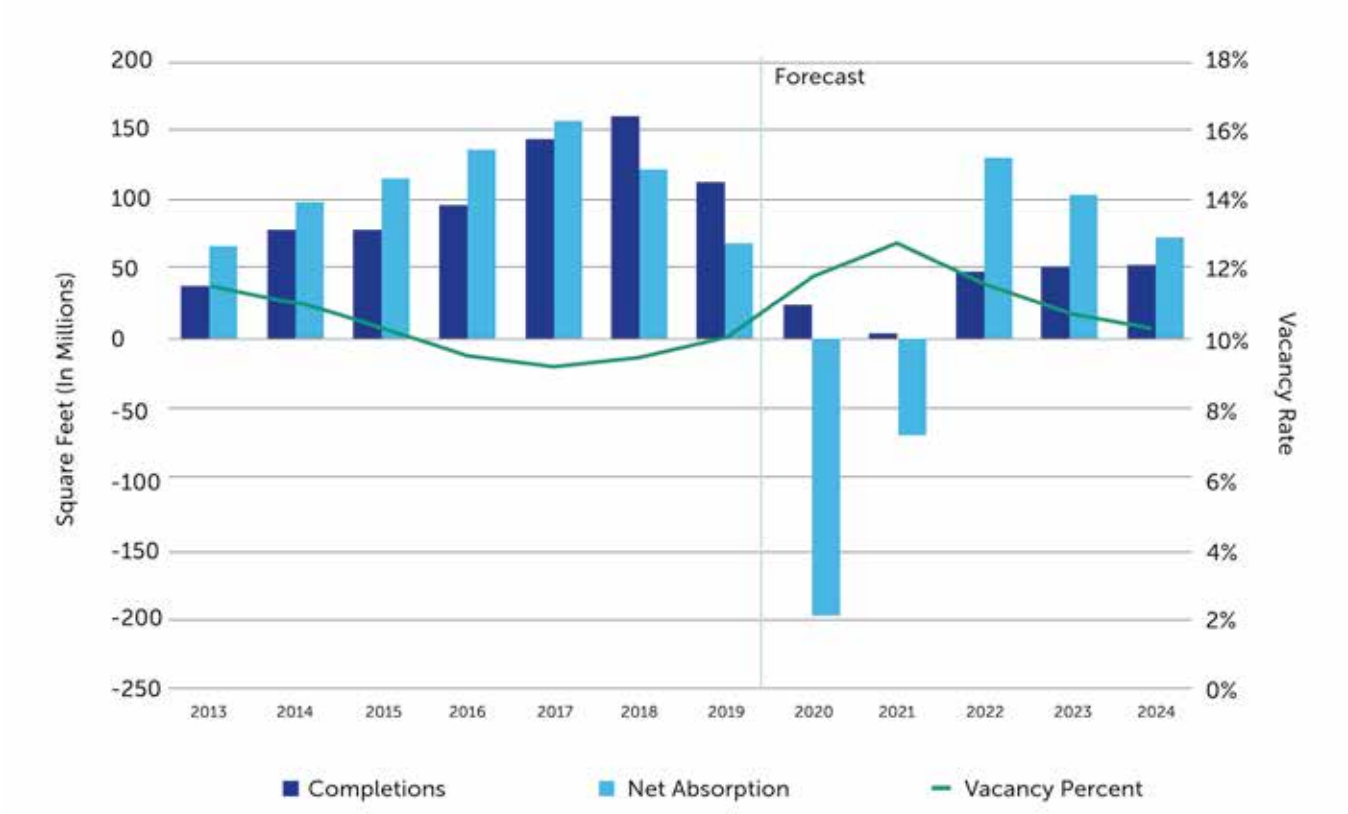
"La Reserva Federal actuó muy rápidamente para abordar los problemas de liquidez y crédito, y se están haciendo planes para diversas formas de estímulos fiscales", dijo Cris deRitis, Economista Jefe Adjunto. "Probablemente habrá una caída severa de la demanda en el corto plazo, dados los esfuerzos de cuarentena, pero una vez que las opciones de tratamiento y vacunas revivan la confianza, la recuperación también puede ser rápida".

Pero ¿qué pasa si la economía no se recupera tan rápido, o si las opciones creíbles de tratamiento y vacunas tardan más tiempo en estar ampliamente disponibles y restaurar la confianza? Una caída prolongada podría resultar si la pandemia y la respuesta de la política mundial se amplían, y el PIB continúa desplazándose hasta el tercer trimestre de 2021. Durante un año y medio, el PIB puede contraer cerca del 15%. Esto supera el declive económico experimentado durante la Gran Recesión, lo que sugiere que la crisis COVID-19 será una de las peores recesiones en la historia de Estados Unidos.

EL SECTOR INDUSTRIAL: EL CRECIMIENTO DE LA OFERTA ES EL RIESGO

Impulsados por la larga expansión económica y el auge del comercio electrónico, los mercados industriales han tenido un buen desempeño en los últimos cinco años, en particular el subsector de almacén/distribución. A pesar de haber construido más de 550 millones de pies cuadrados de nuevo almacén* y espacio de distribución de 2015 a 2019, las vacantes nacionales siguieron disminuyendo, de más del 11% a tan bajo como 9% en 2017. Los últimos dos años, sin embargo, han mostrado vacantes con una leve tendencia hacia arriba, terminando 2019 en 9.9%.

Un escenario de una caída prolongada golpearía duramente al sector de almacén/distribución, dado el sólido crecimiento de la oferta que el sector en su conjunto ha estado experimentando. Se prevé que las vacantes aumentarían al 11,8% a finales de este año y continuarían en aumentando hasta el 12,8% a finales de 2021. Las rentas de salida (asking rents) y las rentas efectivas disminuirían en un total de 3,5% y 6,0% en el transcurso de 2020 y 2021, lo que es ligeramente menos grave que el último ciclo. EL "stress" del segmento de almacén/distribución se centrará en las ocupaciones, pero las "asking rents" y las rentas efectivas se verán menos golpeadas, dado a que la demanda relativamente fuerte de este tipo de propiedad probablemente se recuperará una vez que las cadenas de suministro del mundo vuelvan a abrirse.



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

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

IMPACTO DEL COVID-19 EN EL VALOR DE CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL DE LOS FIBRAS

Por Alfredo Giorgana, MAI, MRICS
Director Ejecutivo de Valuaciones, JLL México

Como consecuencia de la pandemia Covid-19 que nos afecta, la cual se presentó de manera prácticamente intempestiva y con una intensidad para la cual no hay antecedentes en la era moderna, en materia de los bienes raíces, en un periodo realmente corto, hemos entrado a un estado de recesión importante, caracterizado por incrementos significativos en la oferta y en la desocupación de inmuebles, tendencia a la baja en precios de renta y venta, aumento en la falta de liquidez, cautela en la inversión nacional y extranjera, en la realización de nuevos proyectos, etc., es decir, estamos padeciendo las consecuencias de un estado que revela condiciones típicas de 'mercado deprimido'.

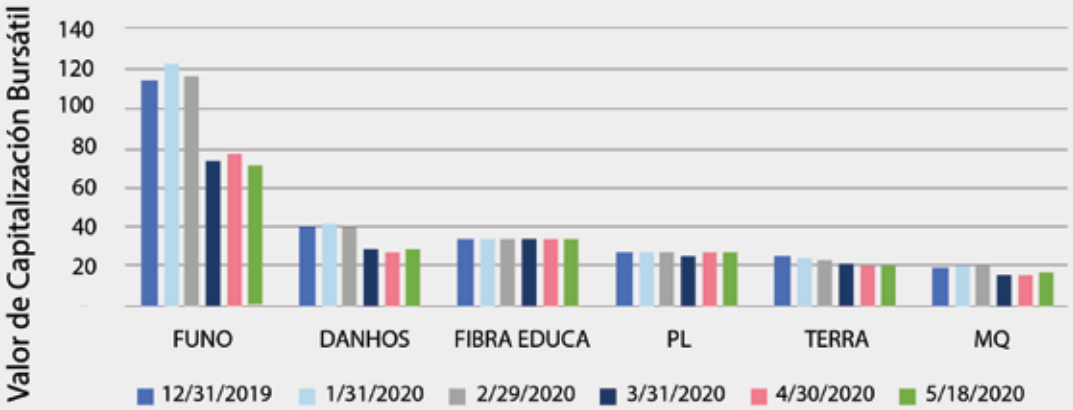
Lo anterior, como es lógico suponer, a nivel mundial ha traído efectos negativos en los valores tanto de los inmuebles propiamente dichos, como en el valor de capitalización bursátil de las empresas públicas ligadas al sector, como son los Real Estate Investment Trusts o REITS y, en nuestro país, los Fideicomisos de Bienes Raíces o FIBRAS.

Así, la afectación que el sector inmobiliario está resintiendo es, sin duda, un problema de demérito por razones típicas de mercado y siendo que el valor de capitalización bursátil no es otra cosa que el valor de mercado de una empresa pública, podemos decir que justamente efectos de obsolescencia económica o externa, son los que han provocado la enorme caída en el valor de los REITS a nivel global y de los FIBRAS en México.

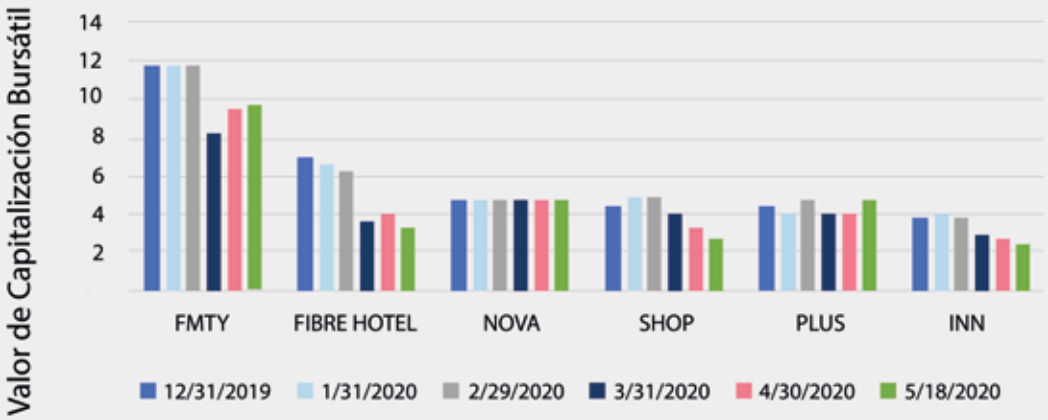
Efectos de obsolescencia económica o externa, son los que han provocado la enorme caída en el valor de los REITS a nivel global y de los FIBRAS en México.

Además, el valor de capitalización bursátil, si bien es de variación continua en función de la oferta y la demanda de las acciones de la empresa y representa 'una fotografía' al momento en que se calcula, en el precio de las acciones están implícitas estimaciones de comportamientos futuros de los propios inmuebles y, en general, de cada sector inmobiliario, asociados con el factor riesgo, entendido éste como la probabilidad de que eventos futuros no ocurran, en este caso, como ya dijimos, como producto del impacto provocado por las condiciones de mercado imperantes.

Consecuente con la práctica que permanentemente seguimos en la Dirección Ejecutiva de Valuaciones de JLL México, presentamos a continuación gráficas y tablas que muestran los valores de capitalización bursátil de los principales FIBRAS en diferentes momentos, dentro del período COVID-19, iniciando el 31 de diciembre de 2019 y terminando el reciente 18 de mayo de este año, información que fue presentada en nuestro reciente webinar *'The New Normal'* que el pasado 21 de mayo presentamos públicamente:



Fuente: Economática valores en miles de millones de pesos corrientes



Fuente: Economática valores en miles de millones de pesos corrientes

Valores Redondeados

Unidad: 1,000,000,000 miles de millones de pesos

FIBRA	12/31/2019	1/31/2020	2/29/2020	3/31/2020	4/30/2020	5/18/2020
FUNO	115	122	116	73	78	71
DANHOS	41	41	39	29	27	28
FIBRA EDUCA	34	34	34	34	34	34
PL	27	27	27	24	27	27
TERRA	25	24	23	21	20	20
MQ	19	20	20	15	15	16
FMTY	12	12	12	8	9	10
FIBRA HOTEL	7	7	6	4	4	3
NOVA	5	5	5	5	5	5
SHOP	5	5	5	4	3	3
PLUS	4	4	5	4	4	5
INN	4	4	4	3	3	3
HD	4	3	4	3	2	2
SUMA:	**300**	**307**	**299**	**226**	**231**	**228**

FIBRA	1/31/2020	2/29/2020	3/31/2020	4/30/2020	5/18/2020
PLUS	-4.17%	4.08%	-4.14%	-4.48%	3.87%
FIBRA EDUCA	0.36%	1.82%	0.00%	1.27%	1.82%
PL	-0.17%	-0.72%	-10.13%	-1.23%	-0.20%
NOVA	-2.04%	-3.01%	-0.49%	-3.05%	-3.05%
MQ	4.07%	6.18%	-20.35%	-19.50%	-12.58%
FMTY	-0.41%	-0.83%	-27.94%	-20.90%	-17.17%
TERRA	-1.10%	-4.45%	-15.41%	-19.44%	-18.57%
INN	9.92%	4.13%	-20.94%	-27.55%	-29.75%
DANHOS	1.15%	-4.01%	-29.83%	-32.79%	-30.30%
SHOP	7.94%	4.97%	-12.17%	-23.81%	-30.48%
FUNO	5.87%	1.02%	-36.53%	-32.50%	-38.03%
HD	-1.21%	0.00%	-27.45%	-43.77%	-39.54%
FIBRA HOTEL	-6.39%	-17.83%	-48.89%	-46.78%	-52.99%

Las gráficas y números anteriores hablan por sí mismos, indicando, en algunos casos, caídas en el valor de capitalización bursátil muy significativas, de hasta el 53%, lo que expresa una circunstancia verdaderamente atípica, derivada de las condiciones de *Mercado Deprimido* que ha ocasionado el COVID-19.

Así, se pueden advertir variaciones máximas acumuladas de -6.39%, -17.83%, -48.89%, -46.78% y -52.99% para los diferentes periodos analizados.

Destacable es también que la situación anterior deberá ir cambiando en la medida en que las condiciones de los diferentes sectores inmobiliarios vayan mejorando, mostrando la siempre reconocida resiliencia de los inmuebles, entendida ésta como la capacidad que poseen para regresar a su condición antes de la existencia de un evento, al ir recuperando en el tiempo sus niveles de ingreso y ocupación.

La circunstancia de que el valor de sus activos es mayor que el de capitalización bursátil de los FIBRAS dan cuenta, justamente, de dicha resiliencia.

Finalmente, al advertirse la inminencia de un 'rebote' en los valores como producto de lo antes comentado, la situación bursátil actual de los FIBRAS puede representar circunstancias de grandes oportunidades para inversionistas al encontrarnos, claramente, en un mercado dominado por demandantes o compradores.

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

EL ECONOMISTA

Suscríbete a la Edición Digital

Lleva las noticias, en tu mano,
desde cualquier dispositivo móvil y utiliza las 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.

$1,000
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: INM072020
Promoción válida hasta el 30 de julio del 2020

eleconomista.com.mx

Las 5 razones por las cuales los activos inmobiliarios no se rotan

Por INMSA

Los grandes inversores en el mercado financiero obtienen su rentabilidad mediante una estrategia activa. Por eso, no suelen enamorarse de una inversión y los activos son comprados y vendidos en forma periódica buscando el mejor rendimiento.

Pero eso no pasa habitualmente con las inversiones inmobiliarias. Generalmente los activos inmobiliarios son adquiridos y se mantienen en cartera por muchos años sin rotarse, aunque esto no genera incremento de valor, ya que está demostrado que solo permite preservar valor, es decir cubrirse de la inflación.

INMSA analizó por qué los inversores no rotan los inmuebles. Según Mariano Capellino, CEO de INMSA, existen determinadas razones que generan ese comportamiento e impide la obtención de una adecuada rentabilidad. Estas son las principales 5 razones:

1.

Culturalmente el activo inmobiliario se ha considerado un refugio de valor, pensando que siempre subirá su precio. Pero está comprobado que manteniendo un inmueble por mucho tiempo, no genera beneficios más allá de cubrirse de la inflación. Según estudios públicos realizados en Estados Unidos, los inmuebles se apreciaron un 3.1% anual en los últimos 100 años, mientras que la inflación creció el tres por ciento. Con lo cual, la apreciación real, fue de 0.10% anual. En Argentina, la tasa real fue de sólo 1% descontando inflación, si se consideran los últimos 40 años, periodo en el cual existen estadísticas confiables.

2·

A los propietarios le han hecho creer que los precios de los activos inmobiliarios, principalmente los Premium, nunca caen y siempre suben. Y esto no es así. Existen ejemplos muy concretos en que los inmuebles mantienen o pierden valor en determinados momentos del ciclo inmobiliario. Argentina es un claro ejemplo: desde 2010 a la fecha no ha existido prácticamente apreciación de los inmuebles. Si pensamos que es lógico obtener una rentabilidad de más del 10% anual –como sucede con una estrategia activa–, en este período se perdió de apreciar, como mínimo, un 50% el valor del capital.

3·

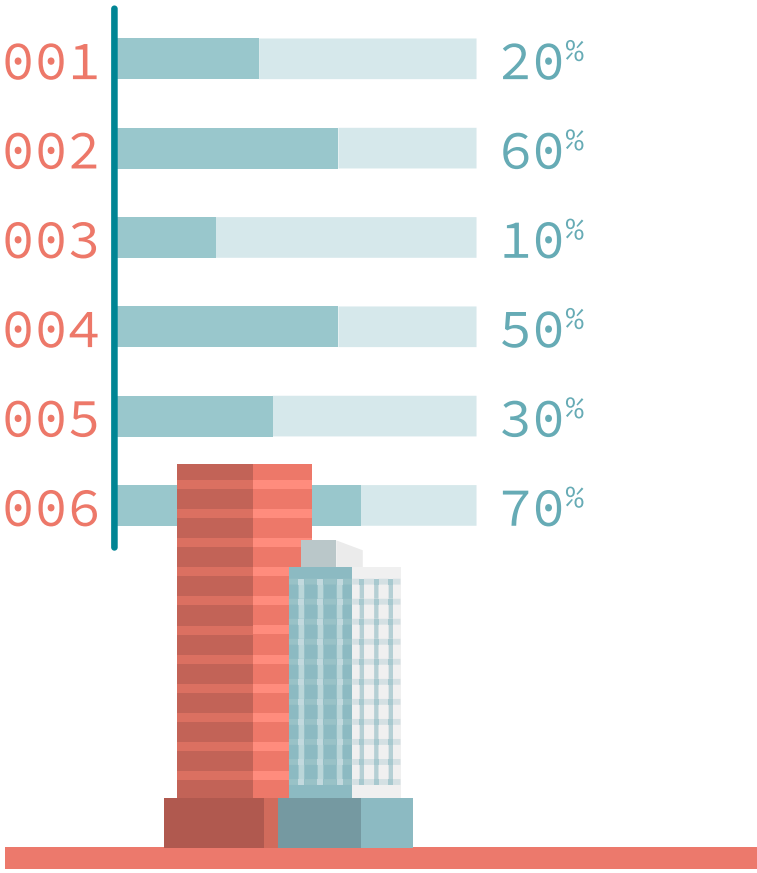
Se valida el concepto de priorizar la locación Premium que han implantado los agentes inmobiliarios y desarrolladores que venden activos en estas áreas. Pero está demostrado que ni siquiera esta clase de activos resiste a las fases de ciclos de contracción y recesión, ya que caen también. España nos mostró recientemente esta situación. Hoy Brickell en Miami muestra también esa situación. En ese caso, la crisis del mercado es tal que los desarrollos en pozo se tratan de vender hasta un 30% más caro que los de igual categoría terminados y a estrenar y que no pueden ser vendidos.

4·

Para poder rotar rápidamente un inmueble es necesario, como en todo negocio, adquirirlo debajo del valor de mercado, ya que de lo contrario es inviable venderlo ganando dinero y muy difícil lograrlo por las vías tradicionales como son un agente inmobiliario o un desarrollador. Para hacerlo se necesita adquirirlos en subastas, bancos, administradores concursales, estudios de abogados o financiar desarrollos no cuando están en construcción sino cuando se concibe la idea.

5·

Se piensa que si un inmueble se aprecia mucho en un determinado momento, esto va a volver a repetirse. Y no es así. Las fuertes apreciaciones generalmente no duran más de 5 años y recién podrán repetirse luego de muchos años. Con lo cual, lo recomendable es vender luego de ese período y no reinvertir como se hizo recientemente.



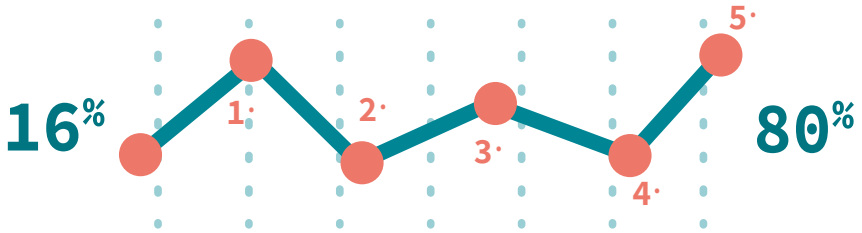
Pero qué deben hacer los inversores para cambiar su comportamiento. Según Mariano Capellino, existen decisiones claves que todo inversor inmobiliario debe considerar:

1·

Se deben tomar a los activos inmobiliarios como un bien de cambio o un instrumento financiero, lo que implica tener una estrategia de inversión para maximizar el rendimiento. Por eso es importante adquirir activos debajo del valor de mercado y fijar una estrategia de salida, venta del activo, en función a los rendimientos que genera por alquiler y por recuperación del valor cada activo. Y luego de vender, volver a reinvertir en activos que permitan obtener el rendimiento deseado.

2·

Se deben adquirir activos que tengan un fuerte potencial de recuperación de valor y a un precio menor al costo de reposición.



3·

Es necesario que el activo se adquiera por debajo del valor de mercado, ya que los costos de compra y de venta afectan la rentabilidad cuando se decide mantenerlos en períodos cortos de tiempo. Es conveniente comprarlos, mínimo, 15-20% por debajo del valor de mercado y esto generalmente es posible mediante compra en subastas y en bancos con carteras de hipotecas impagadas cuando el mercado está en baja, sobreofertado. O financiando desarrollos desde el inicio, cuando el mercado inmobiliario se encuentra en la fase de recuperación del ciclo.

4·

Se deben gestionar operativamente de manera eficiente los activos durante la tenencia agregándoles valor, ya sea renovándolos, mejorando el flujo de ingreso en el caso de activos comerciales o creando un proyecto viable en el caso de terrenos.

5·

Timing, Timing, Timing. No es clave comprar la mejor ubicación, lo importante es identificar mercados y activos que se encuentren en la fase de recuperación del ciclo inmobiliario para asegurarse que tendrán una fuerte apreciación durante los siguientes 3 a 5 años, ya que está demostrado que generalmente se abre una ventana de oportunidad de esas características a lo largo de un período de 15 a 20 años en un mercado.

Mediante estas estrategias se logrará el mismo beneficio en el momento de la compra que el que generalmente propone un desarrollador invirtiendo en un proyecto y esperando alrededor de 4 años y con los riesgos que ello implica. En 20 años se podrá multiplicar entre 5 y 10 veces su capital inicial en lugar de duplicarlo si se opta por una inversión pasiva como lo hace la mayoría de los 'inversores'.

Si usted quiere adquirir un inmueble para vivir, posiblemente pague más de lo que un bien vale y lo mantenga durante muchos años sin importar su valor hasta el momento que lo vende. Pero cuando uno invierte en inmuebles debe considerarlo como un activo financiero y buscar la mejor rentabilidad posible aprovechando las oportunidades del mercado. Esa es la única forma de lograr una adecuada inversión para su capital.

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

Únase a las empresas que están

CONECTANDONEGOCIOS.COM

El portal B2B que cuenta con la más completa información de Proyectos de Inversión, Proveedores y Compradores.

Únase

Vinculamos empresas, marcas, e instituciones de México, Colombia, Centroamérica y el Caribe.

PRE-INSCRIPCIÓN
GRATUITA*

También disfrute, ahora más que nunca, de la era digital de la información en Conectado Noticias.

*Si ha sido cliente de la Revista EQUIPAR, consulte el código promocional y obtenga Un AÑO de Suscripción Gratuita! en la División Proveedores/ Conexión 1

INMOBILIARE 20 AÑOS

CONSOLIDANDO AL REAL ESTATE

En esta edición, Inmobiliare celebra su veinte aniversario siendo uno de los más importantes medios especializados en el sector inmobiliario mexicano. Dos décadas de reafirmar el compromiso de poner al alcance de nuestros lectores la información más relevante de la industria, pero además, de propiciar reflexión, diálogo y networking entre los líderes que la conforman.

A lo largo de esta etapa hemos logrado consolidar una revista impresa y un portal web que conjunta información novedosa y fundamental para entender cuáles son las tendencias inmobiliarias, y de qué manera se pueden perfeccionar sus procesos. Ambos tienen un alcance de más de 120 mil personas en México, Estados Unidos y Latinoamérica.

Del mismo modo, nuestros eventos Real Estate Business Summits (REBS) y la Expo Negocios Inmobiliarios (EXNI), se han convertido en espacios esenciales para el intercambio de ideas dentro del sector.

Hacer un recuento de todo lo sucedido en el ramo durante los últimos veinte años resulta complejo, sin embargo, podría resumirse en tres palabras: desarrollo, transformación, y resiliencia.

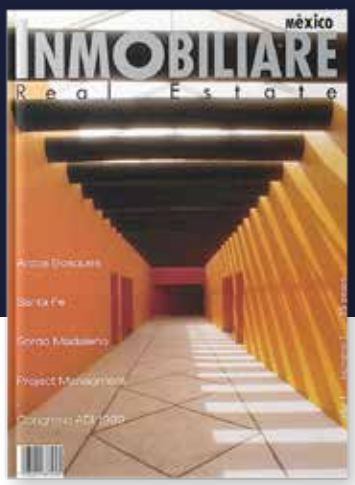
La crisis actual no tiene precedentes y ha impactado la salud, el empleo, la economía y el ritmo bajo el cual operábamos. No obstante, no es la primera que enfrentamos, pues desde el inicio del siglo XXI hemos presenciado catástrofes naturales, sociales, y financieras, de las cuales, hemos aprendido que la capacidad de adaptarse a nuevos paradigmas es algo característico y valioso de nuestra industria.

Ante este panorama, Inmobiliare ha decidido adecuar sus formatos y llevar los lugares físicos de crítica al campo virtual, a través de webinars dedicados a analizar los desafíos y las oportunidades que pronto modificarán las estrategias de negocio.

Sin duda, la pandemia derivada del virus SARS-CoV-2, marcará un antes y un después del mundo como lo conocíamos, y hará evidente la necesidad de reconfigurar la forma en la que habitamos los espacios de vivienda, trabajo, producción, descanso, compra y entretenimiento; así como la de adoptar modelos diferentes que sean más eficientes, que se apoyen de los avances tecnológicos, y consigan ser más responsables con el planeta y la sociedad en general.

Por esta razón, para nosotros es de suma importancia contar con la opinión de los actores del sector inmobiliario, que han marcado huella y han sorteado con éxito los retos presentados a lo largo de este periodo en el que hemos evolucionado juntos. A continuación presentamos algunas de sus valoraciones, anécdotas y visiones a futuro, pues de su experiencia podemos aprender que toda crisis es una oportunidad para mejorar.

Equipo Inmobiliare



INMOBILIARE
MAGAZINE

Dos décadas de reafirmar el compromiso de poner al alcance la información más relevante de la industria, pero además, de propiciar reflexión, diálogo y networking.

Veinte años ininterrumpidos de trabajo, donde construimos un medio especializado, para el sector institucional de los bienes raíces. Nuestro proyecto fue evolucionando gracias a la aportación y colaboración de nuestros consejeros editoriales y líderes del sector con la finalidad de promover las mejores prácticas y profesionalización del sector inmobiliario.

Inmobiliare Magazine fue creada en el año 2000, con el objetivo editorial de crear contenidos de valor de manera constructiva y evolucionar, con el paso del tiempo, a una plataforma integral, que brinde redes de negocios para todos nuestros clientes. Empezamos trabajado más de 30 mesas de discusión en México, Costa Rica, Panamá y Estados Unidos (en ciudades como Dallas y Nueva York); que en los primeros siete años, fueron la base para dar el siguiente paso a los que hoy son los REBS –Real Estate Business Summits–.

A la fecha podemos hablar de 60 REBS en México, ocho eventos anuales en Nueva York, Los Ángeles y Miami, asimismo, somos el medio mexicano más internacional del sector Inmobiliario con lectores en Francia, España, Holanda, Colombia y Perú. Hemos logrado crear una base de más de 250 mil visitas mensuales en nuestra página web y en nuestros eventos han participado más de 40 mil asistentes.

Con la misma misión de seguir evolucionando y desarrollar más plataformas de negocios para nuestros clientes, en 2016 creamos el evento masivo del sector, de "México para el mundo", conocido como EXNI –Expo negocios Inmobiliarios–. Espacio que ha servido para promocionar los mejores proyectos inmobiliarios, en un ambiente de negocios, y ofreciendo workshops educativos gratuitos. Ha sido un reto importante, que logramos cumplir en beneficio de todos nuestros clientes.

Hoy día seguimos fuertes, a pesar de todos los sucesos recientes, y reforzamos nuestro compromiso para seguir trabajando para todos ustedes. Agradecemos todo lo que hemos construido y valoramos las críticas, para mejorar en brindar mejores soluciones.

De parte de todos los que trabajamos en *Inmobiliare*.
Gracias por caminar junto a nosotros.

Guillermo Almazo
Socio Fundador de Inmobiliare

En el año 2000 fundamos la revista, justo en un cambio de poder; en esa época Vicente Fox llegó a darle fuerte promoción a la vivienda con ofertas hipotecarias atractivas por parte de la banca y profesionalización del sector inmobiliario para desarrolladores, brokers y financieros.

Fuimos creciendo con el sector, creando nuevos productos para la promoción del mismo. Vimos nacer las Fibras, Ckd´s, Cerpis y muchos instrumentos de inversión. En estos 20 años, México y Latinoamérica han sido sitios atractivo para la inversión, pero también nos han tocado varias crisis; sin embargo, hemos creado la manera de fomentar el negocio entre las partes, generando más de cinco productos. Estamos presentes con nuestros contenidos en casi todos los países de habla hispana y actualmente estamos en la evolución tecnológica digital, creando los mejores contenidos editoriales en el sector inmobiliario.

Erico García
Socio Fundador de Inmobiliare

En 1999 iniciamos el proyecto de una revista especializada en la industria del real estate, la primera de su tipo en México y Latinoamérica y durante muchos años la única.

En ese momento no teníamos una línea dedicada para conectar al internet y no muchas empresas lo tenían, por lo que era necesario hacerlo mediante una línea telefónica que compartimos con el fax y este aparato nos acompañó durante 15 años más. Para reunir los materiales gráficos, textos y anuncios se requería de un mensajero y el proceso de producción de la revista implicaba imprimir los negativos de los pliegos, haciendo del proceso tardado y caro.

En estos primeros 20 años hemos sido testigos de sucesos externos que han cambiado la forma de hacer negocios, acelerado la tecnología; este último nos obligó a tomar decisiones estratégicas que en otro contexto hubiera tomado años adoptar. Una de los objetivos es el de continuar aportando al sector de los negocios inmobiliarios con información y datos para la eficaz toma de decisiones y desarrollo de negocios mediante los Inmobiliare Webinars.

Aprovechando el conocimiento que tenemos de la industria y sus principales actores, tanto de personas como de empresas y siendo parte de nuestras ventajas competitivas, hemos desarrollado los webinars para satisfacer nuevamente una necesidad del mercado en tiempos de incertidumbre: información actual, verídica y con datos reales de lo que está sucediendo en las diferentes áreas del real estate, tanto en México como en el resto de América y Europa.

El valor agregado de los webinars –a la cadena de valor de la comunicación que veníamos desarrollando–, es la posibilidad de interactuar con los principales jugadores en tiempo real sin importar la distancia; aclaro que, esto no sustituye a los foros de negocios que venimos desarrollando y comenzamos desde hace 10 años, curiosamente cuando otra pandemia llegó, la H1N1.

Como sociedad hemos vivido momentos en ocasiones complicados y de incertidumbre, pero como empresa siempre hemos implementado soluciones que aporten a la industria y al mercado, información que les ayude a tomar las mejores decisiones de negocios, implementando estrategias y desarrollando ideas.

Por último, y conmemorando nuestro aniversario puedo afirmar que no hay una fórmula para llegar a los primeros 20 años de vida como empresa, aunque espero poder ver llegar los 40 años. Hasta el momento mi éxito personal ha sido rodearme de gente creativa e inteligente con la que comparto no solamente los mismos valores, me une la amistad y hermandad: Erico y Guillermo.

Emiliano García
Socio Fundador de Inmobiliare

"Merecen un reconocimiento a la visión, perseverancia, adaptabilidad y liderazgo que han demostrado sin parar durante esta trayectoria que apenas empieza".

Blanca Rodríguez
Directora de Finanzas y Capital Marhnos

"¡Muchas felicidades por estos 20 años! ¡Gran hito! Puestos para seguir apoyando en lo que se pueda. Fuerte abrazo."

Raúl Gallegos
Managing Director Credit Suisse

"¡Qué padre estar celebrando este aniversario! Muchas felicidades y que sigan los logros".

Luis Gutiérrez
President Latin America Prologis

"¡Felicidades! Gran visión que tuvieron y siguen teniendo".

Sergio Argüelles González
Presidente y Director General Finsa

"Muchísimas Felicidades por estos primeros 20 años. Gratos recuerdos y experiencias y sobre todo grandes cambios en el sector. No bajar la guardia y seguir esforzándose por ser un referente del sector Inmobiliario en México".

José María Garza Treviño
Presidente Grupo GP

"Enhorabuena por las 120 ediciones, más por la excelente trayectoria y capacidad de reconversión.

Francisco Martín del Campo
Socio Fundador Grupo Arquitectoma

"Memo , Erico y todo el equipo: No es un reto menor mantenerse 20 años como el medio más serio y confiable del mercado especializado en Real Estate en México, sigan así y seguiremos con ustedes. ¡Felicidades!"

Abraham Metta Cohen
Director General GIM Desarrollos

"Mi estimado Memo, un gran abrazo y todo mi reconocimiento para ti, Erico, Emiliano y todo su equipo de colaboradores. Gran logro y además hemos sido testigos de la evolución y profesionalización tanto del mercado inmobiliario como de todos los actores del mismo, incluidos por supuesto ustedes".

Víctor M. Lachica Bravo
Presidente Cushman & Wakefield

"¡Muchas felicidades Inmobiliare por este logro, por muchos años más! Pronto festejaremos como corresponde.

Raúl Berarducci
Director General Bovis

"¡Muchas felicidades! Gran logro del Inmobiliare, que sigan los éxitos otros 1,200 aniversarios".

Pedro Azcue
CEO JJL México

"De verdad deben estar orgullosos de ustedes mismos, como estoy seguro que todos nosotros lo estamos de ustedes, ya que, pasar 20 años en el contexto corporativo, se dice fácil y no lo es: lograr a su paso tanto éxito y crear el medio/plataforma del mundo inmobiliario con mayor impacto en México (y ahora en otras latitudes), al igual que haber dado pie a un sinfín de oportunidades y sinergias entre todos nosotros, respecto de esta noble industria. ¡Enhorabuena!"

Juan Bernardo García
Principal Baker & Mackenzie

"¡Muchas felicidades! ¡Gran logro 20 años, más los que vienen!"

Silvano Solís
Director General / Desarrollo de uso mixto
U-Calli

"Que veinte años no es nada, dice el tango. Ustedes ya superaron esta meta, y por lo que veo seguirán por otro 120 números. ¡Felicidades al gran equipo de Inmobiliare!"

Félix Sánchez
Sánchez Arquitectos y Asociados

"Igual que todos, felicitarlos por estos 20 años de muchísimo trabajo. Vimos el esfuerzo desde que la revista nació hasta lo que es hoy. Agradecerles por mi parte de haber construido amistad con este grupo y que sin ustedes honestamente no creo se hubiera podido".

José Villarreal
Senior Partner Orange Investments

"Muchas felicidades por estos primeros 20 años, que vengan muchos más. Puestos para apoyar en lo que se pueda".

Pablo Marti
Director de Ventas y Nuevos Negocios
Armour Secure

"Felicidades por los primeros 20 años de éxitos de Inmobiliare Magazine, que gracias a su talento y liderazgo, ha contribuido e impulsado grandemente el desarrollo inmobiliario de nuestro país".

Alberto de la Garza Evia
Presidente Ejecutivo de Consejo de Administración
IDEI

"Equipo Inmobiliare: Qué gran momento, qué bien lo han hecho. Muchas felicidades".

Carlos de Icaza
Partner Creel, García-Cuéllar

AMEFIBRA

20 años se dicen fácil pero significan un largo camino de esfuerzos y retos superados, de mucho crecimiento y grandes logros de los que he sido testigo desde su nacimiento a través del ICSC, después con ULI y ahora en compañía de las Fibras con AMEFIBRA. Inmobiliare ha logrado ser una fuente de comunicación confiable y de unión para al sector inmobiliario siempre con sentido de responsabilidad y mucho ánimo. Grandes reportajes y entrevistas con líderes nacionales e internacionales nos han acompañado durante nuestra trayectoria gracias a ustedes, los felicito y les deseo muchos años más.

AMEFIBRA es la Asociación Mexicana de Fibras Inmobiliarias que agrupa y representa a las 15 Fibras en los diferentes sectores que cotizan en el mercado mexicano. Comprometida con el desarrollo sostenible en el país, es la voz que las representa con el propósito de mantener un frente común y representación ante la autoridad y el gran público inversionista en México promoviendo su crecimiento integral.

Lic. Fina Moisés, Directora de AMEFIBRA
http://amefibra.com/

ampip

Trabajar de la mano con todo el equipo de Inmobiliare ha sido muy productivo todos estos años, porque ellos han sido sensibles para entender nuestras expectativas, logrando resultados en beneficio de todos. Su flexibilidad y atinada visión de atención al cliente han sido claves para generar proyectos exitosos.

Desde 2005 he sido testigo de la evolución de la revista, pasando por la edición tradicional en forma impresa hasta las versiones digitales en forma innovadora. Es admirable cómo han logrado adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, creando nuevas posibilidades de negocio, ampliando el alcance de la revista con eventos presenciales y virtuales en diferentes medios y regiones geográficas.

Breve descripción de lo que es AMPIP

Desde 1986, la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) es la organización inmobiliaria industrial más prestigiosa y valiosa en México y América Latina, que representa a desarrolladores, inversionistas y administradores de más de 360 parques industriales en México. La AMPIP brinda oportunidades de negocio y fortalece la competitividad de sus miembros, mediante una valiosa red de contactos, así como facilitando información relevante y difundiendo las ventajas de los parques industriales para la atracción de inversión extranjera directa.

En línea con la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la AMPIP promueve mejores prácticas en calidad de la infraestructura, seguridad, protección al medio ambiente, responsabilidad social y gobernanza, para caminar hacia una nueva generación de parques industriales inteligentes y sustentables.

Mensaje de Claudia Avila Connelly
Directora General de la AMPIP

A nombre de la AMEXCAP quiero felicitar a nuestros amigos de Inmobiliare por sus 20 años. En la Asociación nos enorgullece tener aliados como ustedes y colaborar de manera estrecha con el mismo objetivo de fomentar la inversión y el desarrollo de la industria de Bienes Raíces en México. Estamos convencidos de la relevancia de la industria de Capital Privado y en específico del sector de Bienes Raíces para el desarrollo económico del país. ¡Enhorabuena y que sean muchos años más!

Acerca de la AMEXCAP

La Asociación Mexicana de Capital Privado, A. C. (AMEXCAP), fundada en 2003, es una organización sin fines de lucro cuya misión es fomentar el desarrollo de la Industria de Capital Privado y Capital Emprendedor en México reuniendo más de 120 firmas dentro de las que se encuentran fondos de inversión especializados en Bienes Raíces.

Liliana Reyes, Directora General.
www.amexcap.com

Con el gusto de felicitarlos por su vigésimo aniversario, en donde a lo largo de esta trayectoria, los constructores formales nos hemos sumado con gusto para hacer sinergia, compartiendo y enfrentando los retos y oportunidades que presenta el país, trabajando juntos en las estrategias que impulsan y alientan la industria mexicana.

Breve descripción de CMIC:

- CMIC es una organización que agrupa a los Industriales de la Construcción con el objetivo de promover su actividad y gestionar las mejores condiciones en la construcción, mediante la gestión y representación en los tres niveles de gobierno y el sector privado, así como proporcionándoles las mejores herramientas que logren posicionarse en el mercado.
- Contamos con una cobertura nacional a través de 44 delegaciones en todo el país y 28 oficinas de representación, con lo que damos servicio a todas nuestras empresas afiliadas.
- Cuenta con una gran gama de servicios: capacitación, educación, asesorías, oportunidades de negocio, validación empresarial y gestión.
- Contamos con un código de ética y de conducta alineado a una visión de responsabilidad social y una visión en la industria de la construcción, que se traduce en acciones concretas, tendientes a la búsqueda de la integridad y buenas prácticas empresariales.

Eduardo Ramírez Leal
Presidente de CMIC

Urban Land Institute
Mexico

La trayectoria que ULI México ha recorrido junto con Inmobiliare inicia con el nacimiento de lo que entonces era simplemente una revista sobre temas de interés común: información relevante alrededor del tema del desarrollo urbano e inmobiliario en México. Desde entonces, hemos sido testigos del enorme crecimiento de la empresa para convertirse en una plataforma multicanal que conserva la esencia de su misión inicial.

Nos enorgullece cumplir 20 años de colaboración con Inmobiliare a través de una alianza estratégica basada en agregar valor a nuestras comunidades. Nos emociona no solo dar continuidad a esta relación, sino encontrar nuevas oportunidades que puedan fortalecer nuestras ofertas de contenido y educación, innovación y mejores prácticas.

El Urban Land Institute (ULI) es la red multidisciplinaria de expertos en bienes raíces y uso del suelo más antigua y más grande del mundo. A través de sus más de 45,000 miembros alrededor del mundo, su dedicación y su experiencia compartida, ULI ha sido capaz de imponer estándares de excelencia en la práctica del desarrollo.

La misión del ULI es proveer liderazgo en el uso responsable de la tierra y en crear y sostener comunidades prósperas alrededor del mundo. Esto lo hacemos a través de talleres, conferencias, publicaciones, servicios informativos y de asesoría, entre otros.

Carlos de la Mora
Executive Director de ULI México

UNITED STATES - MEXICO OF COMMERCE CALIFORNIA REGIONAL CHAPTER

La Cámara de Comercio México-Estados Unidos Capítulo California (USMCOCCA) ha tenido el enorme placer de colaborar con Guillermo Almazo de INMOBILIARE, un gran amigo, colaborador y una gran empresa con la que hemos desarrollado proyectos como:

The PropTech E-Volution in Real Estate
1st and 2nd Annual US-Mexico Real Estate Investment Summit 2019
U.S.-Mexico Logistics & Supply Chain

Inmobiliare participó en nuestra novena edición de la misión empresarial a Asia buscando oportunidades en el sector turístico, inmobiliario, logístico y de exportación/importación.

Para nosotros el colaborar con Inmobiliare nos permite ofrecerle más opciones a nuestros miembros, conectarlos con el sector inmobiliario y logístico en México y poderles ofrecer información actualizada y oportunidades de inversión.

Misión del Capítulo Regional California:
Promoción de las relaciones comerciales, económicas entre México y EUA. El Capítulo California promueve las oportunidades de negocios entre los empresarios, asesoría, consultoría y las mejores herramientas para poder entrar en el mercado estadounidense, mexicano, asiático y latinoamericano utilizando la extensa red de contactos con los que contamos. La Cámara organiza foros, seminarios, conferencias, misiones empresariales con oradores y empresarios de primer nivel. Le ofrecemos a nuestros miembros conexiones empresariales entre varios países para desarrollar grandes proyectos de expansión.

Marlen Marroquin
Executive Director de USMCOCCA
www.usmcocca.org

THE UNITED STATES-MEXICO CHAMBER OF COMMERCE
NORTHEAST REGIONAL CHAPTER

Desde la ciudad de Nueva York, el Capítulo Noreste de la United States – Mexico Chamber of Commerce, extiende su reconocimiento y felicitación a la revista Inmobiliare y todo su equipo por estos 20 años como plataforma efectiva de comunicación y desarrollo para el sector inmobiliario mexicano.

Ha sido una distinción el trabajar de manera conjunta e ininterrumpida en la realización de la conferencia sobre inversiones inmobiliarias entre México y Estados Unidos en nuestra ciudad sede desde hace más de siete años y ser el conducto para la colaboración y el establecimiento de alianzas con otras de nuestras oficinas. Como asociación empresarial comprometida con la promoción y desarrollo de negocios, inversión y comercio entre ambos países, celebramos y acompañamos la misión y logros de la revista Inmobiliare.

Alejandro C. Ramos, CFA
Senior Vice President, U.S. Chapters Operation
& Executive Director NE Chapter
The United States – Mexico Chamber of Commerce
www.usmcocne.org

THE UNITED STATES-MEXICO CHAMBER OF COMMERCE
INTER - AMERICAN CHAPTER

El Capítulo Inter-Americano de la Cámara de Comercio México-Estados Unidos, se une a la celebración de Inmobiliare por sus 20 años de trayectoria. Hemos sido testigos del trabajo de calidad y el compromiso de Inmobiliare con los clientes y las instituciones con las que colaboran.

Inmobiliare ha impulsado el desarrollo y la conectividad de las empresas de ambos países, buscando siempre educar, fortalecer y promover las relaciones de negocio.

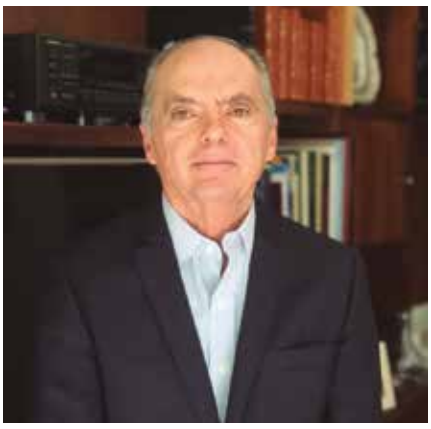
Como Miembros Regionales del Capítulo Inter-Americano de la Cámara de Comercio México – Estados Unidos, han ido de la mano con nuestros objetivos, siendo un aliado importante en el desarrollo de proyectos cross-border. La Cámara, organización de negocios líder a nivel binacional, ha desarrollado en coparticipación con Inmobiliare, seminarios con temas de actualidad y distribución de información innovadora. En nuestro rol de puente de comunicación con las empresas mexicanas que desean tener presencia en Estados Unidos, Inmobiliare ha sido un gran promotor del trabajo que realizamos. Ha entendido y comunicado el valor de la debida asesoría, cuando se llega a invertir a un país nuevo.

La relación entre ambos países es crítica, particularmente ahora con el fortalecimiento regional de las operaciones comerciales, la entrada en vigor del USMCA y la guerra comercial con China. Es por ello que el papel de la Cámara y sus aliados, es aún más importante. Gracias Inmobiliare por ser parte de este equipo y por estos 20 años de entrega y compromiso con el mundo empresarial.

Clementina Gay
Executive Director Inter-American Chapter
United States-Mexico Chamber of Commerce
www.usmcocia.org

PARQUE REFORMA

acciona



Alejandro Medina Macías
Acciona Parque Reforma,
Representante México.

Para Acciona Parque Reforma es un gusto poder celebrar los 20 años de la Revista INMOBILIARE que es un referente en el desarrollo inmobiliario de nuestro país y que nos ha acompañado durante todos esto años.

Un aniversario de dos décadas es una gran oportunidad para refrendar el compromiso con sus clientes, empleados, así como proyectar una estrategia hacia el futuro; es momento de recoger la cosecha y planear los años que están por venir.

A lo largo de estos años hemos visto cómo ha evolucionado el mercado, por una parte, se ha especializado más, aunado a un mayor crecimiento demográfico que ha generado la movilidad a diferentes destinos del país generando nuevos polos de desarrollo. De igual manera, nuestra industria ha transformado el tipo de oferta que refleja las nuevas estructuras socio demográficas de los últimos años, pasando de hogares familiares a hogares unipersonales

Al inicio del milenio se dio paso a una evolución de la tecnología con el nacimiento de las redes sociales como Facebook y el uso de los buscadores como Google.

También estos 20 años se han visto marcados por catástrofes naturales tales como el Tsunami Asiático del 26 de diciembre del 2004, los ataques terroristas del 11 de septiembre del 2001, desastres financieros en el 2008 que colapsaron las bolsas y los mercados financieros, quiebra de Leman Brothers y de la Aseguradora AIG.

Todos estos acontecimientos han transformado la economía global, así como la manera de vivir en el mundo.

México no estuvo exento de todos estos cambios; dejó atrás 70 años del PRI e inició una nueva época con el PAN y actualmente apostó por la izquierda de MORENA.

El mercado Inmobiliario no está exento de las decisiones políticas y económicas, que hemos visto en este último año, sin duda, adicionalmente tendrán que asumir cambios a partir del Covid-19.

Tenemos que analizar cuáles serán las nuevas formas de interactuar de las personas mismas que se reflejarán en la arquitectura y funcionamiento de los nuevos desarrollos Inmobiliarios.

Es un gran reto de creatividad para la industria Inmobiliaria en esta nueva etapa que nos espera generada por la pandemia mundial. La economía tendrá mucha presión al igual que la sociedad y tendremos que vencer muchos retos.

Tendremos que ver el mundo de otra manera, un mayor respeto a nuestro medio ambiente que nos obliga a cambiar en nuestra forma de vida.

Es una oportunidad para la revista INMOBILIARE estos siguientes 20 años, aprovechar esta crisis para llevar a todos sus lectores perspectivas optimistas para mejorar y solucionar nuestro mercado inmobiliario en esta nueva etapa mundial que se nos presenta.

La Arquitectura del siglo XXI ha atravesado hasta ahora muchas pandemias Sar, Ébola, gripe aviar, gripe porcina y ahora el covid-19 por todo esto es necesario que nuestro sector diseñe las ciudades, desarrollos habitacionales, comerciales, oficinas, fábricas, y los transforme en lugares habitables y seguros. Estos serán los grandes desafíos para el mundo inmobiliario para estos próximos 20 años.

Siempre será un gran apoyo para nosotros los desarrolladores ver los artículos y tendencias que vendrán en un futuro en la revista INMOBILIARE, como lo han hecho de forma exitosa en estos 20 años, muchas felicidades y que sigan los éxitos.

Alveo Kapital

20 años
de creatividad, resiliencia y voluntad

Bruno Martinez
CEO de Alveo Kapital

Las primeras dos décadas del siglo XXI han traído a la humanidad nuevos paradigmas y retos a resolver en todos los aspectos posibles.

El temor por ataques terroristas obligó al mundo a establecer nuevos controles de seguridad para poder viajar; la interconexión global, a regular de otra forma los sistemas financieros: los medios digitales, a repensar cómo nos comunicamos y generamos información; y el cambio climático, a incentivar las energías renovables para preservar el medio ambiente.

Estos 20 años, la evolución de nuevas generaciones ha sido más rápida, y el reto de satisfacer sus necesidades y demandas es cada vez mayor. El futuro nos alcanzó: el mundo digital, la automatización tecnológica y la inteligencia artificial son realidades que ya casi podemos tocar.

Así como los avances son de pasos gigantes, las catástrofes también; y hoy nos encontramos en medio de una crisis sanitaria sin precedentes que ya está haciendo estragos, no solo en la salud, sino en la economía, el tejido social y el rumbo político.

El mundo entero está buscando -a ritmos impares y en oleadas- cómo resolver, reconstruirse y establecer las reglas de la nueva normalidad. ¿Cómo operarán los centros de trabajo y las plantas industriales? ¿Cuáles serán las normas en los eventos sociales masivos? ¿Cuándo reabrirán los complejos turísticos y los espacios comerciales?

La creatividad humana, la tecnología y los medios digitales han sido clave en estos tiempos de distanciamiento social. Las familias y amigos se reúnen en línea, resignificamos la educación en línea y el trabajo desde casa, y hasta hemos transformado la forma de consumir bienes y servicios cotidianos. Entre la crisis y la incertidumbre, seguimos buscando formas de conectarnos, de apoyarnos y de seguir adelante.

En esta reconfiguración de los espacios, el sector inmobiliario es una pieza fundamental para proponer las nuevas formas de convivencia que enfrentará la población mundial.

En Alveo Kapital estamos listos para este reto: nuestros pilares de adaptabilidad, compromiso y sustentabilidad serán claves para el desarrollo de proyectos inmobiliarios industriales que cumplan con los nuevos estándares de construcción y sanidad que requerirán las empresas.

Queremos cambiar la narrativa y convertir esta crisis en una oportunidad para México de innovar, diferenciarnos, construir y replantearnos nuevas modalidades que sumen a la armonía social. Queremos ser parte de los proyectos que generen empleo, que rehabiliten la economía de las familias mexicanas y atraigan inversión a nuestro país.

Este desafío y los que vengan en los próximos años deben acompañarse de medios de comunicación especializados, con información confiable y novedosa. En estas dos décadas de cambios, logros y retos, Inmobiliare Magazine ha estado comprometida con la sociedad y sus lectores, brindando siempre perspectivas de negocio innovadoras.

Por ello, quiero extender mi más grande felicitación a todo el equipo de Inmobiliare Magazine por estos 20 años llenos de profesionalismo y compromiso, presentes en cada edición. Ustedes aportan valor y fungen como guías y líderes de opinión en el sector inmobiliario de México. ¡Felicidades!

Humberto Treviño
Director General The Beck Group

La industria de la construcción es de las más importantes en el movimiento de la economía, a pesar de ello continúa registrando índices de productividad bajos que no se han logrado incrementar a través de los años en comparación con otras industrias.

En los últimos 20 años la innovación dentro del sector la contemplamos principalmente a través del uso de distintas herramientas tecnológicas, pero poco se ha intervenido en la innovación del modelo operativo y de gestión. De acuerdo con fuentes especializadas, un gran número de proyectos continúan presentando retrasos significativos en los tiempos de ejecución y la gran mayoría exceden sustancialmente los presupuestos iniciales previstos por los propietarios.

En sus inicios, la administración de las construcciones se basaba en catálogos de conceptos y precios unitarios; donde una gran cantidad de personas dedican su tiempo a la elaboración de generadores de obra, en lugar de estudiar y validar el alcance completo de los proyectos. Lo anterior se traduce en una gran cantidad de órdenes de cambio adicionales, por conceptos no incluidos y/o variaciones en las cantidades de obra de los catálogos, lo que origina una relación de conflicto entre los involucrados durante la construcción, y conocer los costos del proyecto hasta el término de la obra.

En los últimos años, el sector ha tenido una necesidad imperante de colaboración para poder alinear de manera temprana las variables importantes de un proyecto: intención de diseño, presupuesto, programa de obra y calidad. A partir de esta necesidad comenzaron a surgir otro tipo de relaciones contractuales, iniciando la modalidad de Precio Alzado o Precio Máximo Garantizado. Un cambio en el modelo operativo que modifica el enfoque poco eficiente de ir de lo micro a lo macro, y en su lugar, buscar que los equipos se enfoquen al alcance y funcionamiento global de los proyectos. Lo anterior ha permitido a su vez que los propietarios consideren incluir los servicios de preconstrucción durante las etapas de diseño del proyecto, con objeto de validar si el diseño hace sentido con las proformas, además de revisar la constructibilidad e ingenierías de valor; y que, al término de estas etapas, el proyecto cumpla realmente con sus objetivos de negocio. Esta nueva fórmula de colaboración entre Cliente-Arquitecto-Constructor será clave para el desarrollo eficiente de los proyectos.

Una problemática recurrente en el sector ha sido el constante rediseño y retrabajos durante las etapas de diseño y construcción; lo cual, origina una reducción de productividad que implica incrementos de costo y tiempo de ejecución. Desarrollar un proyecto bajo nuevas metodologías como Target Value Design permitirá alinear conjuntamente al Propietario y al equipo de Diseño y Construcción con esfuerzos dirigidos a alcanzar las variables y objetivos de negocio del propietario. El propósito es diseñar un proyecto hacia un objetivo real de costo y tiempo establecidos, respetando siempre la intención de diseño del proyecto, en lugar de continuar realizando proyectos ejecutivos para posteriormente presupuestarlos.

En México vemos cada día más proyectos inmobiliarios bajo la modalidad Diseño-Construcción, con una sola entidad que alinea los requerimientos del propietario y define tempranamente las variables principales del proyecto.

La necesidad de colaborar más y mejor, de compartir información y ser más competitivos en conjunto no será un proceso fácil, todavía nos falta mucho camino por recorrer para adaptarnos a este nuevo modelo operativo más eficiente y seguir rompiendo los viejos paradigmas de esta industria.

BÉA | BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

César Ulises Treviño Treviño, MSc LEED Fellow
CEO @ Bioconstrucción y Energía Alternativa
utrevino@bioconstruccion.com.mx

Sustentabilidad y Bienestar: antídotos para una Crisis Global.

Nos encontramos ahora frente a una oportunidad única, y muy posiblemente irrepetible, en el futuro cercano de la humanidad: la posibilidad de un cambio profundo, desde la esencia de nuestros valores y principios personales. Una genuina evolución en las reglas que guían nuestras decisiones y acciones de vida, nuestra educación, nuestros hábitos, nuestra comunicación y nuestros negocios.

Como raza humana estamos compartiendo constante agobio, profunda incertidumbre, inconmensurables penas y grandes sacrificios derivados de la pandemia COVID-19. Empero, somos todavía muchos los afortunados que estamos aún libres de esta calamidad, en capacidad de responder y reaccionar contra cíclica y favorablemente. Podemos aportar efectivamente hacia un nuevo estadio, esforzándonos por quienes ya no están, por quienes han sufrido pérdidas, por un sentido de enmienda, y por un mejor legado para las futuras generaciones.

Durante las últimas dos décadas, hemos atestiguado un fantástico adelanto en la interpretación y valoración de la ecología y la responsabilidad social, por citar algunos ámbitos. Es ahora precisamente, que deseamos crear una cultura de cambio, basada en resiliencia, eficiencia e innovación, con mayor empatía y justicia. Contamos con el conocimiento, la tecnología, la sensibilidad, los recursos y la experiencia necesarias y suficientes para dar el viro de timón. Sabemos qué es realmente lo correcto. No más subterfugios fútiles. En esta nueva fórmula evolutiva, debemos invertir un poco más, para obtener mucho más.

En el sector inmobiliario, nos es inevitable ser protagonistas del emergente modelo de economía circular, multidimensional e incluyente. Habremos de adscribirnos a nuevos paradigmas para la conceptualización, construcción y operación de nuevas urbes, así como la sana rehabilitación del entorno construido.

En cada proyecto habremos de reducir al máximo nuestra huella ambiental -principalmente emisiones de gases efecto invernadero-, al tiempo de fortalecer la salud, fomentar el bienestar (*wellness*) y la inclusión social. *Sustentabilidad, Salud y Bienestar* serán criterios fundamentales que abonarán significativamente a los activos de nuestros emprendimientos inmobiliarios, circunscritos en un calendario de ciclo de vida entero. Incluiremos éstas variables en nuestros estados de resultados. Lo intangible se computa, se monetiza y cuenta.

La época post-pandemia marcará un hito para la organización y el desempeño empresarial basados en tres principios rectores: Ambiental, Social y Gobernanza (*ESG*, por sus siglas en inglés). Mejores prácticas corporativas ESG serán, inequívocamente, una efectiva vacuna ante inminentes futuras contingencias climáticas, sociales y económicas.

El potencial real de transformación reside primordialmente en nosotros mismos, como ciudadanos comprometidos y conscientes, en un ineludible rol protagónico de nuestro propio devenir.

Aquí entonces, gracias mil y felicidades a *Inmobiliare Latam* y *B2B Media* por ser un activo agente de cambio durante XX años, como actor clave en el fortalecimiento y avance del sector inmobiliario en México y América Latina.

Es hoy, por ende y un tanto paradójicamente, cuando podemos iniciar una transformación de fondo. Son tiempos de cambio, es inevitable. Aprovechemos esta coyuntura para realizar un ejercicio crítico de introspección, cuestionando nuestra escala de valores, reorientando nuestras decisiones y acciones hacia un futuro bajo en carbono, o mejor aún, regenerativo y promotor absoluto de salud y bienestar. ¿Qué lecciones aprendidas nos dejará 'El Gran Confinamiento'?. Y más importante, ¿cuál será entonces tu aportación personal hacia una nueva y mejor normalidad?.

BRICKWALLING

Georgina Ibarra García
C.E.O.de Brickwalling

Equipo INMOBILIARE siempre han tenido un gran liderazgo en la industria del Real Estate, estamos orgullosos de formar parte de su crecimiento. Sigan gestionando eventos de calidad Top y transformando el mundo de los negocios inmobiliarios con empatía y simpatía como lo han realizado en los últimos 20 años.
¡Muchas Felicidades!

En las últimas dos décadas hemos pasado por varias crisis económicas importantes que nos lleva a readaptarnos como empresarios, con la crisis actual es muy importante abordar los impactos que esta pandemia nos ha traído y su efecto en tiempo presente y en el futuro.

En BrickWalling estamos trabajando en estrategias diferentes día con día para adaptarlas a nuestra industria en el mediano y largo plazo, estas soluciones integrales nos ayudarán a anticipar los futuros desafíos en la industria de la construcción.

En BW estamos realizando cambios institucionales, la forma como operamos los proyectos para ser más estables y sostenibles. Nuestros servicios se volverán completamente indispensables para mitigar los riesgos de los proyectos, cuidar los costos y rendimientos para hacer más eficientes en el mercado inmobiliario. A la vez, seremos muy eficientes y flexibles en el uso de tecnologías digitales, será vital seguir con un "customized suit service" para cumplir con las nuevas necesidades de nuestros clientes.

Quienes estamos en la industria del Real Estate tendremos que hacer proyectos más integrales, bajar la densificación, usos y diseños más disruptivos. Se tendrán que analizar los futuros proyectos para ver qué y cómo se va a construir, que y en que se va a invertir.

Estamos confiados y nos adaptaremos rápidamente a los nuevos desafíos que avecinan.

Máximo Muñoz
Director de Desarrollo de Negocio
de Bureau Veritas

Para Bureau Veritas es un honor unirse a los 20 años de trayectoria de INMOBILIARE, ya que en estas dos décadas nos han acompañado en el desarrollo y crecimiento de nuestra división *Building & Infrastructure*.

Durante estas dos décadas nos hemos enfrentado a diferentes cambios políticos, económicos y sociales que nos han enseñado distintas oportunidades en las cuales el mercado y en concreto el sector inmobiliario se ha ido transformando.

Debido a la pandemia del Covid-19, nos encontramos a la espera de que pasará, cuál será la "nueva normalidad", que continuidad tendrán planes de desarrollo planteados en las distintas ciudades de nuestro país. Para ello, tenemos que analizar varios factores, principalmente cuál será la forma en que los seres humanos seguiremos relacionándonos.

Esta nueva forma de interactuar tendrá un impacto importante en el sector inmobiliario, en el que podremos ver oficinas como punto de encuentro y dejar atrás el que sean un lugar de trabajo, centros comerciales como corredores de esparcimiento y entretenimiento, hoteles que modificarán y simplificarán las interacciones que solíamos tener al hacer el *check in*, y la vivienda modificada para pasar más tiempo en ella.

Nos estamos enfrentando a un cambio *express* que nos obligó a meter el acelerador y adaptarnos a vivir diferente de cómo lo veníamos haciendo, por lo que el sector inmobiliario no será la excepción. Sin duda, seguiremos viendo la incorporación de herramientas digitales, nuevas tecnologías, nuevos productos y nuevos espacios a un ritmo mucho más acelerado.

Desde Bureau Veritas, vislumbramos nuevas oportunidades de transformación en el sector, que para iniciar lanzamos una campaña global llamada *"Restart your Business"* en la cual ayudaremos a nuestros clientes a proveer un conjunto de soluciones para satisfacer necesidades en seguridad y salud, condiciones de trabajo, cumplimiento a regulación local, entre otras.

Estamos confiados que pronto veremos cómo el sector y las distintas industrias del país se irán reactivando y transformando.

Termino agradeciendo a la revista INMOBILIARE su invaluable aportación como medio especializado en el sector que nos es de gran ayuda a todos, que continúen creciendo y difundiendo las tendencias y oportunidades que veremos en el sector.

Javier Lomelín Anaya
Director Colliers International México

20 años se dicen fácil y muy rápido; sin embargo, en dos décadas suceden muchas cosas. Para muchas especies, 20 años es su promedio de ciclo de vida. Para el ser humano, es el tiempo que le toma alcanzar la mayoría de edad y casi concluir con su preparación académica y convertirse en un profesionista, y así poder formar parte de la población económicamente activa. Para una empresa, llegar a los 20 años es casi un milagro. Por lo anterior, comienzo esta nota con una sincera felicitación.

Cumplir dos décadas significa tener un equipo sólido de colaboradores, haber sorteado diversas crisis y, sobre todo, una visión empresarial de largo plazo que les ha permitido innovar y reinventarse tantas veces como hubiere sido necesario a fin de poner valor agregado al sector inmobiliario y, en especial, a sus asiduos lectores. ¡Enhorabuena y muchas felicidades!

Ahora bien, el sector en general también ha sufrido un sinfín de cambios y ajustes durante todos estos años. De manera general, el sector inmobiliario se mantiene en una tendencia vertiginosa y cada vez más profunda, exigiendo mayor profesionalización. Los distintos jugadores a lo largo de estas dos décadas se han ido especializando a fin de aportar mayor valor en los procesos y cadenas de producción. Así vemos cómo las múltiples empresas que participan en el sector actualmente, a diferencia de lo que sucedía a finales del siglo pasado, son ahora jugadores de nicho, enfocadas a un tipo de inmueble, en una zona geográfica acotada, en busca de un mercado meta objetivo muy específico.

También hemos visto cómo durante estos años la tecnología ha modificado de manera sustancial el uso, y por lo tanto el tipo de necesidades a satisfacer de los usuarios finales en los inmuebles. Así, por ejemplo, podemos mencionar cómo la tecnología ha generado un enorme crecimiento del comercio electrónico, lo que ha repercutido de manera directa en la conformación, diseño, mezcla de giros y operatividad de los centros comerciales. Por lo mismo, pero en el sector industrial y logístico, se ha generado una demanda nueva, con mayor número de requerimientos, con especificaciones distintas y en ubicaciones enclavadas en los centros urbanos (última milla).

Otro ejemplo es cómo la tecnología ha impulsado, cada día con mayor fuerza, el trabajo desde casa, el 'teletrabajo', favoreciendo y motivando la 'movilidad'. Esto ha modificado el diseño de las oficinas, la densidad de las mismas e impulsando la modalidad de tener estaciones de trabajo abiertas y no asignadas a un usuario en particular. Este mismo fenómeno ha dado cabida a la oferta de oficinas compartidas, con servicios integrales y buscando la generación de 'comunidades'.

Otro fenómeno y cambio de tendencia es por el lado de la cadena de suministros en los procesos de manufactura, donde las 'guerras comerciales' han reposicionado a México como un país clave y altamente competitivo, a fin de surtir al mercado norteamericano. En estos 20 años pasamos del TLC al T-MEC, generando nuevas oportunidades y requerimientos para el sector inmobiliario.

Así las cosas: estas tendencias, el 'E-Commerce', 'Home office', 'Nearshoring', el enfoque de los centros comerciales al entretenimiento y la gastronomía, y algunas más, se han visto aceleradas, y yo diría 'turbo-cargadas', por los efectos de la pandemia de COVID-19, por lo que todos los participantes en este mercado, ya sea por el lado de los desarrolladores, de los inversionistas, los prestadores de servicios, los adquirentes, usuarios y clientes en general, debemos estar preparados para lo que se ha denominado como 'la nueva normalidad'. Con ello, los medios especializados y foros de especialistas como lo es el propio INMOBILIARE, nos serán de gran ayuda para compartir el conocimiento y ponerlo al servicio de la industria.

Cierro de nuevo con mis felicitaciones por este 20 aniversario, con la esperanza de que en el 2040, estaremos festejando nuevamente un par de décadas más de INMOBILIARE con su papel fundamental para difundir tendencias, novedades, noticias, tecnologías y productos relacionados con nuestro sector. Sólo el tiempo nos dirá cuál será el formato que esta gran empresa utilizará en dicha fecha.

CONQUER
ESTRATEGIA INMOBILIARIA

Alejandro Luna
CEO de Conquer

Han sido años de durísimo trabajo, en donde se ha disfrutado de los éxitos y aprendido de los fracasos, en donde hemos ido creciendo juntos en altas y bajas, muchos años ya, más de 15 en mi caso, desde que nos conocimos y hemos visto cómo ha cambiado la escena de real estate en México y como se ha ajustado a las diferentes etapas, superávit de capital extranjero, crisis, afores, fibras, crisis de nuevo, virus, auge, capital nacional, crisis, virus.. en fin.. una montaña rusa que ha dejado un sinfín de aprendizajes y me atrevo a decir que quienes hemos visto todo esto pasar, tenemos experiencia de clase mundial y las tablas para siempre salir adelante.

Medios como INMOBILIARE, objetivos, propositivos, sin agenda y con credibilidad son lo que se necesita. Han ido creciendo poco a poco y desplazando a quienes se creían más grandes y/o poderosos y eso sólo se logra con consistencia y trabajo duro, haciendo análisis críticos de una industria que no ha dejado de transformarse y crecer. Les deseo, primero que nada salud para que puedan cosechar las mieles de lo que han sembrado; y segundo, que el éxito continúe y sigan con esa actitud positiva y propositiva que los caracteriza y que tanto bien le hace a la industria y sobre todo al país.

Les dejo un poco de lo que hacemos en CONQUER y sabemos hacerlo bien.

Nuestra plataforma es 100% institucional y actualmente tenemos un JV con fondos de pensiones de Canadá por aprox US$200M, todo invertido en "Grocery Anchored Centers" y stand alones con Walmart, 21 propiedades, que operamos y administramos, en total suman aprox 390,000 m2 de GLA. Además, hacemos property management de Centros Comerciales para terceros con nuestra plataforma de CPM (CONQUER PROPERTY MANAGEMENT)

Les mando como siempre un abrazo, y como siempre me pongo a sus órdenes y espero pronto podamos compartir como lo hemos hecho ya antes en México, Las Vegas, Canadá, San Diego, Monterrey y muchas otras ocasiones.

Saludos y felicidades de nuevo para ustedes y su equipo.

e·sourcing
méxico
strength negotiations

Ing.Arturo Gutiérrez Guajardo
Director General

Estimado equipo INMOBILIARE, los felicito por el gran esfuerzo, ímpetu y entusiasmo que le han dedicado a la revista, cumpliendo su 20 aniversario, durante todos estos años que nuestra empresa "E-sourcing México" los ha acompañado en sus eventos, hemos tenido muchos aprendizajes, lecciones y relaciones de la industria inmobiliaria, que nos han hecho fortalecer y crecer de la mano con ustedes.

Con referencia por la situación del COVID-19 por la que estamos pasando y en particular al impacto que tendría en la industria inmobiliaria, creemos que va ser un golpe duro para la economía del país y la confianza del sector va a disminuir; sin embargo, estamos seguros que la industria inmobiliaria, en algunos casos, tendrán que reinventar su modelos de negocios para hacerle frente y sobreponerse a la posible crisis que se avecina.

Les deseamos lo mejor y que sigan los años de muchos éxito y bendiciones para la revista.

Global Businesses Inc®

Federico Cerdas
Co-fundador de Global Business Inc.

Estamos muy emocionados por el 20 aniversario de Inmobiliare. En Global y Cobra, entendemos el esfuerzo y las adversidades que debieron enfrentar y superar Erico, Guillermo y Emiliano junto con todo el equipo AAA que los acompaña.

Justo, historias como esta, inspiran a muchos empresarios a salir adelante en estos tiempos tan complejos. El mensaje de: "sí se puede a pesar de todo", no sólo es poderoso, sino también una demostración de resiliencia.

México está pasando momentos que requieren de la mayor fortaleza y paciencia. Ante este panorama adverso la industria de la construcción y el sector inmobiliario tomarán relevancia porque somos un ramo que puede generar más de 10 millones de empleos a capacidad plena.

Tan solo al cierre del 2019 nuestra industria generó alrededor de 6 millones de empleos directos y 3 millones de indirectos. Este número deja ver el inmenso potencial que tiene nuestro sector para aportar al país. Somos intensivos en recursos materiales y mano de obra, por lo que impulsamos a gran parte de las cadenas productivas al realizar nuestros proyectos. Esta particularidad es lo que nos hace tan especiales.

Nosotros podemos ser la locomotora que genere millones de empleos entre los que más necesitan. Ser ese dínamo que genera la prosperidad que México requiere para salir adelante.

Nuestro sector juega un papel fundamental en la vida económica del país, somos el sustento de más de 2 millones de familias y representamos casi el 6% del Producto Interno Bruto. Además, nuestro país tendrá la oportunidad de oro que hemos esperado por más de diez años: empezará el traslado de la manufactura de China a México y entrará en vigor el T-MEC.

El Covid-19 hizo evidente la debilidad de Estados Unidos, al dejar la proveeduría de insumos y la manufactura de equipos estratégicos del otro lado del mundo.

Esta tendencia que imperó en las últimas décadas limitó su velocidad de reacción y puso en peligro su propia supervivencia. La nación más poderosa del mundo se dio cuenta que es de vital importancia integrar el 100% de sus cadenas productivas en geografías más cercanas.

México será el mayor ganador de ese descubrimiento. Somos el lugar ideal por costo, distancia e integración comercial para la reubicación de sus fábricas. Si a eso le sumamos que el T-MEC entrará en vigor el primero de julio, tendremos una ventaja competitiva inigualable para desbancar de su posición a la mayor fábrica del mundo.

Esto detonará la necesidad de más hubs industriales que a su vez, necesitarán carreteras, trenes, puertos, aeropuertos; áreas residenciales, oficinas y servicios que soporten sus actividades de negocio. Existirá una mayor demanda para el ramo inmobiliario que, tendrá que desarrollar todos esos parques industriales, áreas residenciales, oficinas y comercios. Existirá una derrama económica como nunca lo hemos visto.

Será nuestra obligación estar a la altura de estos nuevos tiempos y construir empresas sólidas que apuntalen el crecimiento y bienestar de nuestra nación. Nosotros como Global ya estamos invirtiendo y trabajando con esta visión de futuro y, sobre todo, abonando en relaciones a largo plazo para ser parte activa de este hermoso y productivo gremio.

GRUPO CASGO

Ing. Héctor M. Castellanos Frank
Director General y CEO

Queremos felicitar a Inmobiliare por su 20 aniversario, y por su impacto a lo largo de su trayectoria en la industria. Gracias por su dedicación y trabajo en estos años.

Historias de éxito como esta son las que inspiran a empresas mexicanas a estar en constante búsqueda de innovar sus modelos de negocio y de adaptarse a los momentos más retadores y adversos como los que estamos viviendo.

En estos 27 años de trayectoria, Grupo Casgo ha afrontado retos de todo tipo, pero es la primera vez que nos enfrentamos con una crisis de esta magnitud.

Sabemos que en México la construcción es uno de los principales motores de crecimiento económico a nivel nacional, ya que aporta alrededor del 7% del PIB y contribuye al 15% del empleo total en el país. Lo más importante es que además es una industria generadora de bienestar social, ya que sustenta a más de 9 millones de mexicanos, y el impacto que hemos recibido ha sido de los más amenazantes.

Para nosotros, la seguridad y salud de nuestra comunidad, es decir, de nuestros colaboradores, proveedores y clientes, es prioridad. Es por esto por lo que, ante esta pandemia, desarrollamos y aplicamos protocolos para reforzar y garantizar su bienestar, logrando poner en marcha en cada obra más de 20 nuevas medidas preventivas para asegurar la protección y el bienestar de quiénes trabajan en ellas.

De acuerdo con la Administración de Seguridad y Salud Laboral (OSHA), la construcción es de las industrias con menor transmisión debido a:

- Que se opera al aire libre, no en espacios encerrados.
- Hay baja interacción, contacto ocupacional mínimo.
- Y baja densidad, no hay transmisión comunitaria en progreso.

Por lo que creemos que la activación de nuestra industria es fundamental para ayudar a la reactivación económica y a la promoción del bienestar social en México. Por consecuente se dará una mayor demanda en el sector inmobiliario al tener que retomar proyectos como naves industriales, edificios de usos mixtos, centros comerciales, entre otros, y así se dará una derrama económica importante para México.

Hoy estamos familiarizados con diversas plataformas digitales que nos han permitido dar seguimiento puntual a cada uno de nuestros proyectos, sin poner en riesgo la seguridad y salud de nuestros colaboradores y clientes. Además, nuestros equipos han logrado readaptarse al mantener el mismo nivel de productividad y eficacia, nos hemos enfocado en ver esto como una oportunidad de crecimiento e innovación en todos nuestros procesos.

De este modo, consideramos que la construcción es esencial para reactivar las economías locales y el crecimiento de México. El objetivo que tenemos como industria es participar en la constante transformación a un país más seguro y próspero, a través de la generación de empleos para así asegurar el bienestar social de los mexicanos.

Jaime Castro
Desarrollador de Negocios
de Hidrosistemas Baja

Durante los últimos veinte años, el sector inmobiliario ha evolucionado de manera constante, los cambios sociales y económicos han provocado la transformación acelerada de todos los espacios, incluyendo la manera en la que estos se distribuyen. Si hacemos referencia a un proyecto de usos mixtos, oficinas, retail o industrial, notaremos como los requerimientos han cambiado a través de los años. Por consiguiente, los diseños han tenido que adecuarse conforme a las nuevas necesidades del mercado y los Sistemas de Protección Contra Incendio no son la excepción.

Debido a que las nuevas tendencias han llevado a que la protección en algunos edificios industriales quede fuera de normativas existentes, estas se han tenido que actualizar, en algunos casos tomando como referencia lineamientos internacionales, pero siempre con el firme fin de salvar vidas y proteger inmuebles. Por lo tanto, cada vez es más importante que el diseño de los sistemas de PCI esté a cargo de profesionales capacitados y especializados.

En Hidrosistemas Baja estamos convencidos que la seguridad, la salud y el bienestar son una prioridad en cualquier proyecto de construcción, sin embargo, esto se volverá una máxima para todas las partes de interés tras la pandemia mundial que se vive actualmente.

Si bien se prevé que el mercado se vea afectado a diferentes niveles tras una reducción de inversión en algunos segmentos y una mayor presión regulatoria para los sectores críticos como el médico, el alimenticio e infraestructura, las consecuencias no serán fatales para el desarrollo inmobiliario.

Sin embargo, representará nuevos retos y oportunidades para todos, los sectores como oficinas y retail tendrán que replantearse las estrategias de mitigación de riesgos, así como implementar acciones para el caso de contingencias. El sector industrial tendrá una demanda adicional para instalaciones de fabricación y logística para aminorar los riesgos en la cadena de suministros y el uso de la tecnología y una planificación en la continuidad del negocio enfocado en la seguridad de forma integral, serán claves para una pronta recuperación.

En vista de este panorama y al ser Hidrosistemas Baja un aliado estratégico, deseamos reforzar a nuestros clientes nuestro compromiso de garantizar la seguridad de las personas y sus inmuebles de manera redituable, siempre innovando para ofrecer soluciones integrales a las nuevas problemáticas con el objetivo de apoyar la operación y continuidad de su empresa.

IOS OFFICES®

Adrián García Iza
Presidente de IOS OFFICES

En los últimos 20 años el sector inmobiliario se ha transformado. Los estándares de calidad en la construcción de edificios y espacios de oficinas cada vez son más altos.

IOS OFFICES es la empresa mexicana que desde 2007 reinventa la cultura laboral al ofrecer espacios de trabajo en donde se incorpora la felicidad como clave para crear un ambiente de productividad y generar comunidad entre usuarios. Nuestra Comunidad de Negocios IOS está conformada por más de 20,000 Socios. Asimismo, ofrecemos 70,000 m2 de espacios de trabajo en 40 distintos Centros IOS en 12 estados de la República Mexicana.

En IOS OFFICES, atendiendo a la constante demanda de superación en calidad y servicio, hemos creado alianzas con empresas de primer nivel como Inmobiliare, Herman Miller, Alpha Hardin, Coldwell Banker Commercial, Alestra, Unify, CARSA y Campari. Además, contamos con Certificaciones LEED por parte de U.S. Green Building Council (USGBC) en cada uno de nuestros Centros de Negocios IOS.

El espacio de trabajo es necesario para el ser humano, pues además de ser para trabajar y ser productivo, es donde colabora con otros en búsqueda de objetivos mayores a sí mismo. Con esto en mente, hemos creado la nueva cultura de oficinas y nos seguimos reinventando y mejorando, por lo cual hoy IOS OFFICES está posicionado como empresa líder en los espacios de trabajo que inspiran a trabajar y vivir mejor a nivel nacional.

En estos tiempos difíciles para el mundo, nos enfocamos en seguir fieles a nuestra misión: a proveer espacios que inspiran y que impulsan el éxito de nuestros socios. Por ello, no nos detuvimos e innovamos en nuestro servicio, procesos y protocolos para reforzar la seguridad de nuestros espacios. Además de crear espacios inigualables que contribuyan con la productividad y ser el mejor aliado para el éxito de tu negocio, hemos implementado las medidas de prevención más exigentes para cuidar la salud de toda la Comunidad IOS en espacios 100% sanitizados de forma diaria y profesional. Redoblamos nuestros esfuerzos de limpieza, sellamos nuestras oficinas una vez que han sido sanitizadas para garantizar un espacio limpio, nuestras salas de juntas han sido adaptadas al 50% de su capacidad para garantizar la sana distancia y en todas nuestras áreas comunes se instruye a portar cubrebocas, entre otros. También hemos puesto a disposición de nuestros socios nuestras salas de videoconferencia virtual para que puedan tener reuniones a nivel nacional con todo su equipo, sin necesidad de traslados o gastos innecesarios.

Nuestro compromiso es ser la herramienta que permite que únicamente te enfoques en tu negocio y en tu salud, de la mano con las nuevas tendencias de la industria.

La realidad está cambiando y nosotros nos adaptamos junto con ella para seguir impulsando el éxito de nuestra Comunidad IOS, ¡estamos para servirte!

Daniel Narváez
Director de Comunicación
y Mercadotecnia de Lamudi

El sector inmobiliario es y siempre ha sido esencial para la economía, sin olvidar que también ha sido un sector vulnerable en tiempos de crisis, pero que se levanta y se adapta a los cambios.

Muchas cosas se han transformado en el mercado inmobiliario desde hace 20 años, creciendo a un ritmo constante en la primera década del siglo XXI y transformándose rápidamente hasta la llegada del COVID-19, crisis que todavía nos mantiene en la incertidumbre.

La vivienda ha cambiado para bien en los últimos años, mejorando su eficiencia y ofreciendo un mayor valor añadido, apostando por construcciones de alta eficiencia energética y más confort.

Se avecinan más cambios, ya que tras la pandemia aprendimos a valorar los espacios y a rediseñar la casa para convertirla en una oficina; los centros comerciales que habían visto un despegue con los edificios de uso mixto se han visto en la necesidad de cerrar sus puertas y quién sabe cómo modificarán su estilo una vez que llegue la "nueva normalidad", las oficinas fueron de las más golpeadas, cuando se determinó que el confinamiento era parte de la solución.

No es la primera vez que los bienes raíces han sufrido descalabros, como la crisis económica mundial de 2008-2009, donde hubo disminución de créditos y aumento de la cartera vencida y en 2017 cuando un sismo azotó al país, el 2019 nos trajo regulaciones que detuvieron la revolución inmobiliaria; pero el boom tecnológico es lo hasta ahora nos ha permitido seguir adelante como uno de los portales de búsquedas inmobiliarias más importantes en México, en estos tiempos, internet se ha vuelto el medio de comunicación y promoción más demandado.

Las propiedades en renta o en venta todavía pueden reactivar el mercado inmobiliario, para lo que es importante estar actualizado y tener presentes los canales adecuados para cumplir con nuestros objetivos que si bien no son los que nos planteamos a inicios del año, nos pueden ayudar a ver esas áreas de oportunidad que por varias razones no teníamos contempladas en el panorama general.

Cuando pasen los momentos críticos, la recuperación del sector inmobiliario suele ser intensa y en muchos casos mayor a la esperada, por lo que no hay lugar para un pesimismo sostenido y si para tratar de sacar lo mejor de esta situación.

Mac
ARQUITECTOS CONSULTORES

Juan Ignacio Rodríguez Barrera
Director General
de MAC Arquitectos Consultores.

Hace poco más de 20 años yo también inicié mi carrera en el Desarrollo Inmobiliario, primero desde el sector público, trabajando en la Dirección de Desarrollo Urbano del Municipio de Huixquilucan, tratando de aprender desde ahí de que se trata y luego en MAC, iniciando en 2001 como Desarrollista de Proyecto para unos meses después trasladarme el área de Planeación Inmobiliaria como Analista de Mercado y hace poco tomando el control como Socio Principal.

Estos 20 años sin duda han sido una época de cambios en el mundo, particularmente los últimos días, en todos los aspectos de la vida y de los negocios, de la tecnología y del medio ambiente y aunque podemos decir que el Desarrollo Inmobiliario tiene un los fundamental muy básico que nunca cambiará, lo que sí ha evolucionado de manera importante en estos últimos 20 años es la forma de hacer negocios dentro del ramo, las necesidades del mercado en cada uno de los sectores que lo integran, la forma de invertir el capital, ya sea mediante equity o deuda, y sobretodo, los conceptos o tipos de edificios que hoy se ofrecen.

En cuanto a la forma de hacer negocio, hemos pasado desde constructoras sobre apalancadas, financiadas con preventas, a inversiones de capital de riesgo con Fondos de Inversión extranjeros, en su mayoría, que luego cedieron el paso a operadores de los fondos de pensión nacionales por medio de las CKD's y la inversión pública con las FIBRAS y más recientemente a las fintechs que pulverizan la inversión por medio del crowdfunding.

Constructoras – Fondos Internacionales – CKD's – Fibras – Crowdfunding

El mercado se ha vuelto también mucho más sofisticado y exigente, antes se conformaba con lo que había, pero la misma apertura que logró el TLC (luego T-MEC) junto con un impresionante desarrollo de tecnología, particularmente los smartphones, pusieron al mundo al alcance de nuestras manos y hoy queremos tener lo mismo que vemos en otras latitudes. La gente ya no se quiere desplazarse, busca las mismas experiencias que ven en selfies de extraños, está dispuesto a compartir la oficina y no sólo eso, hasta su casa, ya sea compartiendo la renta o rentándola a vacacionistas, por lo que las casas se han vuelto hoteles, las oficinas clubes sociales y los centros comerciales parques de diversiones.

casa = hotel | oficina = club social | centro comercial = parque diversiones

La cultura de respeto al medio ambiente también ha evolucionado en los últimos años de una forma importante e inminente y con ello la observación de que los bienes inmuebles son importantes consumidores de recursos, desde su construcción y luego en su habitación. Generan una importante huella de carbono y es inminente reducirla. Hoy todo tipo de edificio se equipa con sistemas de generación de electricidad solar, reciclamiento de agua, en lo posible, se construyen con materiales locales y se ambientan dando prioridad al aire libre, lo verde y lo sustentable.

La sustentabilidad, ante todo

Hoy vivimos una época de cambios que prácticamente nadie había experimentado, una pandemia que, si bien, no alcanzará una tasa de mortalidad como las anteriores, sí ha generado grandes estragos en los sistemas médicos y económicos del Mundo. Esta situación, sin duda, altera la forma en la que estábamos viviendo y nos vuelve conscientes de lo frágil que es la humanidad y los defectos de nuestros sistemas políticos y económicos. Debemos de modificar nuestra vida en respeto con el medio ambiente y armonía como sociedad, pero sobretodo, a diseñar espacios que privilegien la seguridad de las personas sobre el beneficio económico.

Desde mi inicio en MAC, recuerdo que había una nueva revista, dirigida por tres chavos, más o menos de mi edad, que estaban cambiando la forma de comunicación del negocio inmobiliario que hasta entonces estaba poco difundido. En estos 20 años, Inmobiliare nos ha mantenido al tanto de todos los cambios en el sector, nos ha unido como gremio y nos ha apoyado brindando espacios de educación, reflexión, networking y promoción.

Muchas felicidades a todo el equipo de Inmobiliare y ¡que vengan muchos éxitos más!

Víctor Aranda
Director de Marketing
de Ciudad Mayakoba

La «nueva normalidad» en realidad significa 'resiliencia'

Desde la crisis económica de 2008, germinada dentro del sector financiero-inmobiliario y luego extendida a todos los demás, sólo han pasado doce años (quizás el «sólo» sobra, porque es casi una generación completa). En 2008 Facebook apenas llevaba un año siendo una realidad cotidiana para las personas. Las redes sociales se utilizaban, casi exclusivamente, para contactar con amigos o conocidos que hace tiempo no veíamos. El contexto digital empezaba a transformarse rápidamente. Hoy en día ha cambiado países, ha transformado gobiernos, ha levantado secretos oficiales, ha mejorado sociedades... y gracias a esta hiperconexión el capital de conocimiento se multiplica a una velocidad fulgurante, y esto es digno de celebración.

Solo un año después, en 2009, surgió la pandemia de la influenza AH1N1, la «gripe porcina», nacida en México y luego exportada a otros países. Fueron meses muy complicados, porque México era la China de aquel entonces. Los destinos turísticos del país sufrieron mucho aquel año. También los negocios como los restaurantes se veían obligados a bajar la cortina y se limitaba la afluencia de personas... el gel antibacterial se convirtió en un producto extendido en todos lados. Las redes sociales empezaban a difundir los primeros memes, y se recuerdan algunos de mal gusto contra los mexicanos. Aquello fue un ensayo de lo que viviríamos hoy. La recuperación fue rápida, y más lo hubiera sido si la crisis financiera internacional de un año antes no siguiera azotando.

El mercado inmobiliario, que siempre ha sido un generador natural de empleo y de desarrollo social, se colapsó en aquellos días, pero los empresarios resistieron y México se recuperó. La Ciudad de México continuó su crecimiento vertical. Los polos turísticos empezaron a recibir más y más inversión. El mundo miró a México, que es un país como pocos... lo tiene todo: gente maravillosa, paradisíacas costas, selvas impresionantes, cenotes, arquitectura, comida, culturas ancestrales, y empresarios ejemplares que se la juegan porque siguen creyendo.

Un polo de progreso es la Riviera Maya. En los últimos 15 años el auge de esta zona ha sido exponencial, no solo para las empresas, sino también para las personas. Una economía que empuja al resto del país con crecimientos de más del doble que el promedio nacional, que acapara casi la mitad de la inversión turística nacional, y con uno de los mejores aeropuertos de todo el continente.

A los golpes de 2008 y 2009 debemos sumar aquellos que asestó la naturaleza con huracanes que destruyeron en horas lo que demora construir meses o años. Es un hecho probado que la Riviera Maya, su gente, sus empresas, sus servicios e infraestructuras, se han caracterizado por saber recomponerse más temprano que tarde. Y hoy no es una excepción. Mayakoba, el primer resort de gran lujo en la zona, ha pasado por estos y por muchos otros desafíos. De igual forma, Ciudad Mayakoba, una comunidad planeada con vocación residencial que acapara una superficie cercana al 20% de Playa del Carmen, hoy será un ejemplo de superación y un eslabón más para la recuperación de este gran país.

La prueba que hoy vivimos se superará. La «nueva normalidad» no es más que capacidad para mirar hacia adelante... es, simplemente, resiliencia.

ROCKHOPPER STUDIOS

Yanira Moguel
Co-Founder y CEO de Rockhopper Studios

A lo largo de estos 20 años, el sector inmobiliario se ha ido transformando debido al avance de la tecnología. La llegada de los smartphones y tablets junto con las plataformas de social media, sin duda cambiaron de manera significativa la forma en la que nos relacionamos y hacemos negocios hoy en día. Esto ha impactado al grado de que muchas empresas que no se lograron adaptar simplemente desaparecieron o se hicieron más pequeñas.

Nuestra vida antes del Covid-19 parece ser algo lejana. A todos nos tomó por sorpresa y hemos tenido que cambiar de hábitos y de procesos de la noche a la mañana para adaptarnos a esta nueva realidad. La nueva normalidad parece seguir siendo un reto de transformación.

Con las nuevas medidas de distanciamiento social, el trato al cliente será más personalizado y especializado. Debido a las nuevas medidas de seguridad e higiene solo se permitirá atender a un menor número de clientes. Adoptar nuevas tecnologías que permitan comunicar de manera eficiente la visión de un desarrollo inmobiliario desde una etapa temprana del proceso de venta será clave. Para esto el implementar herramientas como la Realidad Virtual y la Realidad Aumentada puede aportar grandes beneficios.

Las experiencias virtuales se volverán cada vez más fotorrealistas y sofisticadas. Las tecnologías inmersivas están revolucionando la experiencia de compra y venta en el sector inmobiliario. Estás experiencias totalmente inmersivas permiten al cliente, no solo vivir cualquier tipo de propiedad, sino interactuar en tiempo real. Permiten realizar cambios de acabados, de decoraciones, convivir con mascotas y más. En resumen, las experiencias virtuales le permiten al cliente vivir un 'teaser' de lo que promete el estilo de vida del desarrollo inmobiliario.

Esta nueva normalidad también acelera la necesidad de transformación a la industria 4.0 que se veía venir con la llegada del 5G. Toda esta digitalización y automatización serán clave para sobresalir en esta época de cambio. Debido a esta contingencia, las empresas se han percatado de la necesidad de implementar nuevos procesos digitales en su día a día.

Algo importante a destacar es que una vez que pase todo esto, difícilmente regresaremos a trabajar de la misma manera que lo hacíamos antes del Covid-19. Esto debido a que ya nos habremos acostumbrado a las ventajas de estos nuevos procesos de la mano de la digitalización. La innovación y creatividad han tomado relevancia para adaptarnos a estas nuevas circunstancias y por lo tanto hay un sinfín de nuevas oportunidades por explorar para mejorar nuestra realidad en todos los aspectos.

SKYCAPITAL®
INNOVACIÓN INMOBILIARIA

Roberto Serrano Plowells
Director de Operaciones
de Inmobiliaria Sky de Yucatán, S.A de C.V.

Aquella época del 2000 en donde los desarrollos de vanguardia y moda no contaban con los nuevos sistemas digitales de diseño y construcción, ni los métodos de comercialización digital para transmitir una realidad virtual del producto inmobiliario, ni tampoco la eficiencia energética para el funcionamiento de los mismos inmuebles.

El mercado inmobiliario ha evolucionado un cliente mucho más exigente que demanda mejores condiciones de vida, en donde ahora ejerce su actividad laboral y social en un mismo lugar. Hemos migrado a usos mixtos en donde se ha logrado converger el uso habitacional, hotelero, comercial y corporativo. Igualmente el uso mixto en el rubro industrial donde el giro comercial de servicios ha complementado muy bien las zonas industriales.

La tendencia en el pasado referente a construcciones en baja calidad y edificaciones poco funcionales ha evolucionado en las últimas dos décadas. Creando productos eficientes de alta calidad con carácter sustentable y al mismo tiempo mejores opciones de financiamiento.

Los problemas del cambio climático han hecho que el cuidado del medio ambiente sea obligatorio y necesario para México y para el mundo. Desafortunadamente aún hay mucho por hacer en nuestra cultura para lograr construcciones sustentables.

Ahora, en la última década las certificaciones globales (LEED, por ejemplo) han influido a transformar a un cliente más exigente. Llevando al desarrollador por migrar a nuevas tecnologías sustentables en materiales y métodos de construcción, llevando una obra más ágil, limpia y amigable con el medio ambiente. Reflejándose cada vez más en productos que se distinguen por arquitecturas verdes, sistemas de ahorro en agua, energía eléctrica independiente y de bajo consumo.

El escenario actual entre Estados Unidos y China ha impactado la confianza global del inversionista. Sin embargo, la ubicación estratégica de México ha logrado captar un porcentaje de esa inversión extranjera, principalmente en el sector industrial que ha sido el menos afectado dada la pandemia mundial (comparado al comercial, corporativo, hotelero y habitacional).

En SkyCapital creemos que el Mercado Inmobiliario tiene sus oportunidades en esta recuperación Post-Covid. El cliente buscará migrar a productos de menor costo y con mejores planes de financiamiento, incluso evaluará ciudades con mejores índices de crecimiento, costo de vida y seguridad.

Three

Lourdes Salinas
Founder de Three Consultoría Medioambiental

Apesar de que el movimiento de 'edificaciones verdes' no es nuevo, siendo definido desde los 60's, no fue hasta el inicio de un nuevo milenio que el término empezó a tomar relevancia, y el movimiento verde empezó a tener un lenguaje común, un número relevante de proyectos y casos de estudio, lo que ocasionó una transformación en la industria de la construcción.

A finales de los 90's, y a través de diferentes esfuerzos, empezaron a surgir diversas herramientas de certificación, que ayudaron a focalizar los esfuerzos en la sostenibilidad: LEED y BREEAM. Estas dos herramientas, una creada en USA y otra en UK, establecieron la línea base general de un edificio sostenible, dando una mayor apertura a la población general, y permitiendo además incrementar el valor mercantil a los esfuerzos por parte de los desarrolladores y profesionales de la construcción, al convertir sus edificios en sostenibles.

A inicios de los años 2000, se consolidaron estas herramientas de certificación, ofreciendo capacitación y metodologías de cálculo. Durante su fase de mayor madurez, crearon un enorme efecto en el sector edificación. Por dar un ejemplo, la certificación LEED, la más reconocida y utilizada a nivel mundial, contaba con menos de 400 proyectos en 2005. Para 2010, reconocía 12 mil proyectos certificados, y 10 años después, en 2020 cuenta con más de 80,000 proyectos certificados a nivel mundial. El impacto es aún mayor, si contamos que desde su creación, LEED ha certificado a más de 200 mil profesionistas, que demuestran competencia en los estándares sostenibles de operación, construcción y diseño.

El movimiento sostenible ha continuado su crecimiento y evolución: no solo las herramientas han sido actualizadas, sino que también han incluido en su enfoque holístico otros criterios y especialidades relacionadas con la sostenibilidad, como lo son la calidad de vida de las personas, la salud y el bienestar, el desempeño en la operación, y las comunidades y ciudades.

No cabe duda, que actualmente el sector inmobiliario vive retos importantes, debido a los cambios en hábitos de toda la población. Es también el sector inmobiliario el que tiene el potencial de dar forma a nuestra manera de vivir y a nuestra cultura; por ello, todos los involucrados tenemos la responsabilidad de guiar las buenas prácticas que permitan la durabilidad a largo plazo de los recursos y de nuestro planeta. La responsabilidad medioambiental con el planeta, la generación de ingresos y utilidades por proyectos sostenibles, y el impacto positivo en las personas y en las comunidades, seguirán evolucionando y posicionándose como una parte medular en nuestro sector.

Para acelerar esta evolución, se requieren espacios de comunicación e interacción, donde se permita compartir buenas prácticas, conocimientos y casos de estudio. Queremos felicitar a Inmobiliare por tener 20 años liderando estos intercambios. Enhorabuena, ¡vamos por otros 20 años más!

Fernando Diez
Gerente General de Mercadotecnia
Vitro Vidrio Arquitectónico

En tiempos como los actuales, toman más relevancia que nunca los antiguos adagios de 'la necesidad es la madre de la invención' y 'de toda crisis nace una oportunidad'. La realización de muchos cambios inmediatos y la aceleración de algunas tendencias reconfigurarán el panorama del sector inmobiliario, desde la forma de construir nuestros edificios –incluyendo la selección de materiales– hasta la manera de operarlos y ocuparlos.

En Vitro Vidrio Arquitectónico, el compromiso es claro hacía colaborar de cerca con todos nuestros grupos de interés para navegar los desafíos únicos de la nueva normalidad, y aprovechar la coyuntura para cristalizar la innovación que se traduce en bienestar, rentabilidad y respeto al medio ambiente.

Como empresa manufacturera de vidrio arquitectónico, elemento atemporal y con características únicas, hemos apreciado la evolución tanto en el protagonismo de su uso como en la calidad de su especificación. Cada vez más, el skyline latinoamericano fue redescubriendo e incorporando fachadas con expansiones más grandes de vidrio, hasta llegar a los espectaculares muro cortina que vemos en muchas de nuestras edificaciones comerciales e institucionales. Y a la par, nuestros arquitectos y desarrolladores continúaron reconociendo las grandes ventajas y ahorros de construir con cristales espectralmente selectivos –aquellos que permiten pasar la luz pero bloquean el calor–. Aún cuando el gran desafío sigue siendo que la política pública evolucione a incorporar normativas y reglamentos que aseguren un ahorro energético transversal y un confort térmico donde todos salimos ganando, el mercado ha logrado adoptar muchas soluciones tecnológicas en vidrio y tangibilizar sus beneficios en desempeño y economía (como LEED y otras certificaciones voluntarias).

¿Pero qué nos depara entonces el futuro? La pregunta correcta ya no será más relacionada a las características o valor de un edificio, sino será relacionada a cómo nos hacen sentir los edificios. El valor comenzará a migrar a los temas sensoriales, donde conceptos como el confort, la tranquilidad, la flexibilidad, y por supuesto la salud tomarán una relevancia mucho mayor.

Entonces ¿Cómo es que una compañía de productos industriales como Vitro capitaliza y se integra a estas tendencias? La principal respuesta viene a través de los beneficios que otorgan los vidrios de alto desempeño, que filtran de forma inteligente la energía solar y el ruido, y como consecuencia permiten: aprovechar una mejor iluminación natural; gozar áreas térmicamente más cómodas, ya que minimizan el paso de rayos infrarrojos (conocidos como calor) y UV, los cuales nos generan incomodidad y afectan nuestra productividad; y disfrutar de una mejor acústica en nuestros hogares oficinas. Estos atributos en turno permiten optimizar el uso de aire acondicionado, lo cual además de facilitar ahorros de capital y operativos, es también un aliciente para hacer una selección óptima de equipo de refrigeración que ayude a garantizar una mejor calidad de aire interior.

Además, se vaticina una aún mayor conciencia social hacia el medio ambiente, impulsada por el concepto mismo del bienestar. La reducción en la intensidad de HVAC se traduce directamente en menor generación de gases efecto invernadero, a través de una menor demanda de energía eléctrica por parte del inmueble. Códigos internacionales para construcción comercial como ASHRAE 90.1, con sus resultados comprobados, hoy ya ofrecen un camino a seguir para volver realidad muchos de estos ahorros.

Existen además una variedad de oportunidades para traer eficiencias a través de la cadena de valor, por supuesto involucrando los materiales constructivos como el vidrio, como la digitalización (mayor adopción de BIM y realidad aumentada) o la prefabricación y modelos constructivos automatizados.

La contingencia sanitaria ciertamente nos cambió la realidad que conocíamos, pero es nuestro deber como gremio, industria y sociedad permanecer propositivos y abrazar con optimismo los cambios.

Diseñar es predecir el futuro: neuroarquitectura

Por Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com

La neurociencia es un campo de estudio que recientemente ha tomado relevancia. Cada vez más áreas convocan a esta especialidad para mejorar sus resultados, ya que implica el estudio del sistema nervioso y todos sus aspectos.

> Las investigaciones de la neuroarquitectura están demostrando que el cerebro está configurado para reaccionar de manera específica cuando entra en contacto con espacios 'estéticos'

El diseño y la arquitectura no están al margen de esta nueva tendencia, surgiendo con ello una nueva rama de investigación, la 'neuroarquitectura', que busca entender la influencia psicoemocional de los lugares en las personas, lo que lleva a los arquitectos y creadores al reto de generar espacios *wellness*, que incentiven la felicidad, el bienestar y la productividad.

Juan Carlos Baumgartner, director de la afamada firma de arquitectura SpAce, es uno de los precursores de la neuroarquitectura en México; se empezó a interesar en la rama porque está convencido que 'diseñar es predecir el futuro'.

"Cuando diseñas, tienes que diseñar para adelante y la gran mayoría de las herramientas que tenemos es un espejo retrovisor; cuando llegas con un cliente, toda la información que te da para su proyecto es de lo que ha vivido, todo es para atrás, y tenemos muy pocas herramientas para ver hacia el futuro" comenta en entrevista para Inmobiliare.

En esa búsqueda de conocimiento el arquitecto se involucró con el trabajo de la Universidad Singularity, institución académica de Silicon Valley, cuya finalidad es reunir, educar e inspirar a grupos de profesionales para que se esfuercen por comprender y facilitar el desarrollo exponencial de las tecnologías, capaces de cambiar o transformar modelos económicos. Algunas de estas son: la informática, computación cuántica, impresión 3D, robótica, inteligencia artificial, biotecnología, nanotecnología, tecnología blockchain y neurociencia.

De acuerdo con Baumgartner, las investigaciones de la neuroarquitectura están demostrando que el cerebro está configurado para reaccionar de manera específica cuando entra en contacto con espacios 'estéticos'. Mientras que para él, la belleza es un constructo social completamente subjetivo, la 'estética' mantiene una configuración específica en el cerebro y se encuentra ligada a un mecanismo de sobrevivencia.

Aspectos clave como la iluminación, techos, colores, texturas o áreas verdes, influyen en las emociones, actitudes y decisiones de las personas, y puede impactar de manera positiva o negativa.

Por ello, SpAce se ha interesado cada vez más en el tema, generando alianza con un laboratorio de neurociencia en Canadá, para llevar las teorías científicas al mundo real del diseño. Entre las metodologías que han implementado está la denominada 'AWE' que hace referencia al asombro mezclado con miedo, "es una emoción, prefijo de muchas palabras como awesome, que en español se entiende como recogimiento. Lo que sucede con el sentimiento de AWE es que se convierte en un estado mental. [...] Cuando por ejemplo ves la naturaleza, como el Gran Cañón, la reacción que tiene tu cuerpo es primero el sentimiento de AWE, que literalmente es asombro y luego el cerebro empieza a actuar, pasando la actividad al córtex prefrontal, lo que te hace sentir pequeño ante la grandeza de la naturaleza, y cuando te encuentras con algo así te vuelve más empático".

El arquitecto asegura que hay mecanismo que generan una sensación de bienestar y que se pueden implementar en el diseño como la sección áurea, donde estudios apuntan a que el cuerpo en contacto con dicha forma segrega serotonina.

Aspectos clave como la iluminación, techos, colores, texturas o áreas verdes, influyen en las emociones, actitudes y decisiones de las personas, y puede impactar de manera positiva o negativa.

"Hay muchas cosas que se pueden hacer desde color, iluminación, circulaciones, sacar de contexto cosas. Elemento que utilizamos muchísimo en el diseño" afirma el arquitecto. "Lo peor que se puede hacer es que un espacio sea aburrido", ya que la parte que regula ese sentir es la misma que regula el dolor, por eso, la firma explora la manera de plantear espacios divertidos, como en el proyecto de oficinas de RedBull que incluyó un jardín con columpios como sala de juntas.

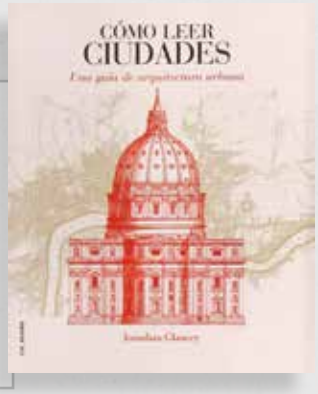
Dicha metodología SpAce la ha implementado en distintos proyectos de grandes compañías como Google, Amazon, Oracle, Sekura, Scotiabank y Faurecia, entre otras.

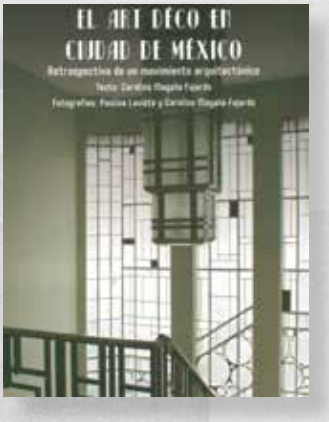
#InmobiliareRECOMIENDA

CÓMO LEER CIUDADES, UNA GUÍA DE ARQUITECTURA URBANA

Es una guía que ayuda al lector a entender qué es lo que ha dado forma a los centros urbanos de todo el mundo; asimismo, de manera visual se narra la historia de las ciudades en las que el ser humano habita.

Jonathan Glancey,
editorial Hermann Blume, 2016.





EL ART DÉCO EN CIUDAD DE MÉXICO

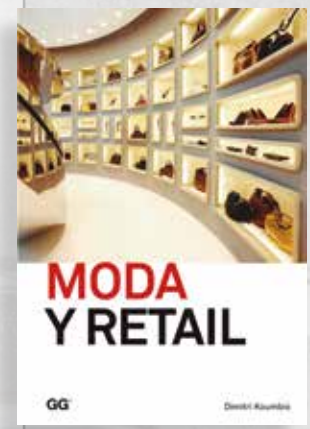
A partir de una minuciosa revisión historiográfica, la autora del libro presenta una aproximación teórica de conceptos ineludibles para el estudios de tres obras representativas: los edificios de Picadilly, Ritz y Hamburgo.

Carolina Magaña Fajardo,
editorial Siglo XXI, 2019.

MODA Y RETAIL, DE LA GESTIÓN AL MERCHANDISING

Este texto proporciona una introducción básica al funcionamiento del comercio minorista mediante un examen, detallado y accesible, del panorama del retail contemporáneo; por lo que el autor toma el establecimiento minorista como hilo conductor e introduce al lector en la historia de la venta minorista, el comportamiento de compra del consumidor y del mercado.

Dimitri Koumbis,
editorial Gustavo Gili, 2015.



DESARROLLO INMOBILIARIO: INTEGRANDO LAS PIEZAS

Carlos Eduardo Rousseau Garza,
editorial Amazon, 2020.

Es una guía práctica para entender la industria de los bienes raíces, sobre todo, el proceso de planeación, realización y operación de un proyecto inmobiliario. El texto está dividido en cinco fases que abarca desde la concepción original del desarrollo, hasta la entrega final y la administración del inmueble.

LA MANO QUE PIENSA

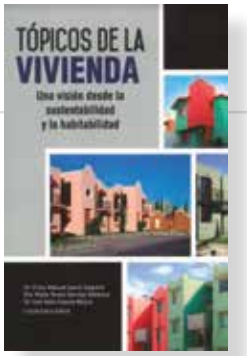
En ocho capítulos, el libro intenta explorar las cualidades que tiene la mano como instrumento para configurar la arquitectura; ya de acuerdo con el autor, esta parte del cuerpo acumula unos saberes de inteligencia, debido a que de manera consciente o inconsciente intervienen en la elaboración de los proyectos de arquitectura, así como en la apreciación de los espacios.

Juhani Pallasmaa,
editorial Gustavo Gili, 2012.

TÓPICOS DE LA VIVIENDA

Este libro presenta seis proyectos de investigación efectuados por un grupo de examinadores de diferentes dependencias e instituciones educativas de México, los cuales se han enfocado a averiguar un mismo tema: la vivienda.

Espuna Mujica, Jose Adan / Garcia Izaguirre, Victor Manuel / Sanchez Medrano, Maria Teresa;
editorial Colofón, 2017.



Powered by

centrourbano

www.centrourbano.com

#CentroUrbanoHome

¿Ya conoces nuestro nuevo contenido digital?

TE INVITAMOS A SER PARTE DE LA COMUNIDAD LÍDER DE LOS SECTORES CONSTRUCCIÓN, INMOBILIARIO Y VIVIENDA.

SIGUE NUESTRAS TRANSMISIONES POR

LIVE YouTube zoom

INFORMACIÓN Y PATROCINIOS:

contacto@centrourbano.com

Powered by centrourbano

vivanuncios

Este esfuerzo es gracias a:

Inmobiliaria Vinte · CANADEVI · HSBC · ruba · tú+yo FUNDACIÓN · Hogares Unión · HERSO · CASAS ARA · CONSTRUKOM · constrúidea · BIM · NOVACERAMIC · SADASI

Series de **arquitectura** para los amantes del **arte**

No poder salir de casa también tiene su partes positiva, una de ellas es lograr maratones de series y documentales llenos de creatividad, que mediante un recorrido por el mundo, te mostrarán las mejores y más impresionantes obras. Por esa razón, te compartimos una lista con algunos de los mejores documentales y series para los apasionados de la arquitectura.

Abstract: The Art of Design

Serie estilo documental, exclusiva de la plataforma de *streaming* Netflix, dirigida por el consultor de diseño Scott Dadich, quien muestra el diseño visto desde los ojos de destacados personajes creativos en diferentes campos. Cuenta con dos temporadas de ocho y seis capítulos respectivamente; donde exploran el proceso creativo, las motivaciones y los desafíos que enfrentan estas personalidades del diseño.

Entre las personalidades se muestra al artista gráfico Christoph Niemann; al diseñador Tinker Hatfield; la británica Es Devlin; al diseñador automotriz Ralph Gilles; la diseñadora gráfica Paula Scher; al fotógrafo Platon Antoniou; la diseñadora de interiores Ilse Crawford; y, al arquitecto Bjarke Ingels.

Visual Acoustics

Documental que cuenta la carrera de Julius Shulman, uno de los fotógrafos de arquitectura, más reconocidos de la historia, cuyas imágenes han plasmado el trabajo de los más brillantes arquitectos norteamericanos desde la década de 1930 a la fecha, desde Frank Lloyd Wright a Frank Gehry, pasando por John Lautner, Richard Neutra, o RM Schindler, retratando la belleza de la arquitectura moderna del Sur de California y contribuyendo a la promoción de la ciudad de Los Ángeles durante las décadas de 1950 y 1960.

Grand Designs

Serie británica que muestra los desafíos de diseño y construcción que enfrentan los arquitectos que harán realidad las ideas de propietarios excentricos y soñadores. Es uno de los programas más longevos de arquitectura, ya que se ha transmitido desde 1999.

Ha sido nominada en seis oportunidades a los premios BAFTA TV (considerados como los mejores del entretenimiento en Europa); en 2016 incluso ganó el premio en la categoría de Features (características) y cuenta con 19 temporadas.

Lego:
The Building Blocks of Architecture

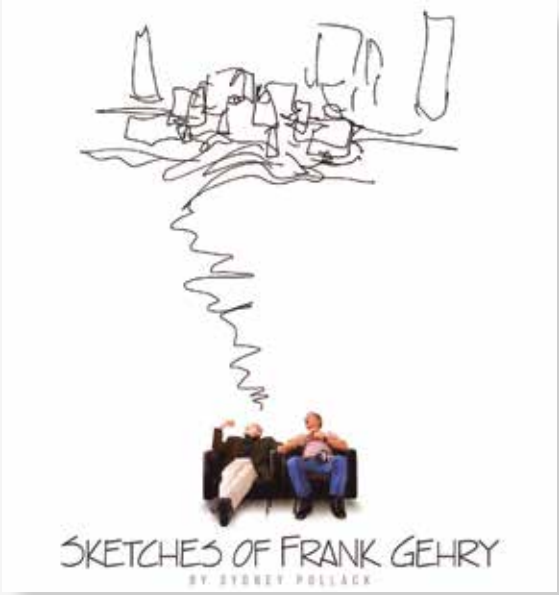
Documental protagonizado por el arquitecto danés Bjarke Ingels, en compañía de Kjeld Kirk Kristiansen, presidente de Lego hasta 2004. La historia muestra qué pasó después de que se aprobase el diseño de Ingels para hacer realidad *The Lego House*, una casa inspirada en estos famosos bloques de construcción.

El creador se inspira en el juego para generar diferentes salas con la forma de uno de estos bloques y para que el edificio mismo se vea como una estructura de Lego tanto por fuera como por dentro. El resultado es un lugar divertido, colorido, educativo e inspirador que hace realidad el sueño de millones de niños.

The World's Most
Extraordinary Homes

Se trata de una miniserie, donde Caroline Quentin, experta en bienes raíces, en conjunto con Piers Taylor, arquitecto de Invisible Studio Architects, y Mitchell Eley Gould, arquitecto de la compañía que lleva su nombre, se adentran en las casas consideradas como las más complejas del planeta.

'Un desafío para sus creadores', es como son definidas las propiedades que visitan, ya sea por las condiciones climáticas, la superficie o porque para el diseño y construcción fueron requeridos métodos y soluciones fuera de lo común. Producida por la BBC, la primer temporada cuenta con cuatro capítulos, mientras que la segunda temporada fue divida en dos partes, con un total de ocho capítulos.



Sketches
of Frank Gehry

Dirigida por Sydney Pollack, este documental explora la vida y obra del arquitecto de Frank Gehry. Tomando como punto de partida los apuntes originales que Gehry realizó para cada uno de sus grandes proyectos, el documental explora el proceso que sigue el arquitecto para transformar ese primer apunte abstracto en materia tangible, una maqueta tridimensional construida normalmente con cartón y celo, antes de convertirlo en un edificio de titanio, vidrio, hormigón, acero, madera y piedra.

ampip®

ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.

ORGANIZACIÓN INMOBILIARIA INDUSTRIAL, LÍDER EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA

Representa desde 1986, a propietarios, desarrolladores y administradores de Parques Industriales, fortaleciendo su competitividad local e internacional

Agrupa a

- **69 socios** corporativos, desarrolladores privados, fondos de inversión, FIBRAs y gobiernos estatales
- **273 Parques** Industriales
- Que albergan **2,500 empresas**
- Instaladas en **38 millones** de m² construidos
- Que generan **3 millones** de empleos

www.ampip.org.mx

Juntos somos más fuertes

informacion@ampip.org.mx | @AMPIP | #SomosAmpip

SUSCRÍBETE

LA REVISTA MÁS PRESTIGIOSA DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

6 EDICIONES *impresas*

30 USD anual

650 MXN anual

Realiza tu depósito en HSBC:

Editorial Mexicana de Impresos, S.A de C.V.

CUENTA: 4038277406 | SUCURSAL 1920

CLABE 021180040382774065

VERSIÓN DIGITAL *con*

CONTENIDO PREMIUM

12 USD anual

260 MXN anual

¡Empieza hoy!

Abre tu cámara y escanéa el código

T: +52 55 55147914 | suscripciones@inmobiliare.com

INM•BILIARE

GRUPO GP®

MORE THAN 50 YEARS OF EXPERIENCE

GP construcción®

WE TRANSFORM IDEAS INTO BIG PROJECTS

+450 PROJECTS DEVELOPED

+30 INDUSTRIAL PARKS

+10 MILLION M2 OF CONSTRUCTION

GP desarrollos®

YOUR INDUSTRIAL REAL ESTATE PARTNER IN MEXICO

gpconstruccion.com.mx • gpdesarrollos.com.mx