INMOBILIARE LATAM

BIENVENIDO
AL FUTURO
PROPTECH

Colliers INTERNATIONAL

INNOVA EN EL MERCADO CON LA GAMA MÁS AMPLIA DE SERVICIOS Y COBERTURA NACIONAL

Chapultepec Uno R509

Nave Industrial Gema IV

Polígono Empresarial San Miguel Allende II

CAMBIO DE PARADIGMA
TRAS COVID-19

BRICKWALLING
FORTALECIMIENTO
Y CONSOLIDACIÓN
10 AÑOS

Torre Vasconcelos

Torre Hélix

PRODUCTOS HIPOTECARIOS ESTRELLAS

PRESENTE Y FUTURO INMOBILIARIO EN NUEVO LEÓN
REB+ SUMMIT MONTERREY 2020

$100.00 122
AÑO 20-NÚMERO 122
$100 PESOS

FIBRA Macquarie

MACQUARIE

Vision. Experience. Growth

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

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

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

fibramacquarie.com

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

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

None of the entities included herein is an authorized deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of such entities do not represent deposits or other liabilities of Macquarie Bank Limited ABN 46 008 583 542 (“MBL”). MBL does not guarantee or otherwise provide assurance in respect of the obligations of such entities.

El mundo de los trucos, para el teatro. En el mundo de las hipotecas, las cosas claras.

Crédito Hipotecario HSBC

Lo que ves es lo que obtienes, sin trucos.

Tasa de interés fija anual desde:

7.95%

CAT desde:

9.5%

Ven a Sucursal, Centro Hipotecario
o con tu Broker Hipotecario.

SOMOS UN MUNDO LLAMADO MÉXICO

HSBC

Juntos prosperamos

Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Tasa de interés fija anual del 7.95% para clientes HSBC Premier. **CAT Promedio** "Crédito Hipotecario HSBC Pago Bajo" para clientes HSBC Premier **9.5%.** Sin IVA. Informativo. Vigencia al 31 de diciembre de 2020. Fecha de cálculo: 01 de julio de 2020. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. El porcentaje máximo a financiar será de hasta el 80%, sumando el crédito INFONAVIT o FOVISSSTE y el crédito HSBC. Sujeto al resultado de la evaluación crediticia del cliente. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx/hipotecario o con tu Ejecutivo Hipotecario HSBC, Centro Hipotecario HSBC o Broker Hipotecario. HSBC y sus logotipos son marcas registradas en México.

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

GREEN
IS THE
NEW
BLACK
Riviera Maya kuha.mx +52 984 105 1589

WELLNESS IS THE NEW GREEN

Macro lotes para desarrollos sustentables

KUHA

Desarrollamos estrategias y soluciones inmobiliarias para obtener los mejores resultados.

Cushman & Wakefield es una empresa líder a nivel global de servicios inmobiliarios con más de **53,000 empleados** en más de **60 países.** Creamos ventajas competitivas y transformamos oportunidades en negocios exitosos, teniendo como centro las necesidades y visiones de nuestros clientes.

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

Victor M. Lachica
Presidente & CEO Mexico & Central America

Dividimos nuestros servicios para propietarios, inquilinos, inversionistas y desarrolladores.

Brokerage

Es importante contar con expertos inmobiliarios que nos asesoren en cualquier necesidad. En la actual situación en la que México se encuentra es importante evaluar todos los escenarios para tomar las decisiones más convenientes para el negocio.

Líneas de servicio

- Representación a Usuarios Corporativos
- Comercialización de Propiedades Comerciales
- Mercado de Capitales
- Representación a Usuarios Corporativos
- Comercialización de Propiedades Comerciales
- Administración de Inversiones y de Activos inmobiliarios
- Servicios de Activos

José L. Tapia
Líder Capital Markets / Inversiones

Luis Zetina
Líder en Rep. de Agencias

Enrique Portillo
Líder Capital Markets Industriales

Rafael Monroy
Líder Subastas Inmobiliaras

Federico Alcocer
Líder Servicios Corporativos

Gonzalo Gutiérrez
Líder Regional Monterrey

Juan C. Ulloa
Líder Valuación y Consultoría

Mauricio Coste
Líder Servicios Corporativos

Leticia Valenzuela
Líder en Servicios Industriales

CUSHMAN & WAKEFIELD

Valuation & Advisory

Nuestra área de valuación y consultoría es una de las más prestigiosas y reconocidas de México. Somos el principal asesor de corporaciones, inversionistas y prestamistas en decisiones críticas de capital y deuda.

Nuestros principales servicios

Valuación de portafolios con especialización en generar estudios de mayor y mejor uso -

Soporte en el análisis de procesos legales, al igual que consultoría de desarrollo de proyectos -

Contratación y revisión de reportes de valuación -

Tenemos la capacidad para valuar portafolios multipropiedades a nivel local, regional, nacional y global.

Facilities and Property Management

Te ayudamos al mantenimiento, operación y administración de inmuebles. Abarcamos:

Hard Services los cuáles están relacionados con el mantenimiento a equipos y sistemas instalados en la infraestructura del edificio. (HVAC, CCTV, SPCI, etc.)

Soft Services se ocupan de la conservación y acabados operación de los espacios enfocados al bienestar y seguridad de las personas (limpieza, seguridad, jardinería etc.)

Todo complementando la filosofía del Workplace Services administración de donde colocamos las necesidades de los individuos usuarios en el corazón de la solución. (concierge, wellness, etc.)

Project & Development Services

La administración de proyectos que ofrecemos es estratégico, colaborativo e integral. Nuestro equipo proporciona liderazgo y experiencia para colaborar con los equipos existentes y al mismo tiempo ayudará a obtener consultores y contratistas con experiencia.

Nuestras categorías:

Sustainability & Accesibility Services -

EHS Services -

Social Services -

Change Management -

Development Services -

Workplace -

Para obtener más información, visite:

www.cushmanwakefield.com

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

Contáctanos

+52 55 85258000
contactomx@cushwake.com

@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.

exni+

live streaming
exni.com
Del 3 al 6 de
Noviembre 2020

4 días que durarán todo el año

Haz negocios y capacítate en la única plataforma inmobiliaria.

+ 4 días de congreso
+ 25 workshops educativos
+ Red social de Negocios Comunidad REBS+
+ Todo el contenido en modalidad On Demand para disfrutarlo sin restricciones durante 2020

3 de noviembre

Finanzas + Vivienda + PropTech

4 de noviembre

Turismo + Hospitalidad + Infraestructura Sustentable

+50 líderes para ti

Aprende nuevas estrategias para adaptar tu negocio a la nueva realidad por líderes de Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.

María Ariza
BIVA Bolsa Institucional de Valores

Ralph Stebenne
Element Finance Group

Karen Mora
FUNO

Lorenzo Dominique Berho
AMPIP Y VESTA

AdelaRangel
Akurat Arquitectura

Jean Michel Colonnier
Colonnier Arquitectos

All Access:

$750MXN hasta octubre 31
luego $1,500MXN

Congreso + Workshops + Comunidad REBS+

Workshops: Registro gratuito

5 de noviembre

Industrial + Logística + Oficinas

6 de noviembre

Diversificación de Inversiones en Estados Unidos + Europa + Real Estate Distressed Debt Investments

Carta Editorial

El futuro comienza hoy; la pandemia del Covid-19 ha causado múltiples dificultades para todos los sectores y para la vida en general, lo que ha implicado nuevas dinámicas para evitar la proliferación del virus. Sin embargo, ante la crisis e incertidumbre, también ha surgido la capacidad de reinventarse y adaptarse a los nuevos desafíos con un enfoque creativo. En este contexto, la innovación tecnológica resulta el gran aliado para el sector inmobiliario, para lograr cambiar de manera disruptiva la forma de hacer negocio, de construir, diseñar, vender, arrendar y administrar un inmueble; por lo que, cada vez estará más presente el término PropTech en el ámbito de bienes raíces.

En esta edición se presentan algunos de los cambios que tienen lugar en la industria así como las formas en la que está evolucionando, desde nuevas formas para adquirir una propiedad hasta herramientas inmersivas de ventas. Sobre esta línea en portada tenemos a Colliers International México innovando en el mercado con sus nuevos productos de servicio.

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 122 año 20 Publicación bimestral Octubre - Noviembre 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 • Federico Cerdas • 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

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
Cynthia Pérez Ávila
cynthia.perez@inmobiliare.com
Dafne Villagomez Castillo
dafne.villagomez@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

ALTIO

CAPITAL

TRAYECTORIA Y SOLIDEZ EN DESARROLLOS INMOBILIARIOS

SE PARTE DE LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS MÁS RENTABLES DE NUEVO LEÓN

ARENA
VIVE EL PARQUE

ARENA CALZADA

GRANDPARK

OFIBODEGAS
GRANDPARK

PLAZA LIBRAMIENTO
GRANDPARK

arena
PLAZA FUNDIDORA

CALZADA
PLAZA & FOODCOURT

Más información: altiocapital.com / info@altiocapital.com / (81) 1769 0484

INMOBILIARE LATAM

14 NOTICIAS

24 INSTAGRAM

26 TECNOLOGÍA

28 NUMÉRALIA

32 INVERSIÓN
Mercado inmobiliario residencial, la mejor opción de inversión en la Riviera Maya

36 DESARROLLOS
Nuevos desarrollos en el Sureste de México

38 INDUSTRIA
Cambios en el Mercado Inmobiliario de México

42 INDUSTRIA
Top Management centra sus esfuerzos en el crecimiento y la expansión mundial

44 INVERSIÓN
Producto hipotecario estrella por institución bancaria

58 INVERSIÓN
JLL Subastas: la nueva forma segura de adquirir una propiedad

60 INVERSIÓN
100 Ladrillos innova y democratiza la tenencia inmobiliaria

64 INDUSTRIA
Brickwalling, 10 años de fortalecimiento y consolidación empresarial

68 INDUSTRIAL
México, país de clústeres

74 INDUSTRIAL
Alveo Kapital construyendo el futuro industrial de Jalisco

78 EN PORTADA
Colliers International México innova en el mercado de real estate al ofrecer la gama más amplia de servicios y cobertura nacional

86 INDUSTRIAL
Innovación tecnológica y sustentable: Central de abastos y Centro logístico Playa del Carmen

90 INDUSTRIAL
Mercado industrial de Guadalajara

94 OFICINAS
Lecciones aprendidas para la reincorporación a los espacios laborales

98 OFICINAS
Las compañías tendrán que adaptarse a un futuro flexible: WeWork

102 TECNOLOGÍA
La digitalización en la industria de la construcción

SUMARIO

104 TECNOLOGÍA
Rockhopper Studios: Aliado estratégico en herramientas digitales e inmersivas de venta

108 LÍDERES
Líderes del PropTech en México

114 GONGRESO
REB+Summit Monterrey 2020, Presente y futuro inmobiliario en Nuevo León

130 VIVIENDA
Evolución acelerada post pandemia en vivienda

134 VIVIENDA
La importancia de la vivienda en la formación de clase media sólida como motor del desarrollo equilibrado de México

138 VIVIENDA
Oportunidades de mercado para desarrollo de vivienda nueva en Zona Centro de la CDMX

144 VIVIENDA
Colonias más buscadas para vivir en CDMX en el primer semestre del 2020

150 SUSTENTABILIDAD
Energía y Sustentabilidad: El camino hacia una industria responsable

152 DESARROLLO URBANO
Smart cities en México: ¿realidad, ficción o surrealismo?

156 DESARROLLO URBANO
Resiliencia y transformación digital: hacia ciudades más inteligentes

162 PROYECTOS
5 proyectos futuristas

164 DISEÑO INTERIOR
Las aplicaciones móviles y su relación con el diseño de interiores

170 TECNOLOGÍA
Perfilación digital de la industria inmobiliaria en México

174 ARTE
Bassins de Lumières: La tecnología potencia la experiencia del arte

176 AGENDA
Eventos Del Real Estate

178 LIBROS

Toyota anuncia que invertirá 179 mdd más en Guanajuato

El fabricante de autos japonés Toyota, anunció una nueva inversión en México por 179 millones de dólares para incrementar la capacidad de su planta de Guanajuato, misma que produce la pick-up Tacoma desde diciembre de 2019. Con esta reinversión se han sumado 500 empleos adicionales a los 1,000 proyectados inicialmente para el complejo.

Google ayudará a reducir huella de carbono de inmuebles y transporte en ciudades

Mediante el programa *Environmental Insights Explorer*, Google ayudará a cerca de 3 mil ciudades a rastrear y reducir su huella de carbono en edificios y transporte, además de que fomentará el uso de energía renovables. Del mismo modo, planea apoyar a 500 ciudades a minimizar sus emisiones anuales en 1 gigatonelada para 2030, cifra que equivaldría al carbono generado por un país pequeño durante doce meses.

Inversión inmobiliaria basada en 'tokens' en Oaxaca

CBI Multiassets, Xpertha Capital y Orange Investments firmaron un convenio de cooperación técnico-financiero para lanzar al mercado la unidad de inversión inmobiliaria: CBI Fibra T, siendo el primer fondo de inversión en bienes raíces e infraestructura oaxaqueño, que busca ser un detonante para el desarrollo socioeconómico sostenible en el estado, además de coadyuvar a la construcción de un ecosistema de inversión digital en México y Latinoamérica, ya que permite atraer inversión de cualquier *e-wallet* del mundo.

Estadio tecnológico y sostenible será construido en Yucatán

Con una inversión aproximada de 2 mil 200 millones de pesos por parte de la iniciativa privada, se construirá en Yucatán un estadio tecnológico y sostenible que será sede del equipo de fútbol Venados de Mérida y de béisbol Leones de Yucatán. Este novedoso inmueble tendrá capacidad para cerca de 30 mil asistentes y cumplirá con los estándares que pide la FIFA para albergar partidos de selección.

Airbnb y Booking apuestan por la larga estancia en España

Airbnb y Booking, dos de las plataformas más grandes de alojamiento vacacional, han decidido dar paso a una nueva estrategia en España para minimizar la caída en sus ingresos. Se trata de un modelo de estancias de larga duración, con el cual el sector hotelero ya está familiarizado.

Los Rolling Stones aperturan su primera tienda del 'rock' en Londres

La legendaria banda de rock Rolling Stone abrió su primera tienda en todo el mundo, en donde los seguidores pueden adquirir souvenirs con la línea visual de la agrupación. El establecimiento está ubicado en el corazón del distrito de Soho en Londres, el cual vio florecer la escena musical británica en los años sesenta.

Proyectos insignia de AMLO son prioridad en presupuesto 2021

El Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación (PPEF) 2021, contempla la asignación de 132 mil 447 millones de pesos para 162 programas y proyectos de inversión en infraestructura, entre los que destacan los tres proyectos insignia del gobierno: el Tren Maya, la base militar de Santa Lucía y la construcción de una nueva refinería en Dos Bocas, Paraíso, Tabasco.

The Home Depot invierte 400 millones de pesos en México

Pese a la pandemia del Covid-19, la empresa dedicada al hogar, The Home Depot, mantiene su plan de expansión en México, pues ha invertido 400 millones de pesos en la apertura de la sucursal número ocho en Jalisco, siendo la 127 a nivel nacional. Desde su llegada en 2001 al país la empresa ha registrado ingresos anuales que superan los 1,000 millones de dólares.

Amazon abrirá 1,000 almacenes en los suburbios de EU

El gigante del comercio electrónico planea abrir 1,000 almacenes en suburbios y ciudades de Estados Unidos, lo que le permitirá a la compañía acelerar las entregas mientras compite con rivales como Walmart.

mercado libre | MetrosCúbicos

ENCUENTRA AQUÍ TU PRÓXIMO HOGAR

El sitio de e-commerce más visitado en México

Destaca tus propiedades y vende más rápido

+ de 3 millones de visitas al mes

Mayor exposición con nuestra oferta multiplataforma

Alcance a nivel nacional 24/7

www.mercadolibre.com.mx/inmuebles • Contact Center: (55) 4163 8310

FOVISSSTE libera 2 mil créditos adicionales para 'Tu Casa te Espera'

El Fondo de la Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE) anunció que otorgará 2 mil créditos adicionales por un monto de mil 497 millones 322 mil 968 pesos para el programa "Tu Casa te Espera" dirigido a trabajadores del sector salud federal, con el objetivo de reconocer la labor que han llevado a cabo frente a la pandemia por Covid-19.

Empresas FinTech en México han recaudado 1.3 mil mdd

En México se han registrado 249 empresas que operan en 12 categorías: Blockchain, Crowdfunding, Cryptocurrencies, Bancos Digitales, Gestión financiera empresarial, Prestamos, Servicios de pago, Finanzas personales, Remesas y cambio de divisas, Gestión de patrimonios y Puntuación, identidad y fraude, que hasta la fecha, han logrado recaudar 1.3 mil millones de dólares.

581 proyectos de construcción se encuentran en marcha para la reactivación económica de la CDMX

Existe una cartera de 581 proyectos de construcción en marcha en la Ciudad de México, de los cuales 480 son obras menores a 10,000 m², generando 138,317 empleos totales. Además de 48 edificaciones mayores a los 10,000 m² que otorgan 365,419 trabajos; 59 de regeneración urbana y vivienda incluyente, popular y de trabajadores, empleando a 42,627 personas.

Invertirán 22 mil mdp en corredor ferroviario García-Aeropuerto Internacional Monterrey

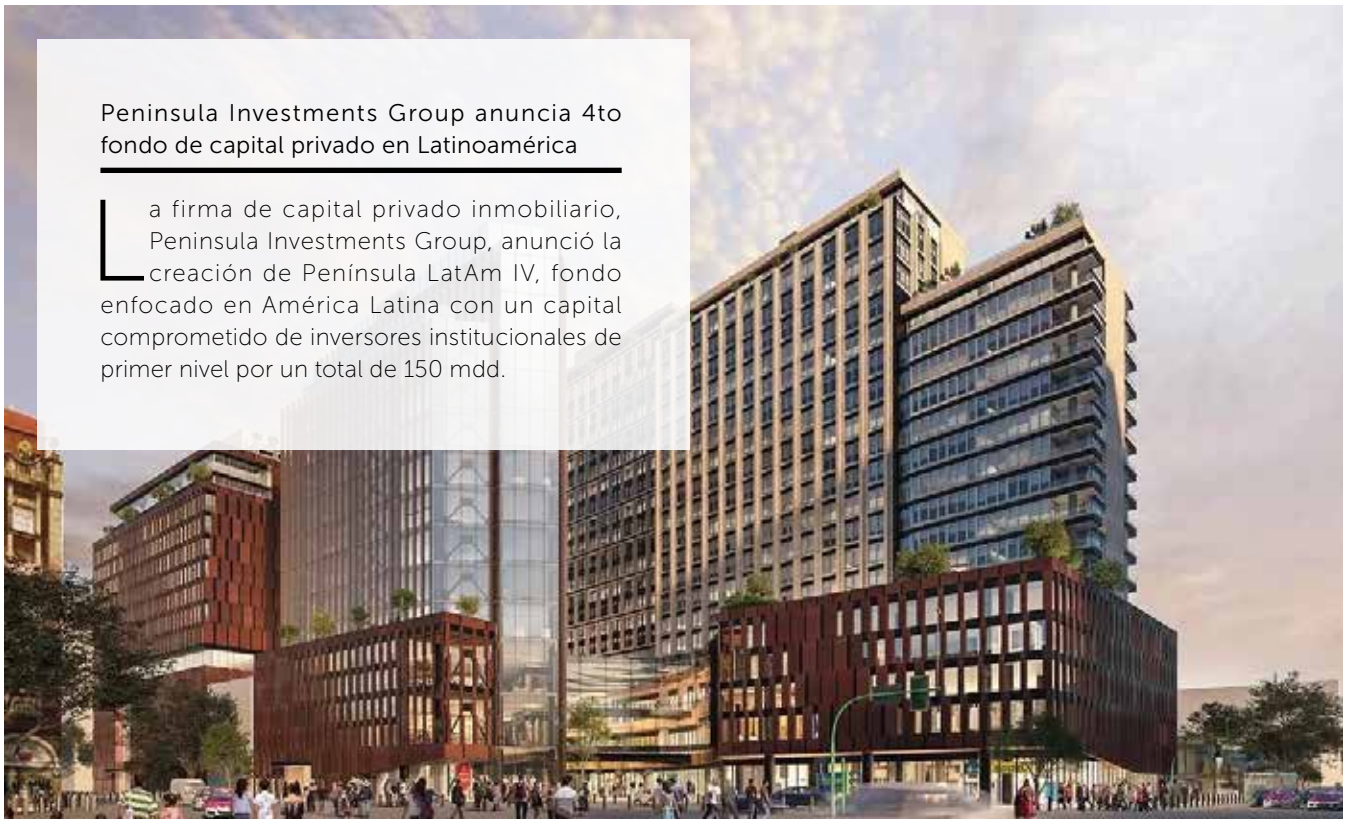
El presidente Andrés Manuel López Obrador y el gobernador Jaime Rodríguez anunciaron el nuevo tren suburbano, en el que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) participa directamente a través de la Agencia Reguladora del Transporte Ferroviario. El trayecto se prevé tenga un costo aproximado de 22 mil millones de pesos y abarca un recorrido de 62 kilómetros cruzando los municipios de Apodaca, Monterrey, San Nicolás, San Pedro Garza García, Santa Catalina y García.

Planean construcción de tres nuevos hoteles en Cancún

Grupo Palace Resorts dirigido por José Chapur Zahoul, proyecta la construcción de 1,356 nuevas habitaciones en la tercera zona hotelera de Cancún, las cuales, se distribuirán en tres complejos turísticos que se desarrollarán durante diez años con una inversión mayor a 270 millones de dólares.

'Cocoon' el nuevo hotel con forma de nido en Tulum

La firma internacional DNA Barcelona Architects dio a conocer el proyecto "Cocoon Hotel & Resort", en Tulum. Se trata de un nuevo eco-resort dentro de Selva Zamá, una de las áreas que forma parte de la comunidad Aldea Zamá, un complejo en desarrollo de casas, condominios, hoteles, clubes de playa y otras amenidades.



Peninsula Investments Group anuncia 4to fondo de capital privado en Latinoamérica

La firma de capital privado inmobiliario, Peninsula Investments Group, anunció la creación de Península LatAm IV, fondo enfocado en América Latina con un capital comprometido de inversores institucionales de primer nivel por un total de 150 mdd.

Ampliación de L5 del Metrobús en CDMX inicia servicio

La Ampliación de la Línea 5 del Metrobús, la cual, conecta el norte y sur de la Ciudad de México, en su lado oriente de San Lázaro a Las Bombas, inició operaciones el pasado 7 de septiembre. El tramo añade 14.5 km a los 10 km que existían de Río de los Remedios a San Lázaro, ruta en la que transitan 95 mil personas y a las que se sumarán 100 mil más con esta obra.

$2.2 billones, el monto de flujo que Prologis ha logrado durante el confinamiento

Al 30 de junio de 2020, Prologis operaba casi mil millones de pies cuadrados de espacios de almacén a nivel mundial en propiedad y gestión. Según la evaluación de Oxford Economics el rendimiento, es decir, el valor de las mercancías transportadas a través del almacén sobre el transcurso de un año, es de aproximadamente $2.2 millones por mil pies cuadrados.

Ciudad Mayakoba | EL Paraíso Planeado.
Playa del Carmen, Q. Roo, Mex.

LA CEIBA CIUDAD MAYAKOBA | SENDEROS ciudad mayakoba | LAGUNAS CIUDAD MAYAKOBA | downtown ciudad mayakoba | MAYAKOBA COUNTRY CLUB | JARDINES

ciudadmayakoba.com

Berel invertirá 38 mdd en Querétaro con nueva planta

Pinturas Berel anunció la instalación de su segunda planta de producción en México, en San Juan del Río, Querétaro, proyecto en el que invierte 38 millones de dólares e implica 250 contrataciones directas entre personal operativo y administrativo.

Chihuahua tendrá Centro Internacional de Logística

Javier Corral, gobernador de Chihuahua presentó al titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) federal, Arturo Herrera, el proyecto para desarrollar un Centro Internacional de Logística, el cual estaría ubicado en el cruce fronterizo Jerónimo-Santa Teresa. El Centro tiene como objetivo brindar mayor agilidad al traslado de mercancías entre México y Estados Unidos y será un proyecto de más de mil millones de pesos.

Global Businesses Inc®

Edificamos sueños con cimientos firmes

VIVE CON UNA GRAN
CALIDAD DE VIDA Y SEGURIDAD

55 35 37 47 75

www.gbinc.mx

fb.com/GBIncMX

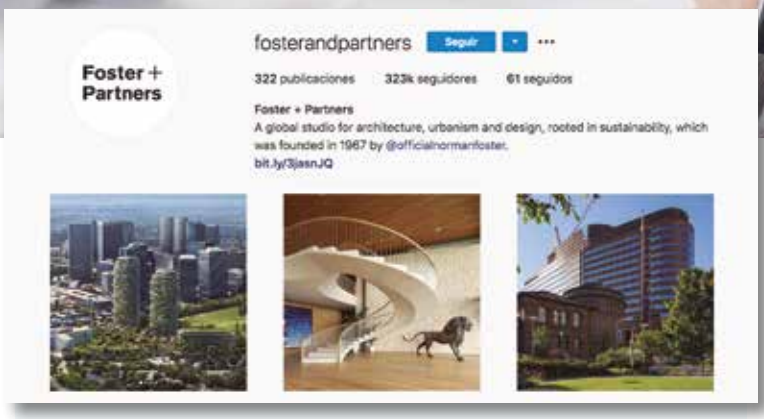
hola@gbinc.mx

+52 55 5519 4699

INSTAGRAM

#InmobiliareRecomienda

Los arquitectos no sólo dejan su legado en los edificios, algunos de ellos deciden crear despachos para que tanto su nombre, métodos de trabajo y estilo perdure por más tiempo. A continuación te presentamos cinco cuentas de instagram de los estudios arquitectónicos más reconocidos en los últimos años:



El Arquitecto britanico Norman Foster creó en 1967 su firma Foster + Partners, un estudio global de arquitectura, ingeniería, urbanismo y diseño industrial sostenible. De acuerdo con la compañía, su manera de construir de forma ecológica requiere que sus diseños sean integrales, lo cual les permite desarrollar estrategias innovadoras que tengan un enfoque firme para el medio ambiente.

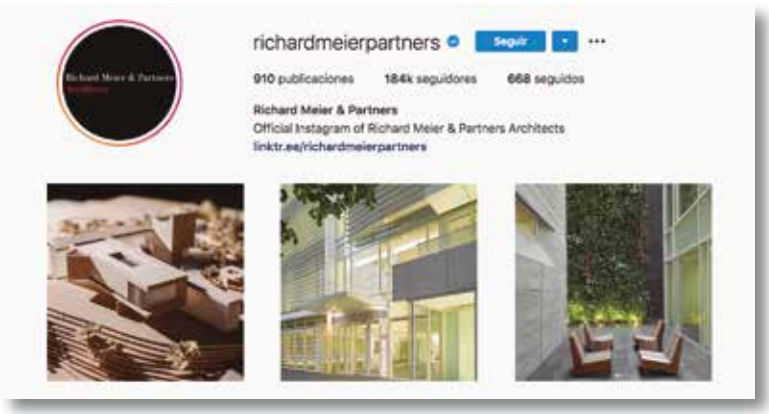
@fosterandpartners

323k Followers

123 mil Followers

Zaha Hadid fundó en 1989 Zaha Hadid Design, cuya cartera abarca 40 años de investigación enfocada en pioneros diseños para iluminación, mobiliario y acabados. Antes de su fallecimiento, la arquitecta anglo-iraquí nombró en 2013 a Woody Yao y Maha Kutay como los directores de la compañía.

@zahahadiddesign



Richard Meier & Partners fue fundada en 1963 por el arquitecto Estadounisende Richard Meier. Durante más de cinco décadas este estudio ha complementado más de 130 proyectos en América del Norte y Sur, Asia y Europa, de los que destacan 20 museos entre los que se encuentra el Museo de Arte Contemporáneo de Barcelona, el Museo Burda y el Museo Arp en Alemania.

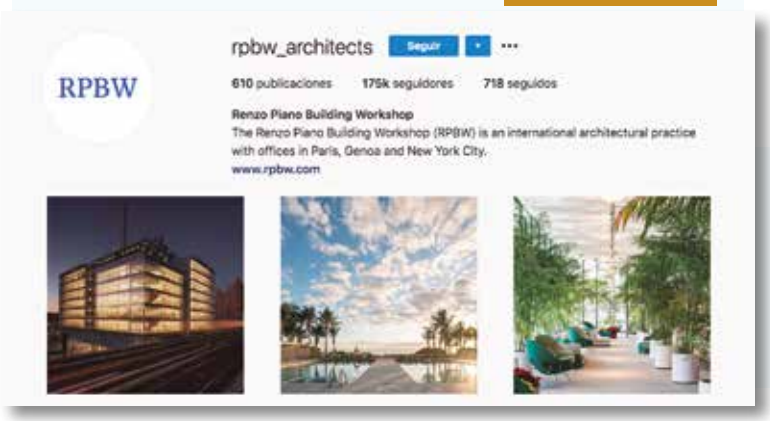
@richardmeierpartners

184k Followers

6,657 Followers

El Arquitecto argentino César Pelli fundó en 1977 la firma Pelli Clarke Pelli Architects; en el portafolio de la firma se encuentran edificios de oficinas, hoteles, residencias, museos, por mencionar algunos. De acuerdo con la empresa, sus diseños incluyen estrategias sostenibles, incluso antes que el US Green Building Council estableciera su programa de Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental (LEED).

@pcparch



Renzo Piano, arquitecto italiano, inauguró su empresa Renzo Piano Building Workshop (RPBW) en 1981. Actualmente, esta compañía emplea a más de 150 personas en sus distintas sedes de París, Génova y Nueva York. Según la firma, su método de trabajo es participativo, por que colaborar tiene mayores rendimientos.

@rpbw_architects

175k Followers

TIME TO
CREATE YOUR

Vail

FAMILY LEGACY

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

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

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

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

INMUEBLE
BY SLIFER SMITH & FRAMPTON

APLICACIONES MÓVILES
PARA EL CONTROL DE AFORO

Aplicaciones móviles para el control de aforo en espacios al aire libre, centros comerciales o cualquier tipo de local comercial.

Keep UsSafe

La aplicación, desarrollada por BBVA Next Technologies, permite a los usuarios conocer la afluencia de personas en determinados lugares como son supermercados, restaurantes o parques. Está disponible en México y España y se puede descargar por medio de la tienda Google Play Store.

Clicker & Go

Aplicación gratuita que permite controlar el aforo en todo tipo de locales (supermercados, museos, discotecas, edificios públicos, playas, piscinas, parques, etc.) desde cualquier dispositivo móvil. Contribuye a la reducción de propagación del coronavirus, conociendo el número exacto de personas dentro de los establecimientos.

BuyDay

Nace en el entorno covid-19 con el propósito de proveer a los establecimientos comerciales una herramienta para controlar su aforo. Además brinda información estadística del tráfico de los visitantes, su recurrencia, su permanencia y datos demográficos. Fue desarrollada en conjunto con la Asociación de Centros Comerciales de Colombia (Acecolombia).

APPForo Limitado

Aplicación móvil de origen español que nace para dar solución a los problemas de aforo que están sufriendo muchos establecimientos, recintos o espacios públicos al aire libre. APPForo Limitado contabiliza las entradas y salidas dando la información en la app a tiempo real, a través de un escaner de sus DNI, pasaportes o de un computador digital que no registra datos personales.

Aforo Seguro

La herramienta desarrollada por el Gobierno de Puebla en colaboración con Parkimovil, permitirá a los propietarios de establecimientos llevar un control del número de personas que acceden a su negocio con el fin de cumplir con los aforos permitidos por las regulaciones correspondientes.

AMANALI

COUNTRY CLUB & NÁUTICA

ES MÁS QUE UNA PROPIEDAD,
ES EL HOGAR IDEAL PARA CONSTRUIR NUEVOS SUEÑOS

SÓLO FALTAS TÚ

Descubre más en
amanali.com.mx

AmanaliCountryClub @amanali.golf.nautica

Resultados turísticos del primer semestre de 2020

13 millones de turistas internacionales **ingresaron** al pais.
41.2% menos que en **2019**

Por vía aérea arribaron **4.9 millones** de turistas de internación.
53.1% menos comparado con el año pasado

2 millones 506 mil ciudadanos de Estados Unidos llegaron por vía aérea, principalmente al aeropuerto de Cancún.
Una disminución de **55.2%**

Las diez nacionalidades con más arribos por avión al país sumaron **4 millones 336 mil viajeros. 5 millones 730 mil menos, es decir una baja de 56.9%**

- 2 millones 770 mil turistas (-55.3%)
- 889 mil 497 turistas (-41.5%)
- 119 mil 19 (-63.6%)
- 90 mil 983 (-51.1%)
- 89 mil 791 (-62.3%)
- 88 mil 386 turistas (-73.9%)
- 86 mil 768 viajeros (-66.9%)
- 69 mil 417 (-67.4%)
- 66 mil 323 turistas (-59.4%)
- 66 mil 284 turistas (-60.7%)

El resto de nacionalidades contabilizó 670 mil 429 viajeros (-61%)

Los cinco aeropuertos con la mayor llegada de turistas internacionales, sumaron 4 millones 483 mil viajeros, 58.2% menos que en 2019

Los Cabos
Arribaron 496 mil 215 turistas (-55.7%)

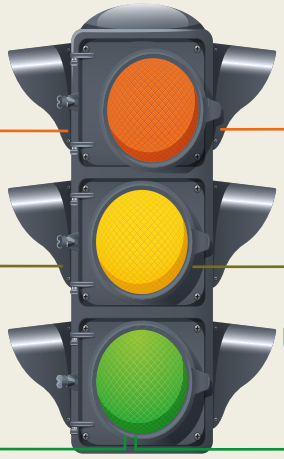
Puerto Vallarta
Aterrizaron 513 mil 332 turistas (-48.7%)

Guadalajara
Llegaron 323 mil 696 viajeros (-51%)

Proyecciones para el cierre turístico de 2020

La Sectur elaboró tres posibles escenarios para prever el comportamiento del sector en lo que resta del año.

TURISMO NACIONAL	TURISMO INTERNACIONAL
Ocupación al 32.9% 71 millones 123 mil turistas Derrama de 162 mil 323 mdp	19 millones 317 mil viajeros 8 mil millones de dólares
Ocupación al 40.7% 87 millones 576 mil huéspedes 201 mil 448 millones de pesos	19 millones 774 mil visitantes 8 mil 99 millones de dólares
Ocupación hotelera al 46.9% 100 millones 990 mil turistas hospedados 232 mil 440 mdp en derrama económica	Llegada de 20 millones 112 mil turistas Ingreso de divisas: 8 mil 172 millones de dólares.



Se registraron **886 mil 99** turistas canadienses que arribaron en avión.
Una baja de **38.7%**

5 mil 786 millones de dólares ingresaron a México.
51.5% menos

1,031.6 dólares fue el gasto promedio por visitante
1.0% más

Cancún
Fue el aeropuerto con mayor actividad, al registrar la llegada **de 2 millones 43 mil turistas (-59%)**

Ciudad de México
Arribaron **un millón 107 mil viajeros (-62.4%)**

Al resto de los aeropuertos del país llegaron 523 mil 474 turistas, es decir, una baja de 51.2 por ciento.

Con información de la Secretaría de Turismo (Sectur) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

INVIERTE INTELIGENTE, INVIERTE EN SK

INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

Localización + Adquisición + Gestión Patrimonial

CUIDAMOS TU PATRIMONIO INMOBILIARIO EN ESPAÑA

Espronceda, 27, 28003 Madrid
+34 914 184 360

comercial@skservicios.es
/sk-servicios

www.skservicios.es

ciudad mayakoba™
riviera maya, mx

MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL

LA MEJOR OPCIÓN DE INVERSIÓN EN LA RIVIERA MAYA

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Quintana Roo es considerado uno de los mejores estados para la inversión inmobiliaria en el sur de México, principalmente por las zonas de playa que posee, las cuales se han posicionado como los mejores destinos tanto para vacacionar como para vivir.

Con el paso del tiempo la entidad ha requerido de mejor infraestructura pública y privada, además de una mayor oferta de vivienda para atender la demanda, tanto de trabajadores al servicio del sector turístico, como de los extranjeros que deciden vivir de manera permanente en el país.

El *Reporte de Mercado Inmobiliario 2020* elaborado por Lamudi, destaca que en la región sur, el estado de Quintana Roo es el que muestra una mayor participación en la oferta de vivienda, en los segmentos de Interés Medio con 39% y Residencial 29%, seguido del Residencial Plus con 13% y el Premium con el 4 por ciento.

> En la región sur, el estado de Quintana Roo es el que muestra una mayor participación en la oferta de vivienda, en los segmentos de Interés Medio con 39% y Residencial 29 por ciento.

En cuanto al tipo, predomina la oferta de vivienda vertical con 70% de preferencia frente a la horizontal. Además de una clara tendencia hacia la oferta de vivienda en venta, con una participación del 79 por ciento.

De manera particular, en los municipios de Benito Juárez y Solidaridad se encuentra la mayor concentración de demanda inmobiliaria de la región, con un 43.95% y 35.65%, respectivamente, lo anterior, gracias a su alto crecimiento económico y turístico. Ayuntamientos que cuentan con varias extensiones de tierra para desarrollar proyectos inmobiliarios y comunidades planeadas que permitan una sana convivencia entre sus habitantes, el medio ambiente y la naturaleza.

En los municipios de Benito Juárez y Solidaridad se encuentra la mayor concentración de demanda inmobiliaria ya que cuentan con varias extensiones de tierra para desarrollar proyectos y comunidades planeadas.

De acuerdo con Carlos Orozco y Orozco, Director de Ciudad Mayakoba Real Estate, el mercado inmobiliario residencial en la Riviera Maya se encuentra en un periodo excepcional de desarrollo, "está en una etapa que conocemos como buyer's market, que son momentos donde se encuentran grandes oportunidades en precio y condiciones para invertir", señala en entrevista para Inmobiliare. Lo que sumado a la baja en las tasas hipotecarias y plazos de pago accesibles, facilitan las transacciones de inmuebles para uso residencial; factores fundamentales que detonarán la demanda de propiedades de nivel medio y residencial por parte de quienes buscan invertir en un patrimonio.

Asimismo, el directivo destaca que las inversiones inmobiliarias en entornos seguros y de rápido crecimiento como la Riviera Maya, pueden generar ganancias superiores al 20% durante el primer año posterior a su adquisición. Sin embargo, esto dependerá de la correcta selección de la ubicación, tipo de inmueble y fiabilidad del desarrollador.

"Los desarrolladores deberán enfocarse en crear proyectos que ofrezcan certeza, plusvalía y retornos razonables; de esta manera, podrá ser un foco de atención para los inversionistas que buscan alternativas para mantener seguro su capital y obtener buenos rendimientos. Por lo que el segmento residencial es el más conveniente, ya que por sus características y valor agregado es el que ha registrado mayor apreciación y estabilidad en el mercado inmobiliario".

Esto, pese al impacto que la actual situación sanitaria ha tenido en la industria de bienes raíces, que lejos de ser un indicador negativo, debe analizarse desde una perspectiva de oportunidad; ya que según comenta Carlos Orozco, la situación está depurando la oferta inmobiliaria y el mercado objetivo, en el que sólo lograrán prevalecer los desarrolladores que tengan visión y capacidad de adaptación.

"En esta nueva normalidad las absorciones y el mercado objetivo será diferente a lo que anteriormente pasaba, venimos de un semestre que cambió los ingresos, las proyecciones, los planes de negocios y en general nuestra forma de vida. Quintana Roo con toda su extensión de tierra disponible se convierte en el sitio ideal para las comunidades planeadas, que se adapten a un nuevo mundo y una nueva normalidad".

Por lo que la forma de planear y llevar a cabo cada uno de los proyectos se deberá ajustar, de ahora en adelante, en proporcionar una mayor conexión entre los habitantes y los servicios tanto médicos como educativos y recreativos; con trayectos más cortos que permitan desplazarse de forma libre y procurando evitar al mínimo el uso de transporte públicos que pongan en riesgo de contagio a la población.

De igual forma, detalla que actualmente uno de los puntos más importantes a tomar en cuenta es que la mayor parte de las personas están buscando salir de las grandes ciudades para mudarse a zonas como Playa del Carmen, en la que pueden disfrutar de una buena calidad de vida, espacios abiertos, seguridad y tranquilidad. Razón por la que se prevé un aumento en la demanda de vivienda y por ende, un crecimiento de la población estable dentro de Solidaridad y el municipio de Benito Juárez.

"Desde hace algunos años, Cancún, particularmente atrás de la zona del aeropuerto, hacia el poniente de la Av. Huayacán, ha tenido un despunte importante debido a que las personas salen de las grandes urbes buscando una forma de vida distinta y Cancún resulta muy atractivo como lugar de residencia. Tiene servicios de primer nivel, cuenta con uno de los aeropuertos más conectados de Latinoamérica, y una belleza natural reconocida a nivel mundial, por esta razón lo convierte en una zona muy adecuada para que el crecimiento residencial continué", apunta el Director de Ciudad Mayakoba Real Estate.

Situación que se asemeja a la que tiene Playa del Carmen, donde, según comenta, existe una curva de plusvalía mayor; misma que aumentará con la llegada del proyecto federal del Tren Maya, ya que dará solución a uno de los principales problemas de la región: la conectividad de un punto a otro.

En Playa del Carmen existe una curva de plusvalía que aumentará con la llegada del del Tren Maya, ya que dará solución a la escasa conectividad de la región.

CIUDAD MAYAKOBA: EL NUEVO CORAZÓN DE LA RIVIERA MAYA

A tan solo 45 Km del Aeropuerto Internacional de Cancún, dentro del municipio de Solidaridad, en el área de crecimiento urbano de Playa del Carmen se ubica Ciudad Mayakoba, una comunidad integral, planeada y sustentable que abarca una extensión de 409 hectáreas en las que se albergan desarrollos residenciales, instituciones educativas, hospital, espacios comerciales y deportivos, además de extensas áreas verdes, corredores biológicos, andadores peatonales, ciclovías y un Gran Parque Metropolitano de 10 hectáreas.

Representa 25% de la mancha urbana y los proyectos tienen en promedio casi 70% de amenidades al aire libre. El complejo cuenta con múltiples desarrollos de vivienda tanto vertical como horizontal, que van desde el segmento medio hasta el residencial plus en los que destacan:

- **Senderos de Ciudad Mayakoba.** Proyecto inmobiliario desarrollado en 60 hectáreas y conformado por predios unifamiliares con una superficie promedio de 300 m² cada uno. El concepto se basa en el estilo de vida Eco-Chic, comprometido con el medio ambiente.

- **Lagunas de Ciudad Mayakoba.** Vivienda vertical con departamentos y villas de 90 m² y 120 m², respectivamente. Así como amenidades de primer nivel como gimnasio, business center, áreas deportivas, piscinas y lagunas navegables que rodean el condominio.

- **Mayakoba Country Club.** Lotes residenciales en un exclusivo desarrollo urbanizado alrededor de un magnífico campo de golf que albergará, además, al primer club deportivo y social de la Riviera Maya. Con terrenos desde 300 hasta 500 m².

• **La Ceiba de Ciudad Mayakoba.** Cuenta con 886 departamentos organizados en 2 módulos de 4 edificios cada uno, y uno más con 5 edificios, donde se ubica el Club deportivo.

• **Downtown.** El más reciente de los proyectos en Ciudad Mayakoba. Es un desarrollo moderno de usos mixtos, con locales comerciales y boutiques. Contará con 59 departamentos y 14 lofts y rooftops privados para un mercado que gusta de un estilo más urbano sin perder el contacto con la naturaleza.

Además de lo anterior, el complejo cuenta con Jardines de Ciudad Mayakoba, que tiene como principal objetivo proporcionar vivienda digna y asequible a los colaboradores en los hoteles de Mayakoba y hoteles vecinos. Además de Mayakoba Village; un Centro Cívico; una Universidad Destino con campus residencial para alumnos y dos puntos de servicios médicos, el WellMedic, que es una red de centros de servicios de salud, los cuales se prevé estén listos y funcionando a principios del 2021.

"De la misma forma tenemos planes muy avanzados y estamos esperando el momento óptimo para arrancar con el desarrollo de Puerta de Hierro Health Center, Ciudad Mayakoba", detalla Orozco y Orozco.

También se podrá encontrar un colegio privado y una escuela social que ofrecerán servicios educativos desde preescolar hasta preparatoria con subsidios y becas del 80% al 100% con apoyo de las instituciones oficiales DIF, SEP y organismos no gubernamentales.

Luis San Martin será el arquitecto encargado de realizar el diseño del Colegio Winpenny, institución de educación internacional y bilingüe, que contará con una inversión inicial en la primera etapa de 65 millones de pesos, la construcción del colegio será en diferentes etapas y se irá expandiendo según las necesidades de Ciudad Mayakoba.

Igualmente explica que los proyectos Jardines y Lagunas de Ciudad Mayakoba ya se encuentran totalmente vendidos y habitados; en cuanto a Senderos, cuentan con cerca de 950 lotes vendidos.

Asimismo, La Ceiba se encuentra en vías de construir uno de los edificios más altos del Municipio de Solidaridad, su entrega se prevé dentro de 12 a 18 meses. Mientras que el Country Club, entregará en los próximos seis meses, los primeros lotes a sus compradores.

Debido a la actual contingencia sanitaria, el directivo apunta que los proyectos verticales se vieron mermados en su absorción, sin embargo, esperan una recuperación en los primeros seis meses del 2021.

"La gente estaba en un momento incierto y muchos de nuestros clientes se encuentran en otras ciudades y el trasladarse a la Riviera Maya para decidir en qué departamento o casa invertir es muy complicado, por lo que las absorciones si se vieron afectadas por el tema de la pandemia. Esperamos que la plusvalía y las absorciones mejoren en lo que resta del 2020 y el 2021".

Finalmente, destaca que pese a la posible incertidumbre que el 2020 pueda dejar en los compradores, el inversionista de Ciudad Mayakoba tiene garantizada la seguridad de su patrimonio, inversión, calidad de vida y una plusvalía a corto y mediano plazo que va más allá de las burbujas inmobiliarias, ya que esta se basa en el valor intrínseco de sus propiedades, entorno y calidad urbanística del desarrollo.

Ciudad Mayakoba representa 25% de la mancha urbana y los proyectos tienen en promedio casi 70% de amenidades al aire libre.

Nuevos desarrollos en el Sureste de México

Factores como los altos niveles de calidad en el servicio y el valor agregado que representan los atractivos turísticos de la Riviera Maya, hacen de la región del Sureste estar en la mira de aquellos que apuestan por una inversión segura y atractiva. A continuación presentamos algunos de los nuevos proyectos de la zona.

Naomi Riviera Maya

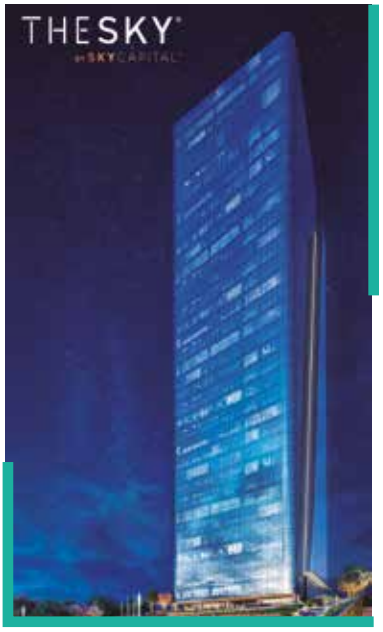
Ubicado en el Distrito Caracola, es un proyecto inmobiliario de usos mixtos en el corazón de la zona diamante de Playa del Carmen, El Master Plan de baja densidad se conforma de dos secciones; Naomi Beach con 15 residencias frente al mar caribe y Naomi Selva con 138 residencias desde 45 m² hasta 402 m², con un enfoque wellness en sus amenidades más una área comercial y un hotel boutique.

Firma: Inversiones Capital Playa del Carmen
Ubicación: Zona Diamante en Playa del Carmen
Giro: Usos Mixtos, Residencial Turístico
Apertura: Verano 2022

The Sky

The Sky es el primer rascacielos del sureste, un proyecto inteligente e innovador, que supera las expectativas de una ciudad que se encuentra en su mejor momento. El desarrollo contará con amenidades, restaurante rooftop a 150 m de altura, SkyPriority, SkyCare, Power Center, WorkHub, Auditorio, Business Center, entre muchos otros.

Firma: SkyCapital
Ubicación: Mérida,Yucatán
Giro: Oficinas y Consultorios
Año de apertura: Invierno 2023



Sorenna

Sorenna, proyecto de la desarrolladora Grupo GEA, se encuentra en un predio de 520,000 m² a 7 minutos de Chicxulub Puerto, una de las playas más prestigiosas que existe en la costa Yucateca. Esta zona se encuentra en constante crecimiento, ya que el entorno es inigualable con toda la conectividad a escasos minutos, desde centros comerciales, hospitales y universidades, en el norte de la ciudad de Mérida.

La firma encargada de la arquitectura es Grupo Arkham, quienes en conjunto con la desarrolladora han decidido darle a Sorenna un enfoque diverso a las 52 hectáreas, con un esquema de lotes semi urbanizados y completamente urbanizados, con una arquitectura de urbanismo orgánica y atractiva.

Firma: Grupo GEA
Ubicación: Chicxulub, Yucatán
Giro: Lotes mixtos
Año de apertura: 2019

Central de Playa

A finales de 2016 inició el diseño y planeación de Central de Playa, un proyecto de Lanterra Desarrollos, ubicado en una de las avenidas principales del municipio de Solidaridad y a través de la carretera que va de Cancún a Chetumal. Tiene un total de 200 mil m² y cuenta con 160 bodegas modulares de tipo cross-dock, 72 locales de mercadito Central Market, una plaza comercial con 10 espacios para bancos, refaccionarias, autoservicio, restaurantes y un hotel; además de otras amenidades como gasolineras, estacionamiento con 480 cajones, área de subastas, área de pernocta, de reciclaje y jardines. El diseño arquitectónico fue hecho por la firma norteamericana Ware Malcomb, especializada en el sector industrial y logístico.

Firma: Lanterra Desarrollos
Ubicación: Solidaridad, Quintana Roo
Giro: Industrial y logística
Año de apertura: 2021

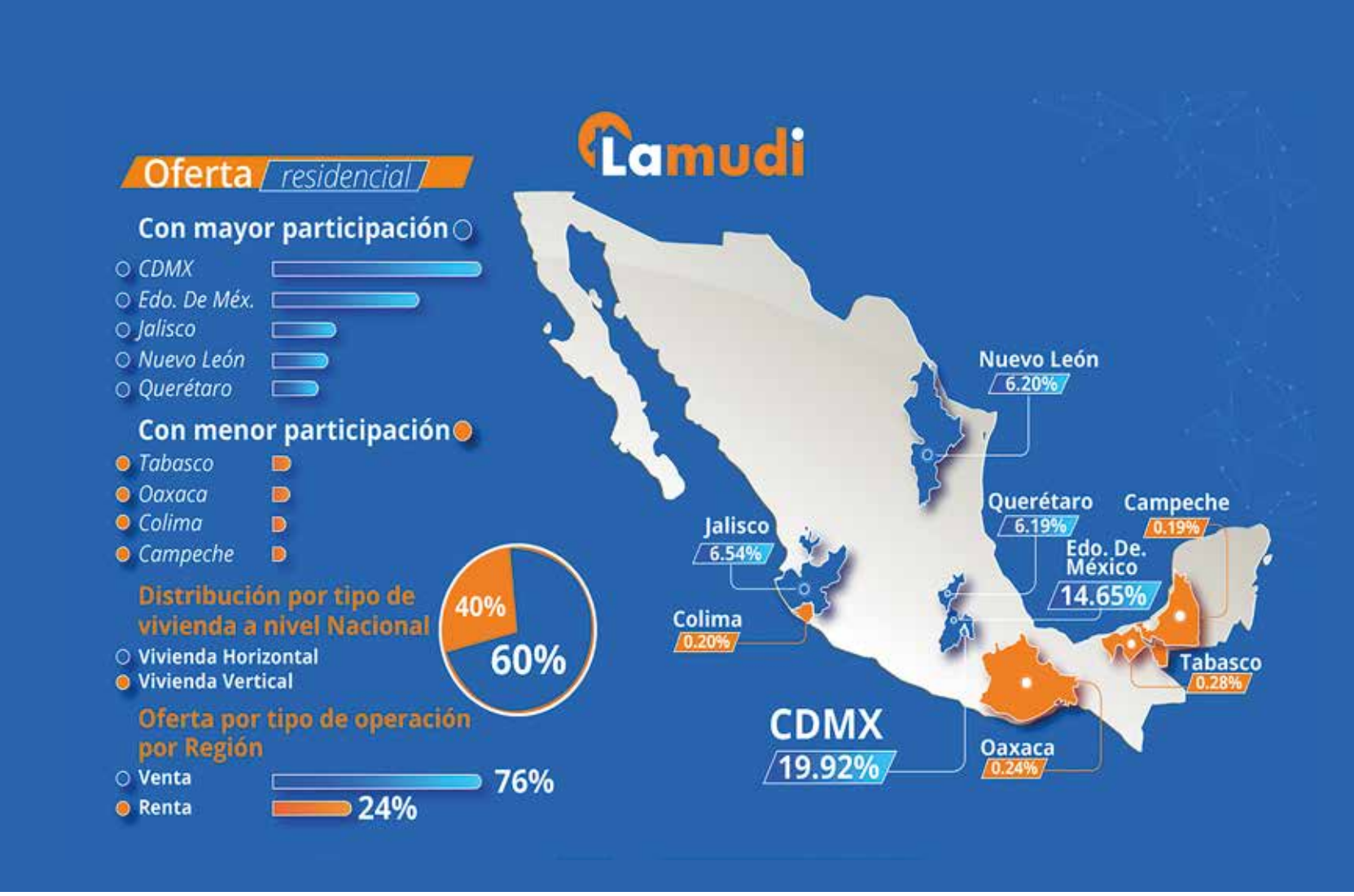
Cambios en el Mercado Inmobiliario de México

Por: Lamudi

El 2019 fue un año complicado para el sector inmobiliario y en México se tenía previsto un crecimiento del 4% durante el 2020, sin embargo, a causa de la pandemia por el Covid-19, esta previsión se retrasará hasta finales de año o incluso hasta a principios del 2021. Saber los primeros efectos de la pandemia en el sector, fue lo que motivó al portal inmobiliario Lamudi a desarrollar el Reporte 2020 del Mercado Inmobiliario de México.

El estudio hace referencia a la oferta de inmuebles que se ha generado a nivel digital en sus diferentes segmentos, el comportamiento de sus precios de mercado, así como al comportamiento de la demanda de inmuebles en sus diferentes segmentos, durante el primer semestre del año, coincidiendo con la primera etapa de la contingencia.

Hoy las personas que tienen cierto capital para comprar o invertir en propiedades, tienen mayor poder de negociación y también mayores oportunidades de adquirir o rentar propiedades a un precio menor.



Hubo un aumento importante en los últimos 6 meses en cuanto a las solicitudes de información y búsquedas en todos los subsectores, excepto en el corporativo, siendo este último el más afectado tras la pandemia.

Uno de los hallazgos dentro del reporte es que la pandemia ha llevado al sector a un predominio del 'mercado de compradores', es decir, hoy las personas que tienen cierto capital para comprar o invertir en propiedades, tienen mayor poder de negociación y también mayores oportunidades de adquirir o rentar propiedades a un precio menor, no porque el valor de la tierra haya disminuido, sino porque el mercado requiere capitalizarse ante la afectación económica generalizada.

En cuanto a la oferta residencial, a nivel digital, es la Ciudad de México la entidad que mayor participación tiene, seguida del Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Querétaro. También se detectó que Tabasco, Oaxaca, Colima y Campeche son las que menos oferta residencial tienen a nivel nacional.

De igual manera se pudo apreciar que la tendencia de la Vivienda Horizontal sigue prevaleciendo en casi todas las entidades a excepción de la Ciudad de México y Quintana Roo, que están apostando por desarrollos verticales. A nivel nacional se puede observar que la oferta tiene una tendencia hacia la Venta Residencial, con una participación del 76% contra el 24% de participación de la vivienda en renta.

En relación con la evolución de la demanda inmobiliaria por subsector se destaca que, en general, hubo un aumento importante en los últimos 6 meses en cuanto a las solicitudes de información y búsquedas en todos los subsectores, excepto en el corporativo, siendo este último el más afectado tras la pandemia.

Y aunque el subsector residencial vio una caída en las transacciones en varios de sus segmentos, el de Interés Medio (propiedades entre 1 y 3 millones de pesos) tuvo una caída al principio de la contingencia pero se recuperó en abril y mayo, con una variación porcentual positiva de 2 por ciento.

El segmento Residencial (casas y departamentos de entre 3 y 7 millones de pesos), ha sido el más golpeado, ya que el número de potenciales inversionistas bajó un 36% de enero a abril, sin embargo, las búsquedas en ventas han registrado una variación porcentual de 93% más que en el mismo período el año pasado.

Se ha visto a lo largo del tiempo que el sector inmobiliario tiene un comportamiento asimétrico, es decir, los niveles de oferta y demanda y, en general, los principales indicadores inmobiliarios, no suelen manifestarse de manera parecida en el sector industrial, en el de oficinas o en el comercial, además de que los comportamientos varían por zona y región.

La demanda de propiedades en renta ha sido lo que ha mantenido la operación del sector y se prevé que así seguirá durante 2020.

En una de las conclusiones obtenidas del reporte, se estableció que el sector inmobiliario ha pausado sus transacciones a la compra, debido al sentimiento de incertidumbre, pero en sí, la demanda de inmuebles no se ha perdido porque son productos de primera necesidad. En cambio, la demanda de propiedades en renta ha sido lo que ha mantenido la operación del sector y se prevé que así seguirá durante 2020.

> Es posible que el mercado inmobiliario se mantenga en movimiento gracias a las herramientas crediticias que las autoridades e instituciones bancarias están comenzando a generar para revitalizar la economía del país.

Es posible que el mercado inmobiliario se mantenga en movimiento gracias a las herramientas crediticias que las autoridades e instituciones bancarias están comenzando a generar para revitalizar la economía del país.

Hay que resaltar que los desarrolladores tienen un área de oportunidad en donde lo importante ahora, son los cambios estructurales en los productos que se ofrecen (residencias, oficinas, centros comerciales, etc) que tendrán que adaptarse a las nuevas necesidades del cliente final priorizando su bienestar.

Como se comentó al principio, el crecimiento esperado en el sector seguramente llegará a finales del año y a principios del próximo gracias al 'efecto rebote' en la compra o renta de vivienda esto también traerá ventajas a todos aquellos que se abstuvieron de adquirir una vivienda en los meses difíciles.

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

10º ANIVERSARIO
BRICKWALLING

SOMOS UNA GERENCIA DE PROYECTOS Y CONSTRUCCIÓN

Tenemos 10 años de experiencia

Escuchamos tus problemas, identificamos necesidades y creamos soluciones integrales.

+95 CLIENTES
+8 PAÍSES
+24M M² SUPERVISADOS

www.brickwalling.mx

TOP MANAGEMENT

CONSTRUCTION SOLUTIONS

CENTRA SUS ESFUERZOS EN EL CRECIMIENTO Y LA EXPANSIÓN MUNDIAL

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Hace poco más de una década, España sufrió una de las peores burbujas inmobiliarias de la historia, consecuencia del rápido crecimiento del sector vivienda, un crédito barato y de fácil acceso. De acuerdo con la Asociación Hipotecaria Española (AHE) la gran demanda de vivienda implicó concesiones de 800,000 hipotecas en 2002 y hasta 1,06 millones en 2007, año en el que el saldo hipotecario era equivalente al 100% del PIB nacional.

Por lo que a finales del 2007 y con la noticia de la crisis de las hipotecas americanas, diversas desarrolladoras y comercializadoras de vivienda iniciaron a declararse en bancarrota debido a la baja en los precios, falta de financiamiento y grandes deudas que impidieron finalizar diversos proyectos.

Pese a esta situación y bajo la premisa de 'crisis = oportunidad', Lauris Deslex, CEO de Top Management, firma internacional de ingeniería de construcción y gestión de proyectos con sede principal en España, se dio a la tarea de reunir, en 2008, un equipo de profesionales, entre arquitectos e ingenieros, altamente especializados y con amplia experiencia en los campos comercial, industrial, terciario y logístico, que en conjunto han llevado a la compañía a una expansión y reconocimiento mundial.

Tras 12 años de trabajo tienen presencia en prácticamente todos los países de Europa del oeste: Francia, España, Portugal, Alemania, Holanda y Suecia; además de estar iniciando negocios en Italia. De forma más global, han trabajado en 23 países en los 4 continentes, ya que también cuentan con operaciones en China, Rusia, Taiwán y Hong Kong.

Top Management cuenta con un total de 40 proyectos en proceso de construcción, todos con certificaciones internacionales *LEED (Leadership in Energy & Environmental Design) y BREEAM (Building Research Establishment's Environmental Assessment Method).*

"En Europa ya contamos con grandes equipos de trabajo y una imagen consolidada en el mercado; de hecho, te podría decir que no existe ingeniería dedicada al mundo industrial y logístico de forma exclusiva que tenga presencia europea como nosotros", detalla en entrevista para Inmobiliare.

Hoy en día su principal objetivo es mantener y estabilizar la cartera de negocios, que a lo largo de 12 años han formado. Así como expandir sus operaciones a otros territorios, tales como Italia y Reino Unido, en los que planean la apertura de nuevas oficinas hacia 2022 y 2023, respectivamente.

Entre las grandes empresas y fondos con las que han laborado, se encuentran: Prologis, Decathlon, Merlin Properties y una de las principales cadenas de supermercados europea. Además de haber construido la fábrica de Coca-Cola más grande de África, ubicada en Tánger, Marruecos.

Su principal objetivo es mantener y estabilizar la cartera de negocios, que a lo largo de 12 años han formado. Así como expandir sus operaciones a otros territorios, tales como Italia y Reino Unido.

Frente a este escenario de expansión, decidieron continuar con el continente americano, donde cabe destacar que anteriormente ya contaban con algunos proyectos en Colombia, sin embargo, su principal objetivo es centrar los esfuerzos en México, al cual ven como la plataforma que abrirá puertas importantes en Latinoamérica.

"Llegamos a México de la mano de mi socio Alejandro Rosas, quien nos ha dado el impulso para trabajar con empresas como Audi, con un proyecto de 160,000 m² en el estado de Puebla. Además de otras operaciones que tenemos en curso".

De acuerdo con Lauris Deslex, aunque ya cuentan con experiencia y reconocimiento en el continente europeo, en México la compañía se encuentra en un punto de crecimiento paulatino, el cual fuera de verse afectado por la crisis sanitaria, lo ha beneficiado para acercarse más a los posibles clientes; ya que según señala, quienes los contratan están buscando servicios especializados a precios competitivos.

Lauris Deslex
CEO de Top Management

"El principal objetivo es proporcionar el servicio exacto que ellos necesitan, a un precio más competitivo con profesionales de grandes calidades, porque nosotros nos dedicamos a esto, en nuestro equipo sólo tenemos gente experimentada y eso es lo que nos funcionó en 2008 y es lo que nos funciona ahora con esta nueva crisis".

Lo que también ven como oportunidad para adentrarse más al mercado mexicano, ya que es el mejor momento para tener al alcance a grandes cuentas (clientes) que en otros tiempos buscarían a empresas grandes ya bien establecidas en el país; no obstante, los efectos económicos que ha dejado el Covid-19 las ha motivado a buscar soluciones más específicas y enfocadas a sus necesidades.

Asimismo, apunta que al no contar con un equipo comercial, tanto en Europa como en México, el principal comercial es el éxito de sus operaciones, lo que les permite hacer más y que los mismo clientes los recomienden.

"Quizá a nuestros clientes en México les tomará un poco más de tiempo decidirse por nosotros, pues tienen que comprobar nuestra solidez financiera, los recursos, etc., pero al final se quedan bastante contentos y es un ganar-ganar".

Finalmente, el CEO de Top Management, detalla por el momento sus esfuerzos se centraron en consolidar y acelerar el crecimiento de la compañía en México para después continuar la expansión hacia América Latina.

En México la compañía se encuentra en un punto de crecimiento paulatino, el cual fuera de verse afectado por la crisis sanitaria, lo ha beneficiado para acercarse más a los posibles clientes.

Producto hipotecario estrella por institución bancaria

Por:

crediteka®
PREAUTORIZA TU CRÉDITO EN LÍNEA
www.crediteka.com

La información que se presenta fue proporcionada por Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de Septiembre 2020, calculados sobre un crédito de 1 millón de pesos.

PAGO FIJO A 20 AÑOS

En un esquema de crédito más conservador a pagos fijos en 20 años, recomendable para personas con una situación financiera consolidada, porque:

1. Da la tranquilidad de que siempre se pagará lo mismo pase lo que pase.

2. El monto del crédito comparado con el valor de la propiedad es menor y se requiere de un mayor ahorro para el pago inicial.

3 El pago mensual inicial es mayor que en los esquemas de pagos crecientes, pero este es fijo y no sufre modificaciones en el tiempo. En términos reales (descontando la inflación) el pago se reduce con el tiempo.

4. En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

HIPOTECA FUERTE BANORTE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	7.50%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$9,341.01
Aforo Máximo:	90% Tradicional 95% Apoyo Infonavit y Cofinanciados 93% en Cofinavit si el valor de la vivienda supera los $7,000,000 (Cofinavit + Banorte=110% del valor avalúo siempre y cuando el valor avalúo tope en $7,000,000).
Monto mínimo de crédito:	$75,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000.00
Comisión por apertura:	1% (puede ser financiada)
CAT promedio sin IVA:	10.1% (1)
Ingreso bruto requerido:	$18,682.02

Otras características de los créditos:

* Crédito a Tasa Anual Fija desde7.50%, tasa asignada de acuerdo a su comportamiento crediticio.
** La comisión por apertura puede ser financiada.
Si eliges Seguros Banorte puedes decidir entre cobertura Amplia o Básica
Consulta términos, condiciones, comisiones y requisitos en banorte.com . Aplican restricciones información sujeta a cambios sin previo aviso. (1)Hipoteca Fuerte Banorte CAT Promedio 10.1% sin IVA, para tasa 7.50%, en plazo de 20 años con un crédito de $1,000,000 de pesos, financiamiento del 90% con cobertura de seguro Básica en Adquisicion de vivienda esquema tradicional. Calculado al 12 de agosto de 2020. Para fines informativos y de comparación exclusivamente. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.

SANTANDER HIPOTECA FREE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	10.65%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$9,378.00
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 111% Sin tope para clientes Select
Monto mínimo de crédito:	$100,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$250,000.00
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	10.7%
Ingreso bruto requerido:	$24,358.00

Otras características de los créditos:

- Crédito a Tasa Anual Fija.
- Por pago puntual el cliente baja su tasa al 9.65%.
- Sin comisión apertura.
- Sin pago de avalúo.
- Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo.
- El cliente se ahorra 3 años 4 meses.

SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL PAGOS OPORTUNOS

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Pago Tasa inicial 10.25% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se maneja la tasa 9.50%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$10,794.00
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000.00
Comisión por apertura:	0.75% Apoyo Infonavit, Cofinavit y Cofinanciamiento Fovissste (Alia2 Plus y Respalda2) 1.25% Sin Apoyo Infonavit
CAT promedio sin IVA:	11.9%
Ingreso bruto requerido:	$19,840.00

Otras características de los créditos:

-Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio
-Disminución de tasa por pago puntual.
-Financiamiento para construir o remodelar y adquirir vivienda, inclusive en preventa, pago de pasivo a otra institución financiera y liquidez vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía).
-Aplica apoyo Infonavit, Cofinavit, Ali2 Plus y Respalda2.
-Seguro de desempleo gratis cubriendo 3 meses por año.
-Seguro de vida, cubre al titular o coacreditado.
-Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros.
-Pagos anticipados sin penalización.
-Plazos de 7, 10, 15 y 20 años.

HIPOTECA PERFILES BANAMEX

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 9.75% hasta 10.25%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$10,359.23
Aforo Máximo:	90%*
Monto mínimo de crédito:	$300,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$750,000.00**
Comisión por apertura:	0.0%
CAT promedio sin IVA:	11.5%
Ingreso bruto requerido:	$29,597.80

Otras características de los créditos:

-Sin comisiones por apertura de crédito, de administración o prepago, sin incrementos en la mensualidad ni en la tasa de interés.
- Reconoce tu buen historial crediticio
- Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Citibanamex
- Plazos disponibles: 10, 15 y 20 años
- Aplican términos y condiciones
- Consulta condiciones de contratación en www.citibanamex.com

* Para productos cofinanciados con Infonavit / Fovissste
** Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) $ 1,000,000.00 y Resto de la República $ 750,000.00

Residencias de Lujo Frente al Mar en Miami desde $2.25 Millones

Comuníquese al **+52 (55) 4163 2039** para obtener mayor informacion o concertar una presentación privada

TheResidencesSunnyIslesBeach.com

The Ritz-Carlton Residences, Sunny Isles Beach are not owned, developed or sold by The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C., or its affiliates ("Ritz-Carlton"). Sunny Isles Property Venture, LLC uses The Ritz-Carlton marks under a license from Ritz-Carlton, which has not confirmed the accuracy of any of the statements or representations made herein.

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THE DOCUMENTS THAT ARE REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE. FOR NEW YORK PURCHASERS, SEE CPS-12 APPLICATION FOR FULL TERMS. FILE NO. CP17-0018

The Developer is Sunny Isles Property Venture, LLC which has a right to use the trademark names and logos of Fortune International Group and Chateau Group. This is not an offer to sell, or solicitation of offers to buy, in states where such offer or solicitation cannot be made. The rendering contained herein is an artist impression, conceptual interpretation, proposed only and merely intended as illustration. No guarantee is made that the described features, services, amenities or facilities will be available or built. Developer reserves the right to make any modifications, revisions or withdrawals in its sole discretion and without prior notice. All improvements, design and construction are subject to first obtaining permits and approvals for same by the relevant authorities.

HSBC PAGO FIJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 7.95% a 8.90% (1)
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$8,795 (2)
Aforo Máximo:	Hasta el 90% Adquisición Tradicional (3)
Monto mínimo de crédito:	$200,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000.00
Comisión por apertura:	0.0%
CAT promedio sin IVA:	10.4%
Ingreso bruto requerido:	$13,531.00 - (Ingreso Neto Requerido)

Otras características de los créditos:
(Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.
(1) Tasa de Interés fija anual exclusiva para clientes HSBC Premier con financiamiento hasta el 90% sobre el valor del avalúo del inmueble. Sujeto al enganche, capacidad e historial crediticio del cliente. Para aquellos clientes que soliciten un crédito cofinanciado y cuyo porcentaje máximo a financiar sea de 80% sumando el crédito INFONAVIT o FOVISSSTE y el Crédito HSBC podrán obtener una tasa del 7.95% para los plazos de 15 y 20 años
(2) El cálculo se realiza con una tasa de Interés fija anual del 8.90%, con financiamiento hasta el 90% sobre el valor del avalúo del inmueble, a un plazo de 20 años
CAT Promedio Ponderado "HSBC Pago Fijo" para clientes Premier 11.9% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 01 de diciembre de 2020. Fecha de cálculo: 01 de junio de 2020. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulte términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx
(3) El porcentaje máximo de financiamiento con base en la capacidad de pago e historial crediticio del cliente

Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario

HIPOTECA FIJA BBVA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Desde 7.90% hasta 10.40%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$9,396.00
Aforo Máximo:	90.0%
Monto mínimo de crédito:	$50,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$180,000.00
Comisión por apertura:	0 - 1.00%
CAT promedio sin IVA:	9.8%
Ingreso bruto requerido:	$23,490.00

Otras características de los créditos:
-La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de crédito y enganche.
-Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit, Alia2 y Respalda2.
-Pago mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.
NOTA: Datos calculados con una tasa de interés fija anual del 7.90% sobre un crédito de $2,000,000.00 con un valor de vivienda de $2,857,143.
-Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.15 al millar sobre el monto de crédito.
-Plazo a 20 años.
-LEGALES: CAT Promedio 13.0% sin IVA para fines informativos y de comparación.
-Vigencia hasta el 28 de octubre de 2020.
Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015 , consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa de interés ordinaria fija y anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.

BX+ CASA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés desde 8.40% hasta 11.50% fija anual.
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$7,604.00
Aforo Máximo:	90%
Monto mínimo de crédito:	$600,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$666,667.00
Comisión por apertura:	Desde 1% hasta 1.5%
CAT promedio sin IVA:	10.9%
Ingreso bruto requerido:	$21,724.71

Otras características de los créditos:

- Enganche desde 10%.
- En esquema COFINAVIT, el financiamiento máximo entre el Infonavit y el Banco, no debe rebasar el 95% del valor del inmueble en relación al avalúo.
- Respuesta de precalificación en 24 horas.
- Tasa fija, durante toda la vida del crédito.
- Pagos anticipados sin penalización.
- Sin comisión por estudio de crédito.
- Sin gasto de investigación.
- Sin incremento en mensualidad.
- CAT promedio sin IVA en pesos, presentado para fines informativos y de comparación exclusivamente. Vigencia al 30 de marzo 2020, sujeto a cambios sin previo aviso. Calculado al 30 de diciembre de 2019 sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,500,000 y plazo 20 años. Se consideran Monto de Crédito, Capital, Intereses, Seguro de Vida, Seguro de Daños, Investigación de Crédito, Comisión de Apertura, Comisión por administración mensual y Costo de Avalúo. Calculado para créditos denominados en Moneda Nacional con tasa de interés fija anual.

El valor de la vivienda usado para el cálculo del Costo Anual Total (CAT) se basa en los valores de vivienda promedio estipulados por la SHF.

-La tasa y comisión por apertura más bajas; así como enganche más alto aplican únicamente para clientes con excelente historial crediticio.

-Adquiere una vivienda nueva o usada con Bx+ Casa. Consulta condiciones de contratación en www.vepormas.com

PAGO CRECIENTE A 20 AÑOS

Este esquema de crédito es recomendable para personas que se encuentran en los inicios de su carrera laboral y su expectativa de ingresos es que crezcan en el tiempo:

1. Estos esquemas ofrecen un mayor monto de crédito al requerir un pago mensual inicial menor.

2. Se puede acceder al crédito con un menor pago inicial (enganche y gastos), requieren menor ahorro previo.

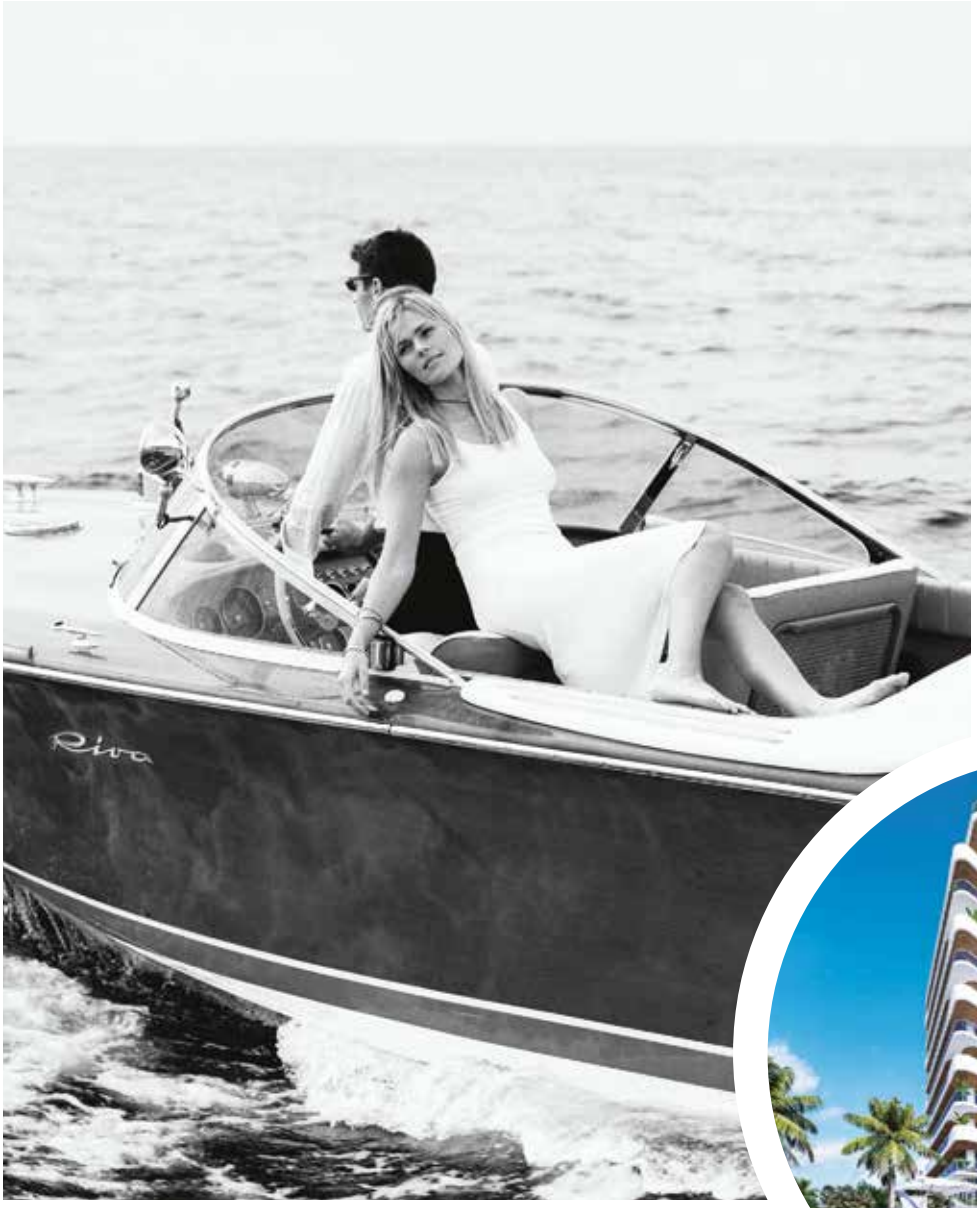
3. Hay que asegurarse de informarse bien sobre cómo crecerán los pagos para planear a futuro.

4. En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING THE REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE. THIS IS NOT INTENDED TO BE AN OFFER TO SELL, OR SOLICITATION TO BUY, CONDOMINIUM UNITS TO RESIDENTS OF ANY JURISDICTION WHERE PROHIBITED BY LAW, AND YOUR ELIGIBILITY FOR PURCHASE WILL DEPEND UPON YOUR STATE OF RESIDENCY. EQUAL HOUSING OPPORTUNITY.

MONACO

YACHT CLUB & RESIDENCES
MIAMI BEACH



EL CORAZÓN DE MIAMI BEACH
EL ALMA DE LA CÔTE D'AZUR

Inspirado en el eterno glamour de la Riviera Francesa, Piero Lissoni presenta un nuevo nivel de recreación transformando una sección del emblemático distrito MiMo de Miami Beach, en un enclave íntimo de treinta y nueve residencias frente al agua con marina privada.

RESIDENCIAS DE LUJO EN MIAMI BEACH DESDE $1.1 MILLONES

MONACOYACHTCLUBRESIDENCES.COM P. 305 600 2680
6800 INDIAN CREEK DRIVE MIAMI BEACH

DESARROLLADO POR OPTIMUM DEVELOPMENT USA
VENTAS Y MARKETING EXCLUSIVO DE FORTUNE DEVELOPMENT SALES

BANORTE HIPOTECA MÁS POR MENOS BÁSICA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	11.30% del año 1 al 3, de 11.55% del año 4 al 6, de 11.80% del año 7 a 20.
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$10,743.79 con ajustes anuales al pago de 2.01% para plazo 20 años.
Aforo Máximo:	90% Tradicional 95% Apoyo Infonavit y Cofinanciados 93% en Cofinavit si el valor de la vivienda supera los $7,000,000 (Cofinavit + Banorte=110% del valor avalúo siempre y cuando el valor avalúo tope en $7,000,000)
Monto mínimo de crédito:	$75,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000.00
Comisión por apertura:	1% (puede ser financiada)
CAT promedio sin IVA:	14.3%
Ingreso bruto requerido:	$21,487.64

Otras características de los créditos:
-Crédito a Tasa Anual fija de 11.30% del año 1 al 3, de 11.55% del año 4 al 6, de 11.80% del año 7 al 20.
** La comisión por apertura puede ser financiada. Consulta términos, condiciones, comisiones y requisitos en banorte.com.
Aplican restricciones, información sujeta a cambios sin previo aviso.
(1) Hipoteca Más por Menos Banorte CAT Promedio 14.3% sin IVA. En plazo de 20 años con un crédito de $1,000,000 de pesos, financiamiento del 90%, comisión por apertura del 1% de contado con cobertura de seguro Básica Adquisición de vivienda en esquema tradicional. Calculado al 03 de agosto 2020 para fines informativos y de comparación.

SANTANDER HIPOTECA FREE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	10.65%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$8,550.00
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 111% Sin tope para clientes Select
Monto mínimo de crédito:	$100,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$250,000.00
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	10.70%
Ingreso bruto requerido:	$22,208.00

Otras características de los créditos:
-Crédito a Tasa Anual Fija.
-Por pago puntual el cliente baja su tasa al 9.65%.
-Sin comisión apertura.
-Sin pago de avalúo.
-Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo.

57 OCEAN
MIAMI BEACH

Vive en Completa Armonía

EL BIENESTAR ES EL NUEVO LUJO EN 57 OCEAN, UNA COLECCIÓN LIMITADA DE 71 RESIDENCIAS MODERNAS EN EL ICÓNICO MILLIONAIRE'S ROW EN MIAMI BEACH

Descubre el Nuevo Santuario Frente al Mar en Miami Beach

Ahora en Construcción
Entrega en otoño 2021

RESIDENCIAS DE 2 A 4 DORMITORIOS DESDE $ 1.5M
PRECIOS DE PENTHOUSES DISPONIBLES BAJO SOLICITUD

Galería de Ventas: 5775 Collins Avenue, Miami Beach, Florida
305.306.4957 | 57ocean.com

MULTIPLAN REAL ESTATE ASSET MANAGEMENT

FORTUNE DEVELOPMENT SALES

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING THE REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THIS BROCHURE AND TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. FOR NY RESIDENTS ONLY, SEE CPS-12 OFFERING PLAN FOR ADDITIONAL TERMS. FILE NO. CP18-0139. Image Copyright DBOX. Created by CATAPULT13

SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL VALORA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa inicial desde 9.00% hasta 11.00%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$8,954.00
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000.00
Comisión por apertura:	0.75% Apoyo Infonavit, Cofinavit y Cofinanciamiento Fovissste (Alia2 Plus y Respalda2) 1.25% Sin Apoyo Infonavit
CAT promedio sin IVA:	11.0%
Ingreso bruto requerido:	$17,660.00

Otras características de los créditos:
- Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio.
-Disminución de tasa por Pago Puntual.
-Financiamiento para construir o remodelar, adquirir vivienda inclusive en preventa, pago de pasivo a otra institución financiera y liquidez vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía).
-Aplica su Apoyo Infonavit, Cofinavit, Ali2 Plus y Respalda2.
-Seguro de Desempleo gratis cubre 3 meses por año.
-Seguro de vida cubre al titular o coacreditado considerando.
-Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros.
* Pagos anticipados sin penalización.
* Plazos de 10, 15 y 20 años.

HIPOTECA PERFILES A TU MEDIDA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 9.75% hasta 10.25%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$9,254.23
Aforo Máximo:	90% *
Monto mínimo de crédito:	$300,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$ 750,000 **
Comisión por apertura:	0.0%
CAT promedio sin IVA:	11.5%
Ingreso bruto requerido:	$27,419.94

Otras características de los créditos:
-Sin comisiones por apertura de crédito, de administración o prepagos, sin incrementos en la tasa de interés.
- Incremento del pago mensual (sin seguros) del 2% anual respecto a la mensualidad del año inmediato anterior.
- Reconoce tu buen historial crediticio.
- Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Citibanamex.
-Plazo único de 20 años.
-Aplican términos y condiciones.
-Consulta condiciones de contratación en www.citibanamex.com

* Para productos cofinanciados con Infonavit / Fovissste.
** Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) $1,000,000 y Resto de la República $750,000.

Una

Residences

Las amenidades de Una representan lo mejor del ocio, bienestar y entretenimiento - con el entorno de la bahía de Biscayne, diseñado con sofisticación, y un toque náutico. Desde la elegancia de la marina privada, hasta las piscinas, spa, gimnasio, y la sala para los niños, los residentes tendrán múltiples espacios para relajarse, hacer ejercicio, socializar, y disfrutar del espectacular asentamiento del edificio al lado de la bahía y los edificios de lujo del área de Brickell.

RESIDENCIAS DESDE $2M USD.
AHORA EN CONSTRUCCIÓN.

1421 S Miami Ave Miami, FL 33131
+52 (55) 4161-3326
unaresidences.com

DESARROLLO OKO GROUP Cain International

VENTAS & MARKETING FORTUNE DEVELOPMENT SALES

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING THE REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THIS BROCHURE AND TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. We are pledged to the letter and spirit of U.S. policy for the achievement of equal housing throughout the Nation. We encourage and support an affirmative advertising, marketing and sales program in which there are no barriers to obtaining housing because of race, color, sex, religion, handicap, familial status or national origin.

HSBC PAGO BAJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 7.95% a 8.90% (1)
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$7,811 (2)
Aforo Máximo:	Hasta el 90% Adquisición Tradicional (3)
Monto mínimo de crédito:	$200,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000.00
Comisión por apertura:	0.0%
CAT promedio sin IVA:	10.4%
Ingreso bruto requerido:	$12,018 (Ingreso Neto requerido)

Otras características de los créditos:
Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.
(1) Tasa de Interés fija anual exclusiva para clientes HSBC Premier con financiamiento hasta el 90% sobre el valor del avalúo del inmueble. Sujeto al enganche, capacidad e historial crediticio del cliente. Para aquellos clientes que soliciten un crédito cofinanciado y cuyo porcentaje máximo a financiar sea de 80% sumando el crédito INFONAVIT o FOVISSSTE y el Crédito HSBC podrán obtener una tasa del 7.95% para los plazos de 15 y 20 años
(2) El cálculo se realiza con una tasa de Interés fija anual del 8.90%, con financiamiento hasta el 90% sobre el valor del avalúo del inmueble, a un plazo de 20 años
CAT Promedio Ponderado "HSBC Pago Bajo" para clientes Premier 11.7% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 01 de diciembre de 2020. Fecha de cálculo: 01 de junio de 2020. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulte términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx
(3) El porcentaje máximo de financiamiento con base en la capacidad de pago e historial crediticio del cliente

Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario

HIPOTECA CRECIENTE BBVA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	11.20%, 12.00%, 12.80%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones):	$10,641.03
Aforo Máximo:	90.0%
Monto mínimo de crédito:	$100,000.00
Valor mínimo de la vivienda:	$300,000.00
Comisión por apertura:	Sin Comisión por Apertura
CAT promedio sin IVA:	14.3%
Ingreso bruto requerido:	$26,603.00

Otras características de los créditos:
- Plazo único de 20 años.
- Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit, Alia2 y Respalda2.
- Su mensualidad incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.
- Datos calculados sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,111,111.
- Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.25 al millar sobre el monto de crédito.
- Aforo del 90%.
- Plazo a 20 años.

LEGALES: CAT Promedio 14.3% sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 30 de abril de 2020. Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015, consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa fija de interés anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante

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

JLL Subastas: la nueva forma segura de adquirir una propiedad

Por: Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

La empresa global de servicios inmobiliarios especializada en propiedades comerciales y administración de inversiones, JLL (Jones Lang LaSalle) con sus años de experiencia en el real estate, ha detectado que el mercado necesita de estrategias que permitan comercializar propiedades ágilmente.

Ante esto, la firma tomó la decisión de crear JLL Subastas; "implementamos una dinámica para hacer este tipo de subastas, como una manera de llevar producto al mercado. Hoy hay mucha gente que busca vender propiedades, y esta es una forma en donde, en un solo evento se encuentran muchas propiedades", comenta en entrevista para Inmobiliare Héctor Klerian, Director General Adjunto de JLL México.

JLL Subastas es una nueva manera de invertir en inmuebles a 'sobre cerrado' y en paquetes.

A pesar del contexto actual, en el que se vive una crisis económica y de salud, JLL observó que hay clientes institucionales que contaban con una cartera grande de inmuebles que querían vender. Ante esta decisión, la compañía decidió que JLL Subastas iniciará con paquetes que rondan entre los 7 millones 200 mil pesos hasta los 30 millones de pesos.

"Hay inmuebles que son muy pequeños y no hace sentido ni para los dueños de la propiedad, ni para JLL venderlos de uno en uno; es por ello que se agrupan en paquetes, lo que permite a un inversionista comprar un paquete a descuento, mejorar las condiciones de los inmuebles o simplemente dividir el paquete, y vender con una ganancia los inmuebles individualmente".

Cabe mencionar que las subastas son a sobre cerrado, esto con el fin de dar certeza a los inversionistas, por lo que en la venta habrá total transparencia y claridad. "Normalmente en México hay ocasiones en el que se envía la oferta y se ajusta para llevársela a alguien más. Sin embargo, aquí en la transmisión en vivo se abre el sobre, por lo que nadie sabe de cuánto es la oferta que se mandó hasta ese instante, y la oferta más grande se le asigna como ganador, siempre y cuando esté por arriba de los valores aprobados de venta del propietario".

Aparte de que la subasta es totalmente transparente, ofrece a los inversionistas una oportunidad importante de comprar inmuebles a descuento, lo que permite a los nuevos dueños recibir mejores utilidades o inclusive venderlos al menudeo.

Proceso de inscripción y recepción de ofertas

Los interesados deben registrarse a más tardar a las 12:00 horas del día de la subasta en: www.jllsubastas.com.mx. Al inscribirse como usuario, el portal solicitará una documentación para firmar un acuerdo de confidencialidad, posteriormente se dará acceso a un cuarto de datos en donde se encontrarán todos los paquetes, en algunos casos se muestran fotografías, avalúos y/o estado jurídico de la propiedad.

Para hacer la postura de la compra se debe hacer un depósito en garantía que dependerá del monto del paquete, esto se hace a una cuenta de JLL. "Esto se le pide para que la gente no oferte y luego no cumpla, esto también garantiza seriedad de que, si ofertas y ganas, tengas un incentivo de comprar y de terminar la transacción". En caso de que el inversionista no gane, JLL les devuelve el depósito.

Para hacer la postura de la compra se debe hacer un depósito en garantía que va en relación al monto del paquete.

Transmitidos en vivo en las plataformas de YouTube y Facebook de JLL de México **@jllmexico**.

Héctor Klerian comenta que los paquetes se promocionan con un precio comercial, si se ofrece menos el día de la subasta, JLL dará a conocer si la oferta superó el precio mínimo aceptable. "Si tu oferta está por arriba del mínimo aceptable y es la más alta de ese paquete inmediatamente se determina al ganador, si está por debajo del mínimo iremos con el propietario para ver si es aceptable y notificaremos al postor".

El directivo destaca que esta nueva manera de invertir continuará para los siguientes años, "es una nueva forma de negocio que hemos identificado en JLL y vamos a continuar realizando este tipo de eventos [...] Es un proceso innovador que toma en cuenta las necesidades del mercado y brinda a los inversionistas una gran oportunidad de comprar inmuebles a muy buenos precios y además de tener una utilidad en el proceso de recolocación o dispersión".
La primera subasta de JLL ocurrió el 7 de octubre de 2020, donde se subastaron 25 paquetes de 770 inmuebles adjudicados por BBVA y localizados principalmente en el Estado de México, Cancún, Quintana Roo, Mexicali, Tijuana, Sonora, Jalisco, entre otros lugares.

La segunda subasta será el 11 de noviembre y la tercera antes de que termine el año donde los inversionistas tendrán la oportunidad de invertir en más propiedades. Posteriormente, estos eventos continuarán en 2021. Cabe destacar que serán transmitidas por las plataformas de YouTube y Facebook de JLL México @jllmexico.

Más información de los paquetes y fechas de subastas visita: www.jllsubastas.com.mx.

100 Ladrillos *innova y democratiza* la tenencia inmobiliaria

Flexpark Monterrey

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

El método de inversión inmobiliaria *crowdfunding* ha adquirido gran popularidad dentro de las alternativas de financiamiento colectivo, ya que permite hacer microinversiones de forma segura desde cualquier parte del mundo, gracias a la tecnología. Bajo este esquema la empresa mexicana 100 Ladrillos es una de las más novedosas ya que busca democratizar la tenencia de los bienes raíces al ofrecer la posibilidad de invertir (comprar y vender) en fracciones inmobiliarias completamente en línea y recibir rendimientos por la renta y plusvalía de las propiedades en las que decidió invertir y que lo hacen copropietario.

Hugo Blum, CEO de 100 Ladrillos

> El método de inversión inmobiliario *crowdfunding* ha adquirido gran popularidad dentro de las alternativas de financiamiento colectivo, ya que permite hacer microinversiones de forma segura.

La idea de la plataforma surgió en el 2017 del deseo de los fundadores de poder vivir de sus rentas, pero se dieron cuenta de la complejidad que tiene la inversión en bienes raíces y los altos montos de capital que se requieren. "Con ese sueño en mente empezamos a buscar opciones y nos dimos cuenta que, efectivamente, invertir en bienes raíces ha ayudado a lo largo de la historia a la gente a crear, proteger y crecer el patrimonio", comenta en entrevista exclusiva para Inmobiliare, Hugo Blum, CEO de 100 Ladrillos

Tradicionalmente la inversión inmobiliaria estaba reservada para aquellos que contaban con un capital mayor debido a que se necesitaba un monto inicial alto y cubrir gastos ocultos, además de poseer conocimiento técnico y legal. Sin embargo, hoy en 100 Ladrillos se puede invertir desde 6 mil pesos de una forma ágil y segura, sólo se requiere crear una cuenta, completar el perfil, ver las propiedades disponibles, elegir la que más te gusta y empezar a invertir.

"La principal ventaja competitiva que tenemos es que aquí tú sí eres dueño del inmueble, otras plataformas de *crowdfunding* lo que hacen es que le prestas dinero al desarrollador inmobiliario a cambio de una tasa de interés para que termine de construir y posteriormente vender; aquí no, tú eres dueño del inmueble en una participación y vas a recibir rentas hasta que decidas vender tu ladrillo", dicha acción se puede realizar en el mercado secundario de la mismas plataforma donde participan otros inversionistas.

> Invertir en bienes raíces ha ayudado a lo largo de la historia a la gente a crear, proteger y crecer el patrimonio.

The Wesley, Tijuana

Plaza Catehua, Monterrey

En cuanto a la seguridad que brinda este esquema de inversión, el directivo destaca los siguientes puntos:

1. 100 Ladrillos cumple con todos los lineamientos legales, jurídicos y técnicos, actualmente forma parte de las 25 compañías de *crowdfunding* que hicieron su solicitud formal para ser entidades reguladas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), bajo el marco regulatorio de la Ley de Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech), lo que les permitirá operar como Instituciones de Financiamiento Colectivo (IFC).

2. La inversión en bienes raíces se ha desempeñado como una inversión segura, "...aunque todas las inversiones tienen riesgo, creemos que en el caso de los inmuebles es bajo".

3. Todas las propiedades se escrituran a un fideicomiso bancario y se divide en 100 partes iguales o más, con lo que existe una doble protección, tanto de la plataforma (que eventualmente estará regulada), como por los fideicomisos que están protegiendo las propiedades.

4. Se aplican protocolos de seguridad, información y confidencialidad para garantizar la seguridad de las transacciones.

5. Por último, existen medidas estrictas para la prevención del lavado de dinero, sin embargo, la identificación de los usuarios y montos de inversión siempre están protegidas.

"En el tema de las plataformas, yo creo que es un gran momento de invertir, porque se transparenta la información y el público tiene la capacidad de entrar a todas las que hay en el mercado y analizar las oportunidades de inversión. Lo que da la posibilidad de diversificar con montos muy pequeños. Antes de las plataformas, tenías que invertir al menos un millón de pesos o más y hoy con 50 mil pesos se puede participar en las 25 plataformas reguladas".

Los inmuebles que se publican en la plataforma de 100 Ladrillos son analizados y estudiados previamente, por ello, cuentan con la certeza de haber pasado un proceso riguroso de evaluación, sin embargo, el directivo hace la aclaración que no todos son iguales, cada inversionista debe hacer el análisis pertinente de cuál es su mejor opción de inversión, en los dos esquemas que ofrece la empresa:

- **Participaciones de propiedades en pre-venta:** son proyectos en fase de construcción o que ya están terminados pero se encuentran dentro del período de fondeo colectivo para juntar la inversión entre todos los inversionistas. Aquí el inversor obtiene un descuento por el financiamiento anticipado a la fecha de entrega del inmueble.

- **Participaciones de propiedades en venta:** son participaciones de propiedades que ya están terminadas y entregadas y han sido aportadas a un fideicomiso de administración independiente. Estas participaciones se compran y venden a otros inversionistas a través de la plataforma en el mercado secundario. Cabe mencionar que el precio lo establecen los propios clientes y está sujeto a la oferta y demanda.

Sonata, Guadalajara

Toscana, Zapopan

> Es un gran momento de invertir, porque se transparenta la información y el público tiene la capacidad de entrar a todas las plataformas que hay en el mercado y analizar las oportunidades de inversión. Lo que da la posibilidad de diversificar con montos muy pequeños.

Hoy en día el *crowdfunding* inmobiliario ha tenido un gran impulso a raíz de la pandemia del Covid-19, debido a que todas las operaciones, desde la consulta de los inmuebles, hasta transferencias, compras y venta, se puede hacer 100% digital desde cualquier lugar o dispositivo.

"El mercado sí nos ha sorprendido, en marzo que se inició la pandemia creíamos que la gente iba a estar más cauta a invertir, al menos temporalmente, pero nos dimos una grata sorpresa al ver que las personas ante la incertidumbre buscó proteger su dinero en inversiones que se consideran seguras. Marzo, por ejemplo, fue el mes histórico de ventas y a partir de ahí todos los meses hemos visto como más y más usuarios se registran e invierten. En lo que va de la pandemia al cierre del mes de agosto, hemos crecido 500 por ciento", afirma Blum.

Organizado por:

informa markets

EXPOCIHAC
Digital

26-30
Octubre 2020

¡Es el acceso a la base más grande de compradores de la industria de la construcción los 365 días del año!

¡Regístrate hoy!

www.expocihac.com

DE FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL

Foto: Tredec

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

De acuerdo con el Reporte Inmobiliario Nacional Industrial 3T 2020, publicado por Solili, la ciudad de Monterrey se sitúa como el segundo centro manufacturero y logístico más importante del país. Razón por la que la arquitecta Georgina Ibarra decidió iniciar en 2010, BrickWalling, una empresa 100% mexicana dedicada a la gestión de proyectos de construcción y consultoría; que hoy en día, se ha consolidado en el mercado nacional e internacional.

En el marco de su décimo aniversario, Georgina Ibarra CEO de BrickWalling, en compañía del Director General, Santiago Cobo, detallan en entrevista para Inmobiliare, que este tiempo han sido de crecimiento y fortalecimiento tanto a nivel personal como empresarial, principalmente por la crisis sanitaria internacional que se extendió los primeros meses del 2020.

Georgina Ibarra
CEO

"Hace 10 años el mundo aún resentía las consecuencias de una crisis mundial, la del 2008; hoy en día nos encontramos en medio de otra que ha impactado fuertemente al sector inmobiliario. Sin embargo, estamos preparados para enfrentar esta situación, así como lo estabamos en los inicios de BrickWalling", apunta Georgina Ibarra, CEO de la compañía. Quien destaca que en lo que va del año se han rebasado las metas de ventas, sobre todo en la parte de consultoría para la construcción y monitoreo de fondos de capital privado, ya que pese a la pandemia, este servicio no detuvo actividades como lo hizo la construcción en su momento.

> En lo que va del año han rebasado las metas en cuanto a las ventas, sobre todo en la parte de Consultoría y planeación de proyectos, servicio que no detuvo actividades como lo hizo la construcción.

De acuerdo con el Director General, BrickWalling tuvo un decremento en su plantilla, consecuencia de la crisis sanitaria en la división de gerenciamiento de proyectos; no obstante, el crecimiento en la parte de consultoría fue por arriba del 20% en ventas, lo que los ha consolidado como marca en la industria inmobiliaria, al ser reconocidos como una empresa "boutique" que atiende las necesidades a la medida de cada uno de sus clientes.

Santiago Cobo
Director General

Foto: Insurgentes 700

Además de otorgar un servicio personalizado de calidad, ya que recientemente fueron certificados en la norma ISO 9001:2015 avalada por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO, por sus siglas en inglés), que determina los requisitos para un Sistema de Gestión de la Calidad.

"Justo hace unos días, finalizamos el proceso de certificación. Es algo que veníamos trabajando desde hace año y medio y que estandariza nuestras operaciones y homologa la calidad de nuestros servicio hacia los clientes en todas las oficinas remotas".

Bajo esta premisa, los directivos coinciden en que la visión hacia los próximos 10 años seguirá siendo la misma, pese a los hechos que puedan presentarse. El objetivo principal es continuar diversificando sus servicios dentro del sector de la construcción, no solo en México y Latinoamérica, sino hacia otras naciones como Estados Unidos, donde aperturaron operaciones en 2018 en Houston, Texas. Adicionalmente, la compañía ha ejecutado proyectos en países del Caribe y Latinoamérica, como Colombia, Jamaica, República Dominicana, Guyana, Trinidad y Tobago y Haití.

"La metodología de BW, se basa en estándares internacionales y normas como la de la ASTM International (*American Society for Testing and Materials*), entre otros. Estos procesos y las actualizaciones que como equipo hemos tenido a lo largo de los años, es lo que nos ha permitido llegar al éxito de estos 10 años, que se ven reflejados en el trabajo de nuestros proyectos", comenta Santiago Cobo.

David Valdes
Director de Operaciones

Foto: Summa Center

RETOS Y OPORTUNIDADES QUE DEJA EL 2020

El 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) calificó como pandemia el brote de coronavirus Covid-19, con lo que varias naciones tomaron una serie de medidas para controlar los contagios, entre las cuales se encontraba el paro de actividades no esenciales y una cuarentena casi obligatoria.

Por lo que diversas compañías se vieron en la necesidad de establecer nuevas formas de trabajo y comunicación con sus colaboradores y clientes mediante el uso de la tecnología; y BrickWalling no fue la excepción.

Debido a la actual coyuntura, la compañía se encuentra desarrollando un software, el cual apoyará en el control de los proyectos, de esa forma cualquier integrante del equipo podrá estar en constante comunicación, sin importar su ubicación y con acceso a los reportes e informes que se realicen, así como el monitoreo en vivo de los KPI´s que tienen establecidos con sus clientes.

"Seguiremos invirtiendo en tecnología y desarrollar nuevas maneras de ofrecer nuestros servicios, ya que esto es lo que hará la diferencia en el futuro. En un inicio significa una considerada inversión, pero a largo plazo nos genera valor agregado", detalla también, la Fundadora, Georgina Ibarra.

Adicional a esto, la empresa utiliza diversas maneras de hacer reportes y recorridos interactivos, con drones, que le permite al cliente, verificar el proceso de la obra.

Por otra parte, el Director General, comenta que han sido tiempos complicados para ciertos servicios que ofrecen, al estar diversificados y atender tanto el lado que desarrolla como el de inversión, han logrado mantener buenos números frente a la crisis.

"El servicio de reportes de PCA´s (Property Condition Assessments) ha tenido un buen año, porque es cuando muchos desarrolladores comienzan a vender portafolios de inmuebles industriales, comerciales y cuando el inversionista puede acceder a tasas bajas y buen precio para adquirir estas propiedades. Y es en este tipo de servicios en el que BrickWalling ha identificado los sectores de la industria que continúan operando y que han presentado poca o nula afectación frente a la pandemia".

Ya que, según comentan, han observado gran movimiento de compra-venta en portafolios del segmento industrial, por lo que prevén buenas oportunidades de refinanciamientos de este sector y en corto plazo el sector comercial.

Conforme a lo anterior, el principal foco de crecimiento se encuentra en el tema industrial, debido al aumento en las actividades del sector logístico y de *E-Commerce*, por lo que las compañías de dichos giros, actualmente buscan estar mejor ubicados.

Foto: Insurgentes 700

Seguido por el de vivienda en renta, "es un modelo bastante utilizado en Estados Unidos y aquí en México está comenzando a estar en tendencia, hay diversos desarrolladores que están apostando por esta modalidad, incluyendo el co-living, además de nuevas opciones de esparcimiento y amenidades que les permitan socializar y trabajar de manera segura".

De acuerdo con la arquitecta Georgina, para una convivencia segura tanto en oficinas como en vivienda, se tendrá que hacer uso de la tecnología y una reingeniería en los diseños, especialmente en estos momentos en los que no existe una vacuna para el Covid-19.

"En oficinas o industrial si se han realizado ciertas adecuaciones, por ejemplo, se han solicitado espacios abiertos con más distancia entre colaboradores y amplias terrazas. Además de la incorporación de tecnologías *no touch* en los accesos y elevadores, así como reconocimiento de voz, termómetros, lectores de códigos QR, etcétera".

> Para una convivencia segura tanto en oficinas como en vivienda, se tendrá que hacer uso de la tecnología y una reingeniería en los diseños.

PERSPECTIVAS HACIA 2021

Dentro de la industria inmobiliaria, Santiago Cobo, prevé que el sector industrial mantendrá su crecimiento tanto de consumo interno en la parte de *E-Commerce* y logística, como en la parte de crecimiento manufacturero con el impulso que le dará el T-MEC. Situación que detonará mayor número de empleos y por ende mayor demanda de espacios.

"En lo que respecta a vivienda, el segmento de lujo disminuirá y tendrá que transformarse. En oficinas, seguramente hasta no tener una convivencia segura, no regresarán a convivir como antes, y creemos que muchos espacios de este tipo van a tener que replantearse, algunos se convertirán en departamentos dentro de algunos años por la buena ubicación y baja demanda en oficinas".

Por su parte, Georgina Ibarra, apunta que de manera interna, los objetivos a corto plazo están dirigidos hacia la apertura de nuevos negocios Estados Unidos, mientras que en México y Latinoamérica se centrarán en la planeación de una estrategia de transformación digital para la Gestión de Proyectos y Construcción.

"El 2021 tendrá secuelas post-Covid, todo parece indicar que habrá un repunte en el mercado inmobiliario, sin embargo, al igual que la crisis del 94, tardaremos en recuperarnos en 2 o 3 años. El mercado estará tocando fondo indudablemente en el 2021, al menos hasta que salga la vacuna, que se prevé para el 1Q del próximo año; lo que repuntará las ventas de los desarrolladores; pero estamos seguros que el 2021 será un nuevo reto para buscar nuevas oportunidades de expansión y diversificación", finalizaron los directivos.

México, país de clústeres

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

Sergio Mireles
Socio Fundador de Datoz

Al primer semestre de 2020, la inversión extranjera directa (IED) en el país sumó 17,969.3 millones de dólares, de los cuales las manufacturas tuvieron una participación de 42.8%, el comercio 12.9% y los servicios inmobiliarios y de alquiler 3.9%, de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía.

Las inversiones de estos tres sectores están relacionadas directa e indirectamente con el mercado inmobiliario industrial de México, ya sea por la compra o renta de inmuebles para manufactura o logística. Esto ha dado paso a una concentración de sectores en regiones específicas para potencializar su desarrollo y conformar lo que conocemos como clústeres.

Los sectores que se han ubicado en zonas específicas son el automotriz, aeroespacial, alimentos y bebidas, dispositivos médicos y electrónica, por mencionar algunos, con el fin de impulsar la productividad, incrementar competitividad, ser más dinámicos e incentivar proveeduría, para integrar y consolidar cadenas de valor.

Todo esto ha contribuido en el posicionamiento de México como el principal socio comercial de Estados Unidos; del mismo modo, ha aumentado el interés por parte de empresas de clase global para invertir en el país como consecuencia del tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

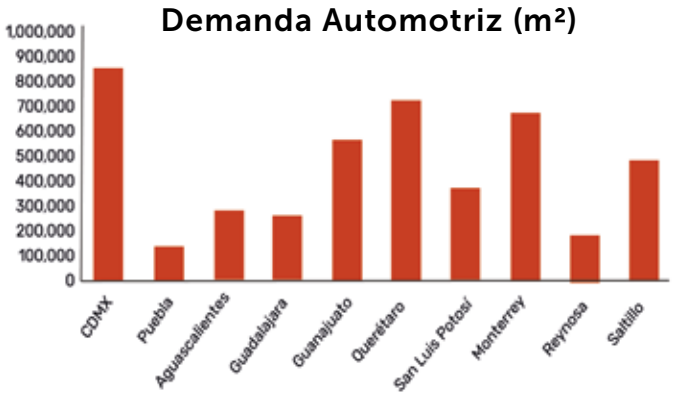
Ha aumentado el interés por parte de empresas de clase global para invertir en el país como consecuencia del tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

El bajío-occidente y el noreste, las regiones automotriz

El sector automotriz es el más importante para la industria manufacturera en México, puesto que en el 2019, exportó autos a Estados Unidos por un valor de 38,058 millones de dólares.

El clúster de la industria automotriz y de autopartes se encuentra en alrededor de 14 estados del país, ubicados en la franja fronteriza y en el bajío, según un reporte del extinto ProMéxico.

En los últimos años la región bajío-occidente se ha convertido en la zona automotriz del país, puesto que en los estados que la conforman (Aguascalientes, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí) han acumulado una demanda de más de 2.2 millones de m² de espacio industrial.



En los últimos años la región bajío-occidente se ha convertido en la zona automotriz del país, puesto que en los estados que la conforman (Aguascalientes, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí) han acumulado una demanda de más de 2.2 millones de m² de espacio industrial, principalmente para actividades manufactureras, de enero de 2014 a agosto de 2020.

El mercado está mayormente asociado a las autopartes según la Industria Nacional de Autopartes (INA), con empresas como Aceway y la compañía de neumáticos, Bridgestone. Este mercado ha sido el que más absorción bruta de inmuebles industriales tuvo en los últimos 6 años, con casi 730,000 m², los cuales se han localizado en los submercados de Aeropuerto, El Marqués, Querétaro Centro y Norte.

El clúster automotriz de Guanajuato destaca por tener entre sus empresas a General Motors, Volkswagen, Mazda, Honda y demás empresas de autopartes. Este mercado tuvo una demanda de parte de este sector de más de 581,000 m² desde 2014, ubicados principalmente en Celaya, Sinaloa e Irapuato.

En el noreste, los mercados de Monterrey, Saltillo y Reynosa tienen una participación importante en el sector automotriz. Estos mercados tuvieron una absorción bruta por parte de ese sector de más de 1.3 millones de m² de enero de 2014 a agosto de 2020.

El clúster de Monterrey está integrado por armadoras y proveedores de primero, segundo y tercer nivel, así como empresas de logística. Este mercado tuvo una demanda de más de 680,000 m² en los últimos seis años. Mientras que el clúster de Saltillo se concentra en la producción de autopartes, que según la INA, Coahuila es el principal productor de este sector. En el mismo periodo, Saltillo tuvo una demanda de espacio por parte de la industria automotriz de casi 500,000 m².

Además, el mercado de Ciudad de México también tiene una participación importante, ya que de 2014 a la fecha, esta industria ha demandado más de 880,000 m² de espacio industrial para manufactura y logística, principalmente en los corredores de Cuautitlán, Tepotzotlán y Tultitlán (CTT).

Con todo, se espera un mayor impulso al sector automotriz por la entrada en vigor del T-MEC de la mano de las reglas de origen, que establecen que los autos tienen que aumentar a 75% el contenido regional, lo que representa un área de oportunidad para los diferentes clústeres.

Por el volumen de las exportaciones aeroespaciales, México ocupa el lugar 12 a nivel mundial, ya que en 2019 esta industria exportó 9,500 millones de dólares.

El sector aeroespacial vuela en el norponiente

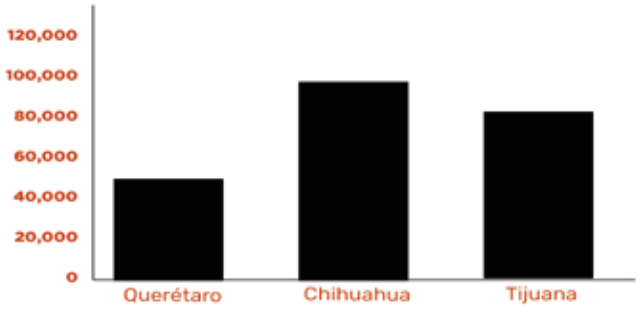
Por el volumen de las exportaciones aeroespaciales, México ocupa el lugar 12 a nivel mundial, ya que en 2019 esta industria exportó 9,500 millones de dólares, según la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (Femia). Esto ha posicionado a este sector como uno de los más importantes dentro de las manufacturas y se ha consolidado principalmente en el norponiente del país y en Querétaro.

La región norponiente (Tijuana, Chihuahua y Mexicali) es donde se han rentado y comprado más espacios industriales por este sector, acumulando una ocupación de casi 150,000 m² de ANR de enero 2014 a agosto 2020.

Baja California es el estado con mayor número de empresas del sector aeroespacial, con 97, por lo que los mercados de Tijuana y Mexicali tuvieron una demanda de más de 80,000 m² y 15,000 m², respectivamente. Esterline y Alliance Air tienen sus plantas en esta región.

Por su parte, Chihuahua, que cuenta con 52 instalaciones de manufactura aeroespacial, tuvo una absorción bruta de más de 45,000 m² en los últimos seis años. Safran es una de las empresas que se estableció este año en este mercado.

Demanda Aeroespacial (m²)



El aeroclúster de Querétaro destaca por tener una universidad dedicada a la industria aeroespacial y entre las empresas que alberga este mercado se encuentran Safran y Albany. De 2014 a la fecha, Querétaro ha destinado más de 97,000 m² de su inventario a la fabricación de componentes para aeronaves.

La pandemia de Covid-19 disminuyó la demanda de productos aeroespaciales hasta en 45% en el 2Q20, según la Femia. Sin embargo, la federación estimó que a finales de 2021 o en algún punto de 2022 se volverán a registrar los niveles de producción y ventas que se registraron en 2019. Además, el T-MEC también generará oportunidades para la industria, puesto que el 70% de las exportaciones son hacia Estados Unidos.

La industria de dispositivos médicos en México se ha consolidado como la mayor exportadora de estos productos en América Latina y la octava a nivel mundial.

Los dispositivos médicos están en Tijuana y Mexicali

En los últimos años la industria de dispositivos médicos en México se ha consolidado como la mayor exportadora de estos productos en América Latina y la octava a nivel mundial. Desarrollándose en el norte del país, específicamente en los mercados de Tijuana, Mexicali y Nuevo Laredo.

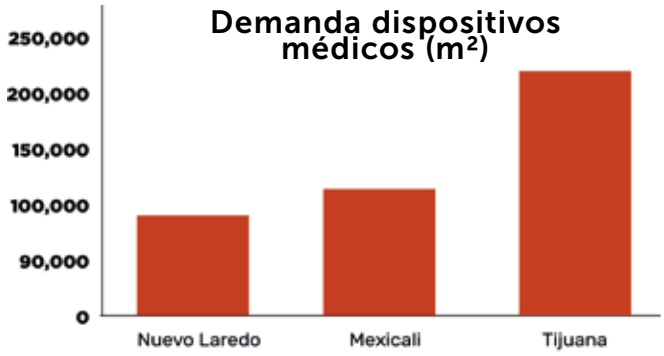
Baja California también es el estado líder de clústeres del sector de dispositivos médicos en el país, ya que concentra más del 30% de las exportaciones totales del sector. En esta entidad hay más de 80 empresas exportadoras.

Pamela Ventura
Análisis y contenido

Tijuana es el mercado que ha tenido mayor demanda de espacios industriales por parte del sector médico, con más de 210,000 m² de ANR en los últimos 6 años, los cuales han sido arrendados por empresas globales como Nypro y Merit Medical. Mexicali es el segundo mercado con más absorción bruta, con casi 115,000 m². Breg y Masimo tienen sus plantas en este mercado.

Por su parte, Nuevo Laredo se ha convertido en el centro de operaciones de Medline, pues esta empresa ha demandado casi 90,000 m² desde 2014.

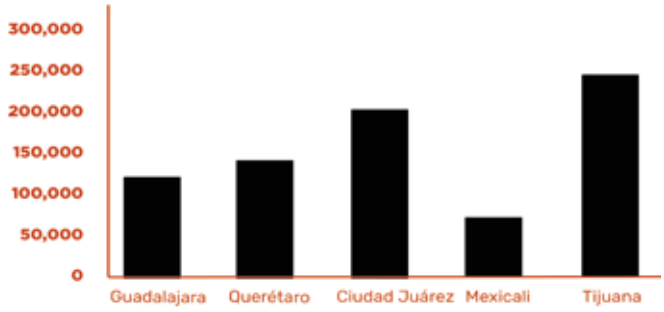
Asimismo, la pandemia representa una oportunidad para esta industria, a fin de satisfacer la demanda interna y externa, ya que aumentó la demanda de productos hechos en México, en particular de mascarillas, guantes, caretas, ventiladores, oxímetros y hasta pruebas diagnósticas de Covid-19.



Norponiente y bajío, los clústeres de electrónica

En el 2019, México exportó electrónicos, máquinas, aparatos y material eléctrico por 80,028 millones de dólares, según datos de la Secretaría de Economía; lo que la posiciona como una de las industrias más importantes del país.

Demanda Electrónica (m²)



Los mercados de las regiones norponiente y bajío-occidente se han especializado en la fabricación de equipo electrónico de audio y video, computación y oficina, semiconductores, comunicaciones, e instrumentos de precisión, medición, control y ópticos. Los fabricantes de estos productos han demandado más de 510,000 m² en el norponiente, mientras que en el bajío-occidente sumaron 265,000 m².

Las empresas de equipo electrónico como Samsung, Sohen, TLC, por mencionar algunas, han optado por ubicarse en el mercado inmobiliario industrial de Tijuana, que de enero de 2014 a agosto de 2020 tuvo una demanda de más de 240,000 m², principalmente en el submercado Florido Bulevard 2000.

Ciudad Juárez es el segundo mercado con mayor demanda de espacios industriales por parte de empresas del sector electrónico, con más de 200,000 m² . Power Sonic y Commscope son empresas establecidas en este mercado.

El clúster electrónico de Querétaro tuvo la mayor absorción bruta de 2014 a la fecha, con más de 140,000 m², por parte de empresas como Huawei y Samsung. Por su parte, el clúster de Guadalajara también tuvo un dinamismo importante durante estos años, pues alcanzóuna demanda de más de 120,000 m² .

Las empresas de equipo electrónico como Samsung, Sohen, TLC, por mencionar algunas, han optado por ubicarse en el mercado inmobiliario industrial de Tijuana, que de enero de 2014 a agosto de 2020 tuvo una demanda de más de 240,000 m².

Reforzar y crear más clústeres

La tendencia de *nearshoring* y el impulso comercial del T-MEC detonará el crecimiento y consolidación de todos los sectores antes mencionados. Por ejemplo, la expansión del sector automotriz y de autopartes se relacionarán más con el cambio en las reglas de origen del tratado y no por la demanda inmediata. Sin embargo, en el caso del sector aeroespacial, el crecimiento se observará hasta que este sector se recupere de la crisis generada por la pandemia.

Con todo, se puede buscar la creación de más clústeres importantes que aún no atienden el sector industrial en México. Tal es el caso de los data centers, espacios de alojamiento de equipo de tecnología para el procesamiento, almacenamiento y transferencia de datos, ya que representan un área de oportunidad y en los últimos años han ocupado espacios industriales en mercados como Ciudad de México, Querétaro y Monterrey, por mencionar algunos. Puesto que la emergencia sanitaria actual detonó la necesidad de reforzar este tipo de infraestructura.

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

ALVEO KAPITAL

CONSTRUYENDO EL FUTURO INDUSTRIAL DE JALISCO

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

En el corredor de El Salto, en Guadalajara, se estableció, desde hace más de 30 años, una compañía familiar que dio paso en 2017 a la creación de Alveo Kapital.

El 2020 ha sido un año de grandes retos para todo el mundo, principalmente por el paro en las actividades que dio paso a la crisis sanitaria y económica en todo el mundo, misma que dejó a la deriva a un sin fin de compañías que no se ubicaban dentro de los servicios de primera necesidad, los cuales eran los únicos que podían mantenerse abiertos.

Sin embargo, el sector inmobiliario industrial fue uno de los más resilientes tras el confinamiento, ya que tanto el *e-commerce* como el segmento de logística y distribución aumentaron exponencialmente sus números durante la primera mitad del año, situación que se sumó a la negociación del Tratado Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), el cual se prevé abra nuevas oportunidades de inversión en el país.

La plataforma de información inmobiliaria Solili, señala que al cierre del 2T2020, las principales ciudades del país, tales como Monterrey, Guadalajara, Tijuana y Querétaro, que poseen mercados industriales de estructura mixta (combinación entre manufactura y logística), han sentido en menor medida el impacto por el coronavirus.

"En términos relativos de sus inventarios Guanajuato, Aguascalientes y Guadalajara incrementaron en 4%, 2.1% y 1.8%, respectivamente, finiquitando Guadalajara este trimestre cerca de 60 mil m²", detalla Solili en su reporte.

En la ciudad de Guadalajara, a pesar de tener un ciclo de inactividad de dos meses en la construcción, se registró cierto impulso en el corredor El Salto; municipio en el que recientemente se anunció la apertura del Centro de distribución de Mercado Libre y donde se estableció, desde hace más de 30 años, una compañía familiar que dio paso en 2017 a la creación de Alveo Kapital.

"A lo largo de todo el corredor industrial El Salto, ha participado Ramel Constructora, empresa familiar que dio origen a Alveo Kapital. En 2014 hubo un cambio de estafeta a nivel grupo y los fundadores decidieron ceder toda la administración a la segunda generación; y es justo en ese momento, cuando inicia la semilla para desarrollar Alveo Kapital", señala Bruno Alejandro Martínez, CEO-Cofundador de Alveo Kapital, en entrevista para Inmobiliare.

Después de un proceso de institucionalización y formalización de empresas, la nueva administración tomó la decisión de materializar el sueño de sus fundadores: desarrollar un primer parque industrial. Bajo esta idea, en 2015 se inició la construcción de la primera etapa del Parque Alveo, propiedad de poco más de tres hectáreas con un área rentable de 17 mil m².

Parque Industrial Alveo fue la puerta para adentrarse por completo al desarrollo de este tipo de proyectos, en el que observaron una oportunidad por la demanda de naves de gran tamaño.

Bruno Alejandro Martínez
CEO-Cofundador de Alveo Kapital

Parque Industrial Alveo fue la puerta para adentrarse por completo al desarrollo de este tipo de proyectos, en el que observaron una oportunidad por la alta demanda de naves de gran tamaño.

KAMPUS INDUSTRIAL
POR ALVEO KAPITAL

"Empezamos a detectar necesidades que tenía el mercado actual de Jalisco, nos dimos cuenta que llegaban empresas en búsqueda de espacios de más de 20 mil m² y no los había. Nave Alveo al contar con 17 mil m² era algo insuficiente. A partir de ahí decidimos retomar, explorar y ver cómo estaba el mercado y qué posibilidades teníamos para hacerlo a gran escala".

En esta búsqueda de oportunidades y socios inversionistas, entre 2018 y 2019 se integró ICM Asset Management, Fondo de capital privado de la región de Calgari, Canadá y un Fondo de pensiones también proveniente de ese país con los que se tomó la decisión de cerrar un Joint Venture (JV) para desarrollar Kampus Industrial Santa Rosa.

Kampus Industrial Santa Rosa

Los trabajos de construcción están planeados para iniciar a partir de octubre de 2020, ya que debido a la pandemia por Covid-19 se tuvieron que retrasar un poco los planes.

La primera fase del proyecto consta de tres edificios que en total suman 90 mil 253 m² de área rentable; la nave 1 es de 40 mil m², tiene una modalidad de andenes cruzados que beneficia en su operación a las empresas de logística. "Finalizando esa construcción, se daría inicio con las siguientes dos naves, con la posibilidad de buscar alguna empresa interesada en hacer un *Built to Suit*".

De acuerdo con Bruno Martínez, si se contabilizan ambas fases de Kampus Industrial Santa Rosa, son cerca de 220 mil m² de área rentable. Con un monto de inversión total aproximado de 108 millones de dólares (mdd), de los cuales 50 mdd corresponden a la fase uno del proyecto.

"Nos encontramos en el proceso de planeación final para iniciar la construcción, pero una vez finalizada esta etapa, el objetivo es captar aquellas empresas enfocadas a la logística, *e-commerce* y a la cadena de suministro como cliente prioritario; seguido de un cliente de industria ligera media".

El CEO de Alveo Kapital, apunta que el submercado en el que se encuentra ubicado Kampus Industrial cuenta con un oficio más logístico, aunque en últimos tiempos la inversión en infraestructura ha hecho que la zona cuente con mejor conectividad.

"Actualmente, el Aeropuerto Internacional de Guadalajara es de los que reciben más operaciones de carga tanto en volumen como en número de transacciones que se hacen a nivel nacional. Además, la inversión pública para el desarrollo y mejoramiento de vialidades realizadas han hecho que se cuente con mejor conexión con el Puerto de Manzanillo, el Bajío y con la CDMX. Todas estas ventajas permiten a las compañías no solo desarrollar un negocio internacional desde el punto de vista de exportación, sino también desde el punto de vista doméstico".

Estos y otros beneficios son por los que Alveo Kapital decidió construir Kampus Industrial Santa Rosa, proyecto con el que buscan posicionarse en la región de occidente como los líderes en el desarrollo industrial institucional de la mano de sus inversionistas.

Kampus Industrial Santa Rosa, es el proyecto con el que buscan posicionarse en la región de occidente como los líderes en el desarrollo industrial institucional.

Alveo Kapital: sinónimo de seguridad, sustentabilidad e inclusión social

Para Alveo Kapital, el desarrollo de estos espacios debe estar basado en tres principales pilares, mismos que comparte con sus socios canadienses: seguridad, sustentabilidad ambiental e inclusión social. El primero de ellos no sólo se refiere al equipo a cargo de esa área, sino también a la seguridad que la compañía les brinda a sus clientes e inversionistas.

"Queremos convertirnos en los parques más seguros de México con una serie de infraestructura y protocolos que les permitan a nuestros clientes e inquilinos estar tranquilos de que su operación va a seguir adelante ante todas las adversidades que podamos tener, inclusive considerando hacer frente a la actual situación sanitaria".

Por lo que se ha implementado tecnología para mantener los parques monitoreados durante la contingencia, mediante cámaras térmicas, reconocimiento facial con cubrebocas y áreas de sanitización.

En cuanto al tema ambiental, el principal objetivo es que el desarrollo logre cohabitar con el medio sin ser intrusivo, motivo por el cual la compañía se ha comprometido a que todos sus proyectos logren obtener la certificación LEED (Leadership in Energy & Environmental Design).

"El tema sustentable para Alveo Kapital ya no es un valor agregado, es un deber ser; creemos que la mayoría de las empresas están migrando a esa tendencia y no hay un punto de objeción, tenemos que cuidar el medio ambiente y ser enfocados".

Recientemente Parque Alveo recibió la certificación LEED nivel verde, donde se consideró un mayor porcentaje de luz natural al interior del edificio, reducción en el consumo de agua, instalación de una planta de tratamiento de agua tratada, jardines endémicos y utilización de materiales de la región, entre otras.

Con respecto al tercer y último pilar, la idea de la compañía es que todos y cada uno de sus proyectos otorguen un valor agregado a la región y a sus habitantes. "Que vean al desarrollo como algo de progreso y de bienestar, que no solo les genere empleos sino que también les provea servicios y que tengan áreas de esparcimiento".

El mejor ejemplo de esto es el proyecto social para los alrededores de Kampus Industrial Santa Rosa, en el que se planea, en una primera fase, infraestructura pública que proporcione servicios a las comunidades cercanas al proyecto; para después, en una segunda fase, construir un área comercial que atienda las necesidades y servicios básicos tales como un laboratorio clínico, gimnasio, servicios farmacéuticos, entre otros.

"Fuimos muy proactivos y trabajamos mucho para entender y comprender las necesidades de las comunidades aledañas al proyecto. Por ahora estamos construyendo toda la infraestructura pública en las áreas de cesión: una estación de bomberos y protección civil, con las que no cuenta el municipio; además de una cancha de fútbol, una pista para correr, la ciclopista y un área de gimnasio público".

La suma de estos tres pilares en conjunto con la transparencia son los principales valores de la compañía. Mientras que su propósito y misión es convertirse, en un futuro no muy lejano, en el desarrollador líder institucional en la región de occidente.

"Ser el líder implica compromiso, por eso nuestros valores como empresa están enfocados a trabajar en equipo, claridad y precisión; de ponerse en los zapatos de tu cliente, ahí es donde está el tema de la permanencia, si queremos seguir creciendo, lo importantes es ser claro y transparente con tus clientes e inversionistas y saberlos escuchar".

Finalmente, Bruno Martínez, explica que el objetivo principal para 2021 es rentar en su totalidad el primero de los edificios de Kampus Industrial Santa Rosa para después iniciar con la construcción de los siguientes.

COLLIERS INTERNATIONAL MÉXICO

INNOVA EN EL MERCADO DE REAL ESTATE AL OFRECER LA GAMA MÁS AMPLIA DE SERVICIOS Y COBERTURA NACIONAL.

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Después de un análisis detallado de la situación de la pandemia por Covid-19, Colliers International, líder global en servicios inmobiliarios, ha llegado a la conclusión que se vive una crisis sin precedente que afecta a toda la cadena de valor del *real estate* y ante esta circunstancia, ha trabajo por encontrar negociaciones justas, equitativas y con ganancias para sus clientes siempre considerando la salud y seguridad de sus colaboradores.

"Dentro de la organización, la comunicación y la interacción con los equipos de las diferentes áreas es prioridad para poder entender cuáles son las tendencias que se aceleraron en función de la pandemia, tales como el *home office, nearshoring, e-commerce y last mile*, que tienen una implicación directa con el sector inmobiliario", comenta en entrevista para Inmobiliare, Javier Lomelín, Director General de Colliers International México.

Hasta el día de hoy, Colliers International tiene presencia en 68 países donde administra más de 180 millones de metros cuadrados (m²), con un equipo especializado de 17 mil profesionales del real estate. En América Latina cuenta con 22 oficinas concentradas en 8 países (Argentina, Costa Rica, Brasil, México, Chile, Panamá, Colombia y Perú), gestionando más de 5.5 millones de m². En el territorio mexicano se localizan 5 oficinas que están distribuidas en las siguientes ciudades: Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Querétaro y Ciudad Juárez, en donde trabajan 143 asesores.

Javier Lomelín, Director General de Colliers International México.

Ante las circunstancias actuales derivadas de la contingencia sanitaria, la compañía ha implementado novedosos servicios que ayudarán a las empresas a regresar a sus lugares de trabajo de manera segura y eficaz, entre ellos se encuentran:

- **Back-to-Work Navigator:** Informe con recomendaciones personalizadas, adaptadas a la operación de cada compañía, con el fin de un regreso eficiente, seguro y responsable a los espacios de trabajo.

- **Back 2 Reliable Space (oficinas):** Enfocado a todas las áreas comunes de los edificios, es un informe de recomendaciones personalizadas y adaptadas a la operación de cada empresa para que se tenga un regreso seguro y eficiente.

- **Back 2 Reliable Space (industrial):** Especializado en los espacios industriales, sirve para que los trabajadores mantengan una operación segura durante y después de la pandemia.

- **NewCommerce Strategy:** Guía de reapertura comercial post Covid-19, el servicio consta de 6 fases: planeación, comunicación, medidas de sanitización, sana distancia, reactivación económica y consideraciones legales.

- **Workplace Advisory:** Estudio sobre la situación de la empresa y hacia dónde se dirige la industria. Se detectan los perfiles laborales y los factores que afectan o benefician a las compañías. Con base en lo anterior los clientes obtienen datos contundentes para tomar mejores decisiones en términos de formas de trabajo y ahorros.

- **Colliers mobility pass:** En colaboración con UpFlex (empresa de tecnología), Colliers International ha desarrollado una aplicación móvil en donde sus usuarios podrán reservar espacios flexibles en distintas modalidades y esquemas online a nivel internacional. Esta nueva aplicación surgió por la demanda creciente de espacios flexibles y colaborativos (Co-Working) de acuerdo con Ausencio Lomelín, Director de Colliers International Ciudad de México, a través de la plataforma el usuario puede acceder a la gama de productos de espacios colaborativos, conectado con 5 mil ubicaciones de 670 marcas u operadores a nivel global, en 1,600 ciudades de 70 países. "Se está experimentando en tener más de 100 nuevas ubicaciones cada mes con una proyección importante de crecimiento para lograr obtener una red de más de 20 mil ubicaciones en los próximos tres años".

Ausencio Lomelín, Director de Colliers International Ciudad de México.

Colliers International cuenta con cinco nuevos productos en apoyo al regreso seguro a los centros de trabajo: *Back-to-Work Navigator, Back 2 Reliable Space* (oficinas e industrial), *NewCommerce Strategy, y Workplace Advisory.*

Jaime Viejo, Director de Strategic Project Services en Colliers International México.

Rafael Berumen, Managing Director de REMS en Colliers International México.

Carlos Seyde, Director de Consultoría y Valuación en Colliers International Ciudad de México.

Colliers International seguirá implementando más líneas de servicios, así como la incorporación de tecnología con el fin de continuar con una mejor presencia y cobertura nacional. "Que nuestros clientes encuentren en nosotros una empresa que acompaña a sus estrategias de negocio desde el tema inmobiliario, no solo en el espacio físico sino en todos los servicios, que requieren para poder ocupar un inmueble, esa es nuestra misión, el poder ayudarlos", afirma Javier Lomelín.

Debido a la aceleración de los mercados "resulta importante reinventarnos y ver cómo nos adaptamos a esas nuevas necesidades del cliente, acomodando nuestros servicios a lo que están buscando nuestros usuarios, así como la demanda del mercado y la industria", externa Jaime Viejo, Director de Strategic Project Services en Colliers International México.

Actualmente, la compañía ha realizado una valoración sobre los principales aspectos que determinan el mercado tanto de oficinas como industrial en México buscando un retorno económico ordenado, seguro y que no genere riesgos, ya que "los clientes van a solicitar servicios que les garanticen una operación eficiente, y eso se logra combinando factores como una buena plataforma que permita hacer mejores las cosas y la ayuda de personas expertas", expresa Rafael Berumen, Managing Director de REMS en Colliers International México.

"Cuando la oferta y la demanda se encuentran en equilibrio, el valor y el precio son equivalentes; cuando hay un problema económico, tan grande como la pandemia, el mercado sale del equilibrio y se separan el valor del precio; por lo que es importante tratar de acotar de alguna manera", comenta Carlos Seyde, Director de Consultoría y Valuación en Colliers International Ciudad de México.

Con la app *Colliers mobility pass* se pueden hacer reservaciones de espacios flexibles a nivel internacional.

EL FUTURO DE LOS EDIFICIOS DE OFICINAS

Con el fin de proteger su salud y evitar los contagios la gran mayoría de los usuarios tuvieron que dejar de acudir a la oficina, lo que ha traído retos importantes en el mercado corporativo desde renegociación de contratos y baja demanda. De acuerdo con Sergio Rojas, Lease Administration y Corporate Solutions de Colliers International México, está surgiendo un cambio de paradigma en términos de la flexibilidad de contratos, plazos y formas de pago de las rentas. "Uno de los puntos importantes es la renegociación de los contratos de arrendamiento para que sea un ganar-ganar entre el propietario y el inquilino. [...] Cada caso es diferente, pero hay que buscar un punto medio para que la renta no sea un detonante para no ocupar y operar".

> La demanda de espacios va a cambiar "quizá ahora va a tener una orientación más hacia un espacio colaborativo, en el que se pueda transmitir y fortalecer la cultura de la organización", comenta Sergio Rojas, Lease Administration y Corporate Solutions de Colliers International México.

En cuanto a la demanda de espacios comenta que va a cambiar, "quizá ahora va a tener una orientación más hacia un espacio colaborativo, en el que se pueda transmitir y fortalecer la cultura de la organización, de tal modo que se pueda colaborar fuertemente con los grupos de trabajo [...] por ende existirá más flexibilización en cuanto a los usos. Pero las oficinas, sin duda, seguirán siendo fundamentales para el desarrollo de las compañías".

Sergio Rojas, Director Lease Administration y Corporate Solutions, Colliers International México

Eduardo Sarti, Director de Oficinas de Colliers International Guadalajara, explica que los espacios de coworking ya presentaban un crecimiento acelerado, pero tomarán mayor impulso en la nueva normalidad. Menciona que antes las empresas estaban reacias a estos espacios porque existía la concepción que los espacios tradicionales y privados denotaban superioridad.

En relación a los procesos de seguridad e higiene que actualmente están más presentes en todos los lugares, comenta que estos procesos continuarán, aunque exista una vacuna, ya que el cuidado constante a las propiedades es fundamental para que no presenten el síndrome del 'edificio enfermo'. Además, hoy en día la sustentabilidad está más presente y empresas trasnacionales y nacionales que se preocupan tanto por el medio ambiente como de su talento, pedirán esto como requisito. "Ante esta crisis, potencialmente va a ser un requisito en la lista de necesidades al momento de buscar nuevos espacios".

Eduardo Sarti, Director de Oficinas de Colliers International Guadalajara.

Implementación del *home office* en las compañías

No hay una fórmula que diga qué porcentaje de los trabajadores deben estar en las oficinas y quiénes en sus casas, es algo que se va a dar con el tiempo, expresa Sergio Rodríguez de la Vega, Director de Oficinas en Colliers International Ciudad de México, y afirma: "En Colliers contamos con un programa llamado *Workplace Strategy*. Aplicamos un cuestionario que está dirigido a los empleados sobre qué motivadores y experiencias han tenido con esta pandemia y observamos que las condiciones que tiene la gente para trabajar de *home office* no son adecuadas para todos", en algunos casos las empresas han decidido apoyarlos con recursos, con mobiliario e incluso internet, sin embargo, este tipo de acciones se tienen que replicar en todas las compañías.

Por su parte, Ausencio Lomelín menciona que según estudios la gente está muy contenta trabajando desde sus hogares. "Hay muchos estudios en donde se hace un balance de vida laboral y familiar, que al final del día se traduce en una mejora en la calidad de vida".

Durante el 2T 2020, Colliers International realizó una encuesta en 25 países contemplando 15 industrias distintas y donde participaron más de cinco mil personas que expresaron su sentir ante el *home office*, arrojando como resultado que más del 70% busca mantener algún tipo de esquema que combine el trabajo en la oficina con el de casa, comenta Juan Carlos Méndez, Director General de Colliers International Guadalajara.

El teletrabajo ha llegado con muchos retos como: mantener la productividad, la retención de talento, seguridad de datos, condiciones de confort, infraestructura tecnológica, la colaboración entre distintas áreas y finalmente la salud mental y emocional de los trabajadores. Conforme se ha ido alargando la pandemia, las empresas se han adaptado a dicho esquema y, con esto, la contratación de nuevos espacios y renovación de contratos de oficinas se han ido postergando.

Sergio Rodríguez de la Vega, Director de Oficinas en Colliers International Ciudad de México.

Juan Carlos Méndez, Director de Colliers International Guadalajara.

OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO EN EL SECTOR INDUSTRIAL

El sector industrial en México es el que ha demostrado mayor fortaleza ante la crisis sanitaria y ha sido el que se ha reactivado más rápido y con mayor dinamismo. "Es el motor de la economía en cuanto a inversión extranjera (después de las remesas y el turismo en general) y es el que genera mayores fuentes de ingresos a largo plazo. En relación a los bienes raíces ha demostrado ser el más estable y es el que al final del día nos permite tener un ingreso de divisas fijas de manera importante", comenta Sergio Reséndez, Director de Colliers International Monterrey. De acuerdo con él, la industria tiene la ventaja de sobreponerse de la crisis económica porque los *business plan* van de 10 a 15 años y la rentabilidad de los proyectos se generan a largo plazo de 5 a 7 años.

Además, se está observando demanda de espacios industriales grandes por parte de empresas que están buscando entrar en el mercado de Norteamérica, complementa Baltazar Cantú, Director Industrial de Colliers International Monterrey.

La zona fronteriza con Estados Unidos es uno de los polos de mayor atracción, con ciudades como Tijuana, Monterrey y Ciudad Juárez. Mientras que las empresas que están demandando más espacios son las de manufactura para bienes de consumo, por ejemplo en Reynosa, Matamoros y Monterrey, se empezó a observar una demanda de proveedores de un fabricante de automóviles.

Empresas de *e-commerce* están buscando centros de distribución; asimismo, compañías de logística requieren de espacios para poder proveer el impulso de las empresas que realizan ventas en línea. Además, se observa que empresas asiáticas, occidentales, europeas y americanas (que tenían presencia en Asia), comenzaron a buscar espacios para producir en México.

Sergio Reséndez explica que el tema del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) será importante con relación a la integración regional, así como el cumplimiento de las reglas de importación y exportación. Asimismo, el aumento de los impuestos al *real estate* en California detonará una serie de nuevas inversiones en Tijuana y Mexicali, y los cambios de plataforma en la industria automotriz a nivel nacional, tanto en el Bajío, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas traerán beneficios en el mercado.

Por otra parte, la demanda de sustentabilidad se ha visto con mayor presencia en el sector industrial, "los clientes empiezan a solicitar que sean edificios certificados verdes o LEED, preguntan y piden temas de generación de energía eléctrica por paneles solares, reutilización de agua, etc.", explica Baltazar Cantú.

Baltazar Cantú, Director Industrial de Colliers International Monterrey.

Sergio Reséndez, Director de Colliers International Monterrey.

La aceleración de Last Mile

Con la llegada de la pandemia el concepto de *última milla o last mile* ha tomado mucha relevancia para lograr entregas más rápidas. De acuerdo con Rafael McCadden, Director Industrial de Colliers International Ciudad de México, la *última milla, dark kitchen y dark stores*, son espacios bastante asequibles que se han convertido en fundamentales para lograr entregas incluso en el mismo día. "Empresas de *e-commerce* no pueden tener todos los productos cerca, entonces lo que hacen por medio de biotecnología es conocer cuáles son los productos que más se están pidiendo, y por lo tanto son los que tienen en las bodegas que están dentro de las ciudades y con medios de transporte más rápidos".

Este nuevo tipo de bien raíz crecerá en los siguientes 7 años, el *last mile* estará presente en las grandes periferias de Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, así como en algunas ciudades medianas.

Ante esta situación, Colliers International ha conformado un grupo especializado en *última milla* coordinado por Rafael McCadden, dirigido a tres grupos de servicios: industrial, retail y soluciones corporativas. Además, cuenta con un portafolio de inmuebles dedicados al *last mile*, integrado por espacios que anteriormente eran tiendas y que por la crisis económica cerraron.

También, la compañía ha incorporado herramientas tecnológicas para optimizar la industria, "estamos incluyendo sistemas de información geográfica y de mapeo que nos permite medir distancias, trayectos y tiempos alrededor del sitio. Asimismo, estamos incorporando la plataforma de *big data*, que nos ayuda a ofrecer toda la información a nuestros clientes para facilitar su toma de decisión", declara Ausencio Lomelín.

Rafael McCadden, Director Industrial de Colliers International Ciudad de México.

Las tendencias que se han acelerado por la llegada de la pandemia son *home office, nearshoring, e-commerce y last mile.*

La participación del Nearshoring en México

El *nearshoring* inició en 1980, se consolidó en los noventa y principios de los 2000, pero fue hasta el 2013 que este tema cobró mayor importancia cuando empezó a crecer el porcentaje de manufactura de China hacia Estados Unidos. Debido a la llegada del Covid-19 en este año la tendencia se aceleró, informa Jaen Peña, Director de Colliers International en Ciudad Juárez. "El *nearshoring* está cobrando mucha importancia en la frontera; hoy en día se ha acelerado y es una tendencia para los próximos años que vamos a ver en la industria de manufactura y de servicio".

Por su parte, Olivier Demars, Broker Industrial de Colliers International en el Bajío, comenta que el *nearshoring* en México ha tomado mayor fuerza debido a que se está convirtiendo en el país preferido de Estados Unidos para trasladar su producción por la entrada en vigor del T-MEC, su logística y costos competitivos de mano de obra.

Para aprovechar las ventajas competitivas, Colliers International del Bajío ha realizado alianzas estratégicas con ex integrantes de gobierno, que ahora se encuentran en el sector privado. "Aprovechamos los 20 años de conocimiento que tienen en el desarrollo de la cadena de suministro y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para presentar propuestas concretas a empresas internacionales que han estado interesadas en nuestros servicios. Hasta el momento hemos tenido buena aceptación".

Las empresas extranjeras tienen confianza en México para desarrollar, implementar y producir productos de alta tecnología, protegiendo el capital intelectual y sus patentes. El mercado de consumo está creciendo en el territorio mexicano, lo que conlleva a que sea un destino rentable para la inversión extranjera, porque además de exportar a Estados Unidos y Latinoamérica, atiende eficientemente el consumo interno.

Colliers International en el Bajío está apoyando a las empresas en redefinir sus cadenas de suministro, no solo en abastecimiento, también en la búsqueda de soluciones logísticas que optimicen sus operaciones de transporte, almacenamiento y distribución, con esto espera que se invierta más en México.

"Actualmente el 35% de la manufactura de todo el mundo se hace en China, pero aunque tenga miles de millones de habitantes todo tiene un límite. Los expertos consideran que ya llegó a su máxima participación de manufactura y el costo de traslado se vuelve alto, así como el de mano de obra, entonces esta es una oportunidad para México en el *nearshoring*", comenta Jaen Peña. Sin embargo, el apoyo del gobierno es primordial para que crezca, además que tiene que estar consciente que la inversión extranjera directa es importante para el país.

Andrés Lomelín, Director de Colliers International Bajío, comenta que el *nearshoring* será una clara tendencia que traerá retos en temas de sustitución de proveedores, importaciones, así como entender las nuevas reglas de origen del tratado para ponerlas en marcha y consolidar la cadena de suministro.

Oportunidades del sector automotriz en los últimos tiempos

En cuanto al sector automotriz, independientemente de la coyuntura actual, "...el componente de incertidumbre ha bajado mucho y eso ayudará sin duda a que se reactive y tenga mayor dinamismo", afirma Andrés Lomelín y destaca que en el Bajío está muy consolidado esta industria "todo el corredor de Querétaro - San Luis, Querétaro - Guanajuato y hasta Aguascalientes están muy establecidos en términos de armadoras, proveedores de primer, segundo y tercer orden".

Las zonas con mayor demanda para este mercado son Monterrey, Saltillo, Tijuana y Ciudad Juárez, centros tradicionales de manufactura industrial en donde se observa que habrá más inversiones. Con relación a la llegada de empresas nuevas, Andrés Lomelín informa que compañías provenientes de Japón, Alemania, Suiza y de Austria, así como americanas tienen el interés de establecerse en México. "Estamos trabajando activamente con varias de ellas y estamos colaborando con algunas armadoras, las apoyamos y las asesoramos a la hora identificar nuevos proveedores y traerlos al país".

Jaen Peña, Director de Colliers International en Ciudad Juárez.

Olivier Demars, Broker Industrial de Colliers International en el Bajío.

Andrés Lomelín, Director de Colliers International Bajío.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y SUSTENTABLE:

CENTRAL DE ABASTOS Y CENTRO LOGÍSTICO PLAYA DEL CARMEN

Por: Daniela González
daniela.gonzález@inmobiliare.com

Central de Abastos
& Centro Logístico
Playa del Carmen

Hasta hace poco la Riviera Maya tenía la necesidad de un centro logístico oportuno para satisfacer los requerimientos de almacén, distribución y abasto de alimentos e insumos. Ante esta situación, la desarrolladora mexicana Lanterra encontró la oportunidad de crear un proyecto que no sólo brindará infraestructura de calidad, sino que además superará las expectativas en materia de tecnología y sustentabilidad.

Así, a finales de 2016 inició el diseño y planeación de Central de Playa, un proyecto de Lanterra Desarrollos, con la dirección de Wilberth Gutiérrez Álvarez, activo empresario de la región, quien en entrevista con Inmobiliare habló sobre los beneficios que representa este nuevo desarrollo en Quintana Roo.

Central de Playa se ubica en una de las avenidas principales del municipio de Solidaridad y a través de la carretera que va de Cancún a Chetumal conecta con algunos de los destinos más importantes de la península sureste, como Tulum, Puerto Morelos, Felipe Carrillo Puerto y Mérida, convirtiéndose en un nodo fundamental para el comercio y la economía.

Gutiérrez explica que la mayor concentración de hoteles en el estado se encuentra en el corredor turístico Cancún-Riviera Maya; sin embargo, éste carecía de infraestructura para ser un centro de distribución. Por ello, la ciudad de Playa del Carmen es un punto estratégico en el corazón de la zona para ubicar el proyecto.

Central de Playa tiene un total de 200 mil m² y cuenta con 160 bodegas modulares de tipo *cross-dock*, 72 locales de mercadito Central Market, una plaza comercial con 10 espacios para bancos, refaccionarias, autoservicio, restaurantes y un hotel; además de otras amenidades como gasolineras, estacionamiento con 480 cajones, área de subastas, área de pernocta, de reciclaje y jardines. El diseño arquitectónico fue hecho por la firma norteamericana Ware Malcomb, especializada en el sector industrial y logístico.

Sustentabilidad y tecnología

"Desde el principio los inversionistas tenían claro que no querían hacer un proyecto del montón, sino uno que destacara en todos los aspectos posibles y uno de ellos es la sustentabilidad", aseguró el director.

En la Riviera Maya el cuidado ambiental es un tema importante debido a la gran biodiversidad que existe, por eso, los desarrolladores se plantearon como objetivo consolidar un centro logístico sustentable y con mínimo impacto al ecosistema, integrando acciones sustentables en las fases de diseño, construcción y operación. Desde la selección de materiales de calidad que optimizan la luz natural y reducen la temperatura orgánicamente, hasta la implementación de una planta propia para el tratamiento de aguas negras, paneles solares para producir energía, un sistema eléctrico de bajo consumo, un plan de control integral de residuos, pozos de absorción para recuperar mantos acuíferos, una gran extensión de áreas verdes y acciones para el cuidado de la calidad del aire; este inmueble contempla que sus procedimientos diarios sean totalmente amigables con el entorno.

"Desde el principio los inversionistas tenían claro que no querían hacer un proyecto del montón, sino uno que destacara en todos los aspectos posibles y uno de ellos es la sustentabilidad".

This project is registered under the LEED green building program

Integrar un enfoque sostenible desde la planeación facilitó en gran medida el proceso para obtener la mundialmente reconocida certificación LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), comenta Gutiérrez. "Antes de que empezara la revisión por parte de la empresa que contratamos para obtener el certificado, nosotros ya habíamos cubierto 36 de los 41 puntos solicitados".

Por otro lado, la tecnología es también una característica relevante pues dentro de su infraestructura ofrece una conexión a internet de alta velocidad mediante fibra óptica que eficienta la comunicación y posibilita la digitalización frente a un futuro cada vez más inmerso en este tipo de herramientas. Aunado a esto, contará con un sistema de circuito cerrado para garantizar la seguridad de los usuarios y mercancía.

Del mismo modo, la innovación se refleja en un diseño estructural altamente funcional que permite una circulación vial fluida con puntos de carga y descarga prácticos en los espacios de almacenamiento.

Diversificación económica y aporte a la comunidad

El impacto económico y las aportaciones a la región en que se ubican son cualidades fundamentales en la viabilidad de los proyectos inmobiliarios, tal es el caso de Central de Playa, pues con una inversión que ronda los 800 mdp generará aproximadamente 750 empleos directos y 3 mil indirectos que beneficiarán a las familias de la ciudad.

De igual forma, la naturaleza del desarrollo contribuye a la diversificación económica del estado de Quintana Roo, donde el turismo es una de las actividades principales pero que con la crisis sanitaria se ha visto fuertemente afectado. Por ello, es evidente para el gobierno y el sector privado la importancia de pluralizar los proyectos y enfocarlos en distintas industrias para crear empleos de otro tipo. Este es un tema en el que Wilberth Gutiérrez ha trabajado por varios años desde sus cargos paralelos como Director del primer Foro de Inversión en la Riviera Maya y en la Fundación para la Inversión en la Riviera Maya.

De igual forma, la naturaleza del desarrollo contribuirá a la diversificación económica del estado de Quintana Roo, donde el turismo es una de las actividades principales pero que con la crisis sanitaria se ha visto fuertemente afectado.

De acuerdo con el empresario, la comunidad ha mostrado una gran aceptación hacia el centro logístico, pues además de empleos, las colonias cercanas se beneficiarán en el tema del abastecimiento, ya que aunque Playa del Carmen cuenta con diversas cadenas de supermercados y algunos mercados públicos pequeños, no había uno que pudiera abastecer en gran escala a la ciudad.

"Con los locales comerciales del centro logístico, que en su primera fase sumarán 72, estaremos cubriendo la alta demanda que existe y no había sido atendida. Esta nueva central dará servicio no sólo a Playa sino a Cancún, Tulum y los alrededores".

Añadió que este tipo de centros de distribución se vuelven estratégicos e inciden también en la disminución de costos de los productos dando mayores facilidades para que hoteles y ciudadanos puedan adquirir mercancías de manera directa con los mayoristas.

Una inversión inteligente

El proceso de comercialización de los espacios logísticos inició este año con gran demanda de diferentes lugares del país, además de Quintana Roo, como CDMX, Tabasco y Nuevo León; y se espera que la entrega de las primeras bodegas se lleve a cabo en octubre de 2021.

El precio en preventa es de 10 mil 900 pesos por m² para las primeras veinte bodegas y posteriormente incrementará a 12 mil 500 pesos por m². Mientras que para los locales comerciales el costo se ubica actualmente en 33 mil pesos para la segunda decena, e irá en aumento conforme se vayan colocando.

Esto indica que los espacios generarán una plusvalía a corto plazo de entre 28 y 30% para el siguiente año, resaltó Wilberth Gutiérrez. "Es una certeza para los compradores de que están realizando una magnífica inversión, muy atractiva para quien quiera asegurar rendimiento en el tiempo".

"Es una certeza para los compradores de que están realizando una magnífica inversión, muy atractiva para quien quiera asegurar rendimiento en el tiempo".

Gracias a sus innovadoras características Central de Playa es única en su tipo en el sureste de México, con vigencia a futuro y responsabilidad social y ambiental que le han valido el reconocimiento del sector, las autoridades municipales y los habitantes.

"Nuestro enfoque ambiental y tecnológico se traduce en una importante reducción de costos de operación, traslado, mantenimiento y energía que beneficiará a inversionistas y usuarios finales. Estos temas llegaron para quedarse y a medida que tengamos más desarrollos de este tipo podremos afrontar de mejor manera la modernidad e ir hacia adelante", concluyó Gutiérrez.

www.centraldeplaya.com

MERCADO INDUSTRIAL DE GUADALAJARA

María Fernanda Valencia Assad
Directora de Assad Industrial

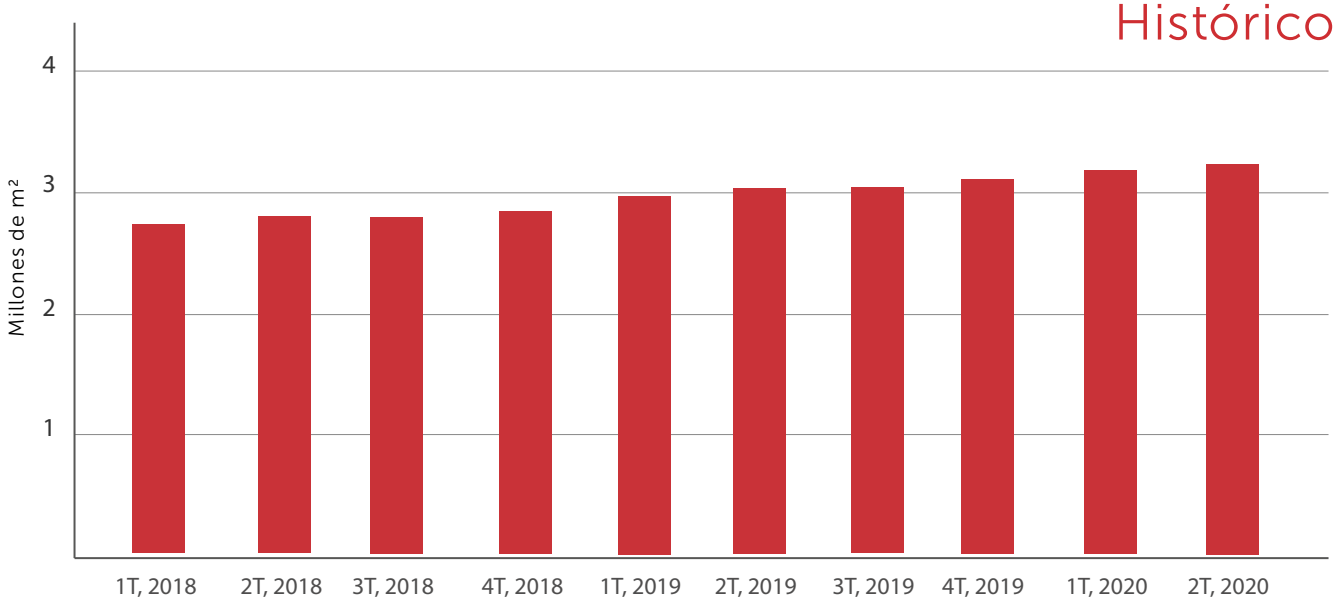
Por: Assad Industrial Real Estate

Para el segundo trimestre del presente año, las previsiones económicas para México se mantienen inestables debido al confinamiento derivado del nuevo Covid-19, tanto las provenientes del sector público como privado y de las grandes instituciones financieras como el Fondo Monetario Internacional que prevé que el PIB real se reduzca 10,5 por ciento en 2020, y que en 2021 solo se recupera parcialmente el producto perdido.

México debería aumentar el gasto ahora para proteger vidas y medios de subsistencia y elaborar una reforma fiscal creíble a mediano plazo que brinde más espacio para las políticas a corto plazo y cierre las brechas fiscales.

Los índices macroeconómicos reflejan solidez a largo plazo en las finanzas públicas y fortalecen la visión de los inversionistas para seguir considerando a México como un destino confiable para sus proyectos, favoreciendo directamente al mercado inmobiliario.

Inventario Industrial Histórico



El mercado industrial clase A en Guadalajara es considerado como una opción cada vez más importante para la llegada de nuevas empresas buscando establecerse en un mercado cada vez más especializado en diversos sectores.

Durante este trimestre los precios de salida en el mercado se encuentran en un promedio de $4.2 USD por m² mensual para edificios Clase A. Al mes de junio, el tipo de cambio se encuentra en $22.9 pesos por dólar, manteniendo un promedio de $23.2 en este trimestre. Dicha volatilidad a generado que dentro de las negociaciones industriales se establezcan acuerdos dentro de lo contratos, como realizarlos en moneda nacional, establecer un tope al tipo de cambio, entre otras.

	ACTUAL	AÑO	TRIM
Tasa Disponibilidad	4.6%*	↑	↓
Renta	$4.2*	↑	↑
Absorción Neta	48,051m²*	↓	↑
Construcción	396,000 m²*	↑	↑

*Las flechas son indicadores de tendencias sobre períodos específicos y no representan valores positivos ni negativos.

Inventario Industrial Clase A

Corredores Industriales	Inventario (m²)	Disponibilidad (m²)	Tasa de Disponibilidad	Precio Promedio de Renta (US$/m²/mes)
Antigua Zona Industrial	107,291	2,865	2.7%	$4,74
El Salto	1,215,074	157,216	12.86%	$4.25
Periférico Sur	710,745	18,893	2.7%	$4.7
Zapopan Norte	1,631,345	25,867	2.1%	$5.05
López Mateos Sur	985,905	7,900	1.2%	$4.5
Circuito Sur	420,168	3,458	.82%	$3.64

CONDICIONES ECONÓMICAS

El panorama económico y comercial de Guadalajara en este segundo trimestre del año ofreció diferentes escenarios, derivados de la situación de salud actual a nivel mundial, el crecimiento y el estancamiento de los distintos sectores, uno de los acuerdos comerciales más grandes del mundo: el T-MEC y la caída historia del 17.3% del PIB, son sin duda factores que influyeron en el comportamiento industrial de este 2T2020.

Como parte de las estrategias de reactivación económica para disminuir el impacto por la contingencia sanitaria ocasionada por el Covid-19, el Gobierno de Jalisco mantiene acciones para la atracción de inversión extranjera directa (IED) a la entidad, con encuentros virtuales con las Embajadas de países como Canadá, Nueva Zelanda, Emiratos Árabes Unidos e Israel.

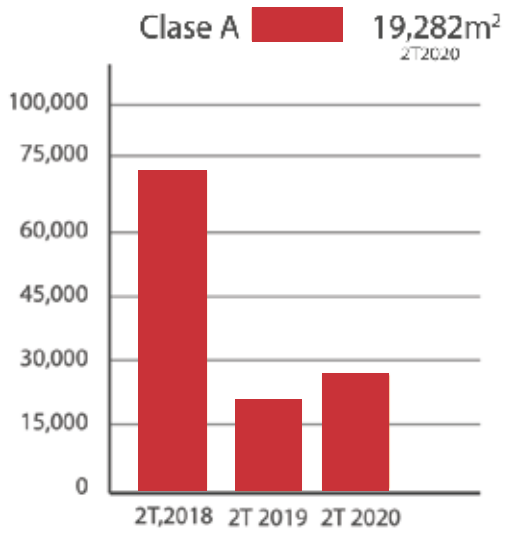
En dichos encuentros, se lograron avances importantes para la consolidación de futuras inversiones: "a pesar de la pandemia, en atracción de inversiones Jalisco va bien, esto se debe a los factores básicos de producción y generación de valor que están ya presentes aquí, el talento y la infraestructura y el posicionamiento que hemos alcanzado en estos años especialmente en manufactura avanzada", dijo el Secretario de Desarrollo Económico, Ernesto Sánchez Proal.

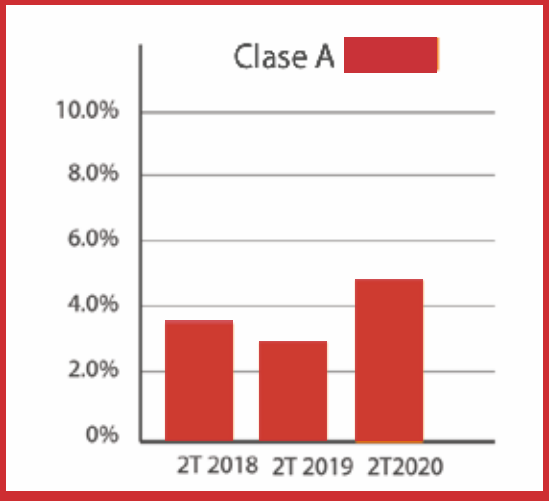
METROS NUEVOS

La construcción como actividad en Guadalajara se ha dado por la ocupación y demanda de los espacios disponibles en el mercado, ya que los desarrolladores buscan evitar exceso de inventario construido libre que les produzca gastos de mantenimiento.

Durante el segundo trimestre de 2020 entraron al mercado 396 mil m² en los corredores Zapopan Norte, El Salto y Circuito Sur.

Para los siguientes meses se espera el inicio de los nuevos proyectos especulativos, con lo cual se estima que habrá un aumento significativo en el tamaño del mercado durante el primer semestre del próximo año.





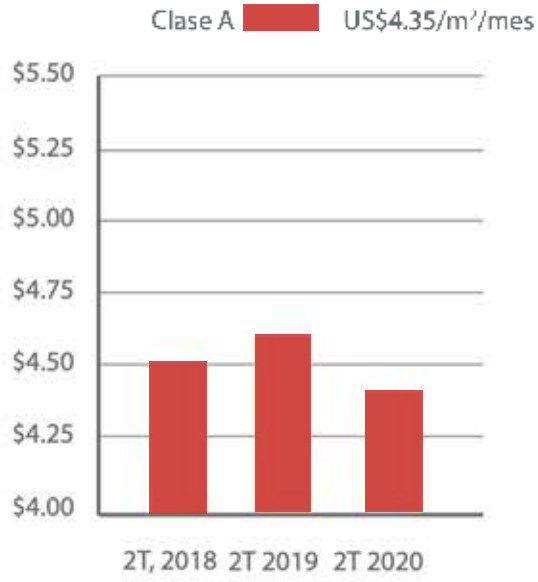
DISPONIBILIDAD

La disponibilidad actual del mercado Clase A es de un 4.32%, incrementando un 1.57% en comparación con el mismo periodo pero de 2019.

PRECIO DE LISTA

Al 2T el precio se colocó en $4.35 dólares por m² por mes, ligeramente menor a los $4.80 dólares reportados en el 2T 2019.

Por parte de los desarrolladores se registraron incrementos moderados en los precios lo cual refleja una expectativa por un aumento en la demanda; la brecha entre los precios de salida y los de cierre varía en función de los términos y duración de los contratos de arrendamiento principalmente en los espacios ubicados dentro de los parques industriales; en diversos corredores del cierre de los contratos se hacen en moneda nacional.



ABSORCIÓN NETA

El mercado en Guadalajara, la absorción neta del 2T de 2020 en inmuebles clase A fue por un total de 48,051 m². Los sectores con mayor actividad fueron el de alimentos y bebidas, manufactura y retail, existen sectores identificados que tendrán un crecimiento notorio debido a la actual contingencia sanitaria como son el sector del comercio electrónico y logística.

Por parte de los desarrolladores, adicionalmente al establecimiento de nuevas empresas en el mercado, continúan buscando la reubicación de inquilinos de zonas industriales e instalaciones antiguas hacia parques industriales en otros corredores a fin de que aprovechen las ventajas competitivas que estos complejos les ofrecen en términos de ubicación y características de las naves industriales modernas.

Clase A 48,051 m²

Principales operaciones 2020

M²	Inquilino	Corredor Industrial
61,322	Mercado Libre	El Salto
20,998	BrownForman	Zapopan Norte
14,104	KAVAK	Periférico Sur
14,000	Solistica	Zapopan Norte
12,000	Ademsa	El Salto
10,200	CVA	López Mateos
7,778	Estafeta	Zapopan Norte

Corredores industriales de Guadalajara

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

LECCIONES APRENDIDAS PARA LA REINCORPORACIÓN A LOS ESPACIOS LABORALES

Por: Gabriel Flores
WorkPlace Strategy Manager para el área de Project and Development Services de Cushman & Wakefield México, Centro América y Caribe

Después de gestionar proyectos de reincorporación laboral, en Cushman & Wakefield entendimos que habrá cambios sustanciales, pero serán más allá del espacio y el inmueble en general.

Vamos a volver a los entornos laborales, seguro. Si bien desconocemos la fecha exacta, pues eso corresponde determinarlo a las autoridades competentes, tenemos certeza en que las condiciones serán diferentes a las (hasta ahora) tradicionales. Cushman & Wakefield lo vio venir cuando presentó su metodología global *Six Feet Office* y en la región hicimos lo propio cuando revisamos el mercado local para conocer las necesidades y expectativas del cliente.

Nuestro trabajo de investigación y la puesta en marcha de la metodología que hemos desarrollado para México, Centro América y Caribe, nos muestran que prevalece el miedo y la incertidumbre ante la posibilidad de contagio. Normal, si se toma en cuenta que el SARS-CoV-2 que produce Covid-19, tiene mayor presencia en superficies y se propaga a través del contacto persona a persona. Pero encontramos la manera de reducir el riesgo durante el regreso al espacio laboral.

¿Cómo lo hicimos? Fue un proceso de investigación profunda, en el que además de consultar las tendencias y experiencias internacionales, combinadas con las recomendaciones de autoridades sanitarias, buscamos entender la cultura tan concreta de países latinoamericanos, pues existen amplias diferencias laborales y sociales en comparación con industrias anglosajonas, por ejemplo.

Además de considerar factores importantes como la sustentabilidad y la gestión del cambio, que parecen haberse vuelto primordiales de cara al futuro cercano, analizamos las distancias y distribución de los espacios para darnos cuenta de que se está produciendo una transformación cultural en materia de prevención que será una de las constantes. Esta y otras son lecciones aprendidas que pueden leerse a continuación y que nos acercan al regreso laboral.

La densidad

Sabemos que la densidad recomendable para las oficinas debe mantenerse entre 8 a 12 m² por persona y que la distancia para evitar contagios es de 1.80 m entre colaborador. Teniendo esto en cuenta, lo que se modifica es la forma de operar tanto en las estaciones de trabajo como en las áreas que dan soporte al personal, aumentando los metros cuadrados destinados a circulaciones y tránsito, así como la asistencia por día a la oficina, pues se puede mantener la misma capacidad de *seatcount*, siempre y cuando se garantice la distancia recomendable entre colaboradores.

La densidad recomendable para las oficinas debe mantenerse entre 8 a 12 m² por persona y que la distancia para evitar contagios es de 1.80 m entre colaborador.

Como ejemplo puede mencionarse el proyecto de estrategias de reincorporación que llevamos a cabo para una importante firma de capital humano, en la que el *headcount* es de 168 y el aforo máximo será de casi el 57% del personal en un día laboral, es decir 115 lugares. Los asientos restantes se dividieron en 2 grupos (debido a que no se consigue por sí sola la sana distancia) que permanecerán desocupados según un sistema estratégico, el cual permitirá tener una rotación del personal por día, evitando tener la máxima capacidad en uno solo.

Las áreas colaborativas y de uso compartido

Las áreas colaborativas y los espacios de uso compartido seguirán existiendo, pero operarán de manera diferente. La cantidad de éstas y su capacidad será menor, ya que muchos de los metros cuadrados que se destinan a estos espacios serán ahora para la circulación. Esto permite que haya una distancia recomendable entre las áreas.

Aplicado al proyecto de la firma de capital humano, encontramos que la recepción es un punto de encuentro en el que confluyen internos y externos, por lo que se considera un espacio de alto riesgo. Debe implementarse una debida estrategia que garantice la sana distancia entre usuarios y visitas.

Las áreas colaborativas y los espacios de uso compartido seguirán existiendo, pero operarán de manera diferente.

La cultura laboral

Uno de nuestros principales hallazgos es la transformación en la cultura laboral, pues vienen nuevos hábitos que formarán parte del diario quehacer. Tendremos un amplio sentido de la prevención en la forma de operar y hasta en la salida del inmueble, sin olvidar que, en la búsqueda de nuevos espacios, la tendencia será encontrar aquellos que permitan una distribución como la ya mencionada y una sana combinación con estrategias de trabajo remoto.

Dentro de las recomendaciones para la mayoría de los clientes está el utilizar mamparas de acrílico como medida protectora, pero para aquellos que buscan renovar mobiliario se recomienda encontrar el adecuado que permita lograr la distancia recomendable. En el caso de quienes no puedan hacerlo, lo más apropiado será la implementación de días escalonados para no tener al 100% la capacidad del inmueble.

68% de la población laboral en la modalidad *home office*, pero el 54% espera volver a la oficina una vez que la situación mejore, según un estudio encabezado por la IAE Business School de Argentina.

El futuro de las oficinas es incierto para muchas personas, especialmente quienes toman en cuenta el ascenso en la modalidad de *home office* o en la de trabajo remoto; 68% de la población laboral ya desempeña sus labores de estas maneras, según un estudio encabezado por la IAE Business School de Argentina. Pero el mismo documento señala que el 54% espera volver a la oficina una vez que la situación mejore.

Volveremos, de eso no hay duda, pero ahora con la lección aprendida de desarrollar y gestionar espacios saludables, en los que la distribución nos permita tener estaciones de trabajo adecuadas y transitemos libremente. Regresamos con una nueva cultura de prevención y si algo bueno nos deja toda esta contingencia sanitaria, es posiblemente eso.

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

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

Las compañías tendrán que adaptarse a un futuro flexible: WeWork

Por: wework

Claudio Hidalgo, director de WeWork para América Latina, resalta que los espacios colaborativos y flexibles serán un aliado para las empresas en la recuperación económica.

Como líder global en espacios colaborativos, y con miles de compañías instaladas en sus espacios alrededor del mundo, WeWork, está en buena posición de entender cómo las organizaciones imaginan el mundo laboral en un futuro post pandemia; y el futuro luce flexible.

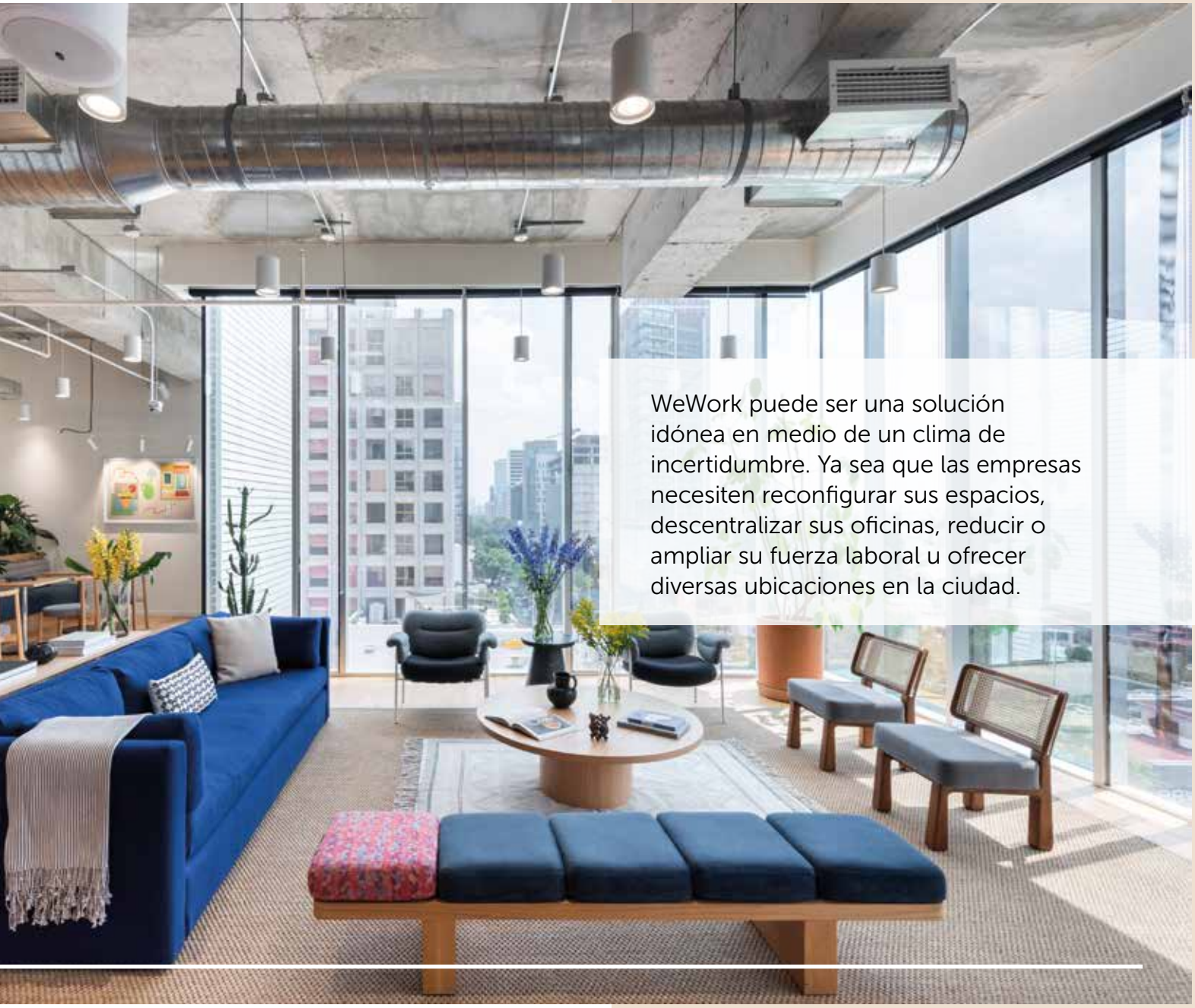
wework

Después de meses navegando por una crisis sanitaria que ha permeado en casi todas las esferas de la vida, ahora existe un consenso colectivo de que el futuro del trabajo será flexible e incluirá opciones de oficina y de trabajo remoto en distintas combinaciones; pero la naturaleza de su alcance todavía es una pregunta abierta.

"En un estudio realizado por Hamilton Place Strategies en asociación con Réplica, encontramos que el 70% de las personas quieren regresar a sus oficinas gran parte de la semana y han empezado a demandar mayor flexibilidad a sus empresas", comentó Claudio Hidalgo, director de WeWork para América Latina. "En general hace falta la conexión e intercambio con colegas; somos seres sociales y los contactos cara a cara generan confianza, agilizan la toma de decisiones y sobre todo estimulan la innovación, fundamental para el desarrollo de cualquier empresa".

Ahora existe un consenso colectivo de que el futuro del trabajo será flexible e incluirá opciones de oficina y de trabajo remoto en distintas combinaciones.

Claudio Hidalgo,Head of WeWork LATAM.



WeWork puede ser una solución idónea en medio de un clima de incertidumbre. Ya sea que las empresas necesiten reconfigurar sus espacios, descentralizar sus oficinas, reducir o ampliar su fuerza laboral u ofrecer diversas ubicaciones en la ciudad.

Sin duda, las empresas tendrán que adaptarse y repensar sus estrategias frente a un entorno en constante transformación, incluida la planificación de los espacios de trabajo y los esquemas laborales.

Cuando sea el momento de volver, las compañías se enfrentarán con el desafío de una fuerza laboral que ha probado las ventajas y desventajas del home office, y que ha superado diversos obstáculos para adaptarse a la nueva normalidad laboral. Frente a este escenario se espera que los colaboradores demanden mucha más flexibilidad y busquen esquemas híbridos de trabajo que les permitan decidir cómo utilizar su tiempo y desde donde.

Gracias a su visión global y las oportunidades que ofrece en cuanto a flexibilidad de espacios, contratos y ubicaciones, WeWork puede ser una solución idónea en medio de un clima de incertidumbre. Ya sea que las empresas necesiten reconfigurar sus espacios, descentralizar sus oficinas, reducir o ampliar su fuerza laboral u ofrecer diversas ubicaciones en la ciudad, WeWork está en una posición inmejorable para colaborar con empresas de todos los tamaños. Incluso cuenta entre su cartera con grandes compañías multinacionales en toda Latinoamérica.

"Somos una plataforma flexible que permite a las compañías usar el espacio en sus propios términos y mirar hacia adelante con confianza. No sólo tenemos soluciones a la medida, sino que hemos invertido gran cantidad de recursos en adaptar nuestros espacios conforme a los nuevos protocolos sanitarios, brindando a nuestros miembros un espacio cómodo y seguro. Para nosotros esta es una tremenda oportunidad de ayudar a que las empresas se adapten de forma eficiente a los nuevos retos de esta transición", concluyó el ejecutivo.

Los espacios de trabajo flexibles se encuentran en una posición única para ayudar a que las personas y empresas vuelvan a trabajar de forma segura y eficiente. Sin embargo, no todas las compañías tienen los recursos, financieros o de otro tipo, para implementar rápidamente un modelo de espacio de trabajo flexible que se extienda por toda la ciudad. Empresas como WeWork se basan en proporcionar esta flexibilidad y están redefiniendo el futuro del trabajo por medio de eficiencia en costos, soluciones flexibles y entornos seguros.

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

CPM®
CONQUER PROPERTY MANAGEMENT

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

ADMINISTRAMOS PARA GENERAR VALOR

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

La digitalización en la industria de la construcción

Por Rubi Tapia Ramírez rubi.tapia@inmobiliare.com

En los últimos 20 años, la industria de la construcción emigró de un modelo análogo a un formato digital, desde 1999 a 2018, el sector de la edificación ha utilizado dispositivos móviles e internet para sus procesos. Hoy, existen softwares y plataformas que ayudan a la administración de proyectos, explica en entrevista para Inmobiliare, Luis Miguel Herrera, Director de Negocios de Procore Latinoamérica.

Cabe aclarar que la transformación digital ha apoyado a diferentes industrias a mejorar sus procesos de trabajo, en el caso de la construcción, permite tener una mejor visibilidad, control total en cualquier momento y en cualquier lugar, así como mayor seguridad y, por ende, la posibilidad de mejorar en eficiencia, eliminando riesgos. "En cada proyecto se tiene un presupuesto y si te pasas de este se generan problemas, además, si no haces todo de manera segura a través de mejores prácticas, definitivamente, podrías tener contratiempos al momento de realizar la obra".

Hoy, el reto que enfrenta la digitalización en este sector, es la falta de educación tecnológica, pues de acuerdo con el Director de Negocios de Procore Latinoamérica, hay que crear conciencia en las empresas sobre los beneficios de utilizar la tecnología; asimismo, se debe llevar a cabo una capacitación al personal que está involucrado en las obras y, por supuesto, utilizar un software que ayude a la administración de la construcción.

En este tiempo de incertidumbre, que viven diferentes sectores económicos debido a la pandemia del Covid-19, la digitalización ha ayudado a la industria de la construcción a tener visibilidad, mitigar el riesgo, control, dinamismo y un retorno de inversión. Según Herrera, es importante contar con una herramienta de administración que sea eficiente y que beneficie al proyecto.

A pesar de que muchas obras cerraron por algún tiempo, no solo en México sino en todo el mundo, Herrera comenta que esta industria crecerá a través de la innovación de sus procesos y, en algunos casos, cambiará el diseño. "Tenemos muchas compañías interesadas en seguir construyendo edificios, centros comerciales o carreteras; esta industria no se detiene, tan solo 12% del PIB en Latinoamérica corresponde a la edificación y crecerá para los siguientes años".

PROCORE

Luis Miguel Herrera
Director de Negocios de
Procore Latinoamérica

Actualmente, Procore trabaja en ser líder mundial en tecnología de administración de proyectos de construcción con la plataforma que tiene en el mercado, el cual permite a los involucrados de cada proyecto de construcción conocer el estatus de la obra en tiempo real, además de visualizar y modificar los diagramas y planos. De esta manera, los arquitectos, ingenieros y las constructoras pueden tener un aliado para la administración de sus proyectos de manera segura, también mantienen un diálogo constante para clarificar cualquier especificación en los RFI, todo en tiempo real, ello les permite abrirse paso a otras tecnologías que están innovando al sector, como el BIM, por ejemplo. Plataformas como la de Procore abren un mundo pleno de comunicación y confianza entre todos los equipos que colaboran en la construcción.

En Latinoamérica, la compañía cuenta con una gran cantidad de clientes y sigue ampliando su red. "Nuestra misión es seguir creciendo en toda América Latina, tenemos presencia en Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, y México es un foco muy grande e importante para nosotros. También en Europa estamos trabajando, en España y Portugal", finalizó Luis Miguel Herrera.

ampip®

ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.

LOS PARQUES INDUSTRIALES EVOLUCIONAN DE LA MANO DE LA TECNOLOGÍA

El IoT (Internet de las Cosas) está transformando cada faceta de las edificaciones industriales, desde que son diseñadas y construidas hasta que son habitadas y gestionadas.

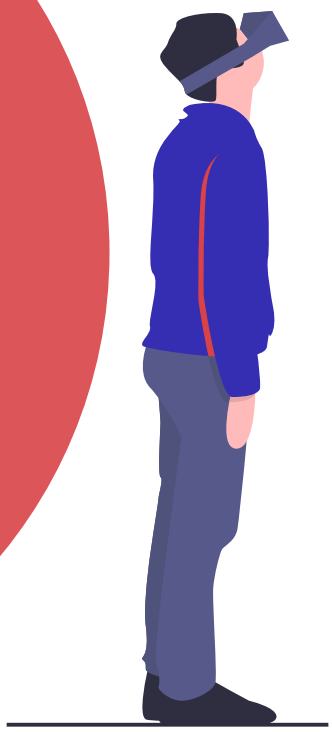
Los datos generados por los sensores de sistemas tecnológicos, serán claves para la toma de decisiones en el desarrollo integral de los nuevos parques industriales mexicanos.

www.ampip.org.mx

Nueva Generación de Parques Industriales Inteligentes y Sustentables

informacion@ampip.org.mx | @AMPIP | #SomosAmpip

Rockhopper Studios



Aliado estratégico en herramientas digitales e inmersivas de venta

Por: Yanira Moguel
Co-fundadora y CEO de Rockhopper Studios

Rockhopper es una empresa a la vanguardia en tecnologías de Realidad Extendida (XR), que abarca Realidad Virtual (VR), Realidad Aumentada (AR) y Realidad Mixta (MR).

Hoy las empresas necesitan de la tecnología no solo para sobresalir, sino para sobrevivir. Las tecnologías inmersivas o conocidas también como tecnologías de 'Realidad Extendida' (XR) responden a resolver las problemáticas de distanciamiento social a las que nos enfrentamos actualmente.

Estamos en una época donde la tecnología está avanzando aceleradamente y el adoptar las nuevas tendencias a veces puede parecer un poco más complicado de lo que realmente es. Sin embargo, ante los retos actuales, una vez que se incorporan de manera asertiva, los beneficios son exponenciales.

Yanira Moguel
Co-fundadora y CEO de Rockhopper Studios

¿Por qué utilizar estas tecnologías como aliadas en el proceso de venta inmobiliario?

Sabemos que la pandemia del Covid-19 ha acelerado la incorporación de la tecnología en los procesos de venta en el sector inmobiliario. En este año que nos hemos tenido que adaptar al distanciamiento social, toma más relevancia que nunca el tener buena comunicación con los clientes a través de medios digitales. Rockhopper se especializa en brindar soluciones hechas a la medida para resolver este problema.

Si bien, hoy en día hay muchas propiedades ya en línea, la información presente en estas plataformas no deja de ser insuficiente para que el consumidor pueda tomar una decisión en menor tiempo. Cerca del 70% de la generación *millennial* busca inmuebles 'exclusivamente' mediante su celular, por lo que la implementación de herramientas virtuales que ayuden a aportar mayor información en tiempo real es una prioridad para la industria.

Aunque el mercado *millennial* no ha alcanzado su poder adquisitivo más alto, se puede decir que es el mercado más lucrativo ya que el poder de compra de esta generación sobrepasa al de otras generaciones. A nivel global esta generación abarca el 25% y en México la edad promedio de la población es de 27 años, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Para 2021 se espera que esta generación acceda al 60% de créditos hipotecarios.

Rockhopper ayuda a las empresas del sector inmobiliario y de construcción a desarrollar estrategias de venta con herramientas altamente tecnológicas, que construyen un puente de comunicación entre la empresa y el cliente.

ROCKHOPPER
STUDIOS

Ventajas de implementar tecnologías inmersivas como herramienta de venta

Generar '*Engagement*' con el cliente

De acuerdo a Edgar Dale, las personas retenemos en nuestra mente el 90% de lo que experimentamos personalmente, en comparación con un 30% de lo que vemos. El presentar información relevante de un desarrollo como los metros cuadrados, la distribución, el diseño y otros aspectos importantes al momento de la toma de decisiones, de manera diferente e innovadora al cliente, crea ese efecto sorpresa que genera emoción en las personas.

Mientras que el impacto que puede causar el utilizar solamente medios tradicionales, como un render o una maqueta física, están limitados al sentido de la vista. Al complementar la experiencia de venta con una experiencia totalmente inmersiva, esta brinda emoción y permite al cliente vivir un '*sneak peek*' del estilo de vida que ofrece el desarrollo.

En Rockhopper, uno de nuestros principales objetivos es desarrollar experiencias memorables con elementos de *gamificación* para que el usuario se divierta explorando estos mundos virtuales. Es decir, contar con una réplica virtual del desarrollo donde el cliente tenga la libertad de hacer una carne asada, prender la TV, interactuar con una mascota y más, de manera virtual.

Atención 100% en la experiencia virtual

Hoy en día el recurso más valioso para las empresas es la atención de las personas, y las empresas de todos los giros compiten utilizando la tecnología para conseguirla. Al transportar al cliente al futuro desarrollo mediante una experiencia virtual, la persona estará enfocada 100% en esta experiencia. Al tener puestos los lentes de Realidad Virtual, el usuario todo lo que puede ver en esos momentos es la experiencia previamente cargada y no existen las distracciones del mundo exterior.

Visualización en tiempo real

Dentro de estas simulaciones se pueden recorrer los espacios en tiempo real, al ritmo que el usuario prefiera y enfocándose en los puntos que le interesan. Es común también implementar interacciones para cambio de tipo de piso, de materiales o de acabados en ese preciso momento, para que el usuario pueda tener una visión más amplia de todo el contexto del desarrollo.

Expansión de los puntos de venta

Ya sea dentro de la ciudad o en otras ciudades o países, la realidad virtual tiene la ventaja de llevar una réplica virtual de un desarrollo a cualquier lugar del mundo. Por ejemplo, para proyectos que se encuentran en zonas turísticas, como Quintana Roo o Yucatán, donde gran parte del mercado se ubica en lugares como Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, resulta muy atractivo el implementar estas herramientas para facilitar a los clientes tomar la decisión a distancia. Especialmente porque podrán conocer a profundidad el concepto, diseño y todos los elementos importantes que componen el proyecto, en lugar de escucharlo o leerlo.

Contenido para medios digitales

Otra gran ventaja es el contenido que se puede extraer de estas experiencias para redes sociales, ya que hay un sinfín de material que se puede aprovechar, por mencionar algunos ejemplos, imágenes de alta calidad, videos cinemáticos de alta resolución y recorridos virtuales que se pueden extraer de estas herramientas para compartir en redes sociales, correo electrónico o en aplicaciones como WhatsApp.

Desarrollo de capacidades en la toma de decisiones

La realidad virtual es una herramienta muy útil como apoyo para la toma de decisiones, ya que permite visualizar hasta el mínimo detalle del desarrollo, sin dejar nada a la imaginación y permite ahorrar tiempo y dinero al reducir el porcentaje de errores y toma de decisiones ya en obra.

Sin duda, estas tecnologías han llegado para revolucionar la manera en la que comunicamos nuestras ideas y la manera en la que capacitamos a las personas de nuestro equipo. Tratar de explicar hoy las tecnologías inmersivas es como tratar de explicar el internet en 1990 y aunque los conceptos de estas tecnologías suenen a ciencia ficción, ya son una realidad. Todo lo que conocimos antes, ya sea educación, juntas de colaboración, entretenimiento, ciencia, etc. en los próximos años tendremos la posibilidad de verlo a través de un nuevo lente que no está limitado a una pantalla o celular, pero que está abierto a la mente a través de simulaciones y experiencias.

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

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

Síguelos en redes en:

@RockhopperStudiosmx

@RockhopperStudios

Rockhopper Studios

Rockhopper Studios

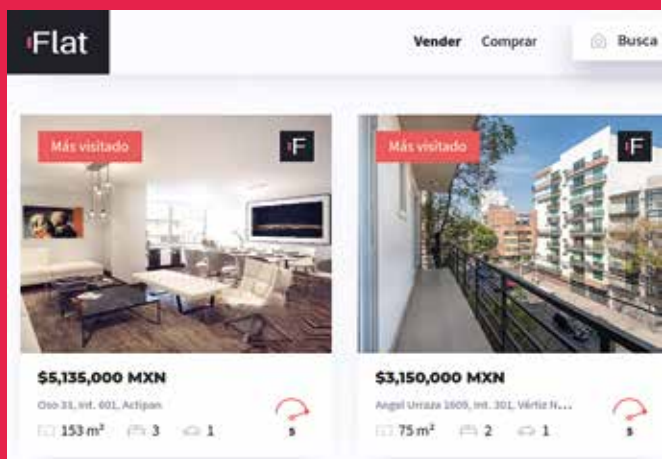
Líderes del PropTech en México

El término PropTech se utiliza para identificar a las empresas o startups que hacen uso de la tecnología para optimizar los servicios dentro del sector inmobiliario, ya sea desde el campo de la construcción, mantenimiento, administración de activos, compraventa de propiedades, entre otros. Para lograrlo, han implementado herramientas digitales, software, inteligencia artificial y big data que ayudan a automatizar y/o agilizar los distintos procesos.

En México, la industria PropTech está en crecimiento a la par que la de servicios financieros digitales, conocida como FinTech. Ambas, han demostrado que sus principales beneficios son el ahorro de tiempo y costos, así como la posibilidad de hacer transacciones u operaciones a distancia. Estas características son de gran importancia en condiciones adversas como las que trajo la pandemia por Covid-19. Por esta razón, te presentamos te presentamos las startups que están transformando el sector inmobiliario de México.

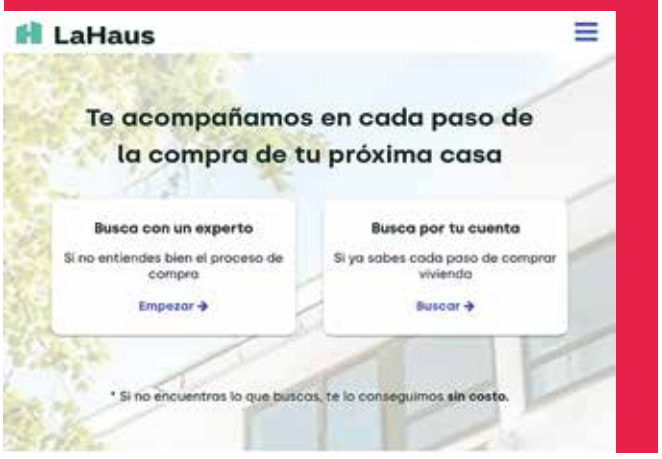
Flat

Es una empresa de bienes raíces enfocada en la compra y venta de vivienda a través de canales online. Cuenta con un software propio con el que analiza la información proporcionada por los usuarios por medio de un formulario digital, y la que se obtiene a partir de una visita técnica a la propiedad por parte de la startup. El algoritmo evalúa datos como la edad de la construcción, ubicación, amenidades, estado de la vivienda, metros cuadrados, entre otros, para hacer una comparación con inmuebles de la misma zona y obtener una valuación precisa y competitiva.



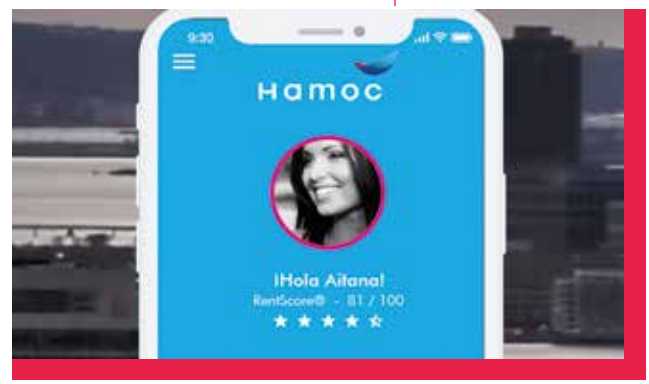
La Haus

Esta inmobiliaria digital se ha consolidado como una herramienta para la búsqueda y compraventa de inmuebles. Acompaña a sus clientes durante todo el proceso, ofreciéndoles diversos servicios como asesoría en bienes raíces, recomendaciones para su presupuesto y zonas de preferencia, visitas virtuales y recorridos 360, además de orientación para la contratación de un crédito. Rodrigo Sánchez- Ríos, su director, ha destacado que el principal valor agregado de la compañía es que optimiza el proceso de adquisición, dando mayor orden, agilidad y transparencia.



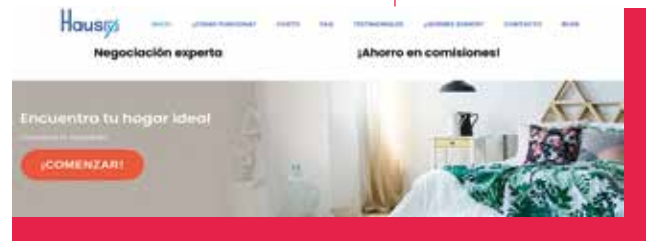
Hamoc

Hamoc, también identificada como Club de Rentas, es una iniciativa digital que ofrece servicios profesionales de administración de rentas a propietarios particulares e instituciones, además de que brinda una garantía de alquiler sin la necesidad de un aval con propiedad. Esta PropTech realiza un perfil de investigación con tecnología avanzada para evaluar el riesgo de que un inquilino incumpla los acuerdos, garantizando así pagos a tiempo y seguridad financiera para los dueños.



Hausy

Esta startup mexicana se compone por expertos en bienes raíces, ciencia de datos, arquitectura y leyes, con el fin de asesorar a sus usuarios para que tomen la mejor decisión al momento de adquirir un inmueble. Para esto, cuentan con una amplia base de datos de más de 30 mil propiedades, así como con un software de inteligencia artificial que evalúa el perfil de los compradores para seleccionar la vivienda que es más compatible con su estilo de vida y presupuesto. Funge como un intermediario que facilita las transacciones, ahorrando tiempo y dinero a los compradores.

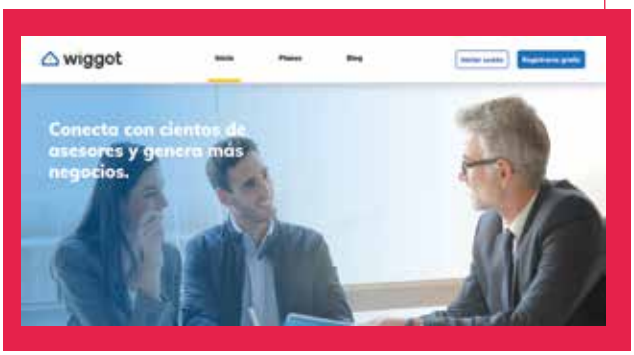


Homie

Enfocada en el mercado de vivienda en renta, Homie es una startup que gestiona el proceso de alquiler y ofrece su servicio a propietarios e inquilinos, dándoles garantía sin requerir aval. Su plataforma funciona como un marketplace conectando la oferta y la demanda, principalmente de departamentos. Los usuarios que desean rentar sus inmuebles tienen la seguridad de que encontrarán a los mejores inquilinos, pues mediante un algoritmo, la empresa evalúa a los arrendatarios interesados para seleccionar a quienes pueden cumplir sin problemas con el contrato. Asimismo, la startup ha diseñado uno de los primeros seguros de rentas caídas en el país.

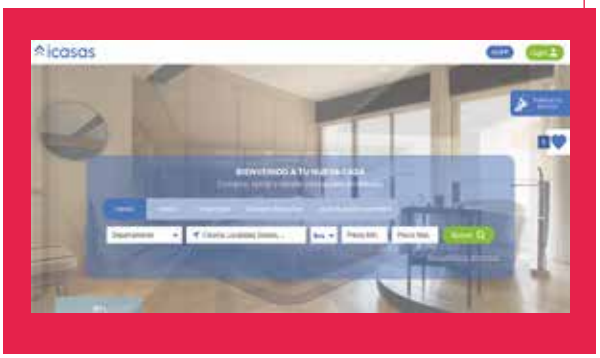
Wiggot

Wiggot funciona como un centro de negocios para asesores inmobiliarios, cuyo objetivo es brindarles mejores oportunidades de venta a través de herramientas que les permiten digitalizar y automatizar los procesos comerciales, facilitando la creación de páginas web para las empresas y la administración de sus propiedades y contactos. Asimismo, los conecta con otros profesionales de la industria, y les proporciona reportes y estadísticas a las inmobiliarias para optimizar su rendimiento.



iCasas

Es un portal inmobiliario que busca atender a todos los subsectores inmobiliarios, garantizandoles que sus inmuebles anunciados, ya sea para venta o renta, conseguirán el mejor alcance en las búsquedas de inmuebles online. También brinda servicio para los interesados en comprar o alquilar una vivienda, oficina, bodega, entre otros, con la facilidad de ajustar la exploraciones de propiedades a su presupuesto y necesidades.

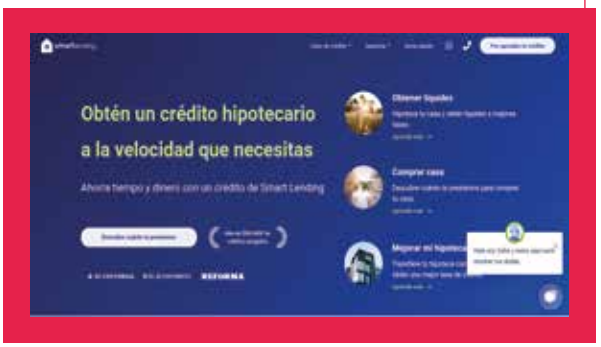


Mudafy

Es una plataforma inmobiliaria originada en Argentina y de reciente ingreso al mercado mexicano. Ofrece una experiencia de compra-venta de propiedades online, cuyo valor agregado es consolidar transacciones más simples, confiables y transparentes mediante la innovación tecnológica integrada en todos los pasos del proceso de comercialización y adquisición de propiedades. El equipo de expertos de Mudafy acompaña y asesora a sus usuarios desde la búsqueda hasta la entrega de las llaves.

Smart Lending

Una plataforma que gracias a la tecnología facilita el acceso a créditos hipotecarios de manera rápida y eficiente, totalmente en línea, con asesoría constante y políticas flexibles para la comprobación de ingresos. Esta startup está respaldada por FHipo, un vehículo de financiamiento puramente hipotecario considerado como el más grande dentro de la Bolsa Mexicana de Valores, lo que le permite a esta PropTech generar créditos con tasas altamente competitivas y evitarles a sus clientes la extensa burocracia de otras instituciones.



TrueHome

Cuenta con herramientas digitales que agilizan la compraventa de vivienda. Uno de sus instrumentos más reconocidos es el algoritmo que permite valuar una propiedad de manera online, simplemente ingresando las características físicas y ubicación del inmueble. Asimismo, promete mayor visibilidad y posibilidades de venta gracias a sus herramientas digitales. También ofrece tours virtuales 360°, fotografías y planos profesionales, así como orientación legal sobre los detalles de cada inmueble y asesoría para conseguir el mejor financiamiento.

RockHopper

Es un estudio de diseño de tecnología inmersiva, que se especializa en la creación de experiencias y aplicaciones de realidad virtual (VR), aumentada (AR) y mixta (MR), enfocadas en ser soluciones innovadoras para los sectores de la construcción y bienes raíces, a partir de generar herramientas visuales, interactivas y realistas que permiten conocer una propiedad de forma virtual, incluso antes de que sea construida.

100 Ladrillos

Consiste en un mercado digital de crowdfunding inmobiliario donde se venden y compran inmuebles fraccionados en 100 partes iguales llamadas "ladrillos", que son de fácil acceso para quienes deseen invertir en propiedades para crecer su patrimonio y vivir de sus rentas. A través de su plataforma, es posible analizar diversos proyectos para elegir el más adecuado, así como un simulador de inversión para conocer todas la posibilidades.

Neximo

Se definen como una alianza de profesionales inmobiliarios, quienes a través de la plataforma de Neximo, pueden mejorar en cuanto a capacitación, tecnología y soporte. Para ello, la startup cuenta con un equipo multidisciplinario que puede hacerse cargo de tareas involucradas en los procesos de compraventa de propiedades pero que no son específicas de los agentes inmobiliarios, para que ellos puedan enfocarse en crear la mejor experiencia para sus clientes. Además, brindan el servicio de valuación de propiedades y cuentan con un catálogo de inmuebles en venta y renta.

Inverspot

Dedicada a la inversión inmobiliaria, Inversopt ofrece la posibilidad de participar en en diferentes proyectos y desarrollos de bienes raíces para generar rendimiento. Una de sus cualidades principales es que busca hacer el crowdfunding inmobiliario más accesible, además de brindar a sus usuarios un servicio completamente seguro, estructurado y escalable para conseguir los mejores beneficios. Aunado a ello, facilita educación financiera y económica para el mejor manejo de las inversiones.

Bancompara

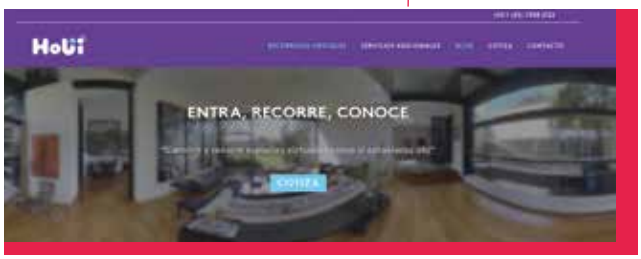
Bancompara es una empresa que se especializa en brindar asesoría sobre créditos hipotecarios. De manera online y mediante una serie de preguntas, la empresa ayuda a sus usuarios a conocer su historial crediticio para saber cuánto puede prestarles un banco, así como a comparar los diferentes productos hipotecarios del mercado para elegir el mejor, todo de manera gratuita.

Expansive

Expansive es una plataforma dedicada al fondeo colectivo, especializada en el ramo inmobiliario, cuya principal meta es democratizar las inversiones en el sector, haciéndolas más accesibles,seguras y transparentes. Las empresas desarrolladoras acuden a esta startup para financiar alguno de sus proyectos, de los cuales, se eligen a los mejores y que son construidos por profesionales con una amplia trayectoria, para dar seguridad a los inversionistas.

Holii

Es una empresa mexicana que ofrece soluciones tecnológicas para crear recorridos virtuales de cualquier espacio o inmueble, para que los interesados puedan conocerlo a detalle sin tener que acudir en persona. Asimismo, ofrece servicios de fotografía profesional y videos en 360°.



M2CROWD

Enfocada en el crowdfunding inmobiliario, esta plataforma que ya cuenta con más de 25 años de experiencia y ha presentado su solicitud como empresa FinTech ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, facilita la inversión en proyectos inmobiliarios de manera online y segura, y posibilita monitorear, administrar, reinvertir o retirar tus ganancias con un solo click.

YALS

YALS es una empresa tecnológica enfocada en la valuación inmobiliaria, que permite comparar en tan solo segundos, miles de propiedades disponibles en el mercado, para conocer al instante el valor estimado de una casa o departamento. Mediante su equipo de especialistas en manejo de tecnología de datos, hacen posible que las personas que quieren vender sus inmuebles cuenten con la información necesaria para sacarle el mejor provecho.

Briq

Esta startup de fondeo colectivo simplifica las inversiones inmobiliarias y favorece a todos aquellos que desean invertir y generar retornos de hasta 20% anualmente. Briq reúne muchas aportaciones, que pueden ir desde mil pesos, para conformar una gran monto que beneficie a los proyectos involucrados, al mismo tiempo que representa un modelo de inversión de bajo riesgo y con grandes posibilidades.

PRESENTE Y FUTURO INMOBILIARIO EN NUEVO LEÓN

REB+ SUMMIT MONTERREY 2020

Por: Daniela González
daniela.gonzalez@inmobiliare.com
Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmobiliare.com

Ante un contexto con grandes retos derivados de la pandemia por Covid-19, la transformación es un factor inevitable, por eso, B2B Media e Inmobiliare reinventaron uno de los eventos más reconocidos del *real estate* en México y celebraron la primera cumbre de negocios inmobiliarios en Monterrey en un formato completamente virtual.

Durante el 27 y 28 de agosto, reconocidos speakers de diferentes áreas del sector compartieron con los más de 400 asistentes, un amplio panorama sobre lo que han podido observar en los últimos meses, así como las expectativas a futuro y los desafíos en temas importantes para la región norte y el resto del país.

Cabe destacar que la realización del foro virtual fue posible gracias al patrocinio de grandes empresas como Colliers International, GM Capital, Global Businesses Inc, IDEI, CEMEX, Grupo GEA, COBRA, HSBC, Cushman & Wakefield, Vitro, Newmark Knight Frank y JLL, entre otras, quienes con su vasta experiencia apuestan por la renovación del ramo inmobiliario con eventos como este, que representan no sólo un intercambio de ideas y estrategias, sino colaboración en un momento tan crucial.

Presente y futuro sostenible en Nuevo León

> "El parque urbano es sobre todo paisaje, pero para nosotros es la manera de ir construyendo una comunidad más integrada. El municipio tiene a través del espacio público una posibilidad importante de contribuir a la igualdad", señaló el Alcalde Treviño.

La transmisión inició con un panel de relevancia para el desarrollo urbano en Monterrey, que fue moderado por Lourdes Salinas, Directora y Fundadora de Three Consultoría Medioambiental, y en el que participaron Miguel Treviño, Alcalde de San Pedro Garza García; Patricia Zambrano, Directora del Parque La Huasteca; Lorena Vázquez, Directora del Parque Ecológico Chipinque y Marco Garza, Director General de GM Capital y del Patronato del Parque Rufino Tamayo.

La conversación se centró en el rol de los espacios públicos, específicamente parques, como catalizadores sociales. "El parque urbano es sobre todo paisaje, pero para nosotros es la manera de ir construyendo una comunidad más integrada. El municipio tiene a través del espacio público una posibilidad importante de contribuir a la igualdad", señaló el Alcalde Treviño, después de hablar de la relevancia de acercar estos sitios a toda la población y diseñarlos de manera flexible para cumplir con las diferentes necesidades.

Entre las ventajas, Patricia Zambrano y Lorena Vázquez resaltaron la importancia que tienen como activos ecológicos, deportivos y recreativos. Particularmente, La Huasteca y Chipinque por su gran extensión, son además esenciales para mantener la calidad del aire y generación del agua que consume la región, esenciales para la calidad de vida de sus habitantes. Además de que son áreas con atractivo turístico y valor internacional en materia de biodiversidad, por lo que su protección corresponde a todos.

"Es importante entender que tenemos una ciudad espectacular pero necesitamos espacios que generen el oxígeno que demanda", expuso Zambrano.

Referente al sector inmobiliario, Marco Garza reconoció la gran plusvalía que representan los parques urbanos, aportando entre 15% y 18% mayor capacidad de venta a aquellos proyectos que colindan con ellos. Invertir en desarrollos que contemplen este tipo de espacios trae impactos altamente favorables para los entornos urbanos, añadió.

Por otra parte, los panelistas estuvieron de acuerdo en que, apuntalar hacia una ciudad sostenible con parques de calidad es una tarea no sólo del sector público y privado, sino que requiere de la activa participación de los ciudadanos.

El Director de GM Capital, distinguió tres dimensiones importantes para conformar las ciudades, en primer lugar, considera que la planeación urbana crea una gran postal o un escenario al cual se agrega la demanda que los habitantes requieren, como viviendas, oficinas, hoteles, entretenimiento, entre otros, pero finalmente, quienes realmente "hacen la ciudad" son los ciudadanos, al opinar y actuar para transformarla.

Por este motivo, los especialistas recalcaron el peso que tiene la intervención de las personas, pero construyendo una visión general más allá del beneficio propio o por colonia, sino para toda la metrópoli.

En este sentido, el trabajo de quienes colaboran desde diferentes áreas como el gobierno, la preservación medioambiental o el desarrollo inmobiliario, es "...hacer conexiones, ejercer el rol de liderazgo en sustentabilidad y seguir con los esfuerzos de educación para la conservación", dijo Lorena Vázquez.

Parque Ecológico La Huasteca

Transformar nuestra ciudad: cultura, responsabilidad social e inclusión

Siguiendo con la línea respecto a lo urbano y social, Lorenia Canavati, actual Presidenta del Consejo del Festival Santa Lucía, junto a Martha Herrera, Directora Corporativa de Responsabilidad Social en CEMEX y Liliana Melo, Promotora de Arte y Cultura y activista por las mujeres; hablaron de la apuesta por brindar a Monterrey oferta cultural de calidad, espacios incluyentes y promover modelos de negocio altamente responsables.

El Festival de Santa Lucía con más de 12 años de trayectoria, está dedicado a llevar espectáculos a diferentes puntos de la ciudad haciendo más accesible el arte, con el objetivo de crear comunidades con sentido de pertenencia, empáticas e incluyentes, destacó Canavati.

La cultura y el arte son esenciales pues permiten el desarrollo a nivel personal y de comunidad, de este modo potencian la transformación positiva de las ciudades, consideró.

Por otro lado, Martha Herrea reflexionó sobre el compromiso social no sólo desde la cultura, sino desde una perspectiva empresarial, señalando que "hoy más que nunca es importante que las compañías tengan claro su propósito y lo integren a su estrategia de negocios, pues esto conlleva a modelos fuertes y sostenibles".

TRANSFORMAR NUESTRA CIUDAD: CULTURA, RESPONSABILIDAD SOCIAL E INCLUSIÓN

LORENIA CANAVATI
Festival Internacional Santa Lucía

MARTHA HERRERA
CEMEX

LILIANA MELO DE SADA
Paseo de la Mujer Mexicana

Modera

GUILLERMO ALMAZO
INMOBILIARE

En el caso de Cemex, especificó que su propósito está alineado a uno de los 5 objetivos de desarrollo sostenible de las Naciones Unidas: la promoción de ciudades y comunidades sostenibles, el cual, está directamente relacionado con la industria en la que se desempeñan, promoviendo a través de la construcción y el mejoramiento urbano, mayor calidad de vida para las personas. Esto a partir del trabajo colaborativo y permanente entre la empresa, sus trabajadores y los habitantes de las más de 5 mil comunidades en las que operan.

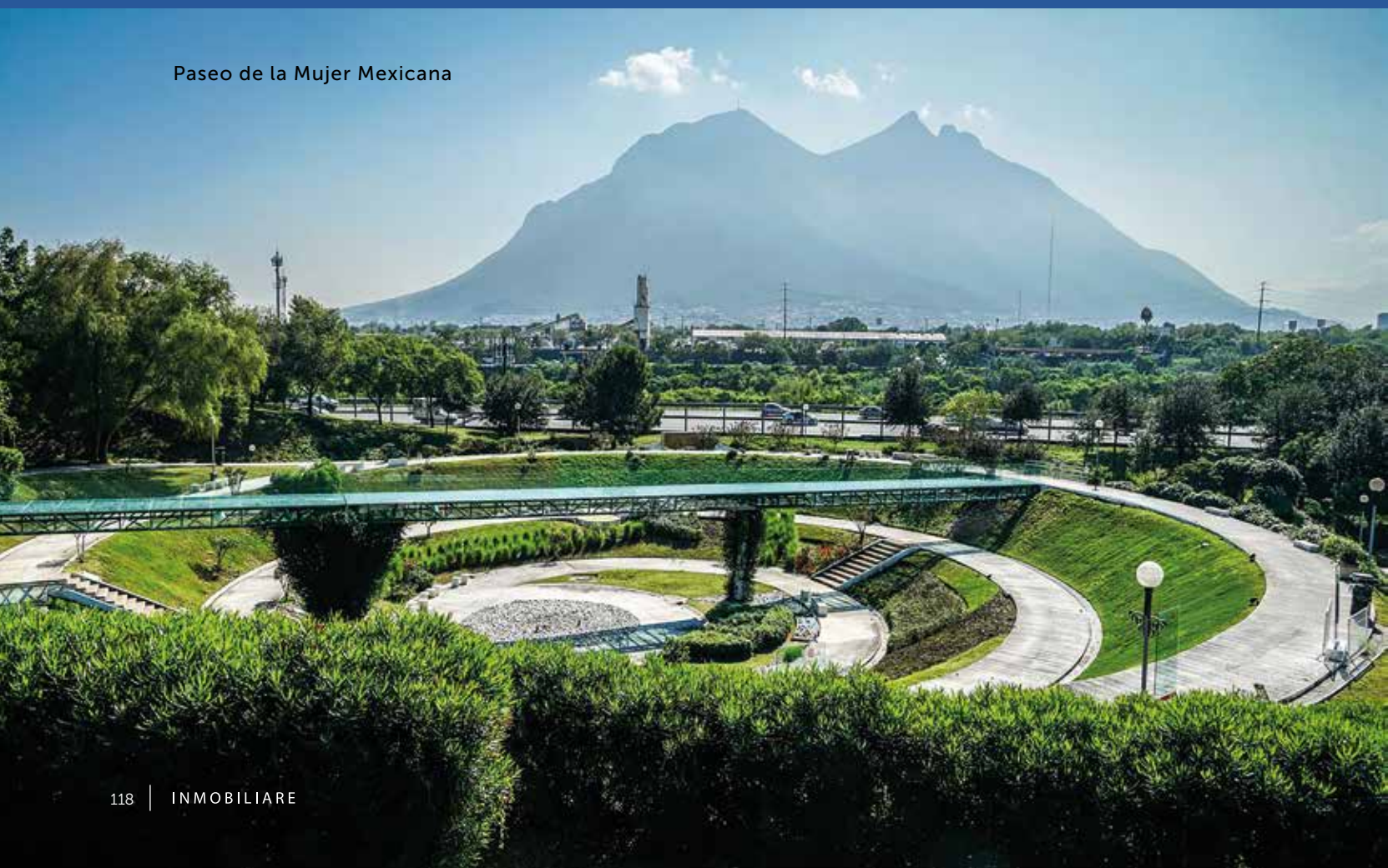
"Las estrategias de responsabilidad social van de alguna forma evolucionando, Cemex siempre nace con esa filosofía de ser una empresa que realmente contribuye al bienestar de la sociedad", apuntó.

Liliana Melo habló del trabajo que ha realizado por más de 35 años, haciendo énfasis en la promoción de la labor productiva de mujeres en campos como el arte o la arquitectura. Ejemplo de ello es el Paseo de la Mujer Mexicana ubicado en el parque Fundidora, diseñado por la arquitecta Susana García, y para el cual próximamente lanzarán una convocatoria a mujeres escultoras para elaborar una pieza emblemática para el corredor de homenaje.

Proyectos de este tipo abren paso a nuevas iniciativas que tratan de equilibrar la participación de las mujeres en diversas áreas. Del mismo modo, las mujeres que ya ocupan cargos importantes, como las participantes de este panel, resaltan que la apertura de espacios a la población femenina es esencial para lograr sectores más equitativos y sólidos.

Liliana Melo, quien también ha colaborado en otros proyectos culturales, mostró su inconformidad ante las pocas mujeres que participan en este y otros ámbitos. Acentuó que se requiere la opinión de ellas para construir entornos que tomen en cuenta las necesidades de mujeres y hombres.

"En Nuevo león y en todos los estados de la república hay mujeres extraordinarias que pueden hacer grandes obras de construcción y de arquitectura. Yo creo que lo más importante es darle espacio a las mujeres en la toma de decisiones ya que conformamos a nivel mundial el 49.9 por ciento de la población y en México el 52%", expresó.



Paseo de la Mujer Mexicana

Los mercados inmobiliarios, la estabilidad financiera y la economía

El mercado inmobiliario y las dinámicas de financiamiento tuvieron notorias modificaciones debido al impacto económico de la pandemia. De manera general, los bancos están preparándose para una crisis de riesgo crediticio no sólo en el sector de bienes raíces, explicó Juan Carlos Mier, Head of Real Estate México y LATAM en HSBC.

Durante los primeros meses, evaluaron los créditos susceptibles a aplicar *reliefs* de modo que no afectara ni al cliente ni al banco. Y ahora la atención se concentra en identificar si ese alivio financiero fue suficiente o si algunas propiedades requieren mayor apoyo, detalló.

En resumen, el objetivo de los organismos financieros es determinar qué programas deben reestructurarse de fondo en cuanto a créditos, antes de iniciar 2021 para evitar repercutir en el balance de los bancos, precisó el especialista.

Por su parte, Pedro Azcue, CEO de JLL México, indicó que aunque el mercado y su comportamiento presenta diferencias por subsector en cada región del país, puede observarse como factor común la renegociación de contratos.

Los especialistas, reconocieron que algunos de los más afectados por la crisis sanitaria son: el segmento de oficinas debido a la incertidumbre sobre el nivel de demanda y absorción; el de retail, una de las áreas que de acuerdo con Mier tuvo que recibir más alivios financieros; y el de hoteles por el impacto en el flujo de liquidez y registro cero de ingresos durante los primeros meses.

Respecto al sector vivienda, Alberto de la Garza Evia, Fundador y Director Ejecutivo de Internacional de Inversiones, comentó que entre las acciones tomadas desde su empresa, además de la reestructuración de contratos, revisaron los proyectos activos para reducir costes, modificaron el tamaño y adaptaron los espacios a las nuevas necesidades, invirtieron en herramientas digitales para la comercialización, y cancelaron nuevos desarrollos, principalmente de oficinas.

Sobre la inversión inmobiliaria, Gerardo Zambrano, Vicepresidente de Administración y Finanzas en FINSA, valoró que las Afores aún cuentan con capital pero ahora lo invertirán con mayor cautela y con criterios mucho más selectivos para los proyectos. Aunado a esto, encontraron que hay 'nuevos jugadores internacionales' en busca de posiciones directas en México, pero para ambos casos, un tema fundamental es que el país tenga la capacidad de dar certeza jurídica.

En este sentido, Zambrano aseguró que la firma del T-MEC podrá beneficiar a México, sobre todo en la industria logística y de manufactura. Los expertos coincidieron en que el sector industrial ha sido uno de los menos afectados e incluso, ha mostrado mucha actividad de compraventa y construcción.

Pedro Azcue, CEO de JLL México, indicó que aunque el mercado y su comportamiento presenta diferencias por subsector en cada región del país, puede observarse como factor común la renegociación de contratos.

El VP de Finsa, afirmó que hay mucho interés por invertir en ese sector a nivel mundial ya que muchas empresas e instituciones están buscando hacia dónde re-dirigir su capital. Y algunas de las ventajas que encuentran en los desarrollos industriales son que los productos están generalmente dolarizados, su construcción toma poco tiempo y la tasa de desocupación es más baja que la de oficinas, resolvió el CEO de JLL.

"Hay diferentes ciclos para cada sector de bienes raíces, y hoy el menos afectado es el nuestro, hemos tenido la oportunidad de buscar nuevo capital para el crecimiento", manifestó Zambrano.

Entender esa naturaleza cíclica de la industria será un gran aliado para la recuperación pues da la oportunidad de replantear modelos de negocio más resilientes y diversificados, expresó Mier. "El mercado de *real estate* en México, por la disciplina que tiene entre quienes financian y los desarrolladores, está en buena posición para salir bien librado", añadió.

"Hay que mantener la calma y el optimismo para tomar las mejores decisiones en nuestra empresa y actividades, aprovechando los vacíos que vayan quedando y las oportunidades que se presenten", concluyó Alberto de la Garza.

"El objetivo de los organismos financieros es determinar qué programas deben reestructurarse", Juan Carlos Mier.

Fortaleza del mercado industrial en México

En la conferencia magistral "Fortaleza en el Mercado Industrial en México", participaron: José María Garza Treviño, Presidente de Grupo Garza Ponce; Hector Ibzarzabal, Director operativo de FIBRA Prologis México; Ricardo Álvarez, Sales & Solutions Director en Ryder México, y Víctor Lachica, CEO de Cushman & Wakefield México como moderador.

Mientras que el paro de actividades originado por la pandemia impactó de manera negativa a la mayoría de los sectores, el industrial mostró una actividad positiva, registrando una aceleración y convirtiéndose en el foco de interés para la diversificación de portafolios inmobiliarios.

Héctor Ibarzabal aclaró que el sector industrial mexicano se compone por dos pilares fundamentales: manufactura ligera y logística. Ambas mostraron progresos importantes, pues a raíz de la pandemia y el *lock down* iniciado en China, hubo una interrupción grave de las cadenas de suministro lo que generó la necesidad de contar con más puntos de distribución en otras locaciones geográficas. "La eficiencia en costos ya no es tan importante como la confiabilidad en la entrega", señaló el empresario.

En cuanto al tema logístico, la crisis sanitaria agiliza la adopción del comercio en línea, pues tan sólo en el segundo trimestre del año las ventas electrónicas duplicaron lo registrado en los últimos ocho años, puntualizó.

Estos escenarios provocan un incremento en la demanda de bienes raíces industriales. De acuerdo con el director operativo de Prologis, el *e-commerce* requiere tres veces más espacio de almacén que el comercio convencional, además de áreas para el *pick and pack* y de última milla.

Pero incluso antes de la pandemia el sector industrial ha sido bastante sólido. Esto se debe a una serie de factores favorables, entre ellos, la ubicación cercana a Estados Unidos, uno de los principales consumidores de la región, así como a la mano de obra altamente calificada y a costos competitivos con la que cuenta, que hacen de México un nodo muy atractivo para la distribución en Norteamérica, remarcó Ricardo Álvarez.

Mientras que el paro de actividades originado por la pandemia impactó de manera negativa a la mayoría de los sectores, el industrial mostró una actividad positiva, registrando una aceleración y convirtiéndose en el foco de interés para la diversificación de portafolios inmobiliarios.

Flexpark Apodaca.

Asimismo, el estándar de calidad de las construcciones es muy alto. "Las naves industriales que operamos en México están por encima de las de otros países como Estados Unidos y Canadá", dijo Álvarez.

Esto se debe a las inversiones por parte de Estados Unidos desde la década los 90, lo cual propició que la infraestructura de los espacios logísticos y de manufactura fueran avanzando en calidad y tecnología, distinguió Garza Treviño.

Desde otro ángulo, otra ventaja que ofrece nuestro país es que aunque la tierra puede ser más cara en contraste con la de los estados fronterizos de Estados Unidos, el proceso de construcción en México es muy eficiente, hasta 30% más barato y garantiza desarrollos de primer nivel, subrayó.

Del mismo modo, Ibarzbal aseveró que la reciente firma del T-MEC eliminó mucha de la incertidumbre que había generado la postura anti-NAFTA del presidente Donald Trump. Lo que pudo observarse durante ese periodo fue que mientras nuevas empresas pusieron en pausa su inversión en México, aquellas que ya operaban aquí se expandieron, y ahora que el tratado comercial da garantía hay mucho interés por dirigir capital al país en el sector industrial, no sólo desde Norteamérica, sino de Asia y otras partes del mundo.

No obstante, el reto actual es que el gobierno trabaje en la promoción para la inversión y que destine mayores recursos a la infraestructura energética, lo cual es esencial para el desarrollo de nuevos proyectos. Por ello, en Nuevo León el sector empresarial, la sociedad civil y el gobierno estatal se han aliado para crear un programa con el objetivo de atraer inversiones a la región que tiene por nombre Invest Monterrey.

Infraestructura financiera y el equipamiento de proyectos en México

La nueva normalidad ha representado grandes retos para mantener activa la industria de la construcción, tanto en términos operativos como de costos, sobre este tema conversaron en el marco del REB Summit Monterrey: Federico Cerdas, Presidente y Co Fundador en Global Businesses Inc; Georgina Ibarra, Presidenta en Brick Walling Monterrey; Manuel Serrano, Chief Operating Officer en Sky Capital; y Rodrigo Mazal, Director de Wework en Monterrey y Guadalajara, bajo la moderación de Erico García, CEO de B2B Media. Quienes coincidieron que la palabra clave para este momento es 'adaptabilidad', ya que es necesario ser flexibles a los cambios que se están presentando para garantizar la continuidad de los negocios y sobre todo una expansión en el mediano plazo.

"Esta nueva normalidad nos ha llevado a dos cambios principales: la primera en la parte operativa y la segunda con el tipo de producto que nosotros tenemos que ofrecer a nuestros clientes" comentó Federico Cerdas, quien compartió la experiencia de su empresa en la reapertura de obras, "...en primera instancia las reglas que nosotros hemos tomado han sido muy estrictas, desarrollamos procesos que permiten mantener la seguridad y la limpieza", desde la toma de temperatura, uniformes, uso de cubrebocas por colores para cada horario de trabajo, distanciamiento en operaciones, horarios reducidos y capacitación en todos los niveles, entre otras implementaciones.

"Nosotros mantuvimos a toda la plantilla laboral y los salarios, fue un costo elevado, pero creemos que el efecto que tuvimos en las comunidades fue bastante profundo, porque disminuimos el crecimiento del desempleo. [...] Creemos que necesitamos mantener a nuestro país funcionando, de nada sirve recortar plazas porque en el mediano plazo es una afectación profunda al mercado de consumo y eventualmente perjudica en términos de ventas", afirmó el directivo.

Esta nueva normalidad nos ha llevado a dos cambios principales: la primera en la parte operativa y la segunda con el tipo de producto que nosotros tenemos que ofrecer a nuestros clientes" comentó Federico Cerdas.

Por su parte, Georgina Ibarra sostuvo que con la pandemia los equipos de trabajo se han tenido que adaptar a sistemas más tecnológicos, con plataformas donde se puede hacer un control presupuestal y gestión de la obra desde cualquier lugar. "Esta implementación de inicio es un impacto económico en los proyectos, pero va a generar un valor agregado" con respuestas más ágiles al cliente final.

Sobre la parte del diseño, Manuel Serrano destacó que antes los cambios se tiene que tener la capacidad de innovar, reinventarse y ser creativos. En el caso de su proyecto se ha buscado la separación de lobbies y puntos de elevadores para evitar la conglomeración de personas, así como espacios al aire libre techados y la incorporación de tecnologías no touch.

De acuerdo con el CEO, antes en los proyectos se prefería tener más áreas interiores y menos terrazas; sin embargo, a raíz de la pandemia se están valorando los inmuebles con espacios al aire libre o con un balcón. En el caso de las oficinas comenta que se seguirán requiriendo de los espacios físicos, pero quizás sean espacios más reducidos con la llegada del *home office*. "Nos tenemos que ajustar, ahora las empresas van a tener nuevas necesidades. Se necesitará de fibra óptica, espacios inteligentes, elevadores *no touch*, aires acondicionados espaciales, apagadores de luz desde los celulares. Le estamos invirtiendo muchísimo en cosas que antes no considerábamos", no obstante, considera que es un momento de oportunidades para el sector inmobiliario, "con lo que están bajando las tasas, para mucha gente va a ser más atractivo invertir en un proyecto inmobiliario que tener el dinero guardado", afirma.

En el caso de Wework, la empresa también ha buscado esquemas más flexibles aprovechando la experiencia previa de otros países como China. Hoy en día, gracias a sus múltiples ubicaciones en cada uno de los mercados quieren reducir los puntos de contagio, ofreciendo una descentralización de las oficinas para que "las empresas empiecen a ver las ciudades como un campus y no como una sede central, donde todos tienen que llegar independientemente de donde estén ubicados geográficamente". Además de brindar mayor flexibilidad en los contratos y la posibilidad de crecer o reducir las plantillas laborales sin ningún tipo de afectación.

Regeneración urbana para Nuevo León en desarrollos de usos mixtos

Para promover ciudades densas, compactas y eficientes, una forma efectiva es mediante el desarrollo de usos mixtos, ya que permiten mantener varias dinámicas de vida en un sólo lugar.

De acuerdo con Armando De la Fuente, Director de Newmark Night Frank en la Región Norte de México, los usos mixtos son cruciales para la regeneración urbana, la cual debería ser de interés tanto para el gobierno como para los desarrolladores, puesto que "en todas las ciudades existen lugares olvidados que pueden estar extremadamente bien conectados y ubicados", sin embargo, en su condición actual fomentan la inseguridad y falta de bienestar.

En Monterrey, hace 7 años, sólo el 10% de los edificios de oficinas estaban en proyectos de usos mixtos, mientras que para el día de hoy el 60% de los proyectos están en dicho esquema y se espera que en los próximos 5 años se encuentre el 85 por ciento, mencionó De la Fuente.

Al respecto, Eduardo Aguilar, Regidor de San Pedro y Presidente de la Comisión de Desarrollo Urbano, comentó que los usos mixto otorgan beneficios sociales y ambientales al evitar traslados, los cuales de pronto se quieren solventar por ejemplo con autos eléctricos, cuando hay muchos viajes que se pueden evitar con una correcta planeación urbana.

A juicio de José Villareal, Director en Orange Investments, "un lugar planeado y ordenado hace que sea mucho más seguro en comparación con un lugar con diferentes códigos de construcción", afirmando que el diseño también ayuda a la prevención del delito, puesto que reafirma el sentimiento de seguridad en la comunidad. Sin embargo, una correcta planeación lleva su tiempo y requiere de largos procesos, como el que se ha llevado a cabo durante 3 años en el proyecto de Distrito Norte. "Tienes que dialogar con vecinos, empresas y autoridades, pero nosotros creemos que el futuro de las ciudades tiene que venir de la reconversión y renovación del parque urbano, de todos los terrenos que tenemos en desuso como ciudad y no irnos a la periferia, empezar otra vez de adentro hacia afuera".

Por último, Luis Sada, Director General de One Development Group, expresó que la figura de conjunto urbano permite redensificar ciertos predios con áreas verdes y de convivencia que no se logran cuando se fragmenta el conjunto en lotes individuales.

Maqueta DistritoTec

Para promover ciudades densas, compactas y eficientes, una forma efectiva es mediante el desarrollo de usos mixtos, ya que permiten mantener varias dinámicas de vida en un sólo lugar.

En el caso del municipio de San Pedro, se definieron 16 distritos estratégicos, como Valle Oriente y Valle Campestre, en los que se empezará a trabajar un plan de desarrollo urbano con base a las especificidades de cada municipio, para promover el desarrollo y fortalecimiento de la comunidad, afirmó Eduardo Aguilar.

El nuevo reordenamiento mundial + desarrollo inmobiliario sustentable

Actualmente con la pandemia por Covid-19 se están generando cambios a nivel global, lo cual "nos exige cuestionarnos a nosotros mismos y a las industrias: ¿qué vamos a hacer? sin duda, tiene que ser una mejor normalidad, porque definitivamente pocos queremos regresar al modelo que estaba generando una polarización económica, social y sobre todo un profundo deterioro ambiental" señaló César Ulises Treviño, Director de Bioconstrucción.

De acuerdo con Alfredo Galeano, Director en Beck Monterrey, el medio ambiente, la sustentabilidad y bienestar, antes de la pandemia eran relegados a una importancia secundaria, pues primero estaba la parte económica y política. Pero el mundo cambió y da la oportunidad para ver cuánto avanzan estos temas tan relevantes.

Esto es de suma importancia porque "la mitad de la humanidad hoy en día vive en ciudades y se prevé que en los siguientes 10 años esto aumente al 60%. En 2030 la humanidad va a estar aglomerada en lo que llamamos ciudades. Eso nos obliga a tratar de entender cómo debemos escalar la infraestructura y replantear la estrategia bajo la cual se actualizan las metrópolis; porque las ciudades del mundo ocupan sólo el 3% de la superficie de la tierra, pero representan entre el 60 y el 80% del consumo de energía y el 75% de las emisiones de carbono".

Para el directivo el reordenamiento obliga a plantear algunas estrategias desde la parte de la construcción y el diseño:

"1. Reformar la regulación y aumentar la transparencia, reducir la informalidad y la corrupción, fomentando la transparencia en costos y premiando el buen desempeño.

2. Repensar el marco contractual, hay una necesidad de alejarse de un hostil entorno de contratación que caracteriza a muchos proyectos de diseño y construcción, por un sistema más centrado en la colaboración y la resolución de problemas específicos.

3. Repensar los procesos de diseño e ingeniería con un mayor enfoque en la capacidad de construcción y dirigido al uso de repeticiones de elementos de diseño en aquellas zonas donde el proyecto no requiere soluciones a la medida".

"El medio ambiente, la sustentabilidad y bienestar, antes de la pandemia eran relegados a una importancia secundaria, pues primero estaba la parte económica y política. Pero el mundo cambió y da la oportunidad para ver cuánto avanzan estos temas tan relevantes" Alfredo Galeano, Director en Beck Monterrey.

EL NUEVO REORDENAMIENTO MUNDIAL + DESARROLLO INMOBILIARIO SUSTENTABLE: CERO CARBONO, SALUD Y PRODUCTIVIDAD

ALFREDO GALEANO
Beck

FERNANDO DIEZ
Vitro Arquitectura

CÉSAR ULISES TREVIÑO
Bioconstrucción y Energía Alternativa

Por su parte, Fernando Diez, Gerente General de Mercadotecnia en Vitro Arquitectura, comentó que con la situación de la pandemia hay tres tendencias que están despegando de manera acelerada: sensación de conexión con la naturaleza, modelos constructivos innovadores y materiales que prioricen salud y confort.

La sensación de reconectar con la naturaleza se ha potenciado fuera y dentro de los espacios, porque se ha comprobado que tiene múltiples beneficios para la salud, mejorando los patrones de sueño y procesos cognitivos.

Mientras que los materiales de construcción que innovan y priorizan la salud de los trabajadores y los ocupantes serán los más buscados por el mercado, como por ejemplo, vidrios antivirales capaces de reducir al mínimo la resistencia de los virus. "Al implementar soluciones de alto desempeño en el edificio: vistas al exterior, buena ventilación, confort térmico y acústico, todas estas estrategias verdes logran generar un *profit* de 2.5 millones de dólares al año". Dichas mejoras se convierten en productividad del trabajador, reduce el ausentismo y también implican disminución en la tasa de retención.

Edificio sustentable

Evolución e innovación en tecnología inmobiliaria

La tecnologías inmersivas o tecnologías de realidad extendida han llegado para quedarse y actualmente están revolucionando todas las industrias, incluida la inmobiliaria, otorgando la posibilidad de tomar mejores elecciones de compra con un margen de error mucho más reducido al momento de tener una visión completa del proyecto.

De acuerdo con Yanira Moguel, Co-fundadora, CEO y Directora Creativa de Rockhopper Studios, existen tres tipos de tecnologías inmersivas: realidad aumentada, realidad virtual y realidad mixta. La primera es aquella que añade capas de información al mundo real a través de un celular o de una tablet, un ejemplo muy fácil son los famosos filtros de instagram o el videojuego de pokemon go que ha sido todo un hit. Mientras que la realidad virtual brinda una experiencia totalmente inmersiva a través de un *headset* especializado y gracias a los avances cada vez van a ser más fotos realistas. Finalmente, la realidad mixta que es una fusión del mundo real con el mundo virtual para producir nuevas visualizaciones y donde los objetos físicos y virtuales interactúan entre sí en tiempo real.

Existen tres tipos de tecnologías inmersivas: realidad aumentada, realidad virtual y realidad mixta.

Estas tecnologías sirven de herramienta para la venta inmobiliaria, presentando los metros cuadrados, ubicaciones y características del inmueble de una manera diferente e innovadora. "los que utilizan los medios tradicionales como un render o una maqueta física, están limitando los sentidos", debido a que una experiencia totalmente inmersiva brinda emoción al comprador. "Para nosotros en Rockhopper, nuestro principal objetivo es desarrollar experiencias memorables y que el usuario se divierta explorando estos mundos virtuales, donde pueda hacer desde una carne asada, prender la televisión hasta interactuar con una mascota".

La visualización a detalle resulta clave, puesto que se pueden implementar interacciones como cambio de pisos, materiales o acabados en tiempo real y esto permite que el usuario tenga una visión más amplia de todo el contexto del desarrollo. Además toda la experiencia puede ser compartida en redes sociales, whatsapp o correo electrónico.

Todos los procesos de visualización y adopción de experiencias tecnológicas, sin lugar a duda, se han acelerado con el tema de la pandemia por Covid-19. "Antes firmamos todo en papel y ahorita con nuestra nueva realidad, brincamos a puras firmas digitales dentro del sistema, con todas tus partidas y contratos virtuales" comentó Jorge Martínez, Vicepresidente de operaciones en IDEI, quien además dio a conocer que la empresa está innovando con el uso de SAP/4 HANA plataforma que optimiza los procesos financieros y permite el análisis en tiempo real de la información.

"El pasado fue muy analógico ahora estamos en una era digital donde la transformación es imperativa para poder moverse hacia adelante", expresó Luis Herrera, Director Comercial de Procore Latinoamérica, quien además añadió: "Si pensamos en qué es lo que necesita una empresa de construcción para poder moverse de una manera más dinámica, es tener los módulos y las herramientas dentro de una plataforma general para poder manejar todos los aspectos del negocio", es por ello que su empresa ha buscado generar herramientas tecnológicas para mejorar el proceso de pre-construcción, construcción y post construcción de forma eficiente y rápida. [•]

exni+

LA **PLATAFORMA DIGITAL** PARA
HACER LOS MEJORES NEGOCIOS
INMOBILIARIOS DEL AÑO

3 al 6 de noviembre 2020
Live streaming desde
exni.mx

+REAL **+HUMANO** **+CONECTADO**

+80 líderes

de la región compartirán poderosas lecciones de negocio para sortear con éxito un mercado en disrupción

4
días
de actividades online

40
workshops
bajo demanda y live streaming

Networking
con asistentes de toda Latinoamérica

Participa en sesiones de preguntas y respuestas con reconocidos **líderes de negocio**

Conferencias interactivas en vivo con
80
speakers

Accede
sin instalar software ni apps

Espacios publicitarios y de exposición
para empresas

organiza: INMOBILIARE

Evolución acelerada post pandemia en vivienda

Por Homie.mx

La situación mundial nos orilló a tener cambios drásticos en la manera en que vivimos nuestro día a día, además como industria nos ayudó a dar ese pequeño empujón con rumbo tecnológico para ser más eficientes.

Al pasar los años, los hábitos de vivienda de los mexicanos habían permanecido sin cambio y con una evolución paulatina y discreta. Hoy vemos una transformación, las complejidades y nuevos modelos laborales y educativos amplían el espectro de la casa perfecta.

El crecimiento de las zonas emergentes ha sido algo que caracteriza a los buscadores de vivienda de la CDMX, hoy con el confinamiento, *home office* y clases virtuales tomó una fuerza significativa. Las personas que se encuentran en busca de su próximo hogar sacrifican, por decirlo de alguna manera, la cercanía a centros laborales con la finalidad de ganar metraje o amenidades dentro del complejo habitacional.

El crecimiento de las zonas emergentes ha sido algo que caracteriza a los buscadores de vivienda de la CDMX, hoy con el confinamiento, *home office* y clases virtuales tomó una fuerza significativa.

> Hoy los usuarios son más empáticos a usar las plataformas tecnológicas para rentar su departamento/casa, buscar un inquilino y cualquier servicio de *delivery*.

Hablando de las búsquedas, hoy los usuarios son más empáticos a usar las plataformas tecnológicas para rentar su departamento/casa, buscar un inquilino y cualquier servicio de *delivery*. Desde Homie.mx hemos notado que la inclusión tecnológica, independientemente del rango de edad, avanza con firmeza, es decir, de acuerdo a una encuesta hecha por el equipo de Research, en promedio cerca del 52% de nuestros usuarios han aumentado su consumo de aplicaciones móviles y muestran un comportamiento o tendencia hacia lo digital.

Otro de los cambios significativos que se observan en la vivienda en renta es la aceptación a arrendar un inmueble de manera virtual, los propietarios han comenzado con recorridos virtuales y video en tiempo real, así como los inquilinos a rentar sin asistir físicamente, las bondades que te brinda la tecnología se tienen que considerar como indispensables para revolucionar el sector del real estate. En Homie.mx cerca del 10% de los contratos firmados de abril a finales de agosto se han arrendado por este modelo.

Los hábitos de limpieza o mantenimiento de áreas comunes ha sufrido un cambio drástico, la sanitización de espacios como elevadores, pasillos, entradas, ludotecas, salones o cualquier área cerrada o al aire libre brinda seguridad y estabilidad mental para todos. Relativamente ha impactado en el bolsillo de todos los habitantes de los complejos habitaciones, pero se ha asumido este gasto a favor de la salud de todos.

Un punto importante son las entregas a domicilio, desde paquetería, comida e incluso súper mercado; los reglamentos se han fortalecido y son un poco más estrictos, la realidad es que el principal cambio está dentro de los hogares.

Sin duda el confinamiento abrió nuevas interrogantes; al permanecer literalmente 24/7 dentro del hogar, muchos se cuestionaron si el espacio con el que cuentan es el adecuado o si tienen a la mano todo lo necesario para desempeñar un trabajo o educación a distancia. El encierro de la sociedad demanda espacios abiertos dentro de la vivienda, las búsquedas que se han generado van orientadas a los hogares con un balcón o *roof garden* privado, los salones o jardines comunes y accesos ventilados también son una prioridad.

El déficit de vivienda que tenemos en la CDMX y los nuevos requerimientos sociales en dicha materia, es una oportunidad sólida para todas las desarrolladoras e inversionistas. Analizar, estudiar y adaptarse a los hábitos, visualizar los nuevos modelos y cubrir las necesidades de la presente y próxima generación, serán factores indispensables para crear complejos acorde a lo que la sociedad demanda en post pandemia.

Una de las ventajas que trae el *home office* es la posibilidad de migrar de la CDMX, un fenómeno interesante que abrió el Covid-19 es que algunos capitalinos estudian la posibilidad de vivir en otra ciudad, esto por la oportunidad que se da en empresas con el trabajo a distancia, por ejemplo, entidades como Querétaro, Morelos e incluso Quintana Roo y Mérida, están teniendo un alza en la demanda para la vivienda en renta a largo plazo. Arrendar un espacio en dichos estados da como consecuencia un aumento en la calidad de vida y probablemente amortiza el gasto corriente que se tiene mensualmente.

El encierro de la sociedad demanda espacios abiertos dentro de la vivienda, las búsquedas que se han generado van orientadas a los hogares con un balcón o *roof garden* privado, los salones o jardines comunes y accesos ventilados también son una prioridad.

La realidad es que la pandemia vino a revolucionar o empujar todos los sectores económicamente activos, desde la mejora en procesos u operación de un negocio, hasta la vida cotidiana. El replantearnos ideas y necesidades es una práctica común en las generaciones X, Millennial y Centennial, evalúan de mejor manera la vivienda y cada aspecto que impacta positiva o negativamente en su vida, por ello el estudio de los próximos consumidores será vital para la subsistencia de cualquier negocio.

Otro variable que se modifica por la situación sanitaria y económica nacional es la compra de una vivienda; el arrendar, en este momento y desde hace algunos años, es el modelo preferido, ya sea por los hábitos adquiridos o el 'huir' de un compromiso financiero a largo plazo como lo es un crédito hipotecario.

Experimentar las zonas de una gran urbe como la Ciudad de México y el sentimiento nómada que permea a los jóvenes los orilla a rentar, independientemente que veamos una 'guerra de tasas' por parte de instituciones financieras e incluso programas gubernamentales que permiten juntar créditos. La vivienda en renta continuará al alza.

Hacer hincapié en la adaptabilidad e inclusividad tecnológica sobre todo en nuestra industria es una tarea pendiente que tenemos todos los involucrados en un proceso de renta, ser empáticos y hasta cierto punto educar al usuario con las herramientas disponibles es una prioridad para no excluirlos y sumarlos a la nueva ola que se vivirá en próximos meses.

> Algunos capitalinos estudian la posibilidad de vivir en otra ciudad, esto por la oportunidad que se da en empresas con el trabajo a distancia, por ejemplo, entidades como Querétaro, Morelos e incluso Quintana Roo y Mérida, están teniendo un alza en la demanda para la vivienda en renta a largo plazo.

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

LA IMPORTANCIA DE LA VIVIENDA EN LA FORMACIÓN DE CLASE MEDIA SÓLIDA COMO MOTOR DEL DESARROLLO EQUILIBRADO DE MÉXICO

Por: Fernando Soto Hay, Director de Tu Hipoteca Fácil

Pensar que México puede ser un país sin pobreza o al menos con una pobreza mínima (si es que esa idea pueda llegar a ser 'aceptada'), sin desarrollar políticas públicas que estén primordialmente enfocadas en la creación y fortalecimiento de la clase media, es irresponsable en absolutamente todos los sentidos.

La formación de clases media en todo el mundo requiere de acciones y políticas públicas básicas para poder tener un crecimiento constante de este grupo social y económico fundamental para el desarrollo y estabilidad de todos los países.

El principal motor para la creación de la clase media está en tener un Estado de Derecho sólido y confiable que permita a todos los ciudadanos tener certidumbre en sus procesos de decisión patrimonial, tanto personal como de emprendimiento económico. La certidumbre se logra a través de instituciones autónomas que limitan el poder de políticos y funcionarios públicos otorgando estabilidad social, jurídica y económica, lo que a su vez se convierte en desarrollo permanente que causa y motiva a que las personas estén dispuestas a asumir compromisos de mediano y largo plazo.

Ahora bien, en prácticamente todos los países desarrollados, en particular en países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la formación del patrimonio de la clase media se genera a través de la vivienda, ya que este es el activo por excelencia, en el que las familias que van logrando tener excedentes en sus ingresos invierten para tener certidumbre y poco a poco ir formando lo que se conoce como 'patrimonio familiar'.

En estos países ex comunistas vemos índices muy altos de propietarios de vivienda sin crédito hipotecario y porcentajes de viviendas con créditos hipotecarios sumamente bajos, porque la política pública de vivienda familiar fue una prioridad y la vivienda no se adquiría, más bien, se asignaba en función de intereses políticos.

En prácticamente todos los países desarrollados, en particular en países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la formación del patrimonio de la clase media se genera a través de la vivienda.

Interesante reflexión sobre este tema tiene que ver con el altísimo porcentaje de propietarios de vivienda sin crédito hipotecario en los países que hasta principios de los años 90 fueron parte del bloque comunista que hoy afortunadamente ya no viven esa miseria y son miembros de la OCDE como Rumania, Bulgaria, Hungría, Lituania, Eslovenia; Letonia, Polonia y la República Checa por mencionar algunos otros. Mientras vivieron bajo la dictadura de la URSS el valor de sus viviendas era de prácticamente cero porque no existía un mercado y hoy esas mismas viviendas son la base del desarrollo económico de las familias.

A diferencia de países ex comunistas hoy miembros de la OCDE, en aquellos países donde la vivienda ha sido adquirida a través del esfuerzo del ahorro, orden financiero y procesos de formación de riqueza utilizando los beneficios del crédito hipotecario como herramienta para formar el patrimonio familiar y clase media, apreciamos una situación a la inversa, vemos un alto porcentaje de viviendas comparadas con crédito hipotecario, un muy alto nivel de arrendamientos y un muy bajo nivel de vivienda libre de deuda.

El índice promedio de propietarios de vivienda sin crédito hipotecario de países miembros de la OCDE es de casi 43% siendo Rumania el más alto con 95%, mientras que en México 59.2% de la vivienda está sin deuda y solo el 10% de la vivienda fue comprada a través de un crédito hipotecario. En el caso de Suiza sólo el 4.8% de la vivienda está sin deuda, 33% con crédito hipotecario y 55% en arrendamiento.

El índice promedio de propietarios de vivienda sin crédito hipotecario de países miembros de la OCDE es de casi 43%, siendo Rumania el más alto con 95%, mientras que en México 59.2% de la vivienda está sin deuda y solo el 10% de la vivienda fue comprada a través de un crédito hipotecario.

En mi opinión nuestros principales socios comerciales cuentan con un sano equilibrio de procesos de formación de patrimonio y mantenimiento de formación de clase media a través de la vivienda, ya que en Canadá 39% de la vivienda cuenta con crédito hipotecario vigente, casi 30% sin deuda y 31% está en arrendamiento mientras que Estados Unidos 40% de la vivienda fue adquirida utilizando los beneficios del crédito hipotecario, 23% no tiene deuda y 35% está en arrendamiento.

En esencia las personas en todo el mundo crecemos económicamente cuando existe estabilidad macroeconómica sustentada en un Estado de Derecho donde el poder de políticos y funcionarios públicos están limitados a través de instituciones autónomas que permiten a la sociedad exigir políticas públicas orientadas a la educación de calidad y por ende a la formación de riqueza para la mayoría a través del emprendimiento y compra de vivienda cada vez de mejor calidad usando los beneficios del crédito hipotecario.

Esta es sin duda la fórmula de crecimiento que México necesita y que como ciudadanos debemos exigir a políticos de todas las ideologías si realmente queremos ser un país donde la pobreza desaparezca a través de la generación de riqueza en sentido amplio generando una clase media sólida.

País	Propiedad Plena	Propiedad vía hipoteca	Rentada	Subsidios para renta
ROU	95	1	1.4	0.8
HRV	84.3	5	1.3	2
BGR	81.2	2	2.9	1.5
LTU	80	9	1.4	2.1
SVK	76.3	13	8.4	0.4
HUN	73.3	12	5.2	3.7
LVA	71.1	9	7.5	4.9
POL	70.7	10	5.2	1.2
SVN	65.2	9	6.1	4.6
EST	61.6	16	5.5	3.4
ITA	61	10	19.1	1.7
GRC	60.8	12	21.5	0.3
CZE	59.4	16	17.5	1.4
MEX	59.2	10	14.5	-
MLT	58.3	20	8.2	8.2
ESP	50.9	25	14.8	2.8
CHL	49.4	11	21.9	-
CYP	48.2	16	17.4	0.9
IRL	45.5	26	10.6	14.3
KOR	44.7	14	32.2	4.9
OECD	42.8	25	22	4.6
PRT	42.7	30	13.5	5
FRA	38	24	20.1	14.9
BEL	34.8	33	22.2	8.5
GBR	33.7	31	16.3	18.1
LUX	33.4	34	25.7	4.4
FIN	33.2	32	17.1	17
AUS	32	31	35	-
CAN	29.5	39	30.9	-
AUT	28.7	19	33.2	10
DEU	25.7	18	47.1	6.5
NOR	23.6	49	23.1	1.1
USA	23.3	40	35	-
ISL	17.9	56	12.1	12
DNK	15.5	37	46.9	-
SWE	15.2	43	39.8	-
NLD	9.3	48	41	-
CHE	4.8	33	55.1	5.5

Compare your country
Afordable Housing

*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

Oportunidades de mercado para desarrollo de vivienda nueva en *Zona Centro de la CDMX*

Autor: Luis Medina
Gerente de Consultoría en Softec

Luis Martín Medina
Gerente de Consultoría en Softec

La zona Centro de la CDMX representa un importante sector de la ciudad que, a lo largo del tiempo, siempre ha presentado una concentración de espacios tanto de uso comercial como de servicios, oficinas de gobierno y privadas, espacios para la salud, diversas áreas de esparcimiento y espacios de entretenimiento, los cuales atraen a una gran parte de la población que habita en la Ciudad, además de personas que, por varias razones, viajan de otras ciudades o países como turistas o por temas laborales.

En los últimos años, el sector inmobiliario ha presentado una reactivación en el desarrollo de nuevos proyectos en los diferentes giros, tanto de vivienda, comercio y oficinas, principalmente. Teniendo como objetivo, reactivar la actividad económica y redensificar algunas zonas del Centro de la Ciudad de México; tomando en cuenta que esas colonias tienen una buena infraestructura, equipamiento urbano, accesibilidad y transporte público.

La reactivación de dicha zona se inició en la década pasada, en áreas con mayor atractivo y valor, pero al tiempo, el desarrollo se expandió hacia zonas que en otros años eran menos atractivas. Lo cual permite ampliar la oferta inmobiliaria en diferentes segmentos y nichos de mercado, ampliando la oferta principalmente de vivienda nueva para las familias con diferente poder adquisitivo, que trabajan en las colonias ubicadas en el centro de la Ciudad.

En este sentido, destacan las colonias que en los últimos años han reactivado la actividad inmobiliaria con el desarrollado de proyectos de vivienda nueva; por ello, presentamos el análisis de la tendencia del mercado, así como una muestra de la oferta vigente en colonias que presentan características similares en la distancia a los núcleos de actividad, accesibilidad sobre vialidades principales, entorno socioeconómico homogéneo en los segmentos bajo análisis. Las colonias que conforman la zona de influencia son: Doctores, Buenavista, Santa María la Ribera, Guerrero, Centro, Roma Norte, Juárez, San Rafael, Algarín, Obrera, Peralvillo, Asturias, Atenor Salas, Atlampa y Maza.

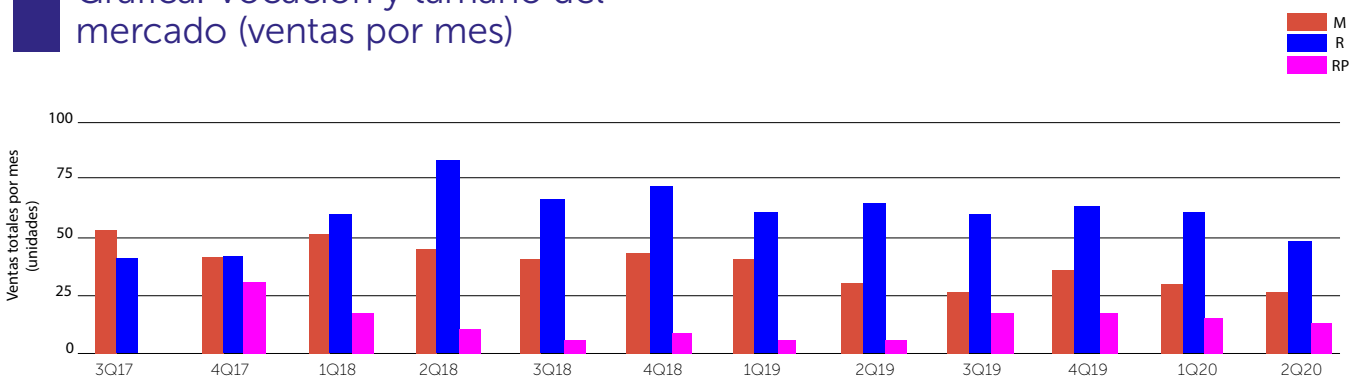
Resumen de la evaluación del mercado de vivienda nueva vigente en la zona analizada:

Concepto	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20
Proyectos vigentes	46	50	70	77	75	88	90	91	89	91	81	81
Unidades en proceso	2,259	2,751	3,438	3,764	3,713	4,068	4,596	4,513	4,441	4,536	4,389	4,361
Avance de ventas promedio	63.0	65.0	63.0	64.0	62.0	60.0	60.0	60.0	59.0	61.0	59.0	59.0
Total de inventarios	766	1,137	1,493	1,701	1,801	1,895	2,459	2,383	2,012	1,919	1,923	1,855
Ventas totales por mes	94	117	129	137	115	125	106	102	104	118	107	91
Meses de inventario	14.5	12.2	12.0	12.7	15.9	17.7	19.9	21.7	28.0	19.0	20.2	25.2
Absorción por proyecto	2.0	2.3	1.8	1.8	1.5	1.4	1.2	1.1	1.2	1.3	1.3	1.1
Éxito comercial	4.2%	4.5%	4.8%	4.4%	3.8%	3.9%	3.5%	3.4%	3.0%	2.9%	2.9%	2.4%
Precio promedio ponderado	$1,995,811	$4,731,638	$3,387,011	$2,919,052	$2,634,915	$2,584,423	$2,603,900	$2,649,889	$3,349,449	$3,249,496	$3,213,057	$3,241,545
Precio por metro cuadrado promedio ponderado	$34,466	$62,163	$49,655	$46,461	$42,023	$41,452	$42,087	$42,989	$52,261	$51,615	$51,407	$51,856
Área habitable promedio	58 m²	76 m²	68 m²	63 m²	63 m²	62 m²	62 m²	62 m²	64 m²	63 m²	63 m²	63 m²
Crédito	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	77%	78%	78%

La tabla muestra la tendencia de mercado de vivienda nueva en los últimos 3 años; durante la cual, se observa que la oferta de vivienda y número de unidades creció el 75%; pero el volumen de ventas mensual presentó un decremento del 3%. El volumen de inventarios creció 2.4 veces, mientras que la absorción promedio por proyecto se redujo de 2 a 1 unidad mensual.

En los últimos tres años se observa que la oferta de vivienda y número de unidades creció el 75%; pero el volumen de ventas mensual presentó un decremento del 3%.

Gráfica: Vocación y tamaño del mercado (ventas por mes)



Segmento	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20
M	52	43	52	44	41	43	39	31	28	37	30	28
R	41	43	60	82	67	73	62	64	59	64	61	49
RP	ND	31	17	11	7	9	6	7	17	18	15	14
Total general	94	117	129	137	115	125	106	102	104	118	107	91

M = Medio R = Residencial RP = Residencial Plus

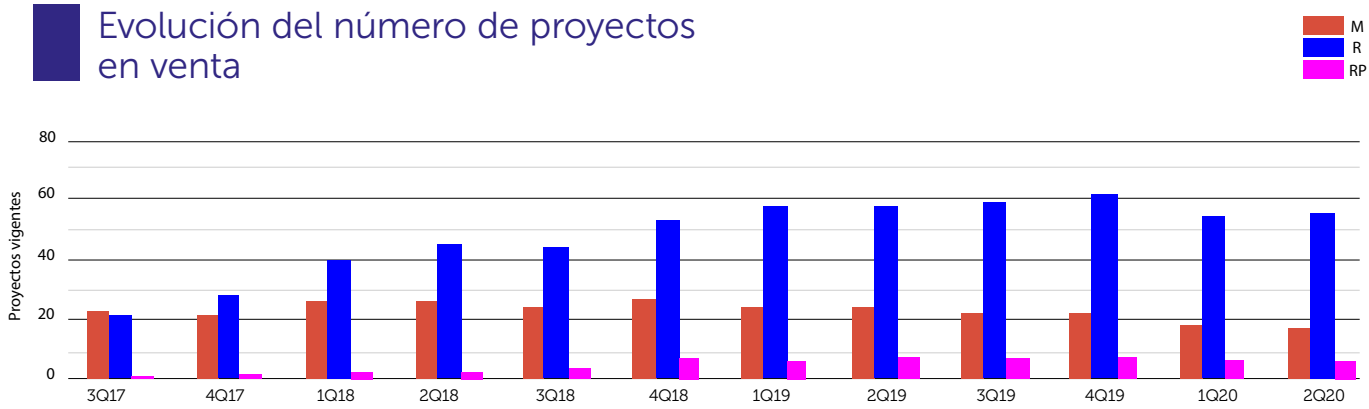
Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

La gráfica de tendencia de mercado muestra que las ventas mensuales para el segmento Medio desde el tercer trimestre de 2017 hasta el segundo trimestre del 2020, oscilaron entre 28 y 52 unidades mensuales, mostrando variaciones importantes con una tendencia a la baja al final del periodo.

El segmento Residencial ha tenido más dinamismo en sus ventas mensuales durante el mismo periodo, registrando su menor venta mensual en el tercer trimestre de 2017, con una venta de 41 unidades; mientras que el registro de mayores ventas mensuales se dio en el segundo trimestre del 2018, con un total de 82 unidades vendidas por mes; sin embargo, las ventas totales por mes registraron para el segundo trimestre del 2020 un total de 49 unidades vendidas.

El segmento Residencial Plus muestra un dinamismo más bajo en las ventas totales por mes durante el mismo periodo; registrando una venta total de 31 unidades por mes en el cuarto trimestre de 2017 y una venta total de 6 unidades por mes en el primer trimestre del 2019; cerrando el periodo con una venta total de 14 unidades por mes para el segundo trimestre del 2020.

Evolución del número de proyectos en venta



Segmento	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20
M	23	21	27	27	25	27	25	25	22	22	19	18
R	22	27	40	46	45	53	58	58	59	61	55	56
RP	1	2	3	4	5	8	7	8	8	8	7	7
Total general	46	50	70	77	75	88	90	91	89	91	81	81

M = Medio R = Residencial RP = Residencial Plus Fuente: Softec, Base de Datos DIME Habitacional

La evolución del número de proyectos en venta, muestra que los proyectos en venta para los sectores Residencial y Residencial Plus presentan una tendencia al alza; en cambio, el segmento Medio, ha mostrado descenso durante el tercer trimestre del 2017 y hasta el segundo trimestre del 2020.

El Segmento Residencial inició el periodo con un total de 22 proyectos vigentes en el tercer trimestre del 2017 y cerró el periodo con un total de 56 proyectos vigentes para el segundo trimestre del 2020, reflejando una clara tendencia al alza.

El segmento Residencial Plus registró un proyecto vigente en el tercer trimestre del 2017 y ha ido incrementando de manera constante hasta el segundo trimestre de 2020 con un total de 7 proyectos vigentes.

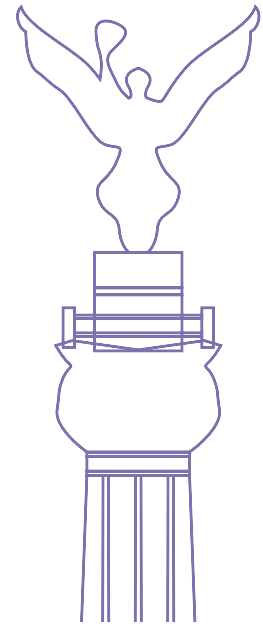
VIVIENDA

A continuación se presentará un resumen de la oferta vigente de vivienda nueva en la zona; la tabla nos desglosa los proyectos por clasificación, se muestra la cantidad de proyectos en la zona, las áreas, precios, precios/m² tanto mínimos, máximos y promedio, así como las variables de desempeño de los proyectos.

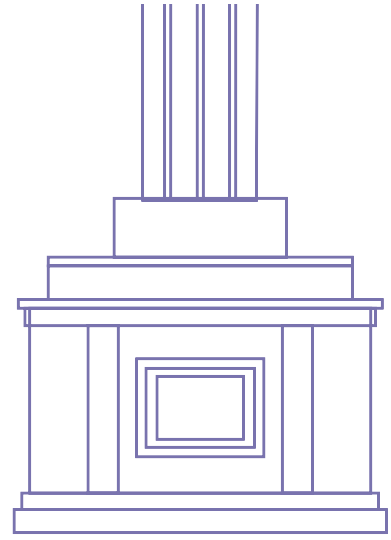
Se observa que los desarrollos clasificación Residencial (R) son la mayoría en la zona bajo estudio

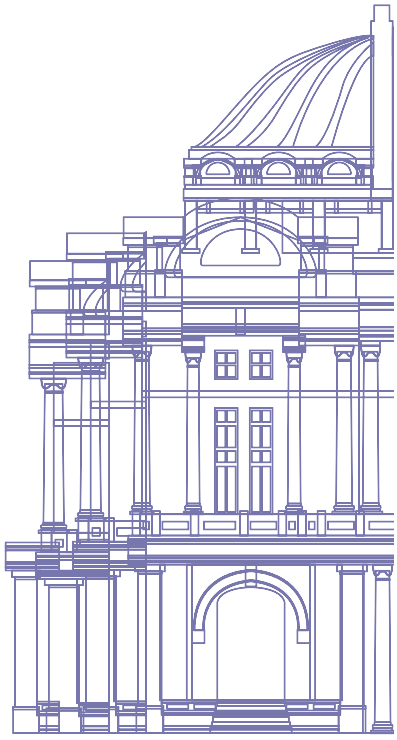
Clasificación	M	R	RP	Total general
Proyectos	22	53	15	90
Área mínima	40 m²	42 m²	46 m²	40 m²
Área promedio	53 m²	64 m²	76 m²	63 m²
Área ponderada	52 m²	63 m²	74 m²	319,021 m²
Área máxima	72 m²	89 m²	105 m²	105 m²
Precio mínimo	$1,200,000	$1,900,000	$2,140,000	$1,200,000
Precio promedio	$1,950,625	$2,937,568	$4,632,815	$2,978,857
Precio ponderado	$1,772,573	$2,946,477	$6,944,361	$3,820,613
Precio máximo	$3,200,000	$4,873,000	$8,900,000	$8,900,000
Precio m² mínimo	$26,098	$29,231	$29,103	$26,098
Precio m² promedio	$36,705	$46,367	$60,876	$46,423
Precio m² ponderado	$34,121	$47,125	$91,509	$56,839
Precio m² máximo	$51,220	$69,565	$117,105	$117,105
Unidades en el mercado	1,649	1,847	1,598	5,094
Inventario en el mercado	573	828	867	2,268
Absorción del mercado	27.8	37.7	25.4	90.9
Proyectos	22	53	15	90
Absorción mínima	0.13	0.09	0.04	0.04
Absorción promedio	1.32	0.77	1.82	1.08
Absorción máxima	4.52	3.33	9.20	9.20
Meses de venta promedio	39	27	23	29
Meses en inventario promedio	19	28	46	29
Unidades promedio	75	35	107	57
Inventario promedio	26	16	58	25
Éxito comercial promedio	2.1%	2.3%	2.3%	2.2%
Recámaras promedio	2	2	2	2
Baños promedio	1	2	2	2
Cajones promedio	1	1	1	1
Niveles promedio	6	5	13	7
Relación Inventario / Unidades	35%	45%	54%	45%

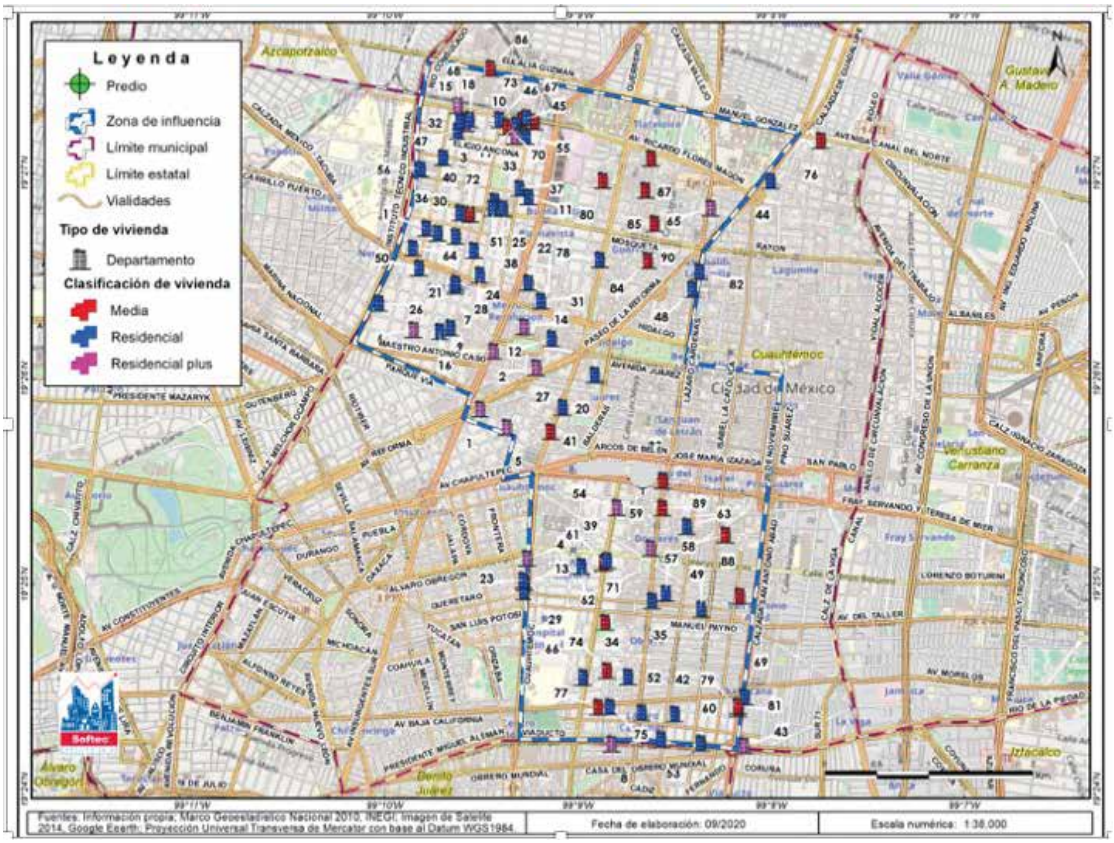
La oferta vigente de vivienda nueva se conforma por 90 proyectos, de los cuales el 60% corresponde a proyectos del segmento Residencial, que contribuyen con el 36% de todo el producto ofertado en la zona; mientras que este segmento presenta una participación de mercado en ventas del 41 por ciento.



La oferta vigente de vivienda nueva se conforma por 90 proyectos, de los cuales el 60% corresponde a proyectos del segmento Residencial en la CDMX.







Sin embargo, estos datos contrastan con las ventas mensuales promedio por proyecto, dado que los proyectos del segmento Residencial están colocando 0.8 unidades mensuales por proyecto; lo cual contrasta con el segmento Residencial Plus, donde los proyectos desplazan en promedio 1.8 unidades. Es muy importante tomar en cuenta el tamaño promedio de los proyectos y el éxito comercial dado que una variable muy importante es el tiempo en el que logran colocar los inventarios que se encuentran en etapa de comercialización y venta. En este sentido, el éxito comercial es de 2.2%, lo que nos indica que el tiempo de desplazamiento del inventario es de 45 meses (3.8 años).

Como se puede observar en el mapa, existe una amplia oferta en esta zona en los segmentos Medio ($800 mil a $2 millones), Residencial ($2 millones a $4.4 millones) y Residencial Plus (por arriba de los $4.5 millones).

El mercado del Centro de la Ciudad de México, es un mercado muy competido con una opción variada para los clientes potenciales que buscan una vivienda del segmento Medio y Residencial, en el rango de precio de $1.2 a $4.4 millones de pesos.

En resumen, el mercado del Centro de la Ciudad de México, es un mercado muy competido que presenta una oferta diferenciada en los diferentes segmentos de mercado con una opción variada para los clientes potenciales que buscan una vivienda del segmento Medio y Residencial, en el rango de precio de $1.2 a $4.4 millones de pesos, que es cada vez más escasa en otras zonas de mayor plusvalía en la Ciudad de México.

No obstante, es muy importante contar con información de mercado confiable y oportuna del segmento de interés, esto con la finalidad de identificar las oportunidades que presentan las colonias con mayor potencial del mercado. Así como para definir las características que deberá contar el nuevo proyecto, en lo que se refiere a la definición de producto y precio, área habitable, acabados, amenidades, cajones de estacionamiento y otras características. Todo esto permitirá lograr un proyecto diferenciado y competitivo en esta zona que presenta una gran oportunidad para el desarrollo y reciclaje de predios, ya que cuentan con infraestructura, equipamiento, servicios y transporte; además de la cercanía hacia los centros de trabajo de los principales corredores de oficina.

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

Colonias más buscadas para *vivir* en CDMX en el primer semestre del 2020

Por Vivanuncios, el portal inmobiliario de eBay.

La Ciudad de México es la más solicitada del país para vivir.

La Ciudad de México es el territorio más poblado del país y una de las ubicaciones más visitadas del mundo, por eso no es una sorpresa que cada año lleguen a ella miles de personas a establecerse en alguna de las 1812 colonias de la ciudad.

Debido a su gran tamaño, la Ciudad de México ofrece todo tipo de características que atraen a mayor o menor número de personas. Además, hay colonias con mucha tradición e historia que siempre son muy solicitadas a pesar de todas las variaciones sociales y económicas que se presentan en la ciudad y en el país.

Con la llegada de la pandemia por Covid-19, la movilidad es uno de los aspectos que más ha sido impactado, reflejándose directamente en la preferencia entre los internautas de colonias para vivir en la CDMX.

Vivanuncios, el portal inmobiliario de eBay, ha recogido información estadística de las búsquedas de sus internautas dentro de su plataforma, la cual ofrece un panorama de cuáles han sido las colonias más buscadas para vivir en CDMX durante el primer semestre del año, antes y después del inicio de la pandemia.

"La Ciudad de México es la más solicitada del país para vivir."

RENTA

En el segmento de viviendas en renta, se ha observado que a pesar de la pandemia, hay colonias de gran tradición que se mantienen en las preferencias de los usuarios, como Roma Norte, Del Valle Centro y Polanco. Fuera de estas tres, hay otras como Narvarte Poniente y Santa María la Ribera, las cuales han sido más impactadas por la contingencia.

Contrario a lo que se pudiera pensar, que las personas buscarían alejarse de las altas concentraciones urbanas, se puede notar que las preferencias se siguen concentrando en colonias de estas características. Esto se puede explicar debido a la infraestructura de gran calidad con que cuentan, tanto en construcciones como en servicios.

Roma Norte

Ubicada en la alcaldía Cuauhtémoc, esta es una de las colonias con mayor tradición e historia de toda la ciudad. A pesar de la llegada de la pandemia, hasta el mes de agosto se ha mantenido como la colonia más preferida por los internautas.

En cuanto a su popularidad en las búsquedas, durante 4 meses se mantuvo en la primera posición y los 4 restantes en segundo lugar, lo cual confirma su lugar más que ganado en el gusto de las personas que buscan rentar una vivienda en la CDMX.

Los precios de las rentas en esta colonia oscilan entre pequeños departamentos desde 6 mil pesos hasta grandes casas en 300 mil pesos al mes.

Roma Norte es la colonia preferida por quienes buscan rentar vivienda en CDMX.

Del Valle Centro

Esta colonia, ubicada en la alcaldía Benito Juárez, es otra de las más solicitadas por los internautas que buscan viviendas en renta en la CDMX.

Durante los primeros 4 meses del año se movió entre el segundo y tercer lugar de las preferencias. Sin embargo, con la llegada de la pandemia, en junio y agosto llegó al primer lugar en búsqueda de viviendas en renta.

Los inmuebles en renta en esta colonia se encuentran entre habitaciones en coliving desde 4 mil 500 pesos hasta casas de 200 mil pesos mensuales

"Roma Norte es la colonia preferida por quienes buscan rentar vivienda en CDMX"

Polanco es la zona más regular en las búsquedas de vivienda en venta en CDMX.

Polanco

Esta es otra de las colonias más emblemáticas y tradicionales de la CDMX y se ubica dentro de la alcaldía Miguel Hidalgo. Esta colonia sí experimentó cambios más significativos a partir de la declaración de la contingencia.

En los primeros 3 meses del año se ubicó en quinto y cuarto lugar en el número de búsquedas. Sin embargo, a partir de abril, escaló a las primeras 3 posiciones, incluso llegando al primer lugar en julio.

Las viviendas en renta en Polanco abarcan desde pequeños departamentos desde 6 mil pesos hasta casas de más de 350 mil pesos al mes.

Santa María La Ribera

Por el contrario, Santa María La Ribera, ubicada en la alcaldía Cuauhtémoc, experimentó una caída muy importante a partir de la llegada de la pandemia. Comenzó el año como primer lugar en las preferencias de búsqueda, bajando progresivamente a segundo y tercer lugar en febrero y marzo, respectivamente.

Después de este buen arranque, tuvo una estrepitosa caída a partir de la declaración de contingencia, ubicándose en abril en el lugar 14, lugar 11 en mayo y llegando a su punto más bajo en junio, situándose en el lugar 16.

Sin embargo, en los últimos dos meses, julio y agosto, se ha recuperado, escalando a los lugares 8 y 5, respectivamente.

Este comportamiento podría explicarse debido a que es una de las colonias céntricas que ofrece precios bajos, lo cual la hace muy atractiva para quienes buscan rentar una vivienda en CDMX, sobre todo por primera vez.

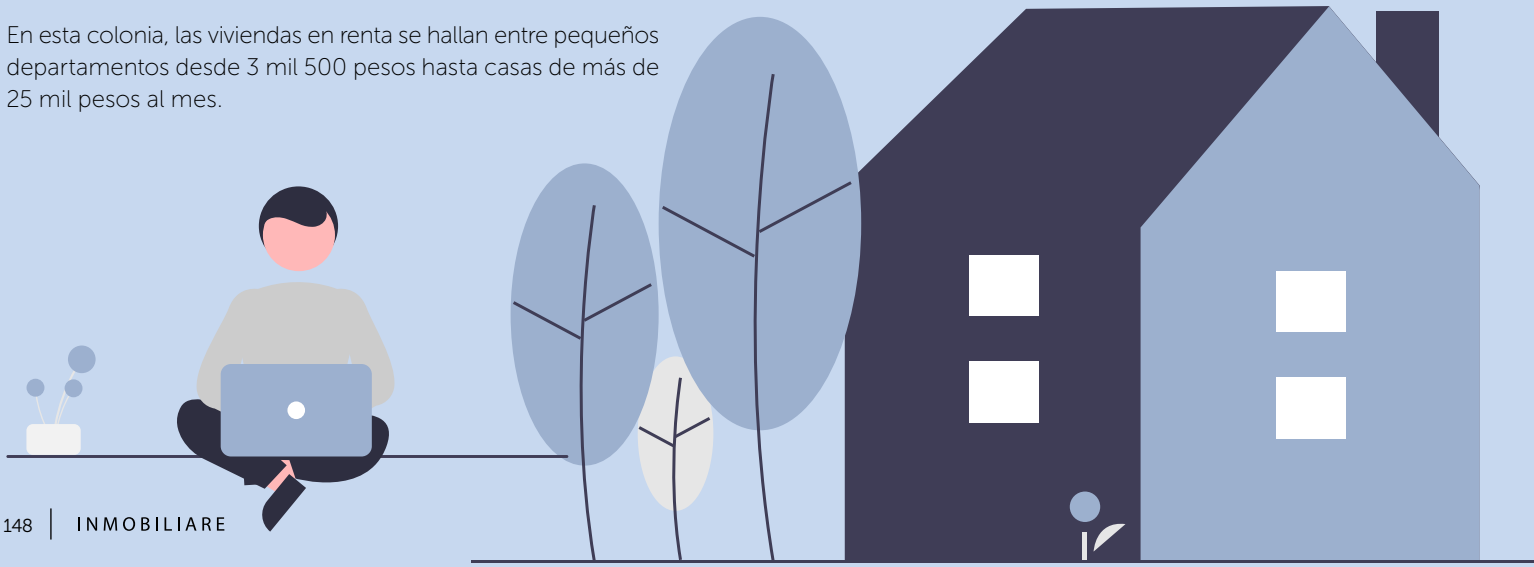
En esta colonia, las viviendas en renta se hallan entre pequeños departamentos desde 3 mil 500 pesos hasta casas de más de 25 mil pesos al mes.

Narvarte Poniente

En cambio, Narvarte Poniente, ubicada en la alcaldía Benito Juárez, ha experimentado un fenómeno inverso. Comenzó ubicándose en enero en la posición 4, pero después bajó su popularidad, llegando hasta el lugar 10 en febrero y abril. Sin embargo, a partir de mayo se ha mantenido los siguientes 4 meses consecutivos como cuarto lugar en las preferencias de búsqueda de vivienda en renta en CDMX.

En esta colonia, se encuentran viviendas en renta como departamentos compartidos desde 3 mil 500 pesos mensuales hasta casas de más de 50 mil pesos mensuales.

"Polanco es la zona más regular en las búsquedas de vivienda en venta en CDMX"



VENTA

En las viviendas en venta se ha notado más el impacto de la pandemia. Polanco es la única colonia que ha mantenido regularidad. Las restantes que se presentan han mostrado movimientos más acentuados entre mes y mes.

A diferencia de la búsqueda de viviendas en renta, cuando hablamos de comprar una vivienda sí se observa un interés en desplazarse hacia colonias exteriores, sobre todo Agrícola Pantitlán y Oriental, que están dedicadas más a complejos habitacionales que las colonias de alcaldías más céntricas, que son más bien comerciales.

Polanco

Como se dijo anteriormente, Polanco es la colonia que ha presentado mayor regularidad; sin embargo, no ha llegado al primer lugar en las preferencias de búsqueda de vivienda en venta en la CDMX. En los 8 primeros meses del año se ha movido entre el segundo y tercer lugar.

El mercado de viviendas en venta está orientado mucho más a los segmentos residencial y residencial plus, debido a que es una zona donde se concentra mucha actividad comercial.

Los precios de vivienda en venta en esta colonia oscilan entre departamentos desde 1 millón y hasta residencias de lujo de más de 200 millones de pesos.

Santa María La Ribera

La llegada de la contingencia provocó que esta colonia fuera más solicitada por los internautas.

Comenzó el año en el quinto lugar de preferencias, tendencia que se mantuvo hasta abril. En mayo comenzó a incrementar su popularidad, llegando hasta el tercer lugar, y en los siguientes 3 meses (junio, julio y agosto) llegó hasta el primer lugar de las búsquedas de vivienda en venta en CDMX.

Al igual que la renta, los precios de viviendas en venta también son más económicos que otras colonias enlistadas. En esta zona predominan los departamentos, cuyos precios oscilan entre 750 mil pesos y hasta más de 18 millones de pesos.

Agrícola Pantitlán

Al contrario de Santa María La Ribera, esta colonia ubicada en la alcaldía Iztacalco, experimentó una caída en su popularidad desde la llegada de la pandemia. Comenzó en enero y febrero en el primer y segundo lugar respectivamente. En marzo bajó hasta el cuarto lugar y se mantuvo así cuatro meses, hasta junio. Sin embargo, en julio y agosto bajó hasta el octavo lugar en las preferencias de los internautas.

En esta colonia predominan también los departamentos, y son aún más económicos que otras zonas. Los precios van desde los 800 mil hasta los más de 5 millones de pesos.

Roma Norte

Al mismo tiempo, la pandemia ha provocado que otras colonias hayan aumentado su popularidad. Esto es lo que ha pasado con Roma Norte, la cual comenzó en los lugares 4 y 6 en los primeros 2 meses del año. Pero entre marzo y junio se ubicó entre los primeros 3 lugares, llegando incluso al primer lugar en abril y mayo.

No obstante, en julio cayó hasta la séptima posición y se recuperó un poco en agosto, cuando ocupó la quinta posición en las preferencias de búsqueda de inmuebles en venta en CDMX. Los precios oscilan entre departamentos tipo *loft* desde 1 millón 700 mil pesos hasta casas de 40 millones de pesos.

Agrícola Oriental

Esta colonia ubicada en la alcaldía Iztacalco ha presentado un comportamiento muy cambiante. Comenzó en enero en la posición 9 de preferencias, en febrero escaló súbitamente hasta el primer lugar, En marzo, abril y mayo ocupó las posiciones 5, 3 y 5 respectivamente, en junio bajó hasta el séptimo lugar, en julio subió nuevamente hasta el tercer lugar y en agosto bajó nuevamente hasta el octavo.

De las colonias enlistadas aquí, es una de las que tiene las viviendas en venta más económicas. Los precios abarcan desde departamentos desde 750 mil pesos hasta casas de poco más de 12 millones de pesos.

Sin duda la pandemia ha impactado en el comportamiento de los internautas en todos los sentidos. Y así como hay colonias que mantienen su popularidad a pesar de esta situación, hay otras que se han visto más impactadas, ya sea ganando o perdiendo popularidad.

En cualquier caso, adquirir una vivienda en la Ciudad de México trae muchas ventajas y beneficios, como muchas y buenas oportunidades laborales, convivencia con sitios históricos y gran infraestructura de servicios básicos y de entretenimiento.

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

SE PARTE DEL

PREMIO
HOMBRES Y MUJERES
DE LA CASA
EDICIÓN XIX • 2020

EL EVENTO MÁS IMPORTANTE DEL AÑO DEL SECTOR INMOBILIARIO, EN QUE SE RECONOCE LA EXCELENCIA Y TRAYECTORIA DE LOS PROTAGONISTAS DE LA INDUSTRIA.

SECTOR PRIVADO
Armando Gómez Flores
Presidente y fundador de GIG

CIMIENTOS
(Trayectoria)
Don Héctor Luis de León
Fundador de VIDUSA

SECTOR PÚBLICO
Carlos Martínez Velázquez
Director general del Infonavit

INFORMES PARA PATROCINIOS

55 4377.0654

relacionespublicas@centrourbano.com

Powered by
centrourbano
www.centrourbano.com

Energía y Sustentabilidad:
El camino hacia una industria responsable

Xareni Zafra Gatica
xareni.zafra@inmbiliare.com

Rubí Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliae.com

Hoy más que nunca, ante el cambio climático y el deterioro ambiental, la administración eficiente y racional de los recursos naturales se vuelve imprescindible, por ello las organizaciones tienen cada vez más el gran compromiso de contribuir de manera positiva al desarrollo y bienestar económico, social y ambiental.

En el caso del sector de bienes raíces es una tarea que no se puede postergar, ya que tan solo esta industria genera el 40% de los gases de efecto invernadero a nivel global. Sin embargo, emprender el camino de la sustentabilidad y resiliencia implica una labor especializada para producir un impacto real.

"Muchas veces sucede que las empresas están comprometidas y quieren implementar acciones en el tema de sustentabilidad, pero no saben por dónde empezar y terminan haciendo cosas que no van alineadas al *core business* de su negocio", comenta en entrevista exclusiva para Inmobiliare, Ruth Corona, Directora de Servicios de Energía y Sustentabilidad de JLL México.

En este sentido, la empresa global de servicios inmobiliarios especializados, Jones Lang LaSalle (JLL) en México, ha decidido crear una nueva unidad de negocio enfocada en Servicios de Energía y Sustentabilidad, respondiendo con esto, al desafío de incentivar compañías sustentables, resilientes y responsables.

El sector de bienes raíces genera el 40% de los gases de efecto invernadero a nivel global.

Ruth Corona
Directora de Servicios de Energía y Sustentabilidad de JLL México.

"Estamos comprometidos con incorporar todas estas prácticas tanto internamente como hacia nuestros clientes. Lo hemos establecido como nuestro objetivo [...] y buscamos reducir nuestras emisiones de carbono de alcance 1 y 2 a lo largo de todos los sitios en los que operamos, con el fin de llegar a casi 70% para el 2034".

La nueva unidad de negocios de la compañía, busca ser un socio estratégico que apoye y asesore a los clientes en la definición de un programa específico que, además de crear un impacto benéfico al medio ambiente, genere reducción de costos. La nueva oferta considera 7 productos que, si bien, se pueden adquirir de manera individual, en su conjunto ofrecen más valor a las empresas:

Reportes y estrategia de sustentabilidad

Para reinventar los objetivos y estrategias ambientales, sociales y de gobierno (ESG), la nueva unidad ayuda a los clientes a consolidar la información necesaria para medir los resultados y progreso de las metas establecidas, así como dar cumplimiento a los requerimientos de los reportes de sustentabilidad.

Optimización y auditorías de instalaciones

A partir de auditorías, JLL identifica las áreas de mejora de energía y servicios que pueden reducir costos y contribuir en los objetivos. También cuantifica el impacto financiero de todas las recomendaciones con información clara de costos, ahorros, incentivos y tiempos de retorno.

Administración del Portafolio de Energía y Sustentabilidad

Diseña e implementa programas de energía y sustentabilidad a la medida. Además establece y centraliza los procesos de pago de servicios (energía, agua y residuos) y utiliza la información consolidada para identificar oportunidades.

Certificaciones

Llevan a cabo una amplia gama de certificaciones como LEED, WELL y otras equivalentes tanto a nivel global como local, tanto en procesos de construcción y remodelación, como de operación y mantenimiento de inmuebles. "Con la pandemia que estamos atravesando, la certificación WELL está tomando relevancia y demanda de nuestros clientes, ya que a través de ella se asegura el contar con condiciones adecuadas dentro de las instalaciones para que los usuarios y colaboradores puedan hacer uso de ellas de una forma segura", afirma Corona.

Abastecimiento de energía limpia

Evaluando opciones de tecnología de energía renovable, JLL apoya a los clientes para una transición exitosa al consumo de energía limpia. "Buscamos que nuestros clientes puedan generar ahorros, pero también consumir este tipo de energías que permiten disminuir la huella de carbono".

Comunicación y relación con socios estratégicos

A partir de sinergias estratégicas se busca la colaboración que permita permear una cultura de sustentabilidad al interior de las empresas y potencializar los esfuerzos de iniciativas afines.

Economía circular

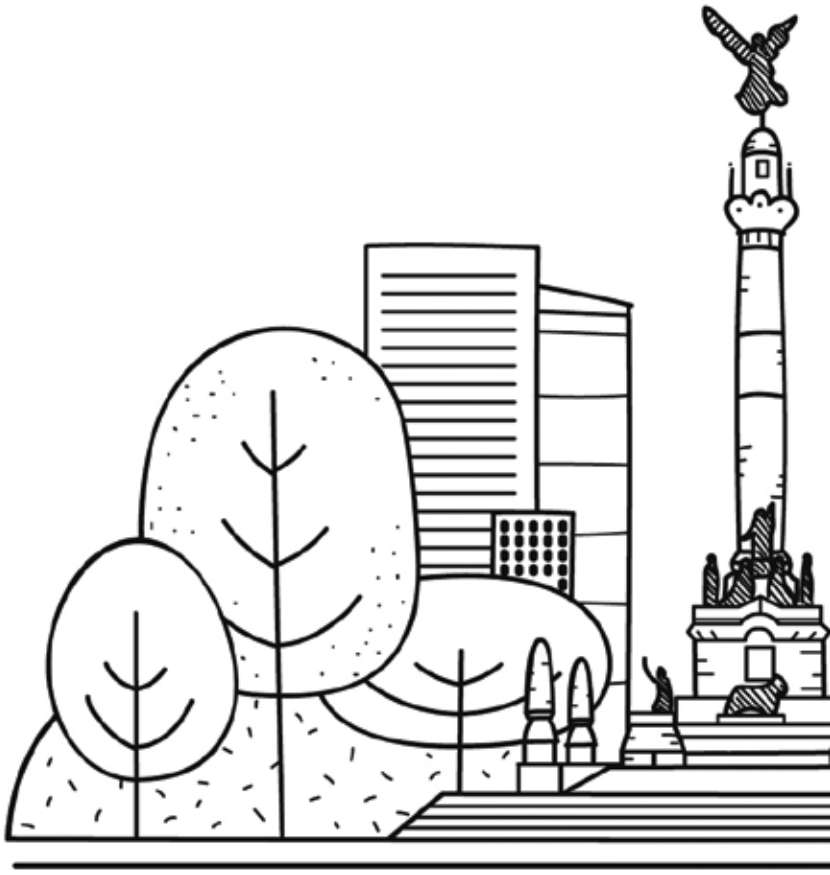
Para alcanzar la meta de cero residuos, así como impulsar la incorporación de conceptos de economía circular, a través de estrategias de integración de residuos a la cadena de valor, la compañía apoya a los clientes en la implementación y operación de planes de manejo de residuos, y busca las mejores prácticas de sustentabilidad con proveedores y contratistas.

De acuerdo con Ruth Corona, "si bien implementar acciones en energía y sustentabilidad pueden implicar inversiones, estas se recuperan a lo largo del ciclo de vida de cualquier inmueble y se ven reflejadas en ahorros durante la operación y el mantenimiento, en disminución de riesgos para los propietarios y usuarios; así como en contratos de compra-venta y renta más redituables".

Para presentar la nueva unidad y hacer conciencia de cómo el cambio climático es una realidad y el sector de bienes raíces impacta al medio ambiente, JLL México ha organizado, para el 28 de octubre, el webinar: Energía y sustentabilidad: el camino hacia una empresa o inmueble más sustentable, resiliente y responsable, el cual contará con la presencia de Richard Batten, Director Global de Sustentabilidad de JLL; Denise Michela Sofia, Directora de Sustentabilidad para EMEA JLL; Pedro Azcué, CEO de JLL México; Félix Sánchez Soler, Director Ejecutivo de Administración de Propiedades de JLL México; José Molina Director Administración de Propiedades de JLL México y Ruth Corona.

JLL México ha decidido crear una nueva unidad de negocio enfocada en servicios de energía y sustentabilidad.

Smart cities en **México**: ¿realidad, ficción o surrealismo?



Por: Vincent Speranza
Managing Director de Endeavor
en México y Latam Regional Advisor.

Las ciudades inteligentes no pertenecen al futuro. Ni a las series de televisión de ciencia ficción o a los cómics. Pero sí poseen algo: héroes invisibles que las cambian y que luchan día a día por hacerlas un mejor lugar para vivir. Quizá ellos no vuelen por los aires ni aniquilen malvados villanos, pero tienen un arma más poderosa: sus mentes brillantes con las que transforman los problemas cotidianos en soluciones para las masas. Nosotros, en Endeavor, los llamamos emprendedores.

Vincent Speranza
Managing Director de Endeavor
en México y Latam Regional Advisor.

Pero vamos por partes. ¿Qué es una *smart city*? Es aquella que ha evolucionado con el objetivo de ofrecer una mejor calidad de vida a sus ciudadanos, con servicios de alta calidad y sistemas eficientes y, al mismo tiempo, procurando la sostenibilidad hacia el futuro. Como detallamos en nuestro reporte *Smart Mobility*, el concepto engloba las soluciones tecnológicas que ayudan a lograr estos propósitos pues estas alternativas se vuelven más socorridas debido al crecimiento sin control de la urbanización.

De acuerdo con el ranking *Cities in Motion Index 2020* de IESE Business School de la Universidad de Navarra, una ciudad inteligente puede ser vista desde nueve dimensiones clave: economía, medio ambiente, gobernanza, capital humano, proyección internacional, movilidad y transportación, cohesión social, tecnología y planeación urbana.

Una **smart city** *ofrece una mejor calidad de vida a sus ciudadanos, servicios de alta calidad, sistemas eficientes y procura la sostenibilidad hacia el futuro.*

El ranking evaluó a 174 ciudades en todo el mundo, otorgándoles una calificación denominada CIMI. Los rangos: alto desempeño (A), con un CIMI mayor a 90; relativamente alto (RA), con entre 60 y 90 puntos; medio (M), con calificación entre 45 y 60; y bajo (B), con un CIMI por debajo de 45.

En 2019, el 36% de las ciudades tuvo un desempeño A o RA, 35% fue medio, y 28% fueron calificadas como bajo. Dentro de la región Latinoamérica, las palmas se las llevan Santiago, Chile; Buenos Aires, Argentina; y Montevideo, Uruguay, todas con una calificación M (medio), con 59.45, 54.71 y 50.38 puntos, respectivamente.

Santiago, que obtuvo el lugar 68 global, "es considerada la ciudad más innovadora en la región, y trabaja para ofrecer herramientas tecnológicas para favorecer la coordinación territorial a fin de que sus ciudadanos, comunidades y compañías puedan desarrollar sus proyectos", señala el reporte.

Ciudad de México, la única urbe mexicana evaluada, obtuvo un CIMI de 42.86, es decir, su desempeño como ciudad inteligente fue bajo. Hay quien podría pensar que esto es algo negativo, pero para Endeavor, la calificación solo significa un mayor campo de oportunidad para que los emprendedores actúen e impacten a la sociedad mexicana.

Oportunidades alrededor de los problemas

"Las *smart cities* generan numerosas oportunidades de negocios y posibilidades de colaboración entre los sectores públicos y privados", indica el reporte de IESE. Además, contempla factores que promueven el desarrollo económico, como las iniciativas emprendedoras y la motivación de la población para iniciar un negocio. Y eso es muy evidente en todo nuestro país.

Tan sólo hablar de la contaminación y la saturación vial en las metrópolis mexicanas les da suficiente material de trabajo a nuestros héroes locales. Ellos aprovechan toda la data que se genera al interior de las ciudades para desarrollar productos y servicios que faciliten la vida a sus habitantes, muchas veces, basándose en dolores y necesidades personales.

Un caso es la dupla de Jaime Ferrer y Alfonso Vélez, quienes fundaron Autotraffic en 2003 y forman parte de la Generación de Emprendedores Endeavor 2016/17. Con su empresa buscan mejorar los esfuerzos de planificación urbana e infraestructura inteligente para optimizar la movilidad en las ciudades del mundo, mediante la implementación de cámaras fotográficas, sensores de ruido y contaminación, y el uso de su software de recopilación de datos.

Las oportunidades de negocios, iniciativas emprendedoras y motivación para iniciar un negocio son numerosas en las ciudades inteligentes. Todos estos factores son muy evidentes en nuestro país.

Después de 15 años trabajando por la seguridad vial, Jaime y Alfonso lideran la industria logrando mejorar la experiencia de los traslados con el mínimo impacto en el medio ambiente y salvando vidas en el entorno de la movilidad.

Otro ejemplo es Carlos Anaya, quien desde inicios de la década pasada visualizó tendencias que hoy ya forman parte de cualquier ciudad inteligente: tecnología *touchless*, pagos digitales y reducción del efectivo, portabilidad celular y *smart mobility*, entre otras.

Él creó en 2011 su empresa Parkimóvil como un medio para digitalizar los tradicionales parquímetros de monedas. Hoy, suma otras soluciones como el estacionamiento digital, el valet parking, el control de accesos, la infracción digital, el pago de transporte público, los peajes y control de aforos. Él se unió a nuestra comunidad en 2013.

Lo acompañan los Emprendedores Endeavor Joao Albino y Renato Picard, fundadores de Urbvan; y Eduardo Porta y Alejandro Morales, quienes fundaron Econduce. Ambas empresas tienen como meta mejorar la movilidad en la gran Ciudad de México, en donde diariamente se realizan 6.6 millones de viajes en vehículos privados, con una media de 1.5 personas por coche, según nuestro reporte Smart Mobility.

Urbvan lo hace ofreciendo el servicio de transporte compartido en camionetas, con paradas y rutas preestablecidas. El usuario contrata su asiento por medio de una aplicación, y puede moverse de un punto a otro de forma eficiente, segura y disminuyendo la cantidad de automóviles que circulan por las vialidades. Esto es relevante en una ciudad donde más del 40% de los ciudadanos pasan más de dos horas viajando diariamente y una de cada dos personas realiza más de tres transferencias para llegar a sus destinos.

Econduce, por su parte, disminuye el tráfico y la contaminación con *scooters* eléctricos compartidos, una alternativa económica y ecológica para moverse por la ciudad. En cinco años, han logrado ahorrar más de 250 toneladas de emisiones de CO_2 a través de más de 300,000 viajes.

Desde Endeavor reconocemos que la movilidad es un derecho universal y que fomentarla ayuda a la inclusión social en todos los niveles. Consideramos, además, que es un signo de progreso de las ciudades inteligentes.

La escena tecnológica, clave para las *smart cities*

Aunque no es el factor más importante, la información y comunicaciones tecnológicas forman parte de la columna vertebral de cualquier sociedad que quiera alcanzar el estatus de 'inteligente'. Según la IESE Business School, uno de los indicadores dentro la dimensión tecnológica es el de la banca online, que mide el porcentaje de personas que usan internet para servicios bancarios.

En el caso de México, el informe Banca Digital en México 2020, de Finnovista y FintechExpert, indica que el 82% de los bancos mexicanos ha desarrollado al menos una herramienta de banca móvil para sus clientes. Otro dato a destacar son las 19 startups que ofrecen soluciones de banca digital en México, según reporta el Fintech Radar México 2020. "Éste se ha convertido en uno de los segmentos con mayor interés en el ecosistema fintech y que crece a un ritmo promedio del 24% anual", indica el radar.

Vicente Fenoll, quien se unió a nuestra comunidad Endeavor en 2004, es un digno representante del movimiento de tecnología financiera y banca digital en México con su empresa Kubo Financiero. Se trata de la primera comunidad financiera en México especializada en *peer to peer lending* (P2P).

Con el uso de la tecnología, la plataforma basada en algoritmos enlaza a solicitantes de créditos con inversionistas. Su empresa ha otorgado más de 15,000 créditos para educación, hogar, salud, negocios, y Vicente busca seguir con la generación de relaciones productivas que impulsen el desarrollo de las familias mexicanas a través de la oferta de servicios éticos y responsables.

El sector fintech es una de las verticales con más Emprendedores Endeavor. Tenemos divisiones de créditos a la salud y a grupos productivos, pagos móviles, préstamos al consumidor y empresariales, e incluso a Bitso, la primera plataforma para transacciones de criptomonedas en México.

No es de sorprender: desde 2016, el número de emprendimientos de este tipo en el país ha crecido a una tasa promedio del 23% anual, y es claro que las startups están aprovechando la oportunidad para convertirse en jugadores clave. Algunas lo hacen buscando alianzas con las grandes instituciones financieras del país; otras, plantean disrupciones para cambiar los paradigmas de la industria.

En Endeavor creemos que los emprendedores pueden cambiar el mundo y apostamos por ellos ayudándolos a escalar su impacto.

México y su potencial de inteligencia

Si bien es cierto que los estudios globales de *smart cities* e innovación ubican a México muy por debajo de las capitales mundiales como Londres, Nueva York y París, también hay que destacar los esfuerzos y contribuciones que los distintos *stakeholders* –instituciones, gobiernos, universidades, fondos de inversión, compañías, centros de investigación, expertos y ONGs–. Juntos, hemos construido un verdadero ecosistema emprendedor en México, que si bien aún no es maduro, sí tiene buenas alas listas para volar.

Joan Enric Ricart, profesor de Administración estratégica en la IESE Business School, comentó: "La actual crisis sirve como recordatorio de que las ciudades tienen un deber hacia la gente y, por lo tanto, hacia el desarrollo humano. Esta crisis cambiará las necesidades reales de las personas; consecuentemente, las ciudades deberán cambiar sus políticas urbanas y estrategias".

Reconocemos la urgencia de este cambio en la mentalidad, no sólo en la capital mexicana sino en todas las pequeñas y grandes ciudades del país, adoptando las mejores prácticas internacionales y desarrollando soluciones propias, como las que proponen los emprendedores.

Sí, creemos que estos héroes invisibles pueden cambiar el mundo y apostamos por ellos ayudándolos a escalar su impacto con las herramientas y recursos que necesitan para crecer exponencialmente. Cierto: todavía falta camino por recorrer pero sabemos que el futuro es prometedor y nos emociona no solo ser testigos para vivirlo, sino apoyar a las mentes detrás para lograrlo.

"La actual crisis sirve como recordatorio de que las ciudades tienen un deber hacia la gente y, por lo tanto, hacia el desarrollo humano", Joan Enric Ricart, profesor de Administración estratégica en la IESE Business School.

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

Resiliencia y transformación digital: hacia ciudades más inteligentes

Por: Daniela González
daniela.gonzalez@inmobiliare.com

De acuerdo con el Banco Mundial, más del 50% de la población global vive en zonas urbanas y se estima que para 2045 esa cifra aumente en 1.5 veces hasta llegar a 6 mil millones de personas. Esto equivaldría a que 7 de cada 10 vivirán en ciudades. En México, el porcentaje actual de quienes habitan dichas áreas asciende a 78%, según datos del INEGI.

Lo anterior deriva en una serie de retos en temas de sostenibilidad, movilidad y calidad de vida para las metrópolis, a los que se han sumado los efectos de la pandemia. La Organización Mundial de las Naciones Unidas (ONU) reportó en julio de este año que cerca del 90% de los casos de contagio por Covid-19 se presentaron en zonas urbanas ya que "el tamaño de su población y el alto nivel de conectividad las ha hecho más vulnerables".

Asimismo, la crisis de vivienda a la que se enfrentan muchos países ha orillado a que 24% de las personas a nivel mundial, resida en zonas informales o en condiciones de hacinamiento, usualmente ubicadas en la periferia. Este hecho, junto a la concentración de la oferta de servicios en puntos específicos, contribuye a problemas de movilidad debido a la gran afluencia de usuarios que viajan a ellos y para quienes en muchas ocasiones el transporte público es insuficiente; a la vez que el uso desmedido de automóviles individuales congestiona las vías, aumentando los tiempos promedio de traslado y la contaminación.

De esta forma, se produce un efecto en cadena pues aunque las urbes son núcleos económicos fundamentales que aportan 60% del PIB, también representan alrededor del 70% de las emisiones de carbono mundiales, detalla la ONU en el Objetivo de Desarrollo Sostenible 11. No obstante, debido a su destacado rol como centros de innovación y creatividad, es en ellas donde pueden encontrarse las respuestas. Por esta razón, la aplicación de soluciones novedosas y tecnológicas es uno de los principales propósitos en mira de lograr metrópolis más inteligentes, inclusivas, seguras, sostenibles y resilientes.

¿Qué es una ciudad resiliente?

En el contexto de la crisis sanitaria frecuentemente se habla de resiliencia desde distintas perspectivas, una de ellas es el desarrollo urbano. Al respecto, se han creado importantes iniciativas que desde antes de la coyuntura se enfocan en construir metrópolis más fuertes. Tal es el caso de la Red Global de Ciudades Resilientes (antes 100 Ciudades Resilientes) cuyo objetivo es proteger a comunidades vulnerables ante adversidades urbanas, físicas, sociales, económicas y climáticas. Es financiada, entre otras asociaciones, por la Fundación Rockefeller y se conforma por un centenar de urbes del mundo, de las cuales, cuatro son mexicanas: Ciudad Juárez, Guadalajara, Colima y Ciudad de México.

"La resiliencia es esa capacidad que tienen los seres humanos, comunidades, o países para recuperarse lo más pronto posible y salir fortalecidos después de algún fenómeno que pueda convertirse en desastre", señala en entrevista con Inmobiliare, Norlang García Arroliga, Chief Resilience Officer de la CDMX.

Para que una ciudad construya esta cualidad requiere de políticas públicas y organización entre el gobierno, el sector privado y la sociedad, además de contar con fondos necesarios para poder incentivar desde distintos ramos, añade.

En 2017 se creó la Agencia de Resiliencia de la CDMX que se transformó en la Dirección General de Resiliencia de la Secretaría de Gestión Integral de Riesgos y Protección Civil, desde donde se impulsan proyectos en varios sectores de la capital del país, para fortalecerla ante incidentes naturales como sismos, inundaciones o sequías, pero también en sus procesos de movilidad, desarrollo urbano y cuestiones medioambientales. Para ello, la tecnología es un pilar estratégico, "tan es así que en la administración actual se desarrolló la Agencia Digital de Innovación Pública como un ente encargado de facilitar y digitalizar muchos de los procesos administrativos", expone Norlang García.

Norlang García Arroliga
Chief Resilience Officer de la CDMX

A partir de la pandemia, la digitalización pasó de ser una herramienta útil a una necesidad para minimizar la exposición de las personas al riesgo de contagio por Covid-19, pero aunado a esto, la creación de un canal digital único facilita la obtención de trámites, eficientando con ello otros procedimientos al hacerlos más ágiles y reduciendo costos.

La tecnología también ha sido de ayuda para la construcción del Atlas de Riesgo como un instrumento de planeación, desarrollo y ordenamiento territorial y urbano. "Una ciudad necesita ser resiliente por diversos conceptos, nosotros lo vemos desde un enfoque de prevención de desastres, por eso consideramos que es fundamental identificar y comprender escenarios y riesgos futuros, para lo cual el Atlas es una gran herramienta", comenta el director.

"La resiliencia debe construirse en diversos sectores y la tecnología tiene que ser parte, pues con ella podemos recuperarnos más rápido y de forma eficiente. Ahí tenemos un nicho importante para seguir estudiando", Norlang García Arriola, Chief Resilience Officer de la CDMX.

"La resiliencia debe construirse en diversos sectores y la tecnología tiene que ser parte, pues con ella podemos recuperarnos más rápido y de forma eficiente. Ahí tenemos un nicho importante para seguir estudiando".

Si bien, en las metrópolis esta orientación ha sido utilizada por la construcción e ingeniería para crear inmuebles e infraestructuras sismoresistentes, puede ser aplicada del mismo modo en campos como la sustentabilidad, movilidad y conectividad. "La CDMX ha avanzado mucho con una tarjeta única que acerca a diferentes medios de transporte, pero también se trata de construir ciudades inteligentes, porque una ciudad inteligente es resiliente", dice García.

Recientemente, la Red Global anunció su colaboración con VISA para fomentar la transformación digital de 17 urbes de Latinoamérica y ayudarlas a poner en marcha soluciones inteligentes que reduzcan la brecha de acceso a la tecnología. Una de las acciones iniciales es la implementación de sistemas de pago con tarjeta sin contacto (contactless) en el transporte público, que beneficiará en su primera etapa a tres localidades de la región.

Al respecto, el Chief Resilience Officer de la CDMX apuntó que esta es una de las muchas ventajas que representa la conexión con la Red. Asimismo, adelantó que como participantes del programa presentarán un proyecto propio orientado a lo digital y otros campos, el cual, aún se ubica en la fase de diseño.

"El objetivo es seguir y sobre todo que esos procesos lleguen a la población vulnerable y que no es usuaria de la tecnología. Tiene que ser incluyente y ese es el reto en una metrópoli megadiversa", concluyó.

Tecnología para la movilidad

Carlos Anaya
CEO Parkimóvil

Mejorar la movilidad ha sido uno de los desafíos más importantes de los últimos años ya que de ella derivan diversas problemáticas. De acuerdo con Carlos Anaya, CEO de Parkimóvil, las personas invierten aproximadamente 15 días de cada año en trasladarse dentro de las zonas urbanas. Además, el 20% del ingreso de la familia mexicana promedio se destina a este rubro, por encima de salud, esparcimiento o educación, siendo el segundo gasto más importante sólo por debajo de la alimentación. Asimismo, el transporte es la principal fuente de emisión de CO2, sobrepasando la industria. "Esto deja claro la relevancia que tiene la movilidad en la calidad de vida, y es por eso que creemos importante inyectarle innovación y tecnología para que ésta sea inteligente", opina.

A pesar de que algunas líneas de transporte y servicios de micromovilidad cuentan con métodos de pago digitales, Anaya considera que no resuelven el conflicto a gran escala pues los usuarios deben adecuarse a cada método. La respuesta de fondo es entender que el ciudadano es una misma persona que interactúa con diferentes nodos, por ello, el objetivo de Parkimóvil es conectarlos mediante una plataforma que funcione como único canal de interacción y permita a las personas moverse con una sola 'llave', explica.

Ese canal contempla conectividad a través de parquímetros virtuales, accesos digitales a estacionamientos públicos y privados, edificios, fraccionamientos residenciales y transporte. Aplicar tecnología a estos rubros representa importantes ventajas para el tránsito, la seguridad y transparencia, ya que los sistemas inteligentes garantizan que la información es capturada y confiable, asegurando protección a las personas, los bienes, y que los procesos se cumplan correctamente.

Actualmente Parkimóvil opera en varios lugares del país, Puebla, Guadalajara, Zapopan, Durango, San Pedro Garza, entre otros; pero aunque este tipo de iniciativas existen desde tiempo atrás, la pandemia ha acelerado en gran medida su adopción. "Lo que antes parecía un lujo hoy se vuelve una cuestión de exigencia, lo estamos viendo en Querétaro donde a partir de la pandemia hemos conectado el transporte urbano con un método de pago 100% sin contacto", comenta el CEO.

De la misma manera, la empresa mexicana ha aplicado soluciones completamente digitales, como parquímetros virtuales en Guadalajara, o accesos *touchless* en diversos centros comerciales y estacionamientos, que demuestran el creciente interés por parte de los sectores público y privado. "Sí notamos un cambio, principalmente porque los ciudadanos están pidiendo la adopción de este tipo de tecnologías, y esto sucederá mucho más rápido en los próximos años", estima.

Por último, destacó que si bien se requiere una infraestructura robusta para sostener una plataforma de este tipo, esto no debe implicar un aumento en los costos ya establecidos para el transporte o estacionamiento. "Antes se pensaba que estas tecnologías eran privativas, sólo para los grandes bancos o empresas con grandes capitales para invertir en ellas; pero hoy, es posible llevar esa automatización a todos los sectores sin cobrar más por el servicio".

"La principal ventaja de la tecnología es la capacidad que tiene para llegar a todos, se necesita que los empresarios tengan la intención de dar este tipo de soluciones a sus clientes, empleados o habitantes, pues seguramente serán ampliamente reconocidas y agradecidas", reflexionó.

"La principal ventaja de la tecnología es la capacidad que tiene para llegar a todos, se necesita que los empresario tengan la intención de dar este tipo de soluciones a sus clientes, empleados o habitantes, pues seguramente serán ampliamente reconocidas y agradecidas"
Carlos Anaya, CEO Parkimóvil.

¿Qué esperan los ciudadanos del futuro urbano?

A pesar de que los efectos de la pandemia han sido en su mayoría negativos, ésta amplió la discusión sobre aquello que debe modificarse en los entornos urbanos para mejorar la calidad de vida de sus habitantes. En este sentido, el Instituto de Investigación y Transformación Digital Capgemini publicó en julio de este año un informe en el que identifica dos factores decisivos para los residentes: sustentabilidad y tecnología.

El estudio efectuado a más de 10 mil personas de 10 países diferentes y 58 ciudades, reveló que 42% de los encuestados abandonaría su localidad debido a cuestiones ambientales. Mientras que más de la tercera parte estaría dispuesta a pagar por servicios digitales mejorados.

Del mismo modo, reconoció que las ciudades con iniciativas y soluciones inteligentes han logrado manejar de mejor manera la pandemia. Más de la mitad de los participantes (58%) percibe a las llamadas *smart cities* como sustentables y con mejor calidad en los servicios, lo que explica porque cerca del 36% aceptaría pagar más por una mejor vida urbana.

El reporte de Capgemini, develó también que el acceso a iniciativas basadas en la tecnología mejoran drásticamente la calidad de vida de las personas. En contraste, 40% de los encuestados aseguró que podría dejar su lugar de residencia en el futuro, debido a una variedad de puntos débiles que incluyen frustraciones digitales.

No obstante, debido a que los datos son fundamentales para las smart cities, el manejo de los mismos es un tema delicado y con mucho peso para los citadinos, pues 63% considera que la privacidad de sus datos personales es más importante que las mejoras en los servicios, aún cuando del total, más del 50% opinó que las empresas BigTech eficientarán los procesos.

Por otra parte, sólo uno de cada diez funcionarios públicos se encuentra en etapas de diseño o adopción de propuestas digitales, y reconocen que éstas requieren la colaboración de los grupos de interés como gobiernos locales, empresas, instituciones académicas, fondos de capital de riesgo y la población.

A partir de los resultados obtenidos, Capgemini recomienda un enfoque en tres fases: en primer lugar, crear una visión orientada hacia la sostenibilidad y resiliencia como ejes principales; en segundo, empoderar a funcionarios para que actúen como empresarios y al mismo tiempo garanticen la protección y la confianza de los datos; y finalmente, construir una cultura de innovación y colaboración con ciudadanos y entidades externas.

Más de la mitad de los participantes (58%) percibe a las llamadas smart cities como sustentables y con mejor calidad en los servicios, lo que explica porque cerca del 36% aceptaría pagar más por una mejor vida urbana.

Pulso LEARNING

¡Plataforma E-learning!

Curso en línea para que te capacites en cualquier lugar y a cualquier hora

Certificate desde casa en estándares de competencia inmobiliarios.

Pulso INMOBILIARIO

VER CONTACTO

¡PLATAFORMA E-LEARNING!

CON LOS MEJORES CURSOS TOTALMENTE EN LINEA

Promoción

$2,999

Solo se hará valida la promoción si presentas el código QR de la Revista INMOBILIARE

CAPACITATE EN

EC0903.01

PROMOCIÓN ESPECIALIZADA PARA PRODUCTOS DE CRÉDITO INFONAVIT

EC0110.01

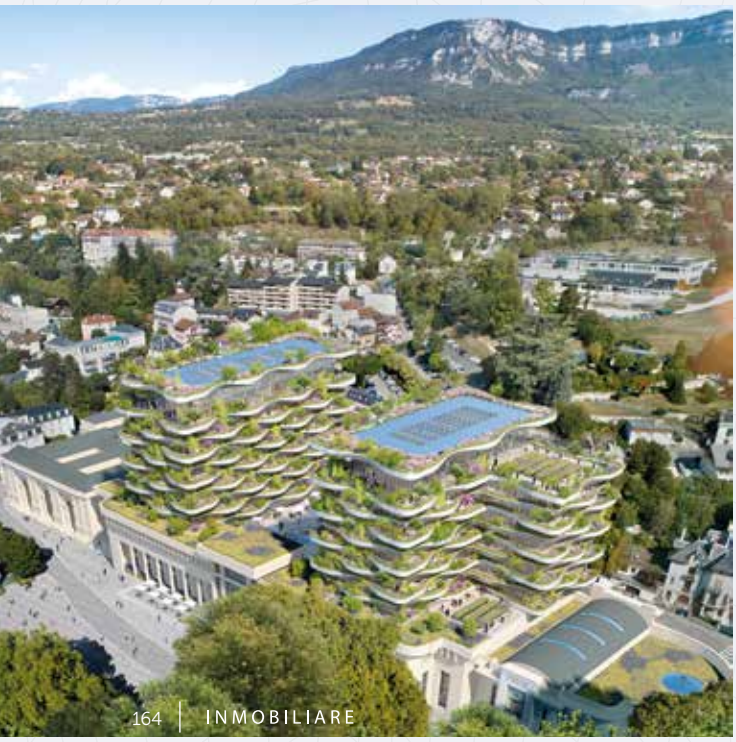
ASESORÍA EN COMERCIALIZACIÓN DE BIENES INMUEBLES

5 proyectos FUTURISTAS

La arquitectura futurista es la arquitectura del cálculo, ya que las largas líneas horizontales de cada diseño sugieren velocidad y movimiento. A continuación te presentamos 5 ejemplos futuristas:

TODTOWN

Este desarrollo de usos mixtos está localizado en el distrito de Minhang de Shanghai, China; en una área de 7400,000 metros cuadrados donde se localiza un hotel, oficinas, residencias, espacios abiertos de servicios y un centro comercial de 130,000 metros cuadrados en el que se ubica un parque central con restaurantes al aire libre. El estudio de arquitectura Lead8 desarrolló un plan estratégico para crear una serie de conexiones fluidas al interior del proyecto. TODTOWN se diseñó en 2014 y se espera que finalice su construcción en 2020.



Ecume des Ondes

Los baños termales de Aix-les-Bains en Saboya, Francia, fueron construidos en el siglos XIX y XX están cerrados para ser remodelados por el arquitecto belga Vincent Callebaut, el nuevo desarrollo contará con 180 residencias Sky-Villas, una galería comercial dedicada al bienestar, un restaurante público en la azotea con una granja acuapónica y un centro de observación de la ruina romanas del sitio. Todo el proyecto estará cubierto por más de 25,000 plantas, arbustos y árboles; se espera que Ecume des Ondes sea entregado en 2023.

Museo Nacional Zayed

La firma encargada de este recinto cultural ubicado en Abu Dhabi es Foster + Partners; en este lugar se exhibirá la cultura, historia y la transformación social y económica de los Emiratos Árabes. La galería se encuentra dentro de un montículo, cuya forma es abstracta; por encima del museo se elevan cinco estructuras de acero ligero, esculpidas aerodinámicamente para actuar como torres solares térmicas. Además se localiza una tienda y cafetería; así como una zona social para presentaciones de poesía y danza; se espera que finalice en este 2020.

Chongqing Xinhua Bookstore Group Jiefangbei Book City

Es un desarrollo de usos mixto que tiene una área bruta de 153,980 metros cuadrados en China, dentro del complejo se encuentran tiendas departamentales, oficinas, apartamentos y un hotel. La firma encargada del proyecto fue Aedas que se inspiró en el diseño de una antigua prosa china: 'El conocimiento aporta riqueza', para integrar la ciudad con los elementos culturales de Chongqing. El edificio despliega terrazas escalonadas como si fuera un rollo de una libreta. Se espera que para este 2020 quede finalizada su construcción.

Galaxy Soho

Proyecto desarrollado por Zaha Hadid Architects de 46,965 metros cuadrados, donde se concentra un complejo comercial, de oficinas y de entretenimiento en Beijing, China. Consta de cuatro estructuras esféricas revestidas de aluminio y piedra que están unidas por puentes peatonales, cada una de ellas es de 15 pisos. En Galaxy Soho los complejos minoristas no tienen esquinas o transiciones abruptas.

Las aplicaciones móviles y su relación con el diseño de interiores

Por Rubi Tapia Ramírez rubi.tapia@inmobiliare.com

La forma en la que habitamos los espacios va más allá de cuatro paredes, un techo y un espacio para sobrevivir; hoy significa vivir intensamente dentro de estos lugares, por lo que se han abierto canales de manifestación creativa en donde todo es posible, manifestó la diseñadora de interiores Olga Hanono, en el webinar "Cambio de paradigma: desafíos del interiorismo, diseño y de la arquitectura" organizado por Expo CIHAC.

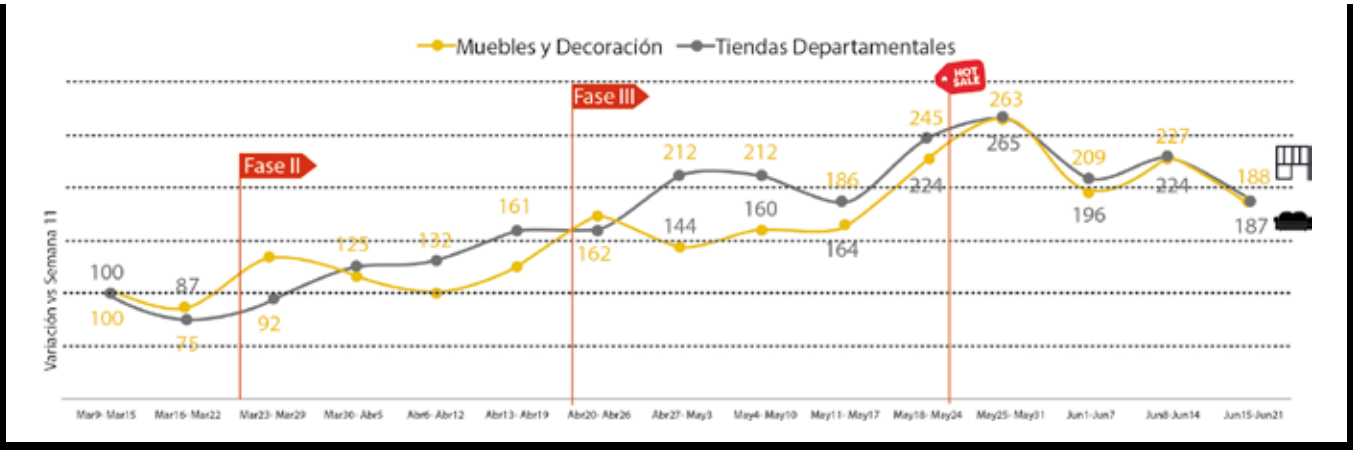
Ella aconsejó que no se deben perder la conexión entre la arquitectura y las zonas interiores con la naturaleza. "Tratar de tener elementos naturales en nuestros lugares y fluir orgánicamente es importante, así como pensar en los espacios y objetos, para que sean tanto estéticos como funcionales".

Por su parte, Hassan Yassine, Co-Fundador de Gaia Design, explicó en entrevista para Inmobiliare, que por la situación que se vive del Covid-19, el ser humano pasa más tiempo en su casa, por lo que es muy importante para la salud mental que cada individuo se siente cómodo en cada uno de los lugares de su propiedad. "Si vives con más gente y comparten espacios pequeños, como es el caso de la Ciudad de México, es muy importante fijarse en el color y el cómo se mira cada objeto en diferentes zonas de la casa".

Existen empresas como IKEA, Akabani, Alameda, Moblum, por mencionar algunas, que cuentan con catálogos virtuales en donde se pueden encontrar todo lo necesario para expresar el estilo de cada persona en sus hogares, se escoge el artículo deseado y hacen envíos a domicilio de sillas, sillones, lámparas, alfombras, etc; en cada producto se indica sus dimensiones (altura y ancho).

Esta nueva forma vía online de comprar ha ayudado a muchas personas a remodelar su casa en esta época de pandemia; de acuerdo con el Reporte 3.0 Impacto Covid-19 en venta online México, elaborado por la Asociación Mexicana de Venta Online, debido al cierre de las tiendas físicas, se ha generado un crecimiento de doble dígito en visitante únicos diarios. Los sitios web de muebles experimentan tendencias similares de tráfico, su punto más alto fue durante el Hot Sale, posteriormente se desaceleró, pero preservando una tasa de crecimiento sostenida.

Hassan Yassine
Co-Fundador de Gaia Design.



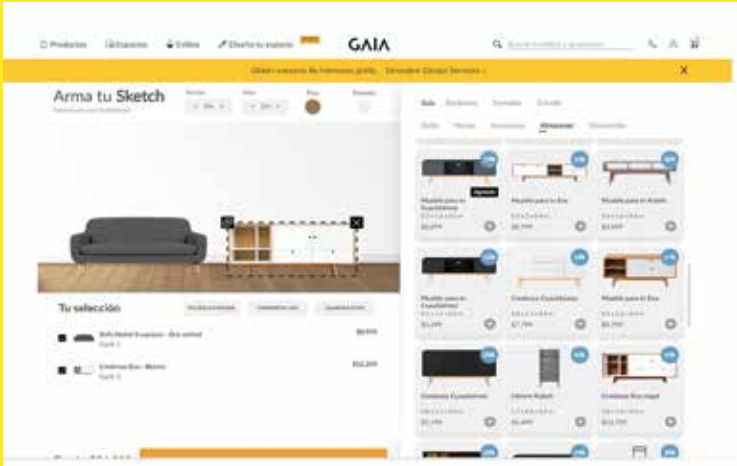
Es una realidad que con la pandemia, los productos para mejoras del hogar a incrementando sus ventas, porque las personas pasan mayor tiempo en su casa y observa todas las oportunidades que tienen de mejorar sus espacios; asimismo el no poder salir de la casa ha generado un incremento en el uso de aplicaciones y volverlas una herramienta más cotidiana.; [cabe destacar] que el uso de las apps en la generación millennial facilita mantener el contacto con ellos en comparación con usuarios de otras generaciones, expresó en entrevista para Inmobiliare Héctor Escamilla, director de especificación de PPG Comex.

Cada lugar debe contar con un ambiente armónico y con un lenguaje en el que se identifique la propia personalidad o el servicio al que está destinado. "La palabra clave es personalización, es muy importante no solo ver en un catálogo e ir a la tienda en física y ver los productos en el showroom, también es que las empresas te dejen despertar el lado creativo. [Como cliente] al ver tu creación, comienzas a imaginar cómo se verían tu casa, eso es lo más poderoso", explicó Hassan Yassine.

Hoy en día se utiliza la tecnología para visualizar el diseño de una casa, hotel u oficina, esto mediante aplicaciones móviles o sitios web, sin tener que comprar o pintar algún espacio. También existen diferentes compañías dedicadas a vender muebles que, no solo tienen un catálogo para promover sus objetos, algunas de ellas cuentan con un simulador virtual para que la gente escoja sus muebles y los coloque en los espacios de su interés.

Héctor Escamilla
Director de especificación de PPG Comex

Los productos para mejoras del hogar a incrementando la compra, porque las personas están en su casa. "Al estar en el hogar tienes más inquietud por mejorar tu espacio", expresó Héctor Escamilla, director de especificación de PPG Comex.



Por ejemplo, la compañía de Gaia Design cuenta con una herramienta llamada *skecht* en su sitio web, las personas eligen sus muebles y los colocan conforme a su estilo. Esta forma de decorar un lugar "ayuda a la gente a diseñar la vida que quiere, creando un espacio con stickers y fotos 2D. Ahí ven cómo es la combinación entre los muebles, es como meter su sueños en algo virtual".

La compañía de Gaia Design cuenta con una herramienta llamada skecht en su sitio web, las personas eligen sus muebles y los colocan conforme a su estilo.

En las aplicaciones de diseño se utiliza la Realidad Aumentada (RA), se usa la cámara del celular o la tablet para visualizar los muebles en los espacios de la casa; según Hassan Yassine esto permite ver como se verían un mueble en tu sitio, utilizando el lente del dispositivo móvil.

De acuerdo con la investigadora Karinne Terán Korowajczenko, la realidad aumentada es la unión del mundo real y el virtual para crear nuevas condiciones para la imagen, es decir, que los objetivos coexisten e interactúan en tiempo real. "Esto significa la proyección de una capa de información digital sobre la realidad, la cual puede incluir tanto audio, imágenes y gráficos, así como información basada en texto", enfatizó la doctora en su escrito: *Realidad aumentada sus desafíos y aplicaciones para el e- learning.*

Asimismo, existen otras aplicaciones que con solo tomar una fotografía se guardan y comparten medidas y dimensiones de las propias imágenes. Esta función ayuda a personas que quieren mudarse de casa para medir los espacios y verificar que los muebles encajen en el nuevo hogar.

"Es muy importante ver las medidas del espacio que se va amueblar, así como las medidas por donde pasará el artículo como elevadores, escaleras y la puerta principal de la vivienda. La parte más importante es dónde se está amueblando, es decir, es el 90% del total", comentó Hassan Yassine.

Otro elemento fundamental en la selección de los materiales para un inmueble sin duda es el color, ya que será un factor fundamental que influye de manera directa en el estado de ánimo de las personas que habitan esos espacios.

"Por ejemplo, si estuviéramos seleccionando los colores y combinaciones para una sala o un comedor de una vivienda, primero deberías considerar que estos espacios son multinacionales ya que en un momento serán utilizados para reunir a la familia, por lo tanto la comunicación será un factor a considerar, sin embargo en otro momento podrán ser utilizados de manera individual o colectiva para realizar tareas o actividades que requieran concentración, por lo tanto los matices neutros podrán generar una combinación balanceada, un color altamente recomendado para este espacio es el color del año; verde vegetal. Por otro lado en una recámara, en donde lo que se busca es paz y tranquilidad los colores con matices más oscuros generan un ambiente más íntimo, los tonos grises pueden ser un gran recurso ya que con cualquier tipo de mobiliario pueden funcionar perfectamente" explicó Héctor Escamilla.

Actualmente, Comex cuenta con diferentes aplicaciones que tienen el objetivo de facilitar el uso del color; desde la inspiración, experimentación, combinación hasta la selección ideal de los productos para cualquier tipo de proyecto, con esto las personas tienen mayor seguridad al elegir su color. "Muchas personas tienen problemas al elegir su tono y regresan al blanco, este comportamiento es frecuente cuando no existen herramientas que ayuden a visualizar sus espacios con los colores deseados, la tecnología nos ha ayudado contundentemente a reducir las barreras facilitando el proceso de selección de color.

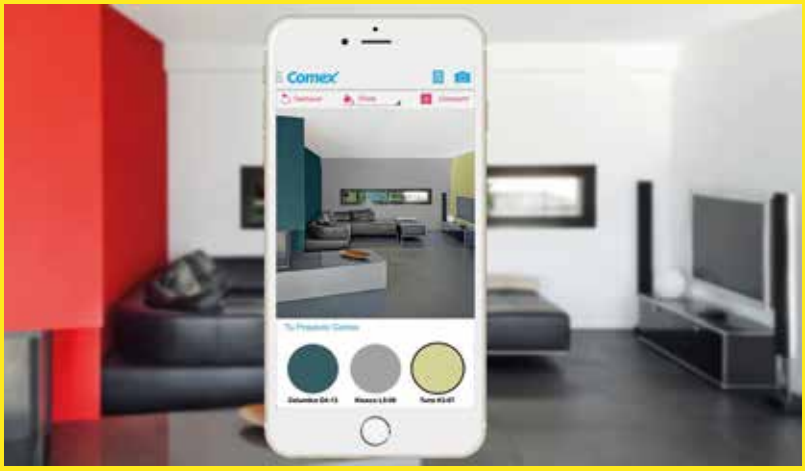
De acuerdo con Héctor Escamilla las apps pueden ser utilizadas por cualquier usuario, desde un ama de casa que quiere embellecer su hogar, hasta un arquitecto o diseñador de interiores que trabaja en un proyecto más complejo; también cuentan con un calculador de materiales que determina qué cantidad de cada producto se requiere para cada superficie. Entre las aplicaciones de Comex se encuentran:

- Color Life Scan: se escanea el color de una superficie y la app registra el color que está detectando, una vez hecho este procedimiento se puede desplazar entre varias paletas de colores.

- ColorLife Decorador: Se toma una fotografía del espacio que se desea pintar, posteriormente la app da diferentes opciones de color para que se incerten en el espacio que desea cambiar.

- Colorlife Inspiración: Con esta aplicación la persona podrá jugar con las paletas de colores de los productos Comex, para decidir qué tonos se ven mejor en la habitación que desea decorar. Asimismo, permite conocer cuál es el color que llama más la atención de la persona con tal solo una fotografía o imagen.

- Prontuario: Se encuentran toda la gama de productos Comex, así como información útil para llevar a cabo la renovación o decoración de las áreas como pintar el baño, redecorar una habitación o la casa entera, impermeabilizar o encontrar artículos para arreglar muebles de madera.



Comex está incorporando su servicio de *e-commerce* en ciudades como Monterrey, Monclova, Morelos y Tepic; en los estados o ciudades donde todavía no tiene venta en línea, cuenta con servicio a domicilio. "Tenemos que buscar esa cercanía con los clientes [y hemos tenido esa conexión] a través de nuestras más de 4,700 tiendas alrededor del país; además, si la gente solicita el producto vía telefónica y lo enviamos a su casa".

Diseños de interiores 3D

La infografía 3D o render es la técnica con la que se emplean gráficos por ordenador para obtener todo tipo de imágenes, ya sea en diseño arquitectónico, producto o industrial, comenta la empresa de diseño de interiores Studio Visual 4. Además explica que esta función da una idea realista de lo que se espera.

Según Studio Visual 4, utilizar este tipo de tecnologías tienen los siguientes beneficios:

- Mejoran la comunicación entre arquitecto y cliente, es decir, facilitan la compresión del proyecto.

- Se puede personalizar proyectos.

- Permiten comprender cuál será el aspecto final de una vivienda, ya que se puede elegir los materiales, la iluminación, así como el diseño del espacio interior.

"Sin estos diseños en 3D sería casi imposible poder explicar a los clientes cómo quedaría el espacio que se debe transformar. En ello se ven reflejados las peticiones del cliente y las posibles soluciones para un mejor acondiconado del espacio".

Esta nueva manera de diseñar de forma tecnológica también la puede implementar en empresas, por ejemplo Gaia Design tiene su esquema Gaia For Business. Mediante la tecnología 3D se exponen los espacios en escalas y los clientes pueden visualizar cómo quedarían sus oficinas por medio de los renders.

"Por ejemplo, en un desarrollo de vivienda se crean los espacios en 3D, se producen alrededor de 3 a 5 simuladores diferentes para que el cliente observe las diferentes opciones; lo anterior ayuda en cuestión de los diferentes estilos de cada persona. En caso de haber comentarios ellos nos los hacen llegar, los ejecutamos y después volvemos a enviar con los cambios solicitados", finalizó Hassan Yassine.

La realidad aumentada es la unión del mundo real y el virtual para crear nuevas condiciones para la imagen, es decir, que los objetivos coexisten e interactúan en tiempo real.

PERFILACIÓN DIGITAL DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA EN MÉXICO

Por: Perfilan

Perfilan es una plataforma digital de Automatización de Marketing especializada en el sector de Bienes Raíces, que elaboró el primer reporte de Perfilación Digital de la Industria Inmobiliaria en México durante el primer semestre de 2020.

El estudio analiza el comportamiento mostrado por las personas que, durante el periodo antes mencionado que incluye cuatro meses de pandemia, reaccionaron a campañas publicitarias de desarrollos habitacionales en medios digitales (redes sociales, buscadores).

El objetivo de este reporte es también compartir algunas recomendaciones con los desarrolladores inmobiliarios a raíz de los hallazgos obtenidos en el estudio, a fin de que puedan acelerar sus ventas identificando a prospectos mejores perfilados a través de estrategias de marketing digital inmobiliario, y eventualmente, desarrollar productos más acordes a sus intereses y capacidad de pago.

El reporte evaluó las respuestas de 230 mil prospectos de enero a junio de 2020, que respondieron a campañas publicitarias digitales de más de 140 proyectos inmobiliarios en México, activos en la plataforma de Perfilan en ese periodo de tiempo. Entre los principales hallazgos del estudio, destacan:

1 **La mayoría de los prospectos reacciona a la publicidad en medios digitales de desarrollos inmobiliarios y quieren obtener información de los mismos.** En promedio, cerca de 10 mil prospectos mensuales hicieron clic y entraron a la *landing page* o micrositio de un desarrollo, lo que demuestra que los anuncios les son relevantes y que están interesados en el producto. De hecho, de enero a junio de 2020, se registró un incremento de poco más de 40% en el número de prospectos que dieron clic en un anuncio para entrar a un *landing page*.

2 **Infonavit y Crédito Hipotecario son los grandes preferidos** como posibles métodos de pago. Esta información es de gran utilidad para la labor de perfilación del *lead* por parte de las áreas de ventas, ya que para ambos trámites es necesario conocer el historial crediticio del prospecto. Esto ayuda, a su vez, a identificar las posibilidades del *lead* de adquirir la propiedad.

3 **Algunas personas mienten sobre sus percepciones económicas.** Por ejemplo en el segmento PlusMax (ver tabla I), los prospectos reportan ingresos muy altos, y al mismo tiempo dicen buscar precios por debajo del rango que podrían adquirir de acuerdo con dichos ingresos.

4 **Los desarrolladores deben tomar con reserva la información que proporcionan los *leads*.** Como se demuestra en el punto anterior, los desarrolladores no pueden tomar decisiones basadas únicamente en las respuestas obtenidas en los formularios por parte de los *leads*. Tienen que profundizar en la posibilidad e interés de compra y en el comportamiento que muestra cada prospecto a lo largo de su jornada o *customer journey*.

¿MUCHOS PROSPECTOS, O PROSPECTOS BIEN PERFILADOS?

Otro *insight* relevante del estudio de Perfilan es que este es un buen momento para que los desarrolladores inviertan en campañas de marketing digital inmobiliario, ya que por el confinamiento, las personas pasan más tiempo en sus dispositivos. Para que esa campaña tenga éxito, sin embargo, se debe contemplar también una estrategia eficiente de perfilación, con el objetivo final de conseguir los mejores *leads* para que el área de ventas enfoque su tiempo y esfuerzo en ellos, incrementando así su eficiencia al reducir tiempos y costos de adquisición de un cliente.

En este sentido, Perfilan recomienda generar la mayor cantidad posible de *leads* a través de campañas de publicidad digital, y después filtrar o perfilar esos prospectos a través de una herramienta de automatización de marketing que permita obtener un *lead scoring* o calificación inteligente.

El algoritmo de Perfilan permite justamente dar esa clasificación e identificar a los leads que tienen mayor probabilidad de comprar un inmueble. En la siguiente tabla se enumeran, por ejemplo, algunas características de los prospectos analizados en el Primer Reporte Digital de Perfilación de la Industria Inmobiliaria en México.

TABLA 1

Segmento / Valor de las propiedades que buscan	Principales Hallazgos	Recomendaciones de Perfilan a los Desarrolladores para abordar correctamente a este perfil
Económico Entre $300,000 y $600,000 MXN	• La mayoría afirma ganar entre $6,000 y $12,000 MXN mensuales • Prefieren pagar mediante Infonavit • Ventana de compra: entre 6 meses y un año	Construir vivienda de alrededor de $360,000 MXN
Medio Entre $600,000 y $1,500,000 MXN	• Ingreso mensual entre $10,000 y $30,000 MXN • Método preferido de pago: Infonavit • Casi una de cada tres personas prefiere pagar con crédito hipotecario • Ventana de compra: entre seis meses a un año.	Un desarrollo de propiedades de entre $750,000 y $800,000 MXN, generaría mucho interés en los prospectos de este segmento.
Residencial Entre $1,500,000 y $3,500,000 MXN	• Casi dos terceras partes de este segmento reporta ingresos de entre $20,000 y $60,000 MXN, • Prefieren pagar mediante crédito hipotecario, dejando atrás el Infonavit como método principal. • Rango de tiempos de compra va desde los 6 meses, hasta a más de un año.	• Son prospectos mucho más estructurados en sus decisiones, y por lo tanto, requieren un mayor esfuerzo por parte del equipo de ventas • Las tasas de cierre son mucho mayores a los segmentos anteriores.
Plus Entre $3,500,000 y $6,000,000	• La mayoría reporta ingresos de $30,000 a $60,000 MXN, lo que sí corresponde al costo de las propiedades en este rango. • Prefieren comprar después de un año, pero al mismo tiempo reportan querer invertir hasta $6,000,000 MXN, lo cual indica **hábitos de ahorro**, soportado además por el casi 25% que prefiere pagar de contado • La mayoría sigue optando por el Crédito Hipotecario.	Al tener largos tiempos de espera, la estrategia ideal con este segmento es nutrir al lead con contenidos quincenales, hablando de los beneficios de la propiedad y de la zona. Al ser prospectos que pueden pagar al contado, se pueden ofrecer descuentos que hacen muy atractiva la oferta.
Plus Max Más de $6,000,000 MXN	• Dos terceras partes de los prospectos en este rango reportan ingresos superiores a los $200,000 MXN mensuales • Quieren pagar mediante Crédito Hipotecario y Cofinanciamiento • A pesar de los ingresos reportados, quieren adquirir propiedades de menos de $4,000,000 MXN.	Al contradecirse las respuestas de ingresos reportados con la intención de precio de compra, recomendamos tener cautela y analizar la capacidad real de adquisición.

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

AMBIENTES PARA UN MUNDO MEJOR

habitat EXPO

interiorismo • diseño • arquitectura

2020

COLOQUIO

PRISMA

PROMESAS

TENDENCIAS

habitatexpo.com

5-7 DE NOV

WTC / CDMX

WTC
Centro Internacional de Exposiciones y Convenciones
Ciudad de México

COMPROMISO GBAC
ESPACIO SEGURO PARA HACER NEGOCIOS

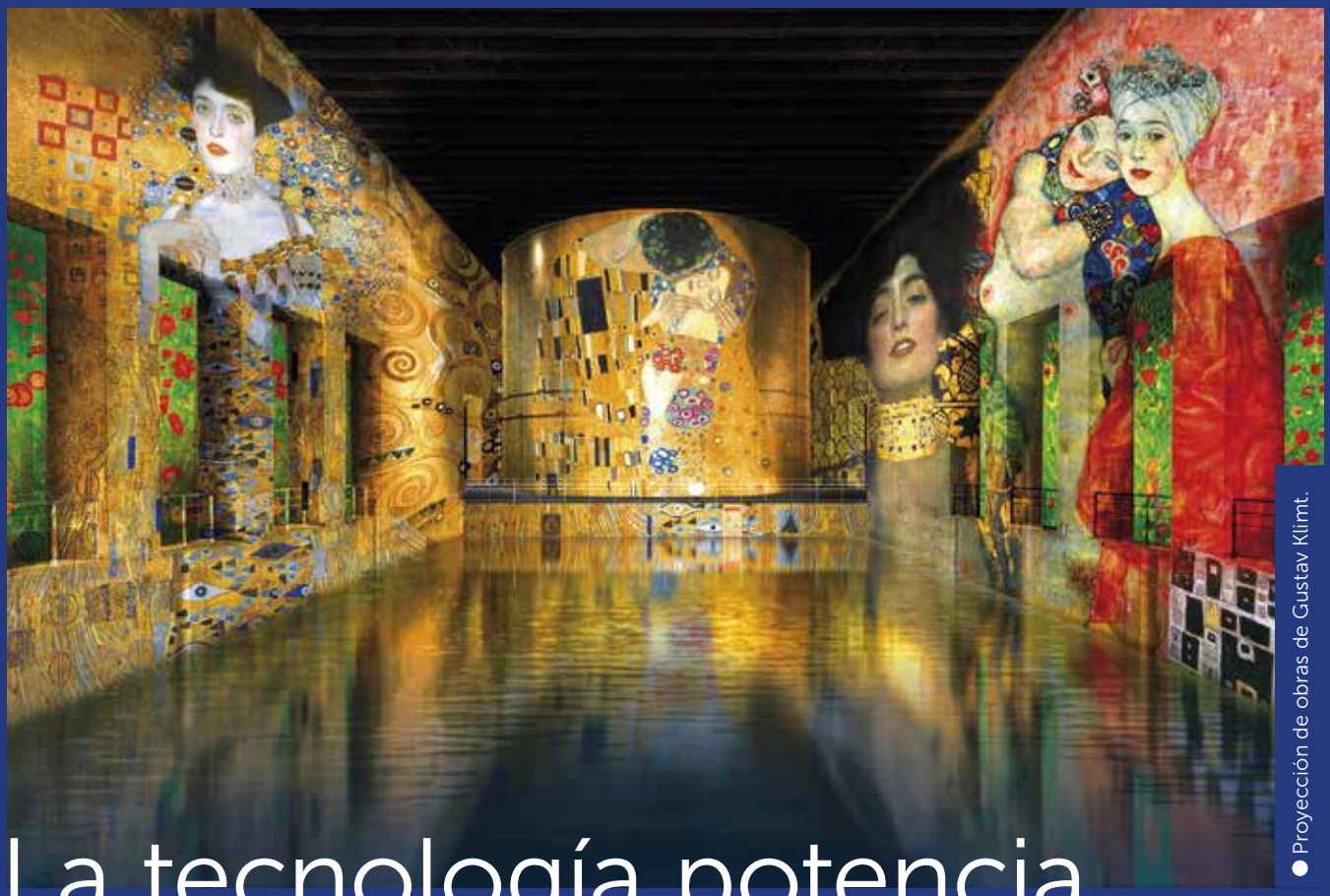
Con el apoyo de:
círculo cuadrado
PRISMA

Media partners:
Revista arquiTK
DESIGN
podio

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

CON LA GARANTÍA TRADEX Exposiciones

Bassins de Lumières:



● Proyección de obras de Gustav Klimt.

La tecnología potencia la experiencia del arte

Por: Daniela González
daniela.gonzalez@inmobiliare.com

Muchos artistas contemporáneos se han aventurado en nuevos procesos creativos cuyas principales herramientas son programas informáticos y soportes digitales, que les permiten romper las barreras entre los espacios físicos y la simulación, dando como resultado una serie de interesantes experiencias inmersivas.

El arte digital mezcla diversos elementos como imágenes fijas o en movimiento, sonidos, música, luces y hasta olores para conformar piezas multimedia e interactivas, logrando que el público no solo se relacione de manera diferente con la obra, sino que incluso forme parte de ella y la perciba de una forma más compleja.

Ejemplo de lo anterior es el recién inaugurado centro de exposición y difusión de arte digital, adaptado en un antiguo búnker de submarinos de la II Guerra Mundial y ubicado en la emblemática ciudad de Burdeos al sudoeste de Francia. Tiene por nombre Bassins de Lumières, que se traduce al español como 'piscinas de luces' y se ha convertido en el nuevo referente para las instalaciones de medios mixtos.

"Los Bassins de Lumières ofrecerán experiencias visuales y sonoras inolvidables en un espacio extraordinario, un lugar para compartir cultura abierto a todos los públicos".

Pasarelas sobre las cuencas de agua.

Proyección de obras de Paul Klee

"Las exhibiciones digitales abarcan la monumental arquitectura de la base submarina y se reflejan en el agua de cuatro piscinas gigantes".

Instalación luminaria de la construcción

El Cubo

La base de submarinos, antes conocida como Betasom, fue construida en 1940 en el río Garona y forma parte de una cuenca bajo el agua dividida en 11 secciones, separadas por bloques de hormigón armado de aproximadamente 245 metros de largo y 20 metros de alto, las cuales, fueron rediseñadas por la gestora global de museos y monumentos Culturespaces.

La rehabilitación del espacio inició en 2018 y además del trabajo de reconstrucción que incluyó el suelo, las cimentaciones, electricidad e insonorización, también se establecieron espacios técnicos como oficinas, un centro de control y una sala de servidores. Asimismo, la gestora buscó mejorar la experiencia de los visitantes desde la entrada, en la que construyó un edificio anexo de 340 m^2 que cuenta con un área de recepción, taquilla y tienda de regalos. Culturespaces calculó una inversión total de 10 millones de euros en la remodelación.

En 2020 y bajo las medidas sanitarias requeridas, se ha inaugurado la exposición actual que ocupa cuatro celdas, en las que se pueden apreciar las cuencas de agua rodeadas por proyecciones dedicadas a grandes artistas de la historia como el pintor austriaco Gustav Klimt y el alemán Paul Klee.

"Las exhibiciones digitales abarcan la monumental arquitectura de la base submarina y se reflejan en el agua de cuatro piscinas gigantes de 12 metros de altura, 110 metros de longitud y 22 metros de profundidad, lo que añade una nueva dimensión a las experiencias artísticas inmersivas", se puede leer en el sitio web que presenta la exhibición.

La instalación luminaria estuvo a cargo de Nicolas Valette del estudio The 4Eleven, quien tuvo como objetivo destacar la arquitectura interna iluminando las altas paredes y creando efectos de fondo, para que además de las proyecciones en techos, paredes y agua, los visitantes pudieran apreciar el espacio y los detalles de la histórica construcción.

La zona acuática fue oscurecida por lonas gigantes que sirven de superficies de proyección y se añadieron pasarelas sobre las cuencas para facilitar el acceso y aumentar los puntos de vista. Además de esta sala, destaca la llamada 'El Cubo', una habitación aislada y a prueba de ruido en la que se exhiben instalaciones de luz que transforman las paredes de hormigón en espacios multidimensionales con vistas que simulan ser infinitas.

La instalación luminaria estuvo a cargo de Nicolas Valette, del estudio The 4Eleven, quien tuvo como objetivo destacar la arquitectura interna.

EVENTOS DEL REAL ESTATE

EXNI

EXNI
3 al 6 de Noviembre de 2020

El mejor evento inmobiliario de México y América Latina, Expo Negocios Inmobiliarios (EXNI), se celebrará por primera ocasión de manera digital. Más de 80 líderes de Real Estate compartirán poderosas lecciones de negocio con el público; simultáneamente se contará con 40 workshops.

exni.mx

Expo Renta Vacacional Digital
25 de septiembre al 9 de octubre de 2020

ExpoRV Digital 2020 ofrece conferencias y talleres que son impartidos por expertos internacionales de renta vacacional. Los asistentes podrán acceder a este evento virtual durante 4 meses en cualquier hora, lugar y equipo.

https://www.exporv.com.mx/

CITI AEC online
14 de octubre de 2020

El Congreso Iberoamericano de Tecnología e Innovación para la industria de la Arquitectura, la Ingeniería y la Construcción (CITI AEC) logra reunir a los profesionales y empresas que encabezan el desarrollo del sector. El evento contempla exposiciones, conferencias y mesas de diálogo enfocadas a la industria: Smart Cities, Construcción 4.0, BIM/VDC, CIM, Reality Capture, Extended Reality, Lean Construction, Project Management, Facility Management y Sustentabilidad.

https://citi-aec.com/

Expo Real Hybrid Summit
14 y 15 de octubre de 2020

Es un evento híbrido para propietarios e inversionistas; entre las temáticas a tratar se encuentra: el significado de la pandemia para los mercados inmobiliarios y de inversión en Alemania, el impacto del brote del Covid-19 en las diferentes clases de activos del sector, y la reacción de la industria en la transformación digital.

https://exporeal.net/

Lata Expo 2020 Virtual
12 al 16 octubre

La Asociación Latinoamericana de Viajes llevará a cabo y de manera virtual su evento LATA Expo, durante cinco días los asistentes podrán ver a expositores y proveedores de diferentes firmas de la industria. Asimismo, habrá seminarios sobre las tendencias importantes de viajes y consumidores que afectan cada región.

https://www.lata.travel/

Regio Foro Inmobiliario
28 de octubre

Este es un evento virtual organizado por AMPI Monterrey que se podrá apreciar desde cualquier dispositivo móvil, donde diferentes especialistas del Real Estate hablarán sobre los retos del negocio inmobiliario en la era digital.

https://regioforoinmobiliario.com/

5° Congreso Latinoamericano Tecnología y Negocios
14 y 15 de octubre

Durante el evento online se darán a conocer las ideas más revolucionarias del mercado tecnológico. Contará con la participación de más de 200 stands virtuales y más de 100 conferencias de los líderes de la tecnología y negocios de América Latina.

https://congreso.america-digital.com/

CAPAC Expo Hábitat
15 al 25 de octubre

Es una feria de construcción y vivienda que se realizará durante 10 días de forma digital y de manera gratuita. En donde se exponen los distintos productos y servicios de promotoras, bienes raíces, empresas de acabados, decoración, suplidores de materiales para la construcción y equipo liviano.

https://www.capac.org/

Expo CIHAC Digital
26 al 30 de octubre

En esta nueva edición se incluirán todas las tendencias del sector de la construcción, desde materias primas hasta acabados, así como los últimos lanzamientos en el mercado. Los asistentes realizarán matchmaking con otros profesionales y observarán conferencias con ponentes nacionales e internacionales.

https://www.expocihac.com/

#InmobiliareRecomienda

Manual de Proptech: Startups, innovación y disrupción en la industria inmobiliaria

La innovación y la tecnología está cada vez más presente en la industria inmobiliaria. Sus beneficios son muchos por lo que el *proptech* ha llegado y está aquí para quedarse. En el libro se conocerá la nueva gestión de los inmuebles, y el papel de la tecnología *blockchain* y los *smart contracts*. Cubre la historia, dinámicas y principales actores de la industria para pilotar con confianza las nuevas tendencias.

Rita Marantos Peralta, Edición Kindle, 2020.

Bienes raíces: Los mejores secretos de la inversión inmobiliaria revelados para invertir poco y ganar mucho dinero

Invertir en bienes raíces representa una excelente alternativa para rentabilizar el capital. Para muchas personas, las propiedades inmobiliarias son el vehículo de inversión preferido bajo el argumento de que representan relativamente buena rentabilidad y bajo riesgo en comparación con otros instrumentos de inversión. Lo cierto es que, de acuerdo al libro, todo depende de la estrategia de inversión que se adopte.

José Martínez, Edición Kindle, 2020.

Bienes Raíces: ¿Me conviene dar mi propiedad en exclusiva a una inmobiliaria?

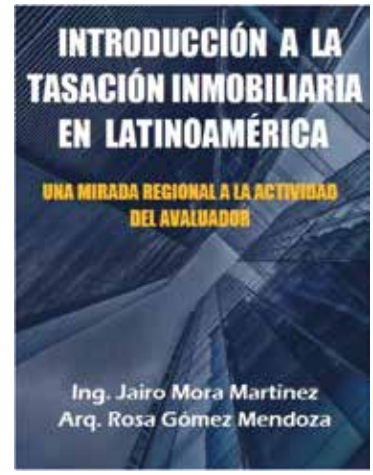
Existen muchos mitos sobre el valor que ofrece una inmobiliaria o un profesional inmobiliario para una decisión tan importante que puede impactar el patrimonio más relevante en la vida de una persona o familia en cuanto a ahorro se refiere. La intención del autor es ofrecerte información estratégica para que se pueda tomar la mejor decisión al final del día.

Jesús Gastelum Lage, Edición Kindle, 2020.

Titanes Inmobiliarios

El autor decidió recopilar la opinión de quienes considera los titanes inmobiliarios que destacan por la fuerza que tienen dentro del sector, pero que han logrado posicionarse de una peculiar forma dentro de los grandes.

Luis Ramírez, Edición Kindle, 2020



Introducción a la tasación inmobiliaria en Latinoamérica: Una mirada regional a la actividad del avaluador

Este libro está especialmente escrito para aquellas personas que quieren iniciarse como tasadores o valuadores inmobiliarios, que requieren conocer el valor de un inmueble en un mercado específico, como una introducción a los métodos y conocimientos básicos más usados en Latinoamérica, requeridos para ser capaces de determinar el valor de un inmueble, ya sea para su venta o para determinar el monto de un crédito hipotecario.

Jairo Mora Martínez y Rosa Gómez Mendoza, Edición Kindle, 2020.

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

+ REAL + HUMANO + CONECTADO

exni+

3 al 6 de noviembre 2020

La plataforma 100 % digital para hacer los mejores negocios inmobiliarios del año.

Congreso + Workshops

All Access

$ 750 MXN

Hasta el 31 de octubre, posteriormente $1,000 MXN

- + 25 Conferencias en vivo
- + Networking digital
- + Contenido On Demand
- + 25 Workshops
- + Acceso a Comunidad REBS+
- + Libro digital EXNI+ 2020

Inscríbete en www.exni.mx

+52 55 55147914

Organizado por: INMOBILIARE