INMOBILIARE
LATAM

skyhaus®
by Global

DESARROLLADORA PREMIUM
COMPROMETIDA CON LA COMUNIDAD Y EL MEDIOAMBIENTE

COLDWELL BANKER COMMERCIAL MÉXICO, DÉCIMO ANIVERSARIO
COMPROMISO Y PASIÓN POR LOS BIENES RAÍCES

ABANCA USA:
INSTITUCIÓN FINANCIERA CON VISIÓN Y EXPANSIÓN GLOBAL

REB+ SUMMIT
GUADALAJARA
2021

INDUSTRIA, INFRAESTRUCTURA Y SOSTENIBILIDAD, LA GRAN POTENCIA DE OCCIDENTE

00128
7 254534 196507
AÑO 21 - NÚMERO 128
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO $120.00M.N.

GP construcción®

GP desarrollos®

GP residencial®

+450
PROYECTOS DESARROLLADOS

+35
PARQUES INDUSTRIALES

+20
MILLONES DE M2 DE CONSTRUCCIÓN

TRANSFORMANDO VIDAS Y ENTORNOS

DESDE 1966

GP vivienda®

GP concreto® asfáltico

www.grupogp.com.mx

FIBRA Macquarie

MACQUARIE

Vision. Experience. Growth

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

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

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

fibramacquarie.com

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

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

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

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

Vidrio + Celdas Solares

=

SOLARVOLT™
Building Integrated Photovoltaic

Generación de Energía | Elemento de Diseño | Integrado al Edificio

¿Te imaginas que los edificios generaran su propia electricidad?
Ahora con SOLARVOLT™, combina la belleza del vidrio con celdas fotovoltaicas y transforma la luz solar en energía renovable.

Recuerda que puedes elegir cualquiera de nuestros diferentes sustratos de vidrio, capas de baja emisividad y hasta el patrón de diseño.

---

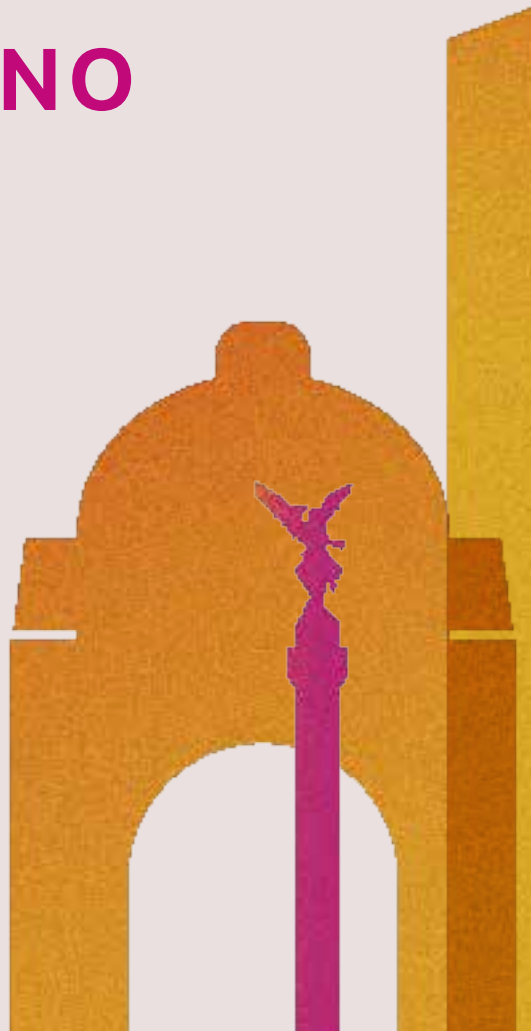
arquitectonico@vitro.com | www.vitrosolarvolt.com/es/

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

EXNI

4 *NOV*
2021

CHAPULTEPEC**UNO**
R509
PISO 20



CÁPITOL DU

EL DESARROLLO IDEAL PARA **TU PROYECTO.**

29 MACROLOTES 100% URBANIZADOS

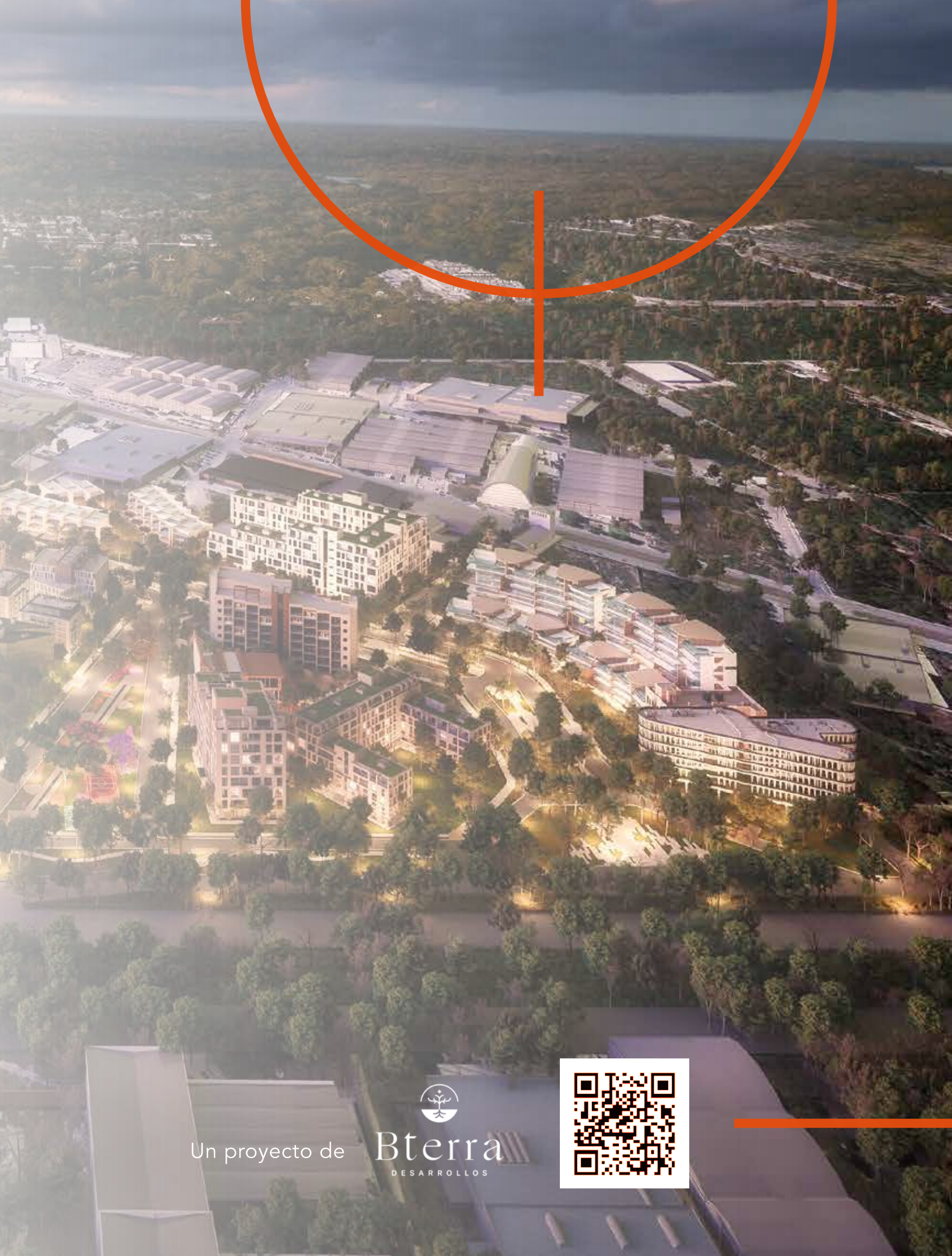
HABITACIONAL - COMERCIAL - OFICINAS - SERVICIOS

Desarrollo único con infraestructura terminada al norte de la ciudad de Mérida, ubicado **sobre la carretera Mérida-Progreso, a 3 km del periférico.**

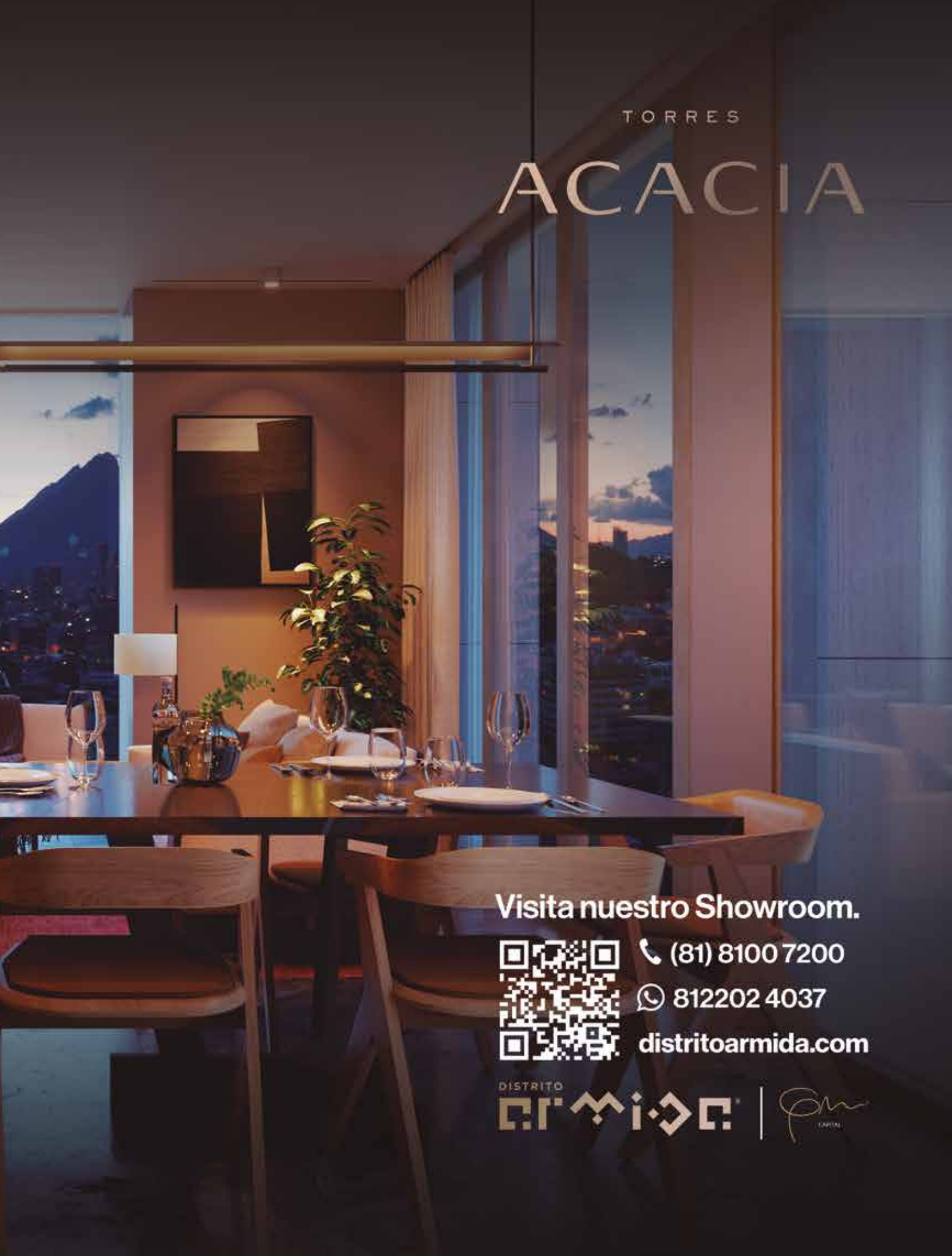
Lotes listos para desarrollar.

(999) 297 1327 *@bterradesarrollos* *www.capitol.bterra.mx*

Calle 60 Diagonal 490, Parque Industrial, Mérida, Yucatán


Un proyecto de
Bterra
DESARROLLOS

LA VIDA CONECTADA
A TRAVÉS DEL DISEÑO.
DEPARTAMENTOS DESDE 4.2 MDP
DESCUBRE LAS NUEVAS DISTRIBUCIONES
Unidades de 1, 2 y 3 recámaras.
Ubicados en la zona con mayor plusvalía de Valle Oriente.
A 3 minutos caminando del Parque Rufino Tamayo


TORRES
ACACIA
Visita nuestro Showroom.
(81) 8100 7200
812202 4037
distritoarmida.com
DISTRITO
ARMIDA

IDEI

CONSTRUYENDO UN **MÉXICO MEJOR**

@IDEIVERTICAL

Torre KOI, David Alfaro Siqueiros #106,
Col. Valle Oriente CP 66269, SPGG, NL

(81) 8625 5757 | IDEI.COM.MX

PORQUE NOS PREOCUPAMOS
POR LA EDUCACIÓN EN MÉXICO
AL COMPRAR CON NOSOTROS AYUDAS
A TRAVÉS DE FUNDACIÓN IDEI

48 AÑOS

DE VANGUARDIA Y LIDERAZGO

DESARROLLANDO PROYECTOS

VERTICALES · HORIZONTALES · COMERCIALES

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

JLL crea espacios seguros, responsables e inspiradores para que las personas en todo el mundo colaboren, innoven e impulsen la cultura y el cambio significativo centrado en lo humano.

Un mundo mejor está esperando.
Es momento de darle forma juntos.

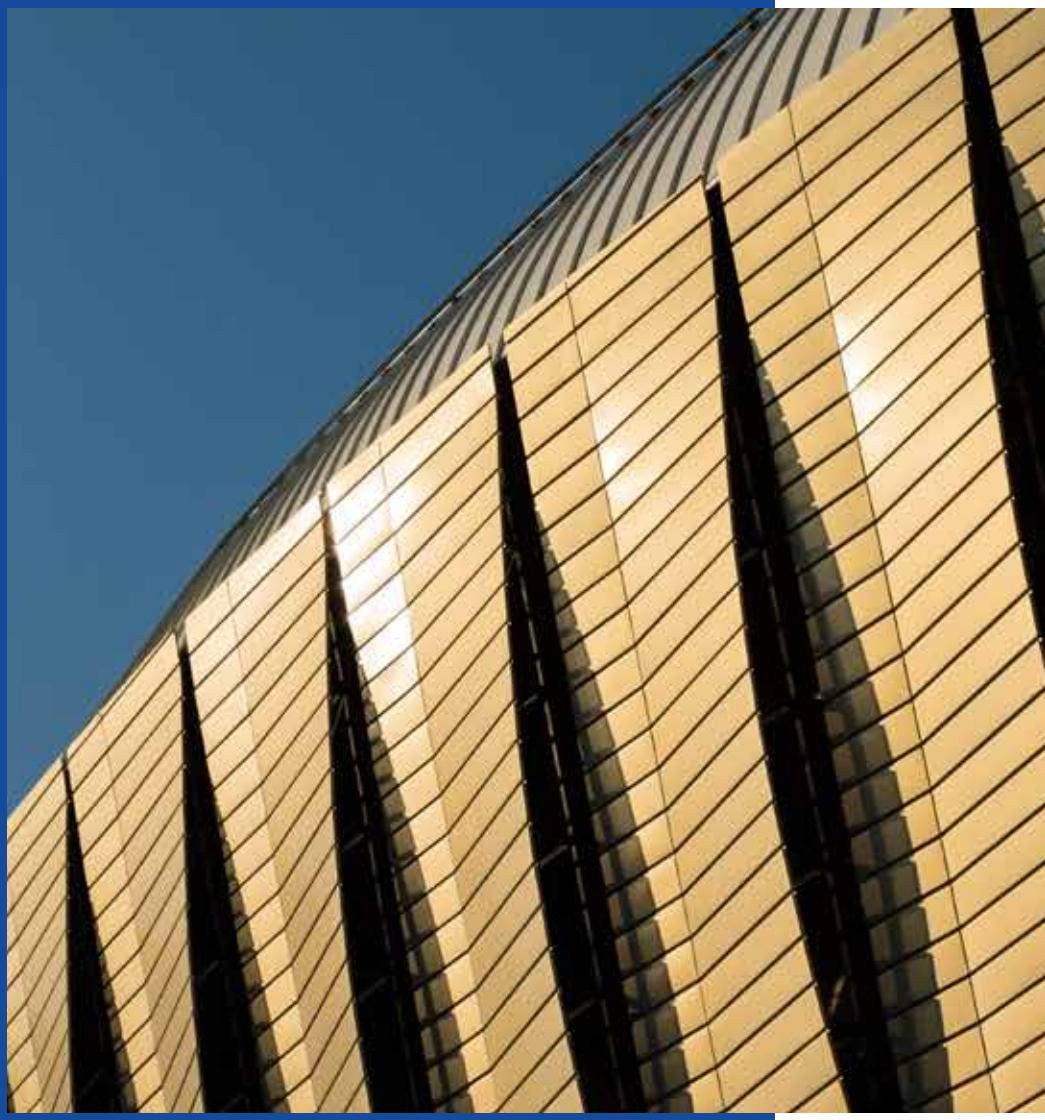
Representación de Inquilinos
Servicios de Administración de Proyectos y Desarrollos
Capital Markets y Asesoría en Desarrollo Inmobiliario
Representación de Propiedades en Arrendamiento
Valuaciones
Servicios Industriales y de Logística
Asesoría en Inversiones Inmobiliarias
Asesoría en Desarrollos Turísticos y Hoteles

Administración de Propiedades / Property Management
Administración de Arrendamientos
Servicios de Administración de Instalaciones
Análisis de Ocupación y Consultoría Estratégica
Estrategia Integral de Portafolios Corporativos
Servicios de Ingeniería y Mantenimiento
Servicios de Energía y Sustentabilidad
Servicios Residenciales

jll.mexico@am.jll.com

CDMX | Monterrey | Guadalajara | Tijuana | Querétaro | Mérida | Los Cabos

© 2021 Jones Lang LaSalle IP, Inc. Todos los derechos reservados



Una plataforma más inteligente

En Newmark, no solo nos adaptamos a las necesidades de nuestros socios, nos adaptamos a las exigencias del futuro. Desde la reinvención de espacios hasta las soluciones de ingeniería, tenemos la visión para ver qué sigue y la tenacidad para llegar primero.

NEWMARK

Contamos con expertos en las áreas de:

- Consultoría Inmobiliaria
- Oficinas
- Industrial
- Retail
- Gobierno
- Hotels & Hospitality
- Representación de Propietarios
- Representación de Inquilinos
- Project Management
- Facilities Management
- Administración de Propiedades
- Capital Markets
- Valuación y AsesorÍa
- Servicios Corporativos Globales

newmark.mx

Transformamos empresas en marcas conectadas

Nacimos hace 10 años con el propósito de diseñar marcas poderosas que transmitan su autoridad con creatividad refinada y contemporánea, incluyendo la revista **INMOBILIARE**, 3 marcas que aparecen en el **World´s Most Valuable Brands de Forbes** y más de **50 empresas mexicanas y globales**.

En **Seis Grados Estrategia & Diseño** vamos mucho más allá del diseño; creamos comunicación inteligente.

SEIS/GRADOS
estrategia & diseño

ESTRATEGIA

Consultoría, comunicación corporativa, naming, arquitectura de marca, tono de voz, posicionamiento, slogan.

DISEÑO

Identidad gráfica, sistemas visuales, dirección de arte, editorial, packaging, producción multimedia.

DIGITAL

Lead marketing, diseño web, redes sociales, diseño de eventos digitales, campañas en buscadores, e-mail marketing.

55 6284-8116

seis-grados.com.mx

Carta Editorial

El año está a punto de terminar y con él, una etapa de reactivación económica y reconversión de espacios que se preparan para dar paso a una evolución en la industria inmobiliaria.

Si bien, algunos sectores mantuvieron buenos niveles de comercialización y vacancia, muchos otros ven al 2021 como un año de recuperación y creación de nuevas opciones para atraer a un público cada vez más flexible. Mismo que busca regresar a los espacios de oficina, pero con la oportunidad de realizar home office ciertos días a la semana.

Por lo que en esta penúltima edición del año, diversas compañías ofrecen una visión y reflexión sobre lo que será la nueva era de los sectores corporativos y de retail, mercados que con el aumento del uso de la tecnología, han tenido que reinventarse.

Asimismo, en portada encontrarán a Skyhaus, desarrolladora premium de proyectos residenciales en la Ciudad de México, la cual bajo la filosofía de calidad, seguridad estructural, diseño arquitectónico y bienestar, ofrece productos de alto valor a la población mexicana.

Mónica Herrera Peña
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 128 año 20 Publicación bimestral Octubre - Noviembre 2021. 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

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cia., SC.
30,052 ejemplares

RHY CIA

Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY

Coordinadora General Editorial
Mónica Herrera Peña
monica.herrera@inmobiliare.com

Coordinadora Web
Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com
Redactores
Dario Quijano Cal y Mayor
dario.quijano@inmobiliare.com
Bárbara Sánchez Amabilis
barbara.sanchez@inmobiliare.com
Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com
Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com
Social Media Manager
Iván Lemus
ivan.lemus@inmobiliare.com
Edición Audiovisual
Brenda García Butrón
brenda.butron@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
Dafne Villagomez Castillo
dafne.villagomez@inmobiliare.com
Eduardo García Negrete
eduardo.garcia@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
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@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
Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com

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

Queremos ser el: "valió la pena tanto esfuerzo" del mundo que trabaja incansablemente.

Crédito Hipotecario HSBC con FOVISSSTE para Todos.

- Tasa de Interés Fija anual desde: 7.90%
- Reduce el plazo con tus aportaciones patronales
- Usa tu subcuenta de vivienda
- Crédito en pesos con pagos fijos vía nómina
- Acceder a un segundo crédito

Solicítalo en Sucursales HSBC o con tu asesor especializado.

SOMOS UN MUNDO LLAMADO MÉXICO

HSBC | FOVISSSTE

Conoce más

Es su derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.
Tasa de interés fija anual de 8.40% en plazos de 15 y 20 años con un porcentaje máximo de financiamiento de 95%.
La tasa de interés fija anual será determinada por el plazo del crédito disminuyendo 25 puntos base a 10 años y 50 puntos base a 5 años.
CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Fijo con FOVISSSTE para Todos" **9.3%** para financiamiento máximo de 95%. Sin IVA. Informativo. Vigencia al 30 de noviembre de 2021. Fecha de cálculo 01 de junio de 2021. Cobertura Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación del crédito.
Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx/fovissste
HSBC y su logotipo son marcas registradas en México.

INMOBILIARE LATAM

18 NOTICIAS

30 LÍDERES
FIBRAs las principales compañías líderes de México

32 INSTAGRAM

34 NUMERALIA
Panorama del mercado de retail al 1S 2021

36 RETAIL
E-commerce favoreció al subsector industrial durante la pandemia, locales comerciales aún tienen oportunidad

40 APPS
5 Apps para buscar vivienda

42 LIBROS

44 VIVIENDA
Xentric District El proyecto de usos mixtos más ambicioso de Wolstrat

48 RETAIL
Retail en e-commerce vs centros comerciales

54 RETAIL
Locales stand-alone dominan la oferta de retail en MTY y GDL

60 RETAIL
Centros comerciales y restaurantes recuperan 73% de sus visitantes en 2021

66 VIVIENDA
Cumbres Herradura: Un Oasis Urbano al Poniente del Valle de México

70 VIVIENDA
Lo que se vislumbra para el sector

72 VIVIENDA
Huertos de San Juan: Nueva opción para vivir

REB+ SUMMIT GUADALAJARA 2021

74 CONGRESO
Industria, infraestructura y sostenibilidad, la gran potencia de Occidente

92 EN PORTADA
Skyhaus Desarrolladora premium comprometida con la comunidad y el medioambiente

SUMARIO

100 NEGOCIOS
ABANCA USA: Institución financiera con visión y expansión global

106 NEGOCIOS
Coldwell Banker Commercial México, 10 años de compromiso y pasión por los Bienes Raíces

110 OFICINAS
Flexibilidad, la nueva cultura en los espacios de oficina

116 OFICINAS
La nueva era de las oficinas corporativas

120 OFICINAS
Reflexiones durante la pandemia: Del pasado al futuro de las oficinas

126 OFICINAS
La nueva cultura de oficinas

130 OFICINAS
Comprar o rentar oficina, ¿qué decisión tomar?

132 OFICINAS
Continúa sobreoferta de oficinas en los principales mercados de México durante 3T21

136 OFICINAS
Demanda de oficinas aumenta y desocupaciones disminuyen al cierre de agosto 2021

140 HIPOTECA
Producto hipotecario estrella por institución bancaria Septiembre 2021

152 PROYECTOS
5 proyectos residenciales de lujo en Miami

154 ARTE
La belleza de lo funcional en la arquitectura: Francisco González Pulido

156 AGENDA

GAIA abrirá nuevos centros de distribución regionales en México

GAIA, empresa de comercio electrónico de venta de muebles y accesorios de diseño en México, informó que abrirá nuevos centros de distribución regionales. De igual manera lanzará un marketplace donde podrá mostrar más de 300 mil productos con lo que ampliará su cartera de artículos y oferta de servicios.

Avanzan los proyectos inmobiliarios de Avenida Reforma

El gobierno de la Ciudad de México (CDMX) aprobó la construcción de 17 proyectos inmobiliarios ubicados sobre la Avenida Reforma y su prolongación. Esta iniciativa ha sido impulsada con el objetivo de fortalecer el desarrollo económico de la capital, pues el sector de la construcción genera un efecto dinamizador en el país.

T-MEX PARK, proyecto que tendrá una inversión de más 13 mil mdp

Se llevó a cabo la presentación del proyecto T-MEX PARK que contará con una inversión de 13 mil millones de pesos (mmdp), y generará 65 mil empleos. De acuerdo con Alfredo Del Mazo, gobernador del Estado de México, este desarrollo ubicado en el municipio de Nextlalpan construye actualmente una plataforma logística multimodal de última generación.

La venta de casas en CDMX se recupera y crecerá en 2022

La pandemia afectó la venta de casas en la Ciudad de México debido a que se frenaron los permisos de construcción. Sin embargo, el sector muestra signos de recuperación, así lo declaró Mauricio Domínguez, director de Tasvalúo. Quién además comentó que los niveles de venta que se tuvieron en el 2019 se alcanzarán hasta el 2022, ya que la oferta va a satisfacer la demanda.

Inician obras en Torre Porrúa para reactivación económica en CDMX

Da inicio la obra de Torre Porrúa, inmueble que se construirá en avenida Juárez 56, en la esquina con Luis Moya, de la CDMX. Se trata de uno de los 18 edificios con los que se busca revitalizar el Centro Histórico a través del Programa de Reactivación Económica para la Ciudad de México. La obra tiene una inversión privada de aproximadamente 190 millones de pesos, que generará 250 empleos directos y 120 indirectos.

Sodimac abre su primera tienda en Monterrey

Sodimac inauguró su primera tienda en la ciudad de Monterrey, Nuevo León, como parte de su plan de desarrollo en el país. Esta es la octava sucursal en los últimos tres años en México.

Se trata de un Homecenter ubicado en Sendero Monterrey, el cual cuenta con una superficie de 12 mil metros cuadrados, de los cuales ocho mil corresponden a piso de venta.

Urbanización en CDMX provoca aumento de temperatura: UNAM

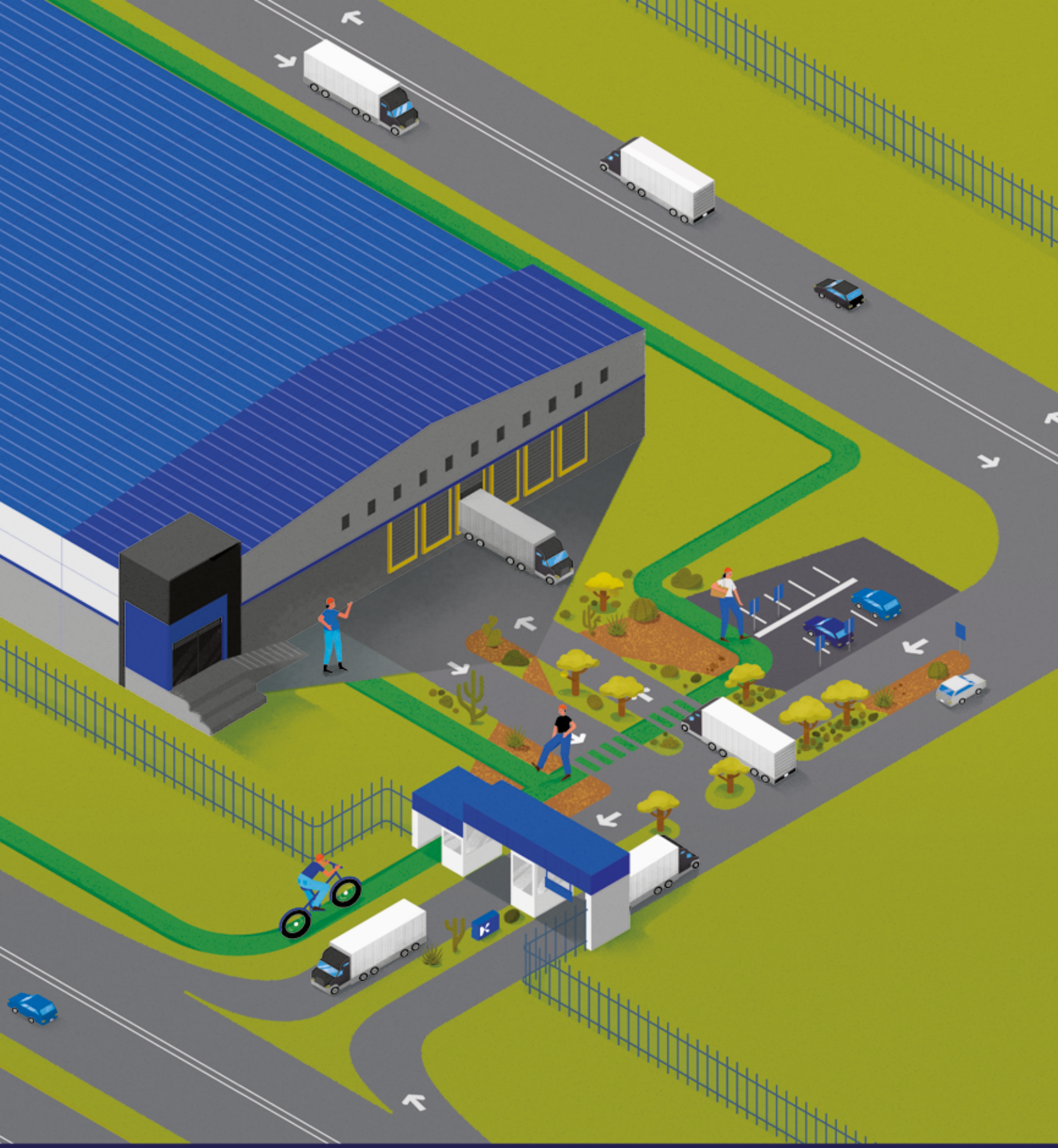
La urbanización hace que la Ciudad de México (CDMX) y la zona metropolitana suban su temperatura. El crecimiento desorganizado de la población y el territorio, junto con el cambio de uso del suelo, impiden la filtración pluvial; esto genera inundaciones y calor. La CDMX tiene una temperatura más alta que las registradas en las entidades conurbadas, esta diferencia puede variar en hasta 10 grados centígrados.

Amazon construirá nuevo CEDI en Tijuana

La empresa Amazon construye su noveno centro de distribución (CEDI) en México y el segundo al norte del país, ubicado en Tijuana, Baja California. Se trata de un edificio con extensión de 32 mil metros cuadrados, dentro del parque industrial Real Estate Management and Services Group (RMSG). En las instalaciones se invirtieron un promedio de 21 millones de dólares.

Construirán una Cetram que conecte el CUN con el Tren Maya: FONATUR

Construirán una Central de Transferencia Intermodal (Cetram) que conecte el Aeropuerto Internacional de Cancún (CUN) con el Tren Maya. También se unirá con el transporte público, de acuerdo con FONATUR. Se Invertirán 1,212 millones de pesos y 189 hectáreas para realizar la obra. El terreno donde edificarán la Cetram ya está en negociación de compraventa con un particular, según el director de FONATUR, Rogelio Jiménez Pons.



Operación eficiente y en armonía
para tus trabajadores

KAMPUS INDUSTRIAL | Santa Rosa

PRÓXIMAMENTE EN GUADALAJARA

hola@kampusindustrial.com
www.kampusindustrial.com

Desarrollado por Alveo Kapital

Construcción de vivienda aumentó 12.7% este año: Canadevi

De enero a agosto de 2021, la construcción de vivienda subió 12.7% comparando con las cifras obtenidas en 2020, informó Canadevi, durante el Encuentro Líderes de la Industria. En este periodo, se registraron 109 mil proyectos de vivienda en desarrollo ante el Registro Único de Vivienda. Además, destacó que, en agosto de 2021, el monto de créditos hipotecarios otorgados por la banca comercial llegó a 9.4% por arriba que en agosto de 2020.

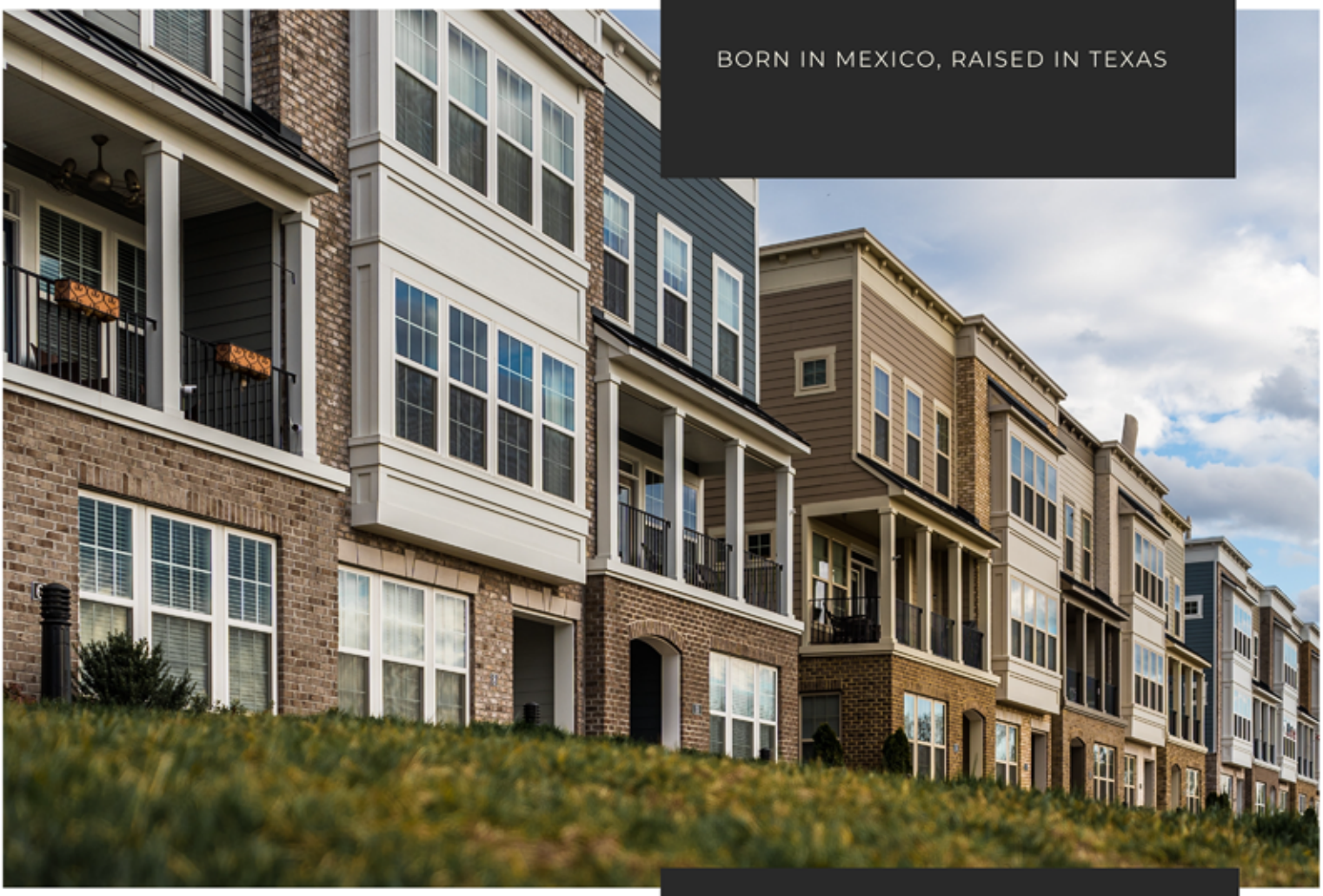
Banobras colocó bonos sustentables por $10 mil millones en la BMV

El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) colocó cuatro bonos, dos de ellos Sustentables, en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Se trata de los bonos BANOB 21, BANOB 21-4X, BANOB 21-5X y BANOB 21-U por un monto total de 10 mil millones de pesos (501.5 millones de dólares). Esta colocación es la número 10 de la actual administración y cumple con la Estrategia de Financiamiento Sustentable del Banco, financiando o refinanciando proyectos con alto impacto social y ambiental.

COBRA CARMO

SINGLE FAMILY RENTAL DEVELOPMENT

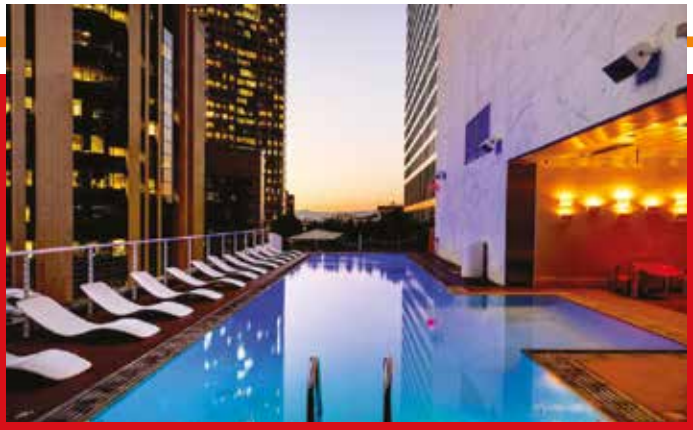
BORN IN MEXICO, RAISED IN TEXAS



ABOUT US

Cobra Carmo Group is a vertically integrated, real estate development company delivering institutional quality, purpose-built residential rental communities within the four major metropolitan areas of Texas. Born in Mexico, Raised in Texas, Cobra Carmo is a joint venture between Mexico City based Cobra Development and New York based Carmo Companies. Together, the partners have developed and invested in over 5 million square feet of commercial and residential projects across North America.

COBRA CARMO GROUP, LLC
WWW.COBRACARMO.COM



Invertirán 243 mdd para 23 nuevos hoteles en Jalisco

La Asociación de Hoteles de Jalisco (AHJAL) informó que se prevé una inversión de 243.5 millones de dólares para la construcción de 23 nuevos hoteles. Los cuales se desarrollarán en la zona metropolitana de Guadalajara en los próximos tres años, de acuerdo con Juan Carlos Mondragón Castañeda, presidente de la Asociación.

Precio de vivienda en Monterrey incrementa en los últimos años

El precio de venta de la vivienda en Monterrey ha tenido un incremento considerable en los últimos tres años. De acuerdo con el INDEX de Inmuebles24, en diciembre de 2018 el precio medio de venta de una unidad era de 39,768 pesos por metro cuadrado, y para julio de 2021, este se ubicó en 48,014 pesos el metro cuadrado.

Demanda de espacios industriales en México atraen inversión extranjera

El tejido industrial del país es, a través de la manufactura y la logística, un gran dinamizador de la Inversión Extranjera Directa (IED), informó Solili. Asimismo, el portal indicó que hay una alta correlación entre la demanda de espacio industrial en el país y la recepción de IED.

reach & rise

SIGNATURE RESIDENCES

ELEVA TU VIDA
VIVE EN EL CORAZÓN DE BRICKELL

Residencias de Lujo en
Brickell City Centre, Miami FL
Desde US$ 650,000

+1.305.925.0011

reachandrisebrickell.com

Galería de Ventas en Brickell City Centre Piso 1
701 South Miami Avenue, #136B
Miami, Florida 33131

FORTUNE INTERNATIONAL GROUP

KAR PROPERTIES

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. This offering is made only by the documents and a written purchase agreement furnished to a buyer by Brickell RE Associates, LLC and/or Brickell RI Associates, LLC as applicable (each a Seller) in accordance with 718.503(2) and 718.706, F.S. The Seller did not construct or create the Condominium, nor did Seller assume any of the obligations of the developer of the Condominium ("Developer"), and to the maximum extent permitted under applicable law, Seller disclaims any and all representations, warranties and liability with respect to any materials prepared by or on behalf of the Developer and the condition of the Units and other improvements in the project. Seller has a right to use the trademark names and logos of Fortune International Group and Kar Properties. The rendering herein is an artist impression, conceptual interpretation, proposed only and merely intended as illustration. Visit reachandrisebrickell.com for legal disclaimers.

Notice: The Units are owned and offered for sale by Brickell RE Associates and/or Brickell RI Associates, LLC, which are not affiliated with Swire Properties.

Hines finaliza la rehabilitación de un patrimonio histórico en Madrid

Hines, la firma internacional de Real Estate, comunicó la finalización de la rehabilitación de uno de sus proyectos más importantes en Madrid. La empresa ha invertido en las obras alrededor de 12 millones de euros y, ahora, albergará un espacio dedicado al retail de 2 mil 700 m2 y 2 mil m2 para un hotel de la marca Chic & Basic.

Mercado inmobiliario de Querétaro es el más caro del Centro-Bajío

El mercado inmobiliario de Querétaro es el más caro de la zona Centro-Bajío, según el portal Vivanuncios. La entidad se ha vuelto más competitiva en cuanto al valor de la vivienda, gracias al crecimiento y desarrollo industrial que ha experimentado. La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), indicó que el precio promedio en el mercado inmobiliario del estado ronda el millón 850 mil pesos. Aunque varían de acuerdo con su ubicación.

Crece la demanda de espacios industriales en Monterrey

En lo que va de este año, la demanda bruta de espacios industriales en Monterrey ha crecido, igualando niveles como los de la Ciudad de México. La capital de Nuevo León se consolida como una moderna ciudad industrial, a la altura del estándar que marca Estados Unidos, según datos de Solili.

Limitarán operaciones del AICM para impulsar al AIFA

Con el objetivo de que el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA) cuente con la presencia de todas las aerolíneas nacionales y algunas internacionales, se pondrá un límite en las operaciones del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM). De esta manera, se restringirán a 61 operaciones por hora, cifra superada antes de la pandemia. Así que las aerolíneas podrán realizar los vuelos restantes en Santa Lucía.

Le Bélier invertirá 100 mdd para construir planta en Guanajuato

Le Bélier, empresa de fundición aluminio para la industria automotriz, confirmó una inversión de más de 100 millones de dólares para la construcción de una planta de producción en Guanajuato.

Bienal de Arquitectura de Venecia premia a Emiratos Árabes por Wetland

El jurado de la XVII Bienal de Arquitectura de Venecia premió con el León de Oro al mejor pabellón nacional a los Emiratos Árabes Unidos (EAU) por el proyecto "Wetland".

"Wetland", presentado por Wael Al Awar y Kenichi Teramoto, explora las formaciones salinas de su país como nuevos materiales renovables y reciclables.

FIBRAs

las principales compañías líderes de México

Los Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces (FIBRAs) son vehículos destinados al financiamiento para la adquisición y/o construcción de bienes inmuebles que tienen como fin su arrendamiento o la adquisición del derecho a recibir los ingresos provenientes del alquiler de dichos bienes, según la Bolsa Mexicana de Valores.

FIBRA INN

Se crea en 2013 para adquirir, desarrollar y rentar un grupo de propiedades destinadas al hospedaje en México, para servir al viajero de negocios. Los hoteles que actualmente forman parte del Patrimonio del Fideicomiso están clasificados en los segmentos de Servicios Limitados, Selectos, Completos y Servicios de Estancia Prolongada.

FIBRA NOVA

En agosto de 2017 empezó a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores; actualmente cuenta con un portafolio de 373 mil m² en 100 propiedades, diversificado en distintas ciudades del país e industrias: logística, manufactura, educativo y retail con 100% de ocupación.

FIBRA PROLOGIS

Es un fideicomiso de inversión inmobiliaria (REIT) líder ubicado en una de las economías más grandes de América Latina. Están enfocados en adquirir, poseer y administrar instalaciones de fabricación y logística de Clase A, ubicados en seis mercados industriales (Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Reynosa, Tijuana y Ciudad Juárez).

FIBRA SHOP

Especializada en centros comerciales, fue creada en 2013 para adquirir, desarrollar y operar este tipo de inmuebles. El portafolio está integrado por 17 bienes inmuebles en operación, uno coinversión en operación y uno coinversión en desarrollo. Ubicados en los estados de Guanajuato, Querétaro, Veracruz, Baja California Sur, Quintana Roo, Jalisco, Sonora, Morelos, Chiapas, Estado de México, Chihuahua y Puebla.

FIBRA STORAGE

Enfocado al sector del auto-almacenaje, especializado en operar y desarrollar mini-bodegas. Hoy en día tienen 16 propiedades, de las cuales ocho se encuentran en operación, tres en etapa de construcción y cinco son terrenos en distintas etapas de desarrollo; los activos en conjunto comprenden más de 97 mil m², que se traducen en aproximadamente 9 mil mini-bodegas.

TERRAFINA

Este Fideicomiso está especializado en la administración de un portafolio exclusivamente industrial conformado por propiedades de manufactura ligera y almacenaje ubicados estratégicamente en los principales mercados del Norte, Bajío y Centro de México.

UPSITE

En 2018 esta FIBRA levantó capital por 554 millones de pesos en la BMV; se especializa en el desarrollo de naves industriales de coworking y clusters, algunos de ellos son bajo pedido de empresas pequeñas y medianas.

FIBRA SOMA

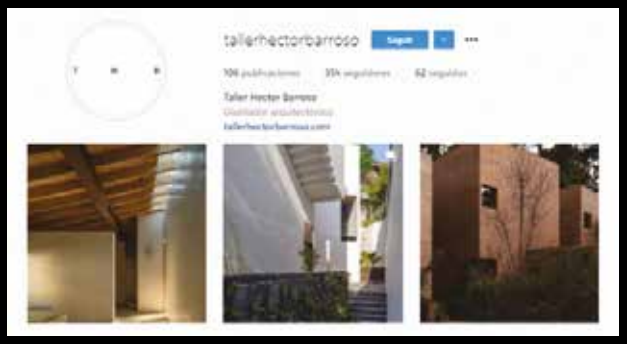
Es el primer Fideicomiso que se coloca en BIVA, está enfocado en la adquisición, arrendamiento y administración de bienes inmuebles. Su portafolio está compuesto por 12 propiedades ubicadas en las principales ciudades de México.

#Inmobiliare Recomienda

La arquitectura mexicana ha sobresalido a nivel internacional por el talento de sus creadores para adaptar sus creaciones a la complejidad del contexto social. Desde enormes desarrollos comerciales y hoteleros, hasta proyectos de vivienda, hoy se hacen importantes construcciones que dejan una huella en el desarrollo del paisaje de las ciudades. Por lo que te presentamos algunas cuentas de arquitectura con interesantes proyectos en México.

34,9k followers

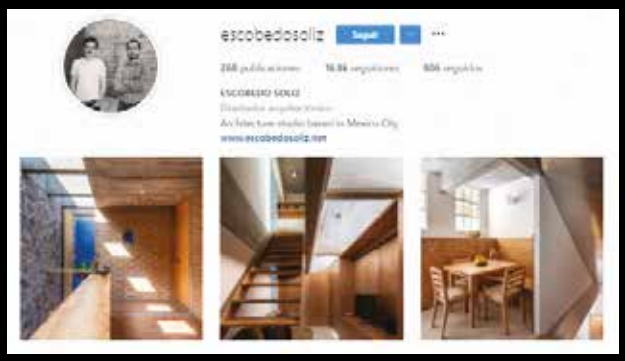
@tallerhectorbarroso



Egresado de la Universidad Anáhuac Norte, Héctor Barroso inauguró su "Taller Arquitectónico" en el 2011. A través de su Instagram puedes observar el trabajo de esta firma que, aunque joven, ha destacado en la arquitectura mexicana con proyectos habitacionales y comerciales, ya sea en playa, campo o ciudad. Entre los que resaltan La Casa Tucán, Entre Pinos y Sierra Mimbres.

16,6k followers

@escobedosoliz



Con premios como The Emerging Voices 2020 por el Architectural League of New York y el Fritz Hoeger Preis el mismo año, el trabajo de Pavel Escobedo y Andres Solíz se puede ver reflejado en esta cuenta. Un par de compañeros de escuela que fundaron su estudio en 2016 en la Ciudad de México, con un lenguaje arquitectónico basado en la sensibilidad y en la interpretación del entorno.

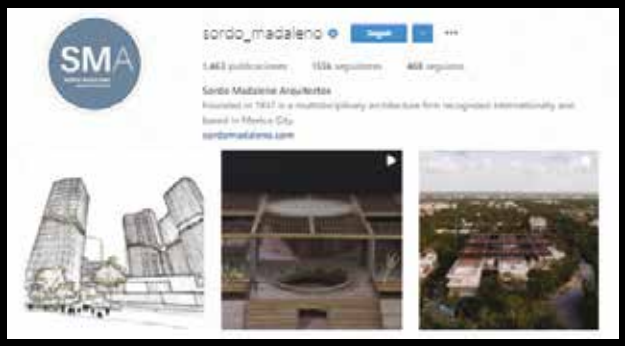
37,5k followers

@ten_arquitectos_

Desde hace 35 años, TEN Arquitectos (Taller de Enrique Norten Arquitectos) ha realizado más de 60 proyectos en todo el mundo. Tales como el Guggenheim Museum de Guadalajara, la New York Public Library y la Escuela Nacional de Teatro en la Ciudad de México. Diseños que, de acuerdo con la firma, buscan la reconciliación entre la estética y el bien común. ¡Conócelos a través de su Instagram!

154k followers

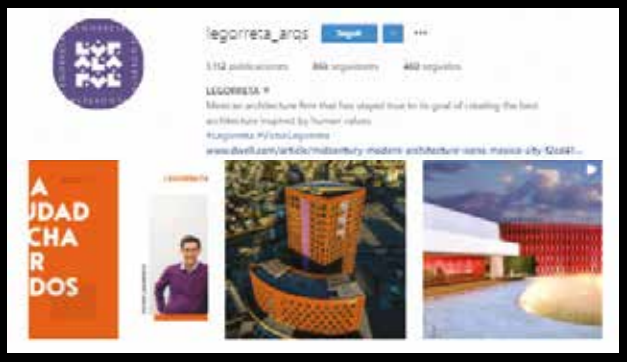
@sordo_madaleno



Sordo Madaleno Arquitectos es un estudio mexicano líder con reconocimiento internacional. Fue fundado en 1937 y actualmente opera con más de 100 expertos dedicados al desarrollo de proyectos de arquitectura, planeamiento urbano, diseño interior y de planes maestros. Uno de sus proyectos más recientes es la expansión del desarrollo de usos mixtos: Antara.

85,8k followers

@legorreta_arqs



Creadores del emblemático hotel Camino Real de la Ciudad de México, este despacho a cargo de Víctor Legorreta, busca crear una arquitectura humana con atmósfera de paz e intimidad. Desde su fundación en 1965, ha realizado proyectos para Banamex, Kodak, Nissan, Renault; además de desarrollos habitacionales con Infonavit.

Central de Abastos
& Centro Logístico
Playa del Carmen

LEED

BODEGAS DISPONIBLES PARA RENTA Y VENTA.

— Entrega en 2022.

Gracias a su extraordinaria ubicación en la carretera Playa del Carmen-Mérida, este proyecto promete ser un punto clave para el comercio nacional e internacional.

- Central Market / Locales Mercadito
- Área de comidas
- Área de reciclaje
- Área de pernocta
- Gasolinera
- Seguridad 24/7

DESARROLLADO POR LANTERRA

Escanea el código Qr con tu celular o visita **www.centraldeplaya.com**

UBICACIÓN
Av. Luis Donaldo Colosio, Manzana 427, Lote 001, Municipio de Solidaridad Quintana Roo.

OFICINA ADMINISTRATIVA
Local 2, Palmeiras 38
Lote 02 Mz 091 en la 40 Av. Norte, entre calles 36 y 38 Norte, PCN Gonzalo Guerrero, C.P. 77720

CONTÁCTANOS
800 752 9225 (800 PlayaCL)
ventas@centraldeplaya.com

/centraldeplaya
/centraldeplaya
/central-de-playa

PANORAMA DEL MERCADO DE RETAIL

El mercado de retail
sectores que
tras la pandemia
A continuación
general de cifras

OFERTA EXISTENTE EN EL SECTOR

800 centros comerciales con más de **25 MILLONES DE M²** en superficie rentable

Centro del país concentra el **31%** de la superficie rentable.
Zona Metropolitana, el **28%**

5 nuevas aperturas del 1S2020 al 1S2021.

EN CONSTRUCCIÓN

41 centros comerciales
50% se incorporarán al inventario en menos de tres años

Total de **1 MILLÓN DE M²**

COSTOS

$200 A $1,000 rango de renta promedio por m²
Precios que disminuyeron **20%**

ÍNDICES DEL CONSUMIDOR

42.67 unidades registradas en mayo del 2021

A partir de febrero, el ICC* se ubicó en **38.8 UNIDADES**, mantiene una tendencia positiva

Se encuentra **5.6** puntos por debajo de su máximo registrado en 2019

VENTAS

490,300 MILLONES DE PESOS en ventas
20.9% menos que el 1S2019.

AL 1S 2021

fue uno de los revolucionaron por Covid-19. un panorama a junio del 2021:

EMPRESAS

70,000 NEGOCIOS han cerrado en CDMX
2.7 millones de emprendimientos latinoamericanos han cerrado

E-COMMERCE

316,000 MDP alcanzado
equivalente al **9%** del total de retail nacional

60% compran en línea por las ventajas que presenta frente a los establecimientos físicos
57% para ahorrar tiempo

*Índice de Confianza del Consumidor en México
Con información de Colliers, CEPAL y COPARMEX

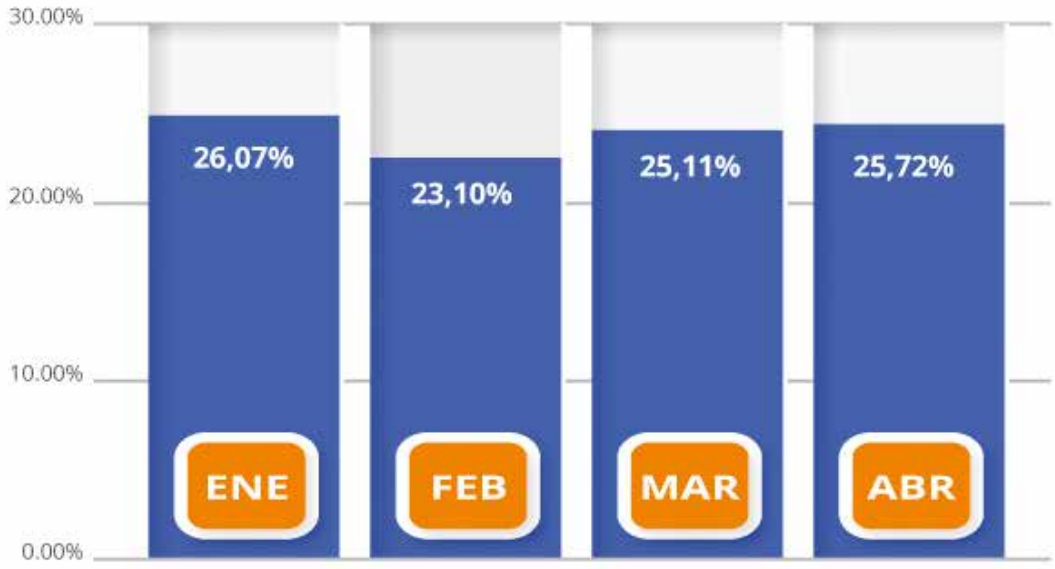
E-commerce favoreció al subsector industrial durante la pandemia, locales comerciales aún tienen oportunidad

Por: Lamudi

De acuerdo con datos del **Reporte Inmobiliario 2021** desarrollado por Lamudi, México incrementó 67% en la demanda de propiedades residenciales, comerciales, industriales, oficinas y terrenos en venta y renta en el primer cuatrimestre de 2021 versus el primer cuatrimestre de 2020 debido a una demanda acumulada, porque muchas personas no habían tomado la decisión de invertir el año pasado por los altos niveles de incertidumbre económica.

Esta es la participación en la demanda de bienes raíces por mes en México en el primer cuatrimestre de 2021:

Participación de la Demanda Inmobiliaria | 1er Cuatrimestre 2021



Así es cómo evolucionó la búsqueda de inmuebles en **CDMX** por Subsector en el primer cuatrimestre de 2021 en comparación con el primer cuatrimestre de 2020:

Subsector	Var % 1° Q 2020 vs 1° Q 2021	%Participación a Nivel Nacional
Corporativo	- 3%	1.6%
Terrenos	+ 107%	8.9%
Residencial	+ 56.4%	83.5%
Comercial	+ 12.9%	4.5%
Industrial	+62.3%	1.3%

En la variación porcentual en la comparativa entre el año pasado y este, podemos observar que el sector comercial creció un 12.9% y el industrial un 62% esto, como se ha mencionado en varios medios de comunicación ha sido gracias al florecimiento del e-commerce.

De acuerdo con la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) el comercio electrónico (e-commerce) en México cerró el 2020 con su mayor e histórico valor de mercado de 316 mil millones de pesos, un desmesurado crecimiento del 81% con respecto al 2019, impulsado en su totalidad por la crisis sanitaria por el virus Covid-19 y sus efectos en los hábitos de consumo.

Han sido varias empresas expertas en soluciones de almacenaje que han invertido en mayores espacios y están trabajando en su reconversión logística, como se mencionó anteriormente, el comercio electrónico tiene nuevas necesidades en el mercado de bodegas especializadas.

Las zonas industriales más importantes del país están ubicadas en la Ciudad de México, Monterrey, Tijuana, Querétaro, Guanajuato, Saltillo, Guadalajara, San Luis Potosí, Mexicali, Puebla, Aguascalientes y Tecate. A lo largo del tiempo se han ido sumando Hidalgo, La Laguna, Matamoros, Nuevo Laredo y Reynosa, así como Chihuahua, Ciudad Juárez, Hermosillo, Mexicali, Nogales y Tijuana; al suroeste cabe destacar el crecimiento de Mérida en este subsector residencial.

Además del espacio, las empresas también están exigiendo otras características como instalaciones o infraestructura que sirva para poder conectar unidades vehiculares eléctricas que también forma parte de una tendencia operativa que está en aumento.

Por otro lado los locales comerciales, ante la caída vivida al principio de la pandemia han tenido que reinventarse. Actualmente está comenzando a surgir una tendencia que sigue los lineamientos del e-commerce, donde los locales vacíos se convierten en pequeños espacios de almacenaje.

Hay empresas que han llegado al país y que se han especializado en reacondicionar estos espacios físicos para que puedan serles útiles a nuevas industrias, como bodegas urbanas o *dark stores*, los locales comerciales cerrados al público manejan un inventario similar al de su tienda física y permiten ofrecerles a los clientes el envío el mismo día en sus compras en línea.

El subsector comercial se enfrenta a grandes retos, porque el comercio electrónico llegó para quedarse, sin embargo aún tienen oportunidad de ofrecer una nueva experiencia al usuario.

El subsector comercial se enfrenta a grandes retos, porque el comercio electrónico llegó para quedarse, sin embargo aún tienen oportunidad de ofrecer una nueva experiencia al usuario.

En Lamudi sabemos que la recuperación económica del retail no será inmediata, pero puede resultar mejor si se toma en cuenta:

* La importancia de la omnicanalidad, invertir en herramientas y capacitaciones, así como en infraestructura tecnológica y operación digital.

* Realizar cambios en los protocolos y poner atención en tecnologías, procesos y certificados para que el cliente se sienta seguro al momento de ir a una tienda física y se sienta inspirado para hacer la compra presencial.

* Hacer más eficientes sus operaciones, maximizar recursos así como implementar herramientas y tratar de reducir gastos, así como optimizar la seguridad en puntos de venta.

Otra tendencia que puede aprovechar el subsector comercial es la de la sostenibilidad, ya que cada vez hay más usuarios que están apostando por lo verde, es decir por hacer compras que comprometan menos al medio ambiente.

Hemos visto que en el mercado inmobiliario la resiliencia es la clave, y creemos que debe tener como sustento una estrategia operativa que conoce, reacciona y se adapta a las nuevas necesidades del entorno.

Para obtener más información, visite: www.lamudi.com.mx

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

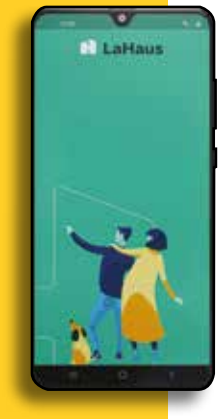
#InmobiliareRecomienda

5 Apps para buscar vivienda

La digitalización de la vida diaria es una realidad y la forma en la que se busca una vivienda no es la excepción. Cada vez existen más aplicaciones que facilitan las transacciones inmobiliarias y que muestran de forma dinámica la gran oferta existente en el mercado residencial. A continuación una lista de algunas apps para buscar un nuevo hogar:

LaHaus

Plataforma digital que, además de mostrar un amplio catálogo de vivienda en: CDMX, Querétaro, Monterrey, Torreón, San Miguel de Allende, Guadalajara y alrededores, brindan distintos servicios. Estos incluyen desde la búsqueda inicial, agendar citas, acompañamiento en el proceso de compra, hasta la finalización de la transacción. Incluso, generan recomendaciones específicas de acuerdo al perfil creado por el cliente.



LuxuryEstate

En esta aplicación se encuentra una oferta de residencias de lujo del más alto nivel, de las cuales existen más de 8 mil dentro del territorio nacional. El motor de búsqueda funciona a partir de la modalidad, que puede ser venta o renta, el precio y la superficie interior. Los inmuebles anunciados en este portal se hallan en las grandes ciudades y en las localidades más exclusivas.

Propiedades.com

Propiedades.com contiene cientos de miles de opciones disponibles en el país y, lo más importante, con información actualizada. Uno de los beneficios que ofrece son las asesorías y el cálculo de créditos bancarios, INFONAVIT o FOVISSSTE. Por otra parte, cuentan con gráficas con precios y características importantes que facilitan la comparación entre inmuebles para tomar la mejor decisión.

Inmuebles24

Es una aplicación con un amplio catálogo para rentar o comprar un inmueble en el que se puede navegar de manera personalizada. Sus filtros permiten al usuario seleccionar qué tipo de vivienda busca, cuántas recámaras necesita y un rango de precio. También, cuenta con un apartado dedicado a las propiedades que han bajado su costo en México.

Lamudi

Esta plataforma inmobiliaria que forma parte del grupo global EMPG, ofrece el servicio a sus usuarios de buscar residencia ya sea para comprar o alquilar. Los bienes raíces ofertados en el portal incluyen fotos de referencia y datos específicos de descripción como: metros cuadrados de terreno y construidos, amenidades, acabados y desde cuando lleva disponible el inmueble.

EL CAMPANARIO®

Residencial & Golf
Querétaro

LA EXCLUSIVIDAD QUE ELLOS MERECEN

Terrenos desde 800m²

Comercializado por
ACTIVO INMOBILIARIO

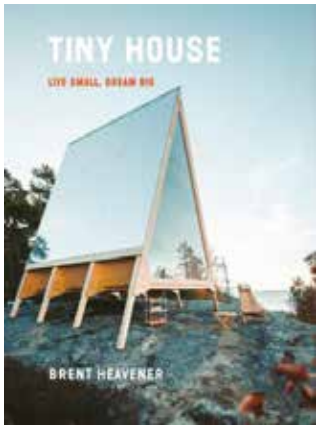
GRUPO DMI

elcampanario.com

MEMORIA DEL OLVIDO: VIVIENDA VERNÁCULA ÑUU SAVI

Tanto el patrimonio vernáculo construido, como el inmaterial, son parte trascendente en la comprensión de las formas de vida, para el estudio y preservación del patrimonio cultural. Por ello, el tema central de este libro es la arquitectura vernácula.

Dr. Gerardo Torres Zárate, Editorial Plaza y Valdes Editores, 2015.



TINY HOUSE

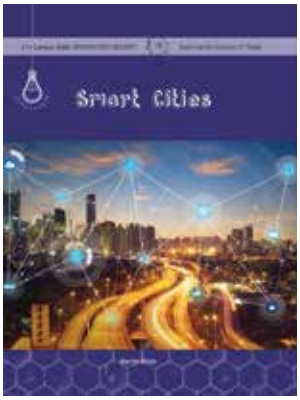
Del fundador del feed de Instagram @TinyHouse, viene un pequeño y grueso libro de inspiración lleno de fotografías de las moradas más pequeñas, desde camionetas y botes hasta casas en los árboles y cabañas. Imagínese vivir libre de deudas en una casa respetuosa con el medio ambiente

Brent Heavener, Clarkson Potter/Ten Speed, 2019.

LAS CASAS VIVAS: PROYECTOS DE ARQUITECTURA SUSTENTABLE"

"Las casas vivas" tiene como objetivo contestar las preguntas de los lectores con respecto a los beneficios que le produce a la familia, al barrio, al país y a nuestro planeta, diseñar con arquitectura bioclimática y construir con materiales naturales. La obra contiene ejemplos de arquitectura sustentable diseñados y construidos por la autora en la ciudad de México y Veracruz, entre otros.

Ruth Lacomba, Trillas, 2013.



SMART CITIES

¿Qué hace que algo sea "inteligente"? Descubre cómo los objetos inanimados, desde relojes hasta altavoces domésticos e incluso camisetas, ayudan a las personas a hacer las cosas mejor, más rápido y de manera más inteligente. En Smart Cities, los lectores aprenderán la aplicación práctica, los avances tecnológicos y futuros, y la innovación de IoT en ciudades de todo el mundo.

Martin Gitlin, Cherry Lake Publishing, 2020.

MINIMALISMO

Descubre la pasión de vivir rodeado solo de lo esencial ¿Necesitas un soplo de aire fresco en tu vida? Poner fin a las tareas del hogar, estar libre de todos esos objetos a mantener, almacenar, desempolvar, tener más espacio en casa y más tiempo para ti... en definitiva, ¡simplificarte la vida!

Elodie Joy Jaubert, Amat Editorial, 2017.

REAL ESTATE

Terrenos residenciales, casas y departamentos de montaña inmersos en más de 900 hectáreas con 1.9km de costa, mar, playa, viñedos y extensas áreas naturales. Descubre CuatroCuatros, un refugio donde podrás vivir y disfrutar de tus actividades favoritas al aire libre en conexión contigo mismo, con la tierra y la comunidad.

DEPARTAMENTOS DE MONTAÑA

Proyecto de Macías Peredo Arquitectos.
Desde 112m² hasta 213m².
Inversión a partir de $331,415 dlls.

RÍO 15

Proyecto de Mauricio Rocha + Gabriela Carrillo.
Casas desde 218m² hasta 263m².
Inversión a partir de $535,000 dlls.

VALLE CENTRAL

Terrenos desde 653m² hasta 1,370m².
Inversión a partir de $183,200 dlls.

Al comprar tu propiedad adquieres tu membresía de Club Reserva y te conviertes en copropietario de cientos de hectáreas naturales y amenidades como el Club de Playa, Casa Club, vinícola, viñedos, senderos y parque ecológico.

SÉ PARTE DE LA FAMILIA CUATROCUATROS

ventas@cuatrocuatros.mx | Tel. 800 965 44 44 | IG / @cuatro_cuatros_

El proyecto de usos mixtos más ambicioso de Wolstrat

Por Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

El complejo será el primer distrito de negocios en Juriquilla, Querétaro, conformado por un edificio de 21 niveles de oficinas, plaza comercial business class y residencias ejecutivas.

Sobre la desarrolladora:

Wolstrat es una compañía joven y exitosa desde su creación, ya que comenzó con el pie derecho en las ventas de sus diferentes complejos. Para Juan Carlos Alfonso, gerente general y socio directivo, se trata de una desarrolladora de proyectos mixtos únicos, que logra las mejores combinaciones entre lo comercial, habitacional y oficinas.

"Logramos hacer combinaciones únicas para satisfacer las necesidades de los mercados y las comunidades a las que llegamos. Nos preocupamos por los rendimientos que entregamos a nuestros inversionistas y clientes, y por ello, trabajamos el doble", comenta Juan Carlos en entrevista para Inmobiliare.

Wolstrat no solo desarrolla el concepto o proyecto, sino que además se encarga de conseguir inquilinos para dichos inmuebles. Al estar dentro del proceso completo, logró éxitos con sus ventas, dando rendimientos de entre 9 y 11 por ciento: "Si puedo resumirlo en pocas palabras, ofrecemos negocio llave en mano a nuestros clientes".

Xentric District:

Xentric District representa un nivel más en la escala de lo que era Wolstrat. Se trata de un proyecto de 85 metros de altura que combina una plaza comercial de destino, con 3,500 metros cuadrados disponibles para las mejores marcas; una torre de oficinas de 21 pisos con más de 10 mil 600 metros rentables y 78 residencias dobles abarcando unos 5 mil metros disponibles para su uso y una inversión total de 640 millones de pesos.

Juan Carlos afirma que, aunque han tenido que mudar su corporativo principal tres veces por cuestiones de crecimiento, en Xentric District se establecerán definitivamente, pues confían en el potencial del desarrollo, en sus instalaciones, su excelente ubicación y el inigualable estilo de vida que ofrecerá.

Wolstrat es una desarrolladora de proyectos mixtos que logra combinaciones únicas: espacios comerciales, habitacionales y oficinas.

"Estamos contentos porque comenzaremos la construcción en dos o tres meses. Ya estamos muy avanzados en la parte de permisos. Hasta ahora, solo estábamos comercializando la parte de la plaza y las oficinas; a finales de octubre o principios de noviembre, vamos a comercializar la parte de las residencias: Xentric District", asegura Juan Carlos, quien confía en que el complejo será entregado a finales del 2024.

"Xentric District nos da el paso que necesitábamos para llegar a ser una mediana empresa dentro de las grandes o incluso más. Aunado a esto, estamos planeando un proyecto que describimos como una mini ciudad que se autoabastece para elevar el nivel de la compañía", asegura el gerente.

Ubicación más que privilegiada

Xentric District se ubicará en Juriquilla, la zona de mayor crecimiento en Querétaro; rodeada de parques industriales y las mejores empresas donde se combinan el flujo de negocios de esta localidad, con la oferta y la demanda que traen las marcas. El gerente general cree que cuando en la Ciudad de México se menciona a Querétaro, lo primero en lo que se piensa es en Juriquilla, debido a su importancia.

"Hicimos un estudio donde descubrimos que había una parte al norte de la ciudad con necesidad de espacio de oficinas, porque en centro-sur hay una sobre oferta. Hay muchas empresas trasnacionales que, estamos seguros, van a ser parte de este proyecto por todas las amenidades que tendremos".

El terreno en el que se construirá Xentric District está justo en el cruce de Paseo de la República con Anillo Vial Fray Junípero Serra, es el trébol de entrada, por lo que el gerente de Wolstrat afirma que se trata del mejor terreno de todo Querétaro.

¿Qué encontraremos en Xentric District?

En la parte baja de Xentric District habrá un centro comercial business class que alojará restaurantes y servicios que se valdrán de las mismas oficinas. Wolstrat busca que Xentric District sea un punto de destino, en la zona de Juriquilla, referencia para los que viajan de la Ciudad de México, y buscan expandirse en este importante estado del Bajío.

"Por el lado de las oficinas, son de tipo AA y estarán enfocadas a gente de negocios con empresas de medianas a grandes; compañías que no pueden trabajar desde casa porque ya tienen clientes y un prestigio".

Para el uso compartido de los negocios, contará con una cafetería premium, área de lectura, espacio coworking o de juntas, lugar creativo, zona de juegos o descanso y un auditorio para 50 personas, así como un centro de papelería y copiado.

"Son espacios como los de Google, para que las compañías no inviertan en crear estas amenidades, sino que puedan utilizar las nuestras", añade.

Asimismo, revela que, para los inversionistas, tendrán una garantía de retorno de su inversión durante el primer año, siendo Wolstrat la primera desarrolladora en ofertar este tipo de compromiso.

"Es un producto novedoso y que ha dado buenos resultados. Tenemos la idea de "garantizar las rentas por un año al inversionista que no adquiere una oficina para su uso personal", a partir de que nosotros abramos y adecuemos las oficinas", asegura.

También contará con residencias ejecutivas, de alrededor de 45 a 60 metros cuadrados, de dos habitaciones, una cocina y sala en medio. Quienes las habiten tendrán acceso a un concierge tipo Nueva York, con la capacidad de conseguir boletos, vuelos, renta de coches, reserva de experiencias o viajes turísticos. Además, contará con seguridad; lavandería; desayunador y lobby bar donde pueden bajar los residentes y convivir entre ellos; regaderas para viajeros recién llegados y guarda equipajes.

Para el gerente de Wolstrat son departamentos donde una persona puede vivir realmente. "También está la posibilidad de rentar un cuarto como habitación de hotel. Es una combinación de residencia y hotel, única en Querétaro. Estamos hablando con algunas empresas para llegar a un acuerdo y que su marca represente las residencias".

Los precios rondarán los 2.5 y 3 millones de pesos, dependiendo si es de una o dos recamaras. "Es un precio más que razonable y creemos que con una ocupación medianamente buena cercana al 80% podemos entregar retornos de entre 9 y 11 por ciento", afirma Juan Carlos.

El gerente de la exitosa desarrolladora considera que la mejor amenidad que Xentric District ofrece es una plaza comercial, destacando el servicio de delivery del supermercado a la habitación. Esta contará con un gimnasio equipado con descuento para los residentes, cafetería premium, restaurantes, tiendas de conveniencia y la cadena de supermercados Migo Foodz, propia de Wolstrat.

"Por la combinación de espacios recreativos junto con una plaza comercial de destino y una residencia de corto y mediano plazo, podemos afirmar que no hay un lugar así en Querétaro", asegura Juan Carlos.

Aunado a lo anterior, Wolstrat se encuentra en proceso de obtener la certificación LEED (Leadership in Energy & Environmental Design), sabiendo el beneficio que le va traer al complejo.

"Estamos buscando medianas y grandes empresas que busquen la sostenibilidad. Hay algunas que no te rentan si no eres LEED. Seguimos en el proceso de definir si llegamos a Silver o a Gold, para atraer compañías únicas cuyo principio es rentar en este tipo de espacios".

Wolstrat

una desarrolladora que no se detiene

Además de Xentric District, Wolstrat continúa haciendo nuevos proyectos, como Xentric Mirador, una plaza "de otro nivel" dentro de la zona, con las mejores marcas de Querétaro y de emprendedores, así como una privilegiada vista a un lago. Esta tendrá un espacio de bodegas de 9 m² para rentar a los habitantes.

"Estamos haciendo un proyecto vertical en una zona premium de Querétaro, fuera del Campanario. Tenemos la misión de hacer una mini ciudad completa en este estado, donde tengamos 15 mil casas, 5 plazas comerciales, colegios, club deportivo y diferentes empresas dentro del complejo. Aquí, las casas tendrán celdas de luz, autoabastecimiento y reciclado de agua, así como de desperdicios. Una ciudad moderna, con mini oficinas".

A pesar de que Querétaro es el estado en el que Wolstrat ha encontrado un crecimiento sin igual, hoy busca nuevos proyectos en Guadalajara, Mérida y San Miguel, así como en Houston, Texas. "Hay planeación y lo vamos a lograr", destaca el gerente.

Éxito de Wolstrat

La pandemia llegó mientras Wolstrat estaba a la mitad de la comercialización de Xentric Anáhuac, un ambicioso desarrollo de 6,500 metros cuadrados rentables con 171 suites universitarias dobles. A pesar de esto, y contra todos los pronósticos, les fue muy bien.

Juan Carlos considera que la mejor manera de resguardar valor por parte de los inversionistas es comprar bienes inmuebles. "Los meses de abril, mayo y junio de 2020 fueron los mejores de nuestra historia. Mucha gente que tenía algo de exposición cambiaria, y por lo tanto decidió entrarle con nosotros y comprar. En un principio teníamos un promedio de ventas de 10 suites mensuales, y durante esos meses se subió a 13 o 14 por mes", afirma.

Además, comenta que en solo 18 meses se finalizó y comercializó todas las suites de Xentric Anáhuac, a pesar de las condiciones. Esto refleja la confianza y el potencial que los clientes vieron en este proyecto. "Estamos confiados que esto dará la vuelta y en los próximos 6 a 12 meses volveremos a la normalidad".

"A Wolstrat le espera crecimiento para este 2022 pues nuestros productos están diferenciados. Somos conscientes de la dificultad por la que pasa el mundo y el país no es ajeno a eso. Estamos seguros que hay mucho dinero allá afuera que quiere tener un retorno. Trabajamos doble para entregar retornos al doble. Comenzamos como una pequeña empresa, mientras que nuestra visión es la de llegar a ser una de las más grandes desarrolladoras del país.

> Nos preocupamos de los rendimientos que entregamos a nuestros inversionistas y clientes, y por ello, trabajamos el doble.

RETAIL EN E-COMMERCE VS CENTROS COMERCIALES

Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Con la llegada del Covid-19, uno de los sectores que ha cambiado y que se encuentra en constante evolución es el comercio, tanto en línea como de forma física. En México, el comercio electrónico alcanzó los 316,000 millones de pesos en 2020, obteniendo un crecimiento de 81% en comparación con 2019 cuando no existía la pandemia; asimismo el año pasado representó el 9% de las ventas totales al menudeo, según el reporte de "Ventas Online 2021" de la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO).

Mientras que el comercio en espacios físicos, en mayo, junio y julio, donde existieron mayores medidas de seguridad en el país, mostró un niveles de -16%, -15.3%, y -6.5%, respectivamente, en comparación con los mismos meses de 2019, de acuerdo con la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD).

Para este 2021, la manera de comprar continúa evolucionando; "estamos viendo un efecto que nadie sabía que iba a suceder después de la pandemia, el año pasado vimos un boom en el e-commerce y todos nos preocupamos un poco por cómo iba a ser este año. Pero nosotros en Linio hemos

El comercio electrónico en México alcanzó los 316,000 millones de pesos en 2020, según la Asociación Mexicana de Ventas Online.

mantenido un crecimiento de doble y triple dígito con la mayoría de nuestras categorías, pero sí creo que estamos en un proceso de adaptación todavía", comenta en entrevista para Inmobiliare, Beatriz Burquez, directora comercial de la empresa.

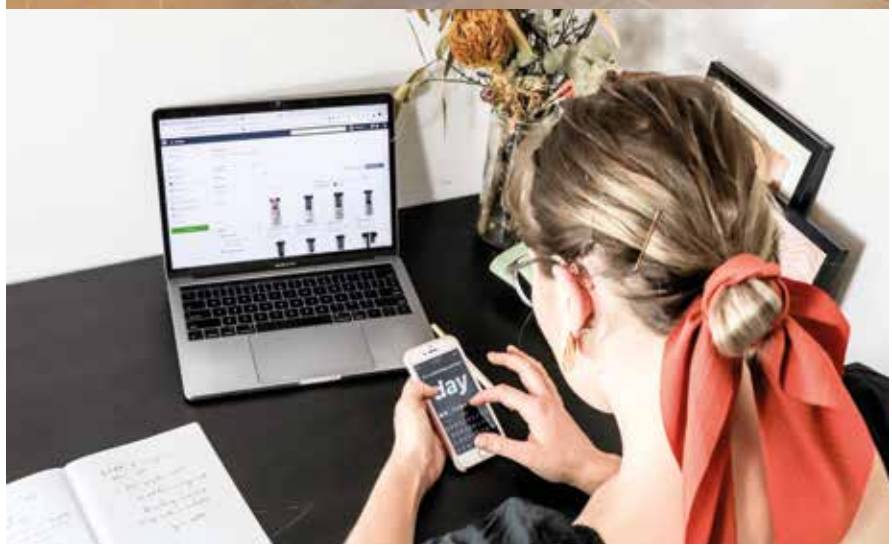
De igual forma, indica que esta manera de adquirir productos por internet se estabilizará y continuará, pero no de una forma tan avanzada como se registró a principios de la pandemia.

También detalla que uno de los grandes retos que enfrenta el comercio en línea ha sido el mantener a la persona que ya era cliente, así como atraer a los nuevos consumidores que se han mantenido fieles a comprar en un centro comercial.

En la parte física, Francisco Álvarez, director comercial y cofundador de Getin, explica en entrevista para Inmobiliare que el desafío de estos lugares ha sido la reinversión, puesto que el ofrecer una experiencia de compra ya no es suficiente; por lo que han aumentado el número de atracciones, que van desde lo gastronómico hasta experiencias deportivas con el fin de que las personas sigan asistiendo.

"Hoy los centros comerciales, además de estar preocupados por ofrecer una experiencia de compra están ocupados en brindar una experiencia de entretenimiento; hay algunos que tienen feria, teatros o go karts", menciona Francisco Álvarez, director comercial y cofundador de Getin.

Francisco Álvarez
Director comercial y cofundador de Getin.



Ejemplo de esto son los Malltertainment de Grupo Gicsa, donde a parte de encontrar tiendas de ropa, cine y restaurantes, las personas disfrutan de un parque de diversiones, un globo aerostático y *go karts*, por mencionar algunas actividades.

También, uno de los grandes retos del retail durante la pandemia, ha sido el mantener a sus visitantes, "si yo no vendo, no puedo sostener mi tienda en un centro comercial. Y otro desafío es ¿qué más se le puede ofrecer a los visitantes?, además de la tienda para que pasen más tiempo".

Productos que más se compran en el e-commerce

En 2020, las categorías de productos preferidos para comprar por canales digitales, fueron comida a domicilio, artículos de moda y belleza, así como de cuidado personal, según la AMVO.

Por su parte en Linio, las personas con una edad de más de 35 años son las que consumen artículos para el hogar, como electrodomésticos e incluso mercancía más duradera como línea blanca y muebles, lo que resulta en un ticket más alto, según Beatriz Burquez.

Mientras que la población menor a 35 años, consume *smart wacht* y audífonos, es decir, todo lo referente a conexiones inalámbricas.

Asimismo, la directora de Linio comenta que los productos para el hogar y todo aquello relacionado con el *home office,* continúan como los preferidos por los consumidores.

"Con el *back to school* nos fue súper bien en esa categoría y en la de laptops, las personas siguen comprando estos artículos para los niños que todavía están en casa; hay que tomar en cuenta que no todo el mundo ha regresado a sus sitios, en este caso la escuela".

Indica que en la sección de ejercicios en el hogar, sigue presente la preferencia por bicicletas, caminadoras y todo lo relacionado con este tema de deporte.

Otro factor que ha ayudado en los pedidos online, han sido las reseñas que dejan los clientes al adquirir un producto; esta actividad que realiza el usuario y describir detalladamente sobre lo que adquirió ha ayudado a otros. Según Beatriz Burquez se sienten más en confianza porque no se quedan con la descripción que la marca les hizo.

"Esto es muy importante, de hecho hemos motivado a nuestros clientes para que nos hagan llegar sus reseñas, esto es un punto clave para el siguiente comprador. Incluso con nosotros, si tuviste una mala orden y no te llegó, tienes el respaldo de Linio".

La tienda minorista de moda y ropa proveniente de China, Shein, ha incentivado a sus usuarios a comentar sus artículos a cambio de puntos, entre más especificado quede su opinión, mayores puntos obtienen en su cuenta, los cuales se pueden canjear después.

Beatriz Burquez
Directora comercial de Linio.

"Las tiendas físicas vienen a aportar y no hay nada más que crecer el pastel, el e-commerce crecerá"- Beatriz Burquez, directo comercial de Linio.

Estados con mayor participación del e-commerce y retail

Durante el año pasado, las visitas en los sitios de e-commerce aumentaron a partir de la semana 16 (13 abril), y el 25 de mayo se vio un incremento por el Hot Sale, pero su pico más fuerte se registró en el inicio de "El Buen Fin" (9 de noviembre), según AMVO.

De igual forma índica que desde esa fecha se reportó un aumento en las siguientes semanas, es decir, durante noviembre y diciembre; los sitios web de ventas tuvieron mayor demanda, pero fue hasta enero de 2021 cuando estás visitas bajaron y se localizaron como estaban al comienzo de la pandemia.

Por su parte, Beatriz Burquez informa que el 2020 fue un año muy cambiante, en Linio, observaron "unos picos en julio, agosto y septiembre fue demasiado extraño, pero era por la situación que estábamos viviendo, y yo creo que ahorita se está estabilizando".

Asimismo, menciona que han tenido más ventas en el Hot Sale y esperan que El Buen Fin sea igual de alto. En este punto la directora señala que tener este tipo de eventos con promociones, descuentos y experiencias, ya sea en el retail como en el e-commerce ayuda.

La venta de productos en línea ha estado concentrada en las urbes con mayor conectividad, como el Estado de México, Ciudad de México, Jalisco, Veracruz y Guanajuato, donde también se ha registrado mayor porcentaje de compras, según Mercado Libre. Por su parte, Linio coincide con la compañía, en cuanto a la comercialización en dichas entidades, incluyendo Monterrey.

Otro de los mercados que han despuntado a raíz de la pandemia, han sido Puebla, Querétaro, Sonora, Chihuahua y Sinaloa.

El efecto de crecimiento en estos estados se da "por tema de conocimiento, ahora el cliente ya sabe que existe un e-commerce mucho más desarrollado que puede entregar un producto en cualquier parte; adicional a que estamos más en la mente del consumidor", comenta la directora de Linio.

Mientras que el incremento que se está dando en la región norte del país, parte principalmente por las restricciones que tienen los mexicanos para visitar Estados Unidos. Y al suceder este efecto, los habitantes fronterizos optan por comprar en México, provocando así un aumento en las ventas.

En cuanto al sector retail, la entidad que ha tardado en su reactivación, en cuanto a visitas, es la Ciudad de México, "hace poco un repunte de contagios, eso bien o mal afecta en el retail", comenta Francisco Álvarez, quién además destaca que Nuevo León, Jalisco y Veracruz son las entidades donde se ha visto una recuperación.

"En la CDMX hubo un repunte de contagios hace poco, y eso bien o mal afecta en el retail; algo que nosotros vimos es que mientras al ser humano le des permiso de salir, lo va a hacer. Está comprobado aquí en México, como en otras partes del mundo, que cuando se quitan las restricciones la gente sale", comenta Francisco Álvarez.

En relación con el flujo de visitantes en los centros comerciales, el fundador de Getin señala que es difícil hacer una comparación del 2021 vs 2020, ya que estos espacios estaban cerrados por las restricciones de las autoridades de gobierno; además, en los meses que empezó la reapertura, estos tenían restricciones.

Pero "si se hace la comparación contra 2019, en cuanto a la entrada de personas a tiendas, seguimos por debajo, más o menos entre 30-40% menos de visitantes a tienda, lo cual es una locura", comenta Álvarez.

Si se compara semana contra semana de este año en curso, el cofundador de Getin destaca que ha existido una recuperación, pues las personas cada vez más están decidiendo salir a estos sitios de compra y entretenimiento.

Asimismo indica que en el fin de semana del 10 de mayo se vio una actividad alta en los centros comerciales, aunque su recuperación no se vio sino hasta los meses de julio, agosto y septiembre. "El verano y el que sí hubiera un *back to school* ayudó, son temporadas que ayudan a que se reactive la industria".

"Hoy los centros comerciales, además de estar preocupados por ofrecer una experiencia de compra están ocupados por brindar una experiencia de entretenimiento"- Francisco Álvarez, director comercial y cofundador de Getin.

Retail y el e-commerce ¿Competencia o complemento?

Tanto el retail como el e-commerce han tenido sus altas y bajas en cuanto a visitas y ventas, ya que han tenido que adaptarse a los nuevos hábitos de compra de las personas; entre las que destacan experiencias, promociones y eventos para un mayor consumo.

Por ejemplo, el e-commerce tuvo el Hot Sale, donde se realizan descuentos, inicialmente solo era para las ventas en línea, pero las tiendas físicas decidieron sumarse a esa campaña.

Mientras que en las tiendas departamentales, marcas como Liverpool o Palacio de Hierro han tenido sus ventas nocturnas, siguiendo la misma temática; modalidad que han copiado las plataformas de comercio electrónico.

Por eso, estos dos directivos señalan que más allá de emular campañas, estas dos formas de vender son un complemento, y los únicos que salen beneficiados de todo esto son los consumidores.

"El retail tradicional está perfecto porque le muestra en físico a las personas cosas que yo no puedo y que intento adaptar en mis fotos y videos con mi promoción", menciona la directora comercial de Linio.

De acuerdo con ella, hay clientes que quieren hacer su transición por los beneficios como el descuento y el envío gratis, pero necesitan ver su producto de manera física.

"Las tiendas físicas vienen a aportar y no hay nada más que crecer el pastel, el e-commerce crecerá y no quiero decir que no vaya a seguir creciendo la parte física, por ejemplo en Europa y Estados Unidos las ventas en físico continúan, por lo que considero que no va a dejar de existir".

Con el tema de la reactivación de tiendas y centros comerciales que se ha dado de manera paulatina, asegura que las ventas online continuarán incrementando. "Muchos estudios y análisis dicen que México es la región que va a seguir creciendo rápido y desarrollando su e-commerce".

Por su parte, Francisco Álvarez destaca que tanto el retail como las ventas en línea se complementan debido a la omnicanalidad, donde la experiencia de compra puede que sea en línea y termina en la tienda, o al revés.

"Vas a una tienda, te gusta una prenda pero no hay de tu talla; hoy puedes pedir que te la lleven a tu casa, entonces la experiencia de compra la hiciste en la tienda, pero la terminaste con el envío a tu casa".

De igual forma, hoy las personas compran en la página y recogen su producto en las estaciones de *Click & Collect*, para esto los centros comerciales y marcas han implementado espacios para estos servicios en el estacionamiento, tiendas como Liverpool o Walmart, por mencionar algunas, lo están implementando.

Lo único seguro en este momento, es que las personas seguirán comprando para satisfacer sus necesidades, ya sean en línea o en físico. Al tener estas dos modalidades, su oferta para comparar productos y precios crece; por lo que siempre se irán por su mejor opción, dependiendo su situación, y por ende, estos no desaparecerán, más bien evolucionaran.

DRIFTWOOD
CAPITAL

Crea un portafolio de inversiones alternativas en dólares

Driftwood Capital es una plataforma de inversión, desarrollo y préstamos de bienes raíces comerciales especializada en hotelería.

A través de sólidas alianzas con las principales marcas de hoteles y prestamistas, una excelente reputación entre los corredores, un equipo profesional de expertos en la industria y un operador hotelero afiliado de primer nivel, brindamos la estructura necesaria y oportunidades de alta calidad para que inversionistas acreditados logren un crecimiento estable de capital a largo plazo.

Oportunidades de Inversión

Hilton Dallas/Southlake Town Square

SOUTHLAKE, TX

11.9% RETORNOS ANUALES ANTICIPADOS

5 Años TÉRMINO ANTICIPADO

$50,000 USD INVERSIÓN MÍNIMA

Home2 Suites Charlotte Uptown

CHARLOTTE, NC

10.9% RETORNOS ANUALES ANTICIPADOS

3 Años TÉRMINO ANTICIPADO

$25,000 USD INVERSIÓN MÍNIMA

255 ALHAMBRA CIRCLE, SUITE 760
CORAL GABLES, FL 33134

INFO@DRIFTWOODCAPITAL.COM

+1 (305) 500-9900

Este anuncio no constituye una oferta para comprar en ninguna oferta patrocinada por Driftwood Capital o sus afiliadas. Dichas ofertas solo se realizarán mediante la entrega de un contrato de inversión privada que incluye las explicación de riesgos y otros términos y condiciones de inversión importantes. Driftwood Capital no proporciona ningún asesoramiento de inversión con respecto a dichas ofertas de valores. Consulte con un profesional de inversiones antes de tomar cualquier decisión de inversión.

Locales stand-alone dominan la oferta de retail en MTY y GDL

Por: Sergio Mireles, director general de Datoz y
Pamela Ventura, análisis y contenidos

El universo de propiedades del segmento inmobiliario de retail es sumamente diverso, puesto que está compuesto por grandes inmuebles como los complejos de usos mixtos y centros comerciales, estos últimos, a su vez, se dividen en tipologías, regional mall, community center, lifestyle center, entre otros; pero también existen formatos medianos y pequeños como los locales comerciales, conjuntos de locales comerciales y casas con uso comercial.

En los últimos años el conocimiento de las propiedades comerciales se ha profundizado, los centros comerciales han adquirido cierto protagonismo, pero, por su naturaleza pulverizada, se ha quedado un tanto rezagado el monitoreo de los inmuebles comerciales medianos y pequeños; en este sentido, en este texto intentaremos dar un ligero pulso del panorama del segundo grupo de propiedades de retail en los mercados de Monterrey y Guadalajara.

En primera instancia, habría que definir: local comercial, conjunto de locales comerciales y casa de uso comercial. El primero se refiere al inmueble en el cual se ubica una sola tienda comercial –*stand-alone*. El segundo hace alusión al conjunto de inmuebles ubicado dentro de un mismo predio, con mezcla de giro de negocios. El último es una propiedad habitacional con posibilidad de adaptarse a uso comercial ya sea renta y/o venta.

Si bien, el entorno del último año y medio ha sido complicado para la industria del retail por las restricciones de horario, aforo, productos, entre otros, que trajo consigo la pandemia de Covid-19 y por el auge del *e-commerce*, lo cierto es que este segmento continúa con su dinamismo, aun cuando el ritmo es más lento en la incorporación de nuevos comercios y en la absorción de espacios.

Un reciente estudio de Mercado Libre señaló que comerciantes y emprendedores reactivaron la búsqueda de espacios para vender sus productos u ofrecer sus servicios: abarrotes, restaurantes y *dark kitchens*, farmacias, servicios de cuidado personal, entre otros. Estos giros han mantenido el interés por los locales comerciales, conjuntos de locales comerciales y casas de uso comercial.

Todo esto surge en un entorno en el que los gobiernos federales y locales del país han creado estrategias para reactivar la economía y acelerar el regreso a la normalidad. Lo cierto es que mientras avanza la campaña de vacunación y se desarrollan variantes nuevas, los retailers han optado por continuar su camino de transformación.

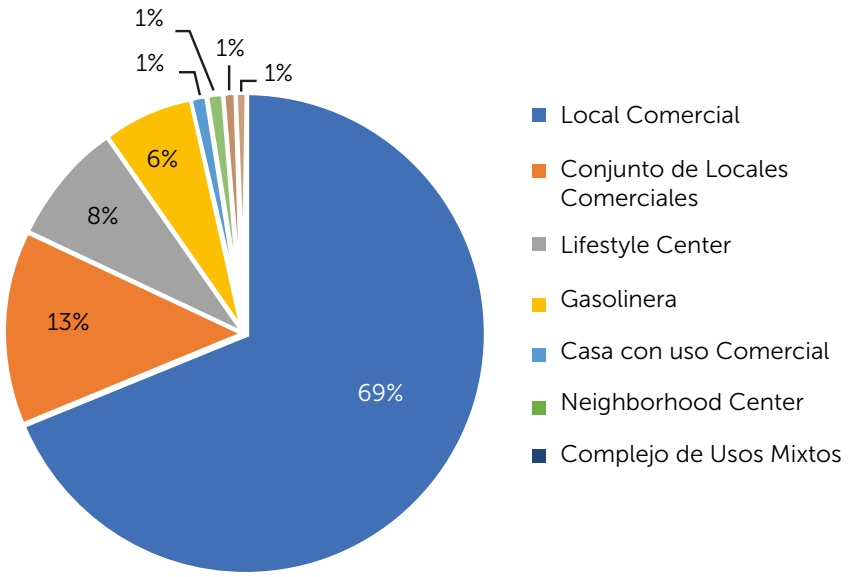
Monterrey, la ciudad de los locales stand-alone

Conducir sobre avenida Paseo de los Leones o Puerta del sol, en Monterrey, es el acceso a una extensa variedad de oferta comercial, desde restaurantes, tiendas automotrices, tiendas de ropa, mueblerías, autoservicios, entre otros. Si bien, en estas vías hay grandes centros comerciales, lo que abundan son los locales o conjuntos de locales. Esta fotografía es similar en diversas zonas del área metropolitana entre ellas el Centrito Valle, Miguel Alemán y avenida Eugenio Garza Sada en San Pedro Garza García.

En la zona metropolitana de Monterrey, los locales comerciales son el componente más importante, ya que siete de cada diez propiedades de retail son de este tipo, mientras que los conjuntos de locales comerciales representan el 13%; sin embargo, las casas de uso comercial apenas tienen una participación de 1%, el resto de las propiedades son las diferentes tipologías de centros comerciales y complejos de usos mixtos. Por su parte, el municipio de Monterrey es el que cuenta con mayor presencia de locales comerciales con 40%, seguido por Guadalupe con 15 por ciento.

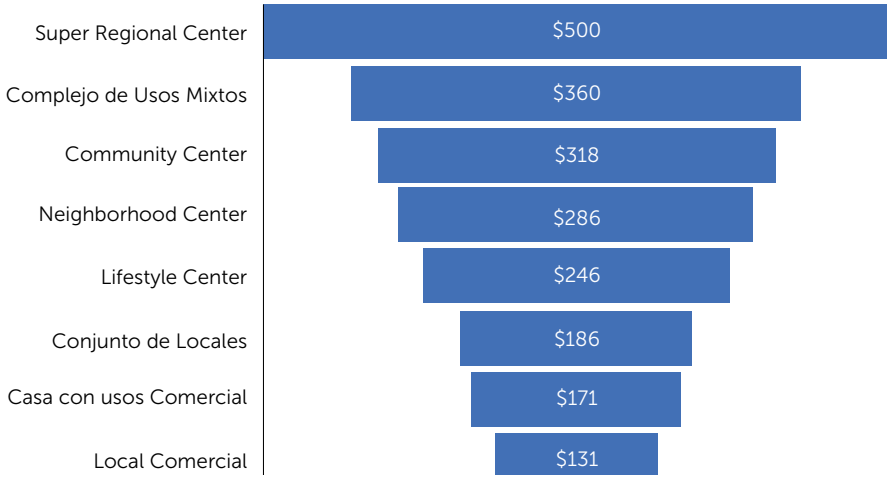
Tradicionalmente, los centros comerciales se cotizan con el precio de renta o venta más elevado, mientras que los locales comerciales *stand-alone* son los más accesibles. Al finalizar el 2Q 2021, el precio de salida en renta de los locales comerciales *stand-alone* de la zona metropolitana de Monterrey fue de $131.00 MXN/m²/mes, en cambio, en San Pedro Garza García, uno de los municipios con precios más elevados de propiedades comercializó sus locales en promedio por $197.00 MXN/m2/mes.

Distribución de inventario



Los centros comerciales se cotizan con el precio de renta o venta más elevado, mientras que los locales comerciales *stand-alone* son los más accesibles.

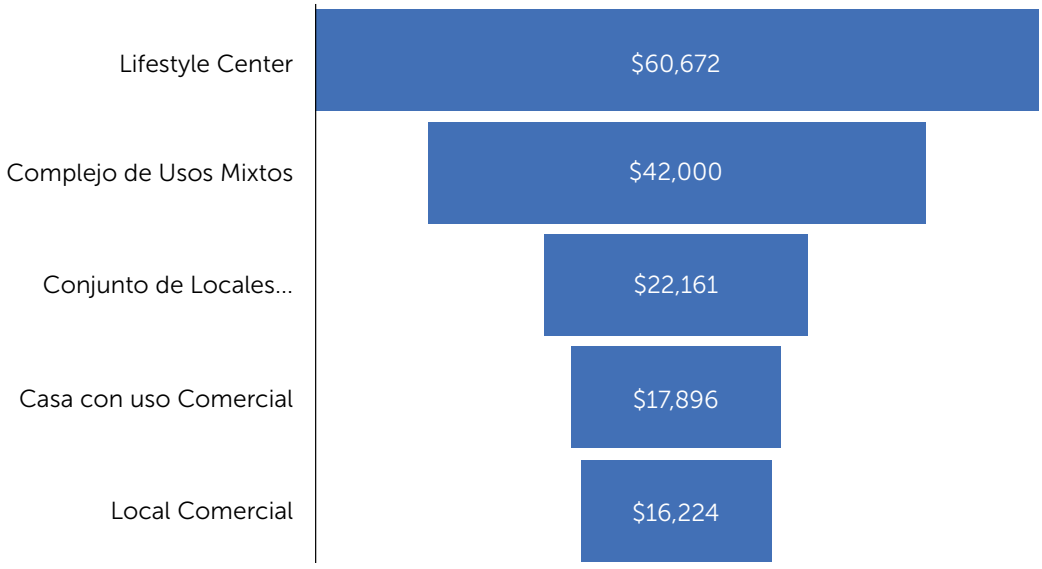
Precio de salida en renta



En tanto, a la venta los locales tuvieron un precio promedio $16,224.00 MXN/m², pero en San Pedro se cotizaron hasta en $53,140.00 MXN/m², cabe mencionar que, en este municipio los locales dentro de un mall o centro comercial tienen un precio promedio en venta de $76,191.00 /MXN/m².

Los conjuntos de locales comerciales y locales comerciales sufrieron un incremento de entre 6 y 34% en la disponibilidad de espacios dependiendo de la zona, esto por las desocupaciones que se han visto en el último año como consecuencia de la pandemia, pero también de la construcción que en algunos sectores no ha cesado. Sin embargo, esperamos que al finalizar el año esta disponibilidad se mantenga o su incremento sea por debajo del doble dígito, y en el mejor de los casos, pueda reducirse. Esto dependerá de las estrategias de propietarios y retailers para adaptarse a las nuevas formas de diseño de los espacios comerciales.

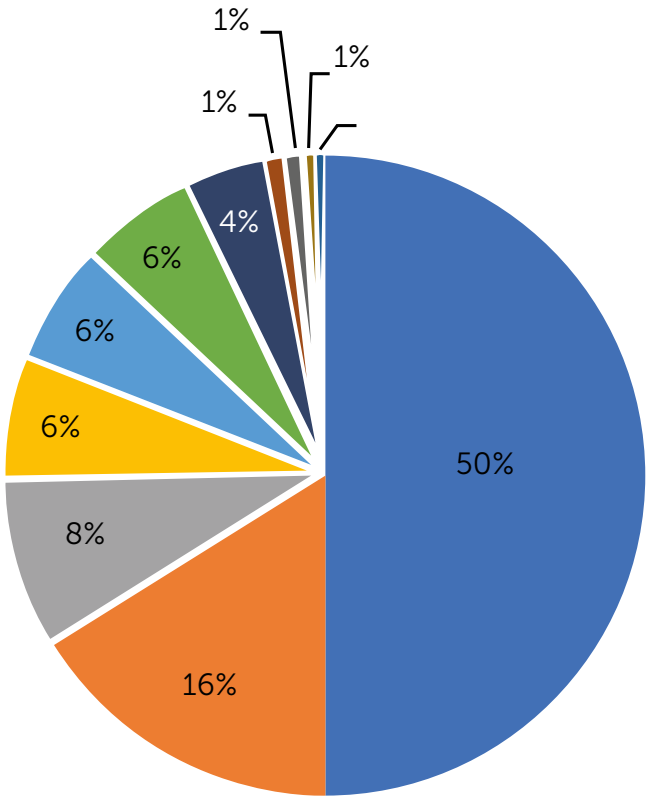
Precio de salida en venta



Guadalajara, en busca de la consolidación comercial

El área metropolitana de Guadalajara ha crecido a un ritmo acelerado, derivado de la actividad industrial y, en los últimos años de la vida corporativa en Guadalajara y Zapopan, principalmente. Esto ha detonado una demanda comercial interesante, por lo que, al pasar por avenidas como Patria y López Mateos, que recorren ambos municipios, se observan un sin número de retailers, desde locales comerciales, conjuntos de locales, casas de uso comercial hasta centros comerciales, en los cuales diversos desarrolladores institucionales están invirtiendo.

Conforme a la naturaleza de este segmento, los locales comerciales también lideran los espacios de retail en el área metropolitana de Guadalajara con 50% del inventario total de propiedades, le siguen los conjuntos de locales comerciales con 16% y las casas con uso comercial participan del 6%, mientras que el 28% restante se divide entre las diferentes tipologías de centros comerciales y conjuntos de usos mixtos.



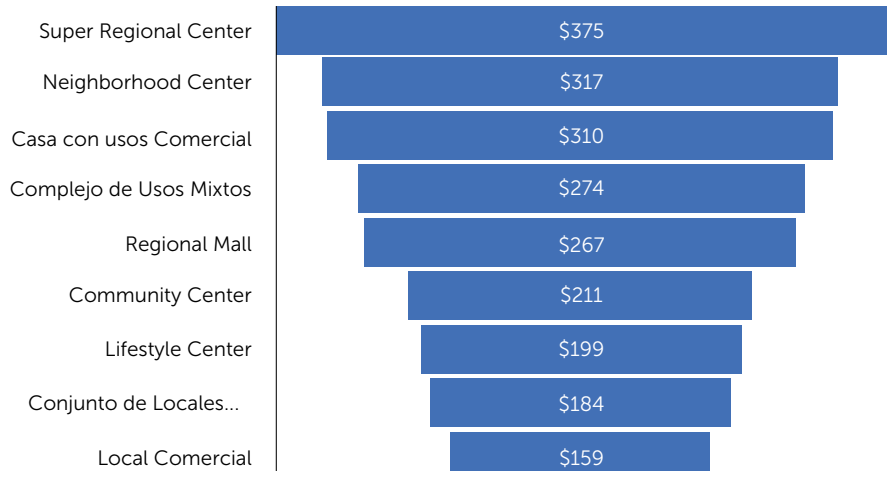
Inventario

- Local Comercial
- Conjunto de Locales Comerciales
- Complejo de Usos Mixtos
- Lifestyle Center
- Gasolinera
- Casa con uso Comercial
- Neighborhood Center
- Terrenos en Venta o Renta
- Community Center
- Regional Mall
- Super Regional Center

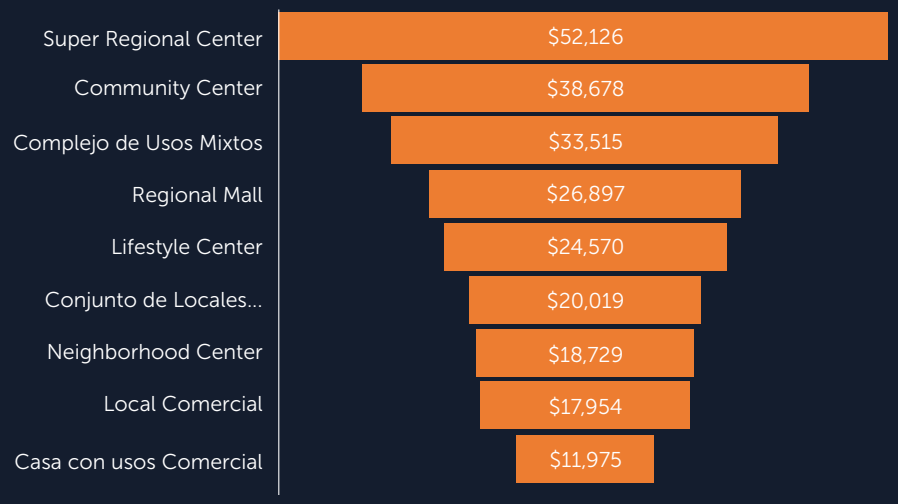
El crecimiento de Zapopan también se ha visto reflejado en su oferta inmobiliaria comercial, pues lidera los espacios con el 60% y en el caso de los locales comerciales participa del 55%. Mientras que Guadalajara apenas representa el 31% y el 38% de los locales comerciales.

Los locales comerciales tienen el precio promedio de renta más barato de Guadalajara, con $159.00 MXN/m²/mes y el conjunto de locales comerciales se comercializan en $184.00 MXN/m²/mes, mientras que las casas de uso comercial se cotizan en $310.00 MXN/m²/mes.

Precio de salida en renta



Precio de salida en venta



Sin embargo, a la venta, las casas con uso comercial tienen el precio más accesible, que es de $11,975.00 MXN/m², en cambio, los locales dentro de un centro comercial del tipo Súper Regional Center tuvo un precio de $52,126.00 MXN/m².

Asimismo, Guadalajara es una de las ciudades con mayor crecimiento en venta online, por lo que este tipo de negocio podría estar impulsando dark stores, dark kitchen, así como tiendas físicas, debido a que en México el e-commerce se ha complementado con el retail tradicional.

Los inmuebles de retail se reinventan

Es innegable que 2020 fue un año de cambio, adaptabilidad y resiliencia, en este sentido, el sector inmobiliario de retail también tuvo que hacer ciertos ajustes para superar los retos que empezaron el año pasado y que continúan.

A diferencia de los centros comerciales, que han recurrido a la experiencia para transformar su oferta, los locales comerciales, conjuntos de locales comerciales y casas de uso comercial tienen como reto utilizar otros recursos para su transformación como son las *dark store y dark kitchens*, así como puntos de entrega para el e-commerce, como la estrategia recién anunciada de Mercado Libre con los abarrotes.

Para obtener más información, visite:
www.datoz.com

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

Los locales comerciales, conjuntos de locales comerciales y casas de uso comercial tienen como reto utilizar otros recursos para su transformación como son las dark store y *dark kitchens*, así como puntos de entrega para el *e-commerce*.

Una nueva generación en desarrollos industriales en México

PROPIEDADES DISPONIBLES:

LEADERSHIP IN ENERGY & ENVIRONMENTAL DESIGN
LEED

+52 1 81-2861-0180

info@finsa.net
www.finsa.net

Durante el segundo trimestre del 2021, se recuperó el 73% de las visitas a centros comerciales y restaurantes, según reporte de Pogen.

CENTROS COMERCIALES Y RESTAURANTES recuperan 73% de sus visitantes en 2021

Por Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Durante 2020, los centros comerciales en México se vieron obligados a cerrar debido al aumento en los casos de Covid-19 y a las medidas implementadas en marzo de ese año por el Gobierno de la Ciudad de México.

De acuerdo con el Reporte del Mercado Inmobiliario de Lamudi, el coronavirus causó el cierre de, al menos, 2,500 locales comerciales, siendo las más afectadas las tiendas de lujo, marcas de moda, food courts, mueblerías y gimnasios al no ser considerados de primera necesidad. Además, la demanda de espacios comerciales llegó a caer hasta en 34% en portales digitales.

Según la empresa Pogen, dedicada al conteo de visitantes en lugares públicos, la recuperación en la afluencia de centros comerciales y tiendas de retail en México tuvo un comportamiento positivo durante el segundo trimestre del 2021.

Pogen informa que durante este periodo, se recuperó el 73% de las visitas a centros comerciales y restaurantes, en comparación con las cifras promedio que se obtenían antes de la nueva normalidad.

Por otro lado, el aumento de visitantes comparado con lo obtenido en los mismos meses del año pasado, refleja un crecimiento superior, debido en gran parte a la reapertura masiva de negocios este año, gracias a la vacunación y el descenso en el semáforo de la pandemia, caso contrario al 2020 donde la gran mayoría de comercios permanecieron cerrados y la incertidumbre era mayor.

La empresa detalla que en abril de 2021 se incrementó 79% el número de visitantes a centros comerciales con respecto al mismo mes del 2020; más del 100% en mayo y un 71% en junio. Asimismo, en las tiendas retail las visitas aumentaron más del 100% durante los tres meses.

De las tres principales ciudades del país, Monterrey y Guadalajara alcanzaron una recuperación superior al 80% en afluencia a tiendas, sin embargo, la capital mexicana mostró una recuperación más lenta, alcanzando solo el 53 por ciento.

A nivel nacional el crecimiento en el número de visitantes ha sido exitoso, Pogen destaca a los estados de Sonora y Tamaulipas, que no solo se recuperaron, sino que también aumentaron su afluencia en tiendas de retail durante el mes de mayo.

Pero no todo es positivo para Tamaulipas ya que, aunque avanza en el sector de centros comerciales, la apertura de restaurantes se ha visto más afectada que en otras entidades, alcanzando incluso un cierre de 300 restaurantes.

A pesar de esto, Pablo Reyna Quiroga, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Restaurantera y Alimentos Condimentados (CANIRAC), destaca que el número de restaurantes que han cerrado en Tamaulipas no se compara a los que cerraron en la Ciudad de México y en Monterrey, aunque no dio una cifra.

Reyna Quiroga señala que el cierre de lugares públicos en la entidad fue uno de los factores más fuertes que orilló a los restaurantes de Tamaulipas a cerrar definitivamente, debido a que muchos de éstos se encontraban en las playas que durante muchos meses permanecieron cerradas al público
.
Además, asegura que la otra parte de los restaurantes que cerraron fue porque se encontraban ubicados en plazas comerciales a las que no se les permitió abrir durante la pandemia y perdieron a su clientela base.

Finalmente, el índice Pogen revela que la recuperación en todo el país inició de manera consecutiva desde la sexta semana y hasta la doceava semana del 2021. Fue en este último periodo cuando se dio el primer número positivo, con un 27%, ello en medio de los preparativos para las vacaciones de Semana Santa.

Diego Castro Blanco, presidente de la CANACO de Culiacán considera que los comercios mexicanos no alcanzarán su apertura total sin el apoyo de las autoridades.

DEMANDA DE LOCALES

La demanda de locales a nivel nacional registró una caída de 34% durante 2020. Para el caso de la Ciudad de México, la desocupación comercial en Polanco alcanzó 67%, mientras que en la zona centro fue de 33 por ciento.

Lamudi señala que de la totalidad de negocios y locales abiertos, aproximadamente el 74% ha sobrevivido por negociaciones en sus pagos de renta. Esto también representa pérdidas, de aproximadamente 1,924 millones de pesos.

Al respecto, Daniel Contreras Pérez, presidente de la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo en Pequeño de la Ciudad de México (Canacope), afirma que en el Centro Histórico, la situación es más grave, pues por su tamaño y composición, los negocios son menos resilientes y en la mayoría de los casos un local vacío significa un quiebre.

En cambio, Daniel Narváez, vicepresidente de marketing de Lamudi, afirma que los negocios establecidos en centros comerciales de zonas como Polanco son mucho más fácil que migren a lo digital, a diferencia de los locales de la zona centro.

CIERRE DE COMERCIOS CONTINÚA POR FALTA DE APOYOS GUBERNAMENTALES

Diego Castro Blanco, presidente de la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo (CANACO) de Culiacán señala que los centros comerciales y establecimientos no alcanzarán su apertura total sin el apoyo de las autoridades.

El titular revela que la crisis generada por la pandemia del coronavirus provocó en 2020 el cierre de más de 3,800 establecimientos comerciales en la capital de Sinaloa. A nivel estado, el cierre alcanzó a 9,000 negocios.

Esto significa que un 42% de estos comercios corresponden a Culiacán y la pérdida de más de 90,000 empleos, entre los formales e informales
.
"Esperemos que ya con el control de la campaña de vacunación y la inmunidad que hay en la población, pronto se pueda volver a una nueva normalidad y se pueda tener la reapertura de establecimientos".

Castro Blanco espera que desaparezca este panorama de locales cerrados y quiebre de compañías, ya que muchas quieren volver a abrir, pero no encuentran las condiciones óptimas para hacerlo, así como mejorar el proceso para abrir nuevos negocios pues, considera, es muy complicado sacar una cita en el SAT.

"La alta mortandad de empresas se debe a que en un año y siete meses de una situación muy complicada, no se ha recibido la respuesta que han estado esperando los empresarios y los sectores productivos con los apoyos", añade.

Sin embargo, aún no hay apoyos financieros ni fiscales para que los comercios que tuvieron problemas puedan salir adelante.

El Buen Fin impulsará el comercio en las regiones fronterizas y buscará integrar a más Pymes y al comercio digital.

PERSISTE EL NÚMERO DE LOCALES VACÍOS EN PUEBLA, PESE A AUMENTO DE VISITANTES

A pesar del aumento de visitantes en muchas plazas del país, aún se puede encontrar un gran número de locales vacíos. La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) de Puebla, señala a Plaza Dorada, Plaza Loreto, Plaza San Pedro y Angelópolis, como las plazas comerciales con el mayor número de locales en renta en este estado.

Maricela Rodríguez Pereyra, presidenta de la asociación, indica que la AMPI tiene contabilizados 700 espacios comerciales desocupados en toda Puebla, de los cuáles, solo se ha recuperado 100, gracias al retorno de actividades. Pese a esto, la titular recalca la necesidad de la recuperación económica.

Rodríguez Pereyra lamenta que aún no se hayan reactivado los 600 locales restantes, por lo que, a la fecha, se realizan convenios con organizaciones como la Asociación Mexicana de Franquicias o algunos de los comercios establecidos para ofertar los espacios.

Confía que con El Buen Fin y con las fiestas de los últimos meses, se logre la renta de los locales vacíos, pues se trata de un periodo de incremento en la actividad comercial.

BUEN FIN 2021, AL RESCATE DE LOS CENTROS COMERCIALES

El Buen Fin 2021 tendrá mayor valor para los centros comerciales, pues significa un impulso para la recuperación económica.

Este año, el programa comercial Buen Fin 2021 tendrá mayor valor para los centros comerciales, pues significa un impulso para la recuperación económica y tiene como meta fortalecer la inclusión comercial con la suma de nuevos giros y de más establecimientos, esto con el objetivo de combatir los estragos que dejó la pandemia.

Se realizará del 10 al 16 de noviembre y se espera superar la meta de 239 mil millones de pesos, cifra obtenida durante el 2020, así como sumar a más 95 mil empresas con sus sucursales.

Durante la presentación del programa anual, el presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios (CONCANACO SERVYTUR), Héctor Tejada Shaar, destaca que esta edición busca llevar "El Buen Fin" a todos los municipios y reforzar la dinámica que se genera con la participación de los centros comerciales y los negocios más grandes.

El líder empresarial resaltó que la suma de esfuerzos entre los organismos públicos y privados, son una muestra de unidad para potencializar las acciones que se dirigen a la recuperación económica de México, y añade que el programa se ha consolidado como el mejor escaparate de promoción para posicionar productos y negocios en el mercado.

"El país está en una etapa de reactivación que requiere la participación de todos los sectores para avanzar. La Concanaco Servytur se compromete a trabajar de manera coordinada con sus cámaras confederadas para la oferta más completa de bienes y servicios, así como innovadores productos, para atender la demanda que cubra las necesidades de las familias mexicanas".

Por otro lado, Tejada Shaar explica que El Buen Fin impulsará a las regiones fronterizas, como importantes destinos comerciales. "En el caso de la frontera norte, el objetivo es incentivar a que más mexicanos opten por realizar sus compras en el territorio nacional, durante esos días, y mirar menos hacia los Estados Unidos. En la frontera sur buscaremos atraer consumidores de Centroamérica a las ciudades mexicanas de esa zona para adquirir productos y servicios, y así impulsar el comercio local e incrementar la derrama económica de cientos de negocios que requieren ingresos", añade.

Finalmente, el Buen Fin integrará a más micro y pequeñas empresas y, de igual forma, la confederación espera que más empresas de comercio digital busquen formar parte de este evento.

DISTRICT 225

MIAMI

VIVA EN DISTRICT 225. ARRIENDE CON AIRBNB.*

Precios comenzando en US$360,000

RELATED ROVR BH GROUP **District225Miami.com | T +1 786 971 3003** Sales by FORTUNE DEVELOPMENT SALES

*HOSTING IS SUBJECT TO APPLICABLE LAWS AND RESTRICTIONS.ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING 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. District 225 (the "Condominium") is developed by Parcel C, LLC ("Developer") and this offering is made only by the Developer's Prospectus for the Condominium. No statement should be relied upon if not made in the Developer's Prospectus. Sketches, renderings, or photographs depicting lifestyle, amenities, food services, club services, rental services, hosting services, finishes, designs, materials, furnishings, fixtures, appliances, cabinetry, soffits, lighting, countertops, floor plans, specifications, or art are proposed only, and the Developer reserves the right to modify, revise, or withdraw any or all of the same in its sole discretion. No specific view is guaranteed. Dimensions and square footage are approximate and may vary depending on how measured and based upon actual construction. Any art installed will be selected by the Developer at the Developer's sole discretion and shall be owned by Developer and not owned by the Condominium Association. Nearby attractions, shopping venues, restaurants, and activities referenced or depicted are off-site, are not controlled by the Developer, and are not guaranteed to exist upon completion of the Condominium. All statistics referenced are based on public information available as of the date of initial marketing of the Condominium. Pursuant to a license agreement Developer has a right to use the trade names, marks, and logos of The Related Group and ROVR. Some features of ownership may require the payment of fees in addition to regular Unit assessments. Consult the Prospectus for the proposed budget, all terms, conditions, specifications, fees, Unit dimensions, and to learn what is included with your Unit purchase. The Developer is not incorporated in, located in, nor a resident of, New York. This is not intended to be an offer to sell, or solicitation of an offer to buy, condominium units in New York or to residents of New York, or any other jurisdiction where prohibited by law unless the condominium is registered if required or exempt. Reproduction for private or commercial use is not authorized. 2021 ® Parcel C, LLC unless otherwise noted, with all rights reserved.

Cumbres Herradura:

Un Oasis Urbano al Poniente del Valle de México

Por: Redacción Inmobiliare

El reconocido Grupo GWEP mantiene su ritmo de crecimiento con la creación de nuevos oasis urbanos en la capital mexicana.

Con más de 20 años de experiencia en el desarrollo, administración y comercialización de proyectos inmobiliarios en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, el reconocido Grupo GWEP mantiene su ritmo de crecimiento con la creación de nuevos oasis urbanos en la capital mexicana.

Pese al entorno adverso vivido durante 2020 y 2021, la compañía continúa con resultados positivos y planes a futuro para nuevos proyectos. "Hemos mantenido el paso constante, no nos hemos detenido. El año va bien, no ha habido ningún mes en el que se hayan parado las ventas y seguimos planeando abrir nuevos proyectos", destaca Erik Martín, director Comercial de Grupo GWEP, en entrevista para Inmobiliare. Asimismo, indica que el sector inmobiliario, en especial el de la vivienda, muestra buenas señales de recuperación en general. Actualmente cuentan con 10 proyectos en desarrollo, lo que representa más de 2,000 viviendas en la CDMX y área conurbada.

Erik Martín señala que esta denominación de "Oasis Urbano" proviene de la creación de espacios en los que se privilegian el diseño y funcionalidad, así como la integración de la comunidad con la naturaleza, creando así un diferenciador claro y producto aspiracional dentro de las zonas de influencia de los proyectos.

Su más reciente proyecto, Cumbres Herradura, representa un proyecto insignia para Grupo GWEP. Este combina la arquitectura moderna con espacios que satisfacen las necesidades de cada miembro de la familia.

De acuerdo con Gonzalo Salazar, Gerente de Proyectos de Grupo GWEP, se trata de un proyecto de usos mixtos que fortalecerá al desarrollo habitacional de la región al tiempo que cubre de manera más eficiente las necesidades de abasto y recreación. "Los usos mixtos llegan a darle vida a las zonas, donde la gente se apropia de las áreas así volviéndolas zonas más completas, vigiladas y seguras".

Asimismo, comenta el director de Grupo GWEP que buscan crear un desarrollo donde las personas no tengan que tomar el auto y manejar media hora para ir al centro comercial, al trabajo o a divertirse. Es más cómodo conseguirlo con tan solo caminar pocos metros, lo que resultará positivo tanto para la movilidad como para el tema ambiental, así como para el confort de los residentes. Ubicado en la zona de la Herradura en Naucalpan, Estado de México, Cumbres Herradura se ve beneficiado por excelentes vías de comunicación y cercanía con escuelas, hospitales y centros comerciales.

Cumbres Herradura combina la arquitectura moderna con espacios que satisfacen las necesidades de cada miembro de la familia.

En cuanto a los departamentos, el Gerente de Proyectos destaca que, además de contar con una excelente solución arquitectónica, poseen un amplio espacio, alturas y acabados de primera calidad. Los departamentos están rodeados de amenidades, todo distribuido en un total de 12 mil m2 de áreas verdes. "Es el lugar ideal para vivir con toda tranquilidad y con experiencias únicas". Los departamentos son de 2 y 3 recámaras y van desde los 72m2 hasta los 108m2. Asimismo, cada torre cuenta con algunos Pent Houses de dos niveles con vistas panorámicas al poniente y centro de la Ciudad.

Cumbres Herradura cuenta con fácil acceso a algunos de los lugares más exclusivos de la Ciudad de México como Polanco, Interlomas y Santa Fe, así como de corredores financieros y empresariales que facilitan la vida laboral.

De igual forma, con el fin de lograr un entorno habitable y amigable con los residentes y el ambiente, la compañía realizó un proceso de recuperación de la zona. Dicha reconversión que no sólo se observa en la edificación de las torres, sino también en el respeto por el entorno natural, ya que además de buscar remediar el terreno, el lugar contará con un plan de incorporación de una vasta cantidad de árboles y especies vegetales para adaptarse al clima con un mínimo de mantenimiento. El paisajismo está a cargo del despacho KVR Arquitectura de Paisaje, liderado por el arquitecto neerlandés Kees Van Rooij, que tiene como principal objetivo para este proyecto el "integrar la naturaleza con vida cotidiana de los habitantes".

"Nosotros adquirimos un terreno en desuso, que anteriormente fue un tiradero clandestino que la gente usaba de paso. Reconvertimos el predio en un espacio productivo que contribuye al crecimiento del entorno", señala al respecto Gonzalo Salazar.

Cada una de las torres de Cumbres Herradura incluye diversas amenidades. Por ejemplo, habrá una alberca semiolímpica con chapoteadero, un amplio gimnasio techado, gimnasio al aire libre, zonas infantiles, cine al aire libre, un parque para mascotas, pista para correr, asadores, una cancha multiusos, un salón de usos múltiples, sala lounge y una ludoteca.

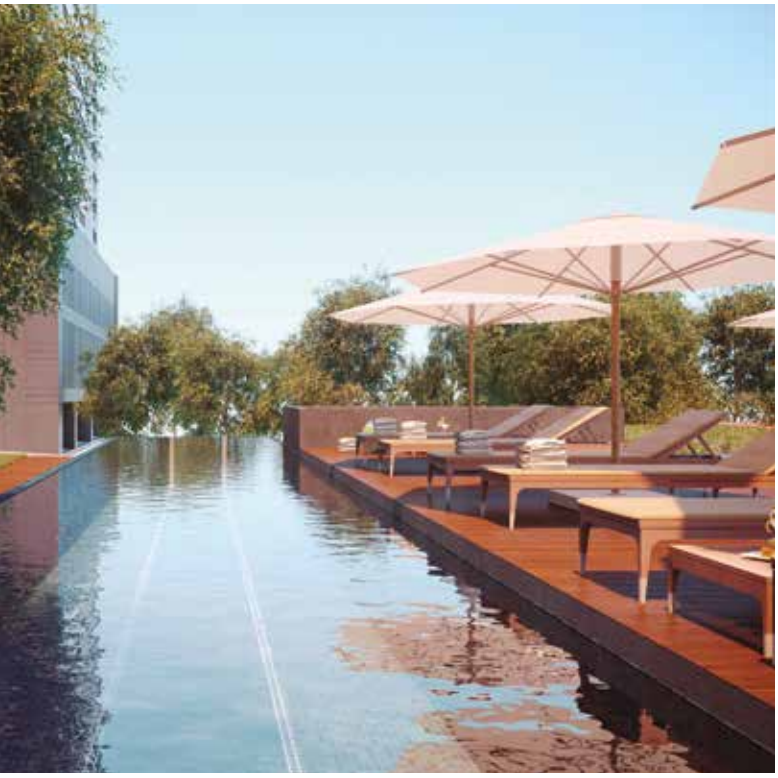
El paisajismo está a cargo del despacho KVR Arquitectura de Paisaje, liderado por el arquitecto neerlandés Kees Van Rooij

Bondades sustentables del Proyecto

Preocupado por el confort y el cuidado ambiental, Grupo GWEP ofrecerá a sus residentes todos los elementos para el uso adecuado de agua, energía eléctrica y descargas sanitarias. Además, los departamentos están diseñados con la finalidad de reducir el consumo de energía, esto se logra mediante buena iluminación, ventilación natural y un diseño arquitectónico eficiente. "Cumbres Herradura contará con inodoros ahorradores y luminarias tipo LED de bajo consumo al interior de las unidades; se cumplirá con la norma de niveles de iluminación, y yendo un paso más allá, pues además buscamos el uso óptimo de la energía y recursos", destaca Gonzalo Salazar.

En cuanto a la infraestructura, el proyecto tendrá una planta de tratamiento encargada de recabar todas las aguas residuales que genere el desarrollo, mismas que se usarán para el riego de las áreas verdes. "También habrá un sistema separado para tratamiento del drenaje sanitario y pluvial. Al tratarlos de manera independiente, se da la seguridad de que el proyecto y la zona perimetral jamás se inundarán". De igual forma, cuenta con un pozo profundo de agua potable el cual fue perforado con permiso de la CONAGUA a una profundidad de 400 metros, y tiene la capacidad de abastecer con sobregasto las necesidades del desarrollo. Actualmente, se realizan conexiones eléctricas de alta calidad para garantizar un suministro óptimo, así como el beneficio de una línea de gas natural de más de 4 kilómetros que estará abasteciendo de este gas económico al desarrollo y a la zona.

Bajo esta premisa de sustentabilidad, Cumbres Herradura también contará con lámparas ahorradoras de exterior que iluminarán durante la noche, sin excederse en el consumo eléctrico.



Valor social

Para ofrecer una mejor experiencia y servicios, Grupo GWEP propone invertir en las inmediaciones de Cumbres Herradura, con el objetivo de beneficiar al municipio y sus habitantes, así como para otorgar mayor valor al proyecto. "Planeamos invertir en la zona para desarrollar espacios públicos con elementos de recreación, esparcimiento, equipamiento urbano y servicio a la comunidad. Naucalpan es un municipio que nos interesa y pensamos en él a futuro", comenta Gonzalo Salazar.

Entre los factores a considerar por la desarrolladora, se encuentra la creación de un parque integral que favorezca el desarrollo urbano en la zona. El área se replanteará para ofrecer más pulmones verdes; áreas para practicar deportes que incluyan ligas locales; áreas de picnic; espacios de reuniones laborales y de convivencia familiar necesarias para salir del encierro con total seguridad. Estos son factores que surgieron tras diversos análisis y reuniones con vecinos para lograr que Cumbres Herradura se convierta en un proyecto integral con estrecha relación entre autoridades municipales y estatales.

"Dentro de un área de donación del predio, se planea la creación de una Oficina Regional Municipal (ORM) para dar servicios a los habitantes de la zona. En estas se contempla tener representaciones de oficinas de servicios municipales como la de tesorería, organismo del agua, seguridad, protección civil, DIF, entre otras. El desarrollador inmobiliario juega un papel importante para la creación de estos espacios, ya que se trata de un proyecto integral de desarrollo para la zona".

De acuerdo con el Gerente de Proyecto, este plan sumará y apoyará a las áreas perimetrales del complejo, mejorando la zona y logrando que los clientes observen la plusvalía de su inversión.

Éxito comercial de Grupo GWEP

Erik Martín destaca el éxito comercial que Cumbres Herradura ha tenido, aún con la situación sanitaria ya que, a la fecha, la primera torre de nombre Bugambilias se encuentra vendida en un 90% y se espera su entrega en marzo de 2022.

En cuanto a la segunda torre de nombre Alerce, señala que se encuentra en fase de preventa desde hace pocos meses, lo que habla de la confianza y refleja el gusto del cliente por el desarrollo.

Finalmente, destacan que una parte importante de este éxito ha sido el uso de la tecnología pues, a partir de la pandemia, la venta de vivienda tradicional evolucionó para impulsar canales como las redes sociales y la creación de recorridos virtuales, con los que el cliente puede conocer el espacio desde antes de acudir físicamente. "Es algo que llegó para quedarse, nos ayuda mucho en la venta, administración, cierre, seguimiento y automatización. Sin duda, es una herramienta indispensable hoy en día para lograr llegar de forma práctica con nuestros clientes".

LO QUE SE VISLUMBRA PARA EL SECTOR

Por: Aptuno

Hablar de nuevas culturas laborales, hábitos de vivienda y adaptación tecnológica es un tema recurrente en los últimos meses e incluso años. Las necesidades de la sociedad, no importando la latitud en la que te encuentres, representan una gran oportunidad para inversionistas, empresarios y fuerza laboral.

Los hábitos de vivienda también se vieron modificados debido al confinamiento y permanecer 24/7 en el hogar. Las búsquedas estaban dirigidas hacia el perímetro de las colonias trendy.

La pandemia y confinamiento abrió un sin fin de oportunidades para empleados y empleadores, el trabajo remoto y la aceptación del mismo sacó a flote las oportunidades que se tienen al alcance de la mano, y que por el momento, no se tenían en el radar. Si hablamos de temas de vivienda, la necesidad de contar con un espacio que se pudiera transformar en "oficina en casa" y no solo invadir otra habitación como sala o comedor como lugar para tomar juntas y desarrollar funciones.

Muchas empresas cuestionaban la funcionalidad del trabajo remoto; desconfiaban de este esquema y hasta dudaban de la capacidad de adaptación de los colaboradores o cumplimiento de responsabilidades e incluso de ellos mismos. Gratamente, descubrieron que la productividad se fue al alza, el nivel de responsabilidad fue adquirido con éxito y la salud mental, física y económica veía una mejoría notable. Esto sin mencionar que los empleadores entendieron y aprovecharon el nuevo rol que se veía venir.

Sin duda, los nuevos desarrollos inmobiliarios se reinventaron y ahora buscan ser empáticos con las nuevas necesidades sanitarias, tanto los pensados como habitacionales como laborales. Por ejemplo, las nuevas oficinas pretenden contar con mayor metraje por persona, pero con la capacidad de adaptarse y poder reducir el espacio entre cada uno sin tener que realizar futuras adaptaciones con cierto nivel de dificultad que entorpezca la operatividad; además del espacio colaborativo, las áreas comunes serán polivalentes y flexibles, sin descartar una correcta circulación de aire natural y con nuevos hábitos de limpieza.

El trabajo híbrido arrojó nuevas oportunidades de negocio a pequeñas y medianas empresas y a todo el universo emprendedor. Poco a poco los espacios coworking se van poblando y los grandes desarrollados dedicados a oficinas van siendo más flexibles, es decir, nuevas startups dedicadas al arrendamiento de este tipo espacios vacíos implementan soluciones empáticas donde busquen hacer está transición más relajada con el objetivo de ayudar a cualquier empresa a implementar este esquema ocupando espacios de grandes oficinas.

Los hábitos de vivienda también se vieron modificados debido al confinamiento y permanecer 24/7 en el hogar. En cuestión del arrendamiento, desde Aptuno nos percatamos que las búsquedas estaban dirigidas hacia el perímetro de las colonias trendy o con mayor demanda. La descentralización, por decirlo de alguna manera, de estas zonas tomó fuerza gracias al trabajo remoto.

Contar con una habitación adicional y/o un área al aire libre con balcón o roof garden, era una necesidad en confinamiento, con teletrabajo y compartiendo un espacio con amigos o familia.

Otro tema que originó un volumen importante de búsquedas fue la dimensión y amenidades del inmueble. Contar con una habitación adicional y/o un área al aire libre con balcón o roof garden, era una necesidad en confinamiento, con teletrabajo y compartiendo un espacio con amigos o familia.

De acuerdo a datos de la CANADEVI, en los próximos 12 meses se comenzará con la edificación de 40 mil viviendas, esto como parte del programa de reactivación económica en el Valle de México. Independientemente del encarecimiento que podrían tener por el alza en el precio de la materia prima, es una magnífica oportunidad, si cuentas con los recursos necesarios, para adquirir una como inversión y ponerla en renta. Esperamos, que debido a una nueva independencia, ya sea de casa de los padres o compartir un inmueble con roomies; el arrendamiento tendrá una buena racha positiva y como en todo momento se adaptará a los requerimientos sociales de hoy en día.

El gran reto que se vislumbra para estas 40 mil viviendas es contar con todas las comodidades sin sacrificar espacio, accesos adecuados para los servicios de paquetería o delivery, una correcta circulación de aire natural e instalaciones adecuadas para ofrecer tanto un lugar de trabajo dentro del complejo habitacional como para la convivencia social al aire libre.

Hay una tendencia que será más evidente en próximas semanas y específicamente en el 2022. El trabajo colaborativo entre startups de la industria comenzará a tomar fuerza, desde las que te ayudan a mudarte, la administración, comunicación entre condóminos y pago de servicios del inmueble hasta la garantía de pago y daños dentro del mismo como Aptuno.

Otra tendencia que no hay que perder de vista y es de suma importancia, es la inclusión de la tecnología en el sector tradicional. Nuevamente vemos como los emprendimientos del sector inmobiliario buscan ser inclusivos con brokers, asesores e inmobiliarias "análogas" con la finalidad de simplificar sus procesos, ayudarlos a maximizar sus ingresos y lograr una formalización del mercado nacional.

El 2021 está lleno de retos para un sector carente de soluciones tecnológicas, el trabajo colaborativo para seguir empujando a la industria será una de las principales acciones que veremos. Los bienes raíces tradicionales y el emprendimiento, encontrarán una correcta conjunción y funcionalidad, ayudándose mutuamente para seguir avanzando. Los desarrollos inmobiliarios, ya sean habitacionales o laborales, se adaptarán a las nuevas circunstancias sanitarias, siendo empáticos con el momento que se vive. [•]

Para obtener más información, visite:
www.aptuno.mx

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

Huertos de San Juan:

Nueva opción para vivir

Por: Gabriela Rebolledo Castillo

A lo largo de los años, los huertos urbanos han sido relevantes para la producción de alimento en momentos críticos de la humanidad. Sin embargo, con el paso del tiempo estos espacios han resignificado su presencia en las grandes urbes, ya que también proporcionan a la población y al ambiente diversos beneficios.

Los huertos urbanos también repercuten directamente en el ambiente, puesto que mitigan las olas de calor, ya que la tierra y las plantas filtran los rayos de sol provocando una regulación de temperatura.

A través del urbanismo agrario los habitantes de la ciudad tienen la posibilidad de vincularse nuevamente con los ciclos de la tierra y conocer el proceso de crecimiento de sus alimentos.

Esta actividad demuestra que es posible producir cualquier tipo de hortaliza en proporciones de suelo limitadas; lo que contribuye a la soberanía alimentaria y a permitir una mayor acceso a todas las comunidades.

Asimismo, los huertos urbanos impactan positivamente en la salud mental, ya que se han llevado a cabo estudios que demuestran que el contacto con las plantas reduce los niveles de depresión y ansiedad, ayudan a aumentar la concentración, promueve la autonomía y fortalece la autoestima.

Del mismo modo, mejora la salud física, pues al tener acceso a un área verde de calidad las personas pueden practicar algún deporte o realizar actividad física mientras colaboran con el cuidado y desarrollo de estos espacios.

Por otro lado, los huertos urbanos también repercuten directamente en el ambiente, puesto que mitigan las olas de calor, ya que la tierra y las plantas filtran los rayos de sol provocando una regulación de temperatura, en comparación con las grandes extensiones de cemento.

Propician la permanencia y conservación de la fauna y flora de la región. Mejoran la calidad del aire, pues las plantas absorben el dióxido de carbono y producen oxígeno. Promueven la rotación de cultivos y una agricultura libre de pesticidas y, por último, estos espacios reintegran los recursos utilizados a la tierra para crear suelo fértil.

De este modo, la desarrolladora de proyectos inmobiliarios, Construkom, en colaboración con la organización socioambiental Cultiva Ciudad, implementaron la instalación de un huerto en el área de juegos de un proyecto residencial ubicado en Yecapixtla, Morelos.

Huertos de San Juan es el primer espacio que integra un área verde de calidad dentro de un espacio lúdico. El espacio, diseñado por la Arquitecta Valerie Auvinet, cuenta con bancas de cultivo y un laberinto donde se sembraron diferentes tipos de hortalizas y hierbas de olor.

El laberinto fue construido con los materiales sobrantes de las residencias. Además, en un costado hay árboles frutales como generadores de sombra y para que en un futuro los habitantes puedan cosechar alimento fresco.

Este es un ejemplo de cómo se puede aprovechar un área destinada al esparcimiento y al juego para que las personas se conecten con la naturaleza y cuenten con una zona que les proporcione bienestar físico y emocional.

Huertos de San Juan es el primer espacio que integra un área verde de calidad dentro de un espacio lúdico.

Para obtener más información, visite:
www.construkom.com

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

REB+ SUMMIT GUADALAJARA 2021

INDUSTRIA, INFRAESTRUCTURA Y SOSTENIBILIDAD, LA GRAN POTENCIA DE OCCIDENTE

Por: Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

Guadalajara, capital de Jalisco, es una de las ciudades más bellas del país llena de historia y cultura. Su nombre proviene de un vocablo árabe que significa "valle de las fortalezas", algo que ha demostrado desde hace muchos años, pues es considerada el tercer núcleo económico de México.

La solidez de sus industrias, su ubicación geográfica y su oferta de talento, la convierte en un mercado atractivo para la inversión pública y privada y el desarrollo de diversos proyectos. Además, cuenta con uno de los clusters tecnológicos más importantes del país, en el que alberga a desarrolladores de softwares, componentes electrónicos y aparatos de vanguardia, como General Electric, IBM, Intel, Hewlett-Packard, Siemens, entre otros. Por lo que ya es conocido como el Silicon Valley de América Latina.

No solo eso, también se concentran más de 20 sectores que conforman un ecosistema económico consolidado, entre los que destacan la logística, farmacéutica y automotriz. Por otro lado, en la ciudad se han realizado esfuerzos para la creación de infraestructura sostenible.

Este dinamismo ha permeado en el sector inmobiliario, debido a la demanda de parques industriales, oficinas, vivienda, etc; permitiendo que los desarrolladores encuentren un nicho de oportunidades.

Es por ello que Inmobiliare e Inbound Logistics Latam Magazine llevaron a cabo el pasado 24 de agosto, el REB SUMMIT Guadalajara. Un evento en formato híbrido, que reunió a los líderes del sector para dar un panorama del presente y futuro de la cuna del mariachi y el tequila.

"Estamos en un reordenamiento mundial y todos tenemos que hacer alianzas. El mercado industrial en Guadalajara está creciendo y la ciudad está en camino a convertirse en la segunda más importante de la República", destacó Guillermo Almazo García, Publisher Inmobiliare & Inbound Logistics Latam, durante la inauguración del evento.

Por su parte, Erico García, CEO de B2B Media, agradeció a los patrocinadores por hacer posible el evento, así como a los asistentes, a quienes invitó a participar en EXNI Expo Negocios Inmobiliarios, que se llevará a cabo el próximo 4 de noviembre en Torre Chapultepec Uno, en la Ciudad de México.

Guillermo Almazo
INMOBILIARE & INBOUND LOGISTICS

Erico García
B2B MEDIA

Evolución de la Última Milla en Occidente

Uno de los cambios más radicales durante la pandemia por Covid-19, se vio reflejado en los hábitos de consumo de la población. La llamada "nueva normalidad" provocó un aumento del comercio electrónico y los servicios de logística de última milla tuvieron que evolucionar. Este fue el tema central durante el primer panel del evento, donde se analizó la relevancia de este sector en el mercado de Occidente.

De acuerdo con Raúl Arroyo, las bodegas online han registrado un crecimiento del 50% en tamaño, durante este periodo. Existen espacios que pasaron de tres mil hasta seis mil metros cuadrados, y de 20 hasta 100 mil metros de extensión.

Crecimiento para el que la cadena de suministro del mercado mexicano no estaba preparada para soportar. Lo que ocasionó que las empresas opten por utilizar los espacios de medio formato como almacenes de seguridad, según Jean Paul Sarrapy, de GP LOGISTICS.

Añadió que en un reciente estudio de e-commerce y última milla realizado por la empresa, se encontró que la penetración del mercado es del 4 al 5 por ciento.

Por su parte, Adalberto Ortega, de VESTA aseveró que en años previos a la crisis sanitaria, la corporación inmobiliaria determinó que serían necesarios 2.4 millones de pies cuadrados de espacio para e-commerce en Guadalajara.

No obstante y "sin lugar a dudas, se requiere mucho más espacio. Estos movimientos que se han dado son apenas un inicio", añadió Juan Carlos Méndez, de Colliers.

Actualmente, existen tres clases de formato en inmuebles para e-commerce: *fulfillment*, con espacios que van desde los 30 mil hasta 100 mil metros cuadrados; *delivery station*, de tres mil a cinco mil metros cuadrados; y *shadowstorage*.

Este último, es un concepto que fue creado el año pasado. Raúl Arroyo explicó que se trata de tiendas de autoservicio, bodegas en casa, o cualquier espacio que pueda ayudar al almacenamiento de producto por uno o dos días.

Existen tres clases de formato en inmuebles para e-commerce: *fulfillment*, con espacios que van desde los 30 mil hasta 100 mil metros cuadrados; *delivery station*, de tres mil a cinco mil metros cuadrados; y *shadowstorage*.

"Compañías como Amazon o Mercado Libre hacen negocio con particulares para que reciban la mercancía y la entreguen, con un costo de 15 a 20 pesos", comentó.

Esta nueva dinámica en los servicios de logística, ha sido un reto para diversas empresas en Guadalajara, entre las que destaca Comercializadora de Valor Agregado S.A. de C.V.

La cual registró un crecimiento de 28% en ventas de equipos de cómputo y comunicación, en el periodo de 2019 al 2020; dada la necesidad de distribución y venta de equipo de cómputo para laborar desde casa. Por lo que la compañía tuvo que trabajar en un sistema, no solo para tener inventario suficiente, sino también, que permita hacer entregas de forma oportuna.

Arturo López Romero
COMERCIALIZADORA DE VALOR AGREGADO SA DE CV

Adalberto Ortega
VESTA

Jean Paul Sarrapy
SERELO

Juan Carlos Méndez
COLLIERS INTERNATIONAL

Raúl Arroyo

Arturo López Romero, de Comercializadora de Valor Agregado S.A. de C.V., expuso que el cliente actual exige una experiencia de compra en la que el producto llegue en óptimas condiciones, a tiempo y que además, tenga envío gratis".

Pero la realidad, dijo, es que el costo de la última milla es el más alto en todo el proceso logístico de la cadena de suministro. Este ronda entre un 13 y 20% del costo total. Además, se suman otros factores como el *Reverse Logistic*, en caso de devoluciones: "Este es uno de los riesgos que se presentan en el comercio electrónico. Un proceso que se vuelve todo un arte logístico", comentó.

En este contexto, Guadalajara se ha posicionado como uno de los jugadores con amplias oportunidades para el desarrollo de espacios para la última milla.

En este contexto, Guadalajara se ha posicionado como uno de los jugadores con amplias oportunidades para el desarrollo de espacios para la última milla.

Algo que quedó claro desde el año pasado con la llegada de uno de los marketplace con mayor presencia a nivel mundial: Mercado Libre.

Empresa que invirtió 27.1 millones de dólares para la construcción de su tercer centro de distribución (Cedis) en México, ubicado en el parque industrial Vesta Park en el estado de Jalisco, para atender la demanda en el Bajío.

Sin duda, la instalación de estas empresas permea en la economía de la región. Vesta declaró que, por cada ancla de e-commerce, se desarrollan alrededor de 11 proveedores directos, y cerca del doble de proveedores indirectos.

"Hablamos de que, si llega Amazon o Mercadolibre, aproximadamente 33 proveedores se ven beneficiados. Desde servicios de vigilancia, cámaras de seguridad, cómputo, alarmas, sistema telefónico, mobiliario, mantenimiento, etc".

Finalmente, los expertos advirtieron que el sector continuará con este crecimiento. Así que, recomiendan que cualquiera que tenga un terreno o nave industrial de entre dos a tres mil 500 metros cuadrados "debe guardarla como un tesoro si está en una zona en la que pueda haber ventas por internet".

XEN TRIC DISTRICT

21 NIVELES DE OFICINAS PARA LOS MEJORES EMPRESARIOS

DISTRITO DE NEGOCIOS EN JURIQUILLA, QUERÉTARO

Oficinas con amenidades exclusivas | Plaza comercial business class | Suites ejecutivas | Desde $1.1 MDP

xentricdistrict.com
442 454 0422

Transformación del mercado inmobiliario en Guadalajara

El segundo día del REB SUMMIT inició con el panel sobre la Transformación del mercado inmobiliario en Guadalajara, adaptación y resiliencia del sector en la nueva normalidad.

En el que se presentaron Gonzalo Leaño Aceves de Grupo Leac; Pablo Errejón de Guía Inmobiliaria; Jaime Flores de Kiva Inversión Inmobiliaria; y Adrián García Iza de IOS Offices; moderados por Ignacio Ramírez de Inverti.

Tecnología e innovación fueron algunos de los factores centrales que los expertos señalaron como puntos focales para la recuperación de la industria, luego de la crisis por la que ha atravesado durante la pandemia.

Uno de los sectores más golpeados fue el de oficinas, con niveles insólitos de desocupación. Sin embargo, diversos desarrolladores encuentran una oportunidad en la reconfiguración y posterior venta de sus espacios.

Gonzalo Leaño, de Grupo LEAC, indicó que la caída en los precios del mercado y las elevadas tasas de desocupación provocaron un fenómeno de ventas exponenciales en el sector de oficinas. Algo que la empresa aprovechó para reconfigurar un desarrollo de usos mixtos y modular oficinas desde 120 hasta 300 metros cuadrados.

Por su parte, Adrián García Iza compartió que IOS Offices pasó de registrar cerca del 100% de ocupación, a solo el 30 por ciento. Por el contrario, el ritmo de ventas, que en etapa pre Covid-19 era de 300 a mil metros cuadrados mensuales, se triplicó.

Gonzalo Leaño Aceves
GRUPO LEAC

Pablo Errejón
GUÍA INMOBILIARIA

Jaime Flores
KIVA INVERSIÓN INMOBILIARIA

Adrián García Iza
IOS OFFICES

Ignacio Ramírez
INVERTI

"Este ha sido nuestro peor año de la historia. Muchas empresas han cerrado y nadie en su sano juicio renta una oficina que no usa. Pero, sorpresivamente, ha sido un año de récord en ventas. Creemos que lo mejor está por venir para nuestro giro", añadió.

"Este ha sido nuestro peor año de la historia. Muchas empresas han cerrado y nadie en su sano juicio renta una oficina que no usa. Pero, sorpresivamente, ha sido un año de récord en ventas. Creemos que lo mejor está por venir para nuestro giro", comentó Adrián García Iza, IOS Offices.

Otra de las tendencias, dijo, ha sido la movilidad. Pues las compañías nacionales e internacionales dejaron de contratar un solo corporativo completo en una ciudad. Ahora prefieren oficinas unitarias repartidas en toda la republica. Un servicio que ofrece IOS Offices y que ha sido un éxito.

Entre otras innovaciones tecnológicas que han implementado, se encuentran las salas de junta en la nube. Con las que cada cliente tiene asignada una liga permanente con pantalla abierta para llamar a reuniones de forma remota.

La pandemia trajo consigo nuevas tareas a resolver en el día a día. Esto permea en el sector inmobiliario, el cual ahora se enfrenta a un reto de disrupción para ofrecer soluciones, en especial de vivienda, que mejoren y agilicen la vida de los consumidores.

"Estamos acostumbrados a pensar en el producto y eso es del pasado. La eficiencia no funciona y habernos centrado en ella es la gran tragedia del país. El nuevo mundo se enfoca en resolver, en buscar qué problema hay allá afuera que no está resuelto y hacerlo", sostuvo Pablo Errejón, de Guía Inmobiliaria.

Además de hogares más inteligentes, otra de las necesidades que surgieron tras el confinamiento por la crisis sanitaria, fueron los servicios de delivery como Rappi y Uber, los cuales registraron crecimientos acelerados y, a su vez, generaron una nueva oportunidad de negocio: las Dark kitchen.

Estos son espacios de cocina habilitados para la producción de comida y su envío a domicilio, en los que pueden conglomerarse hasta 25 restaurantes sin servicio al comensal físico, sino al virtual.

Gonzalo Leaño explicó que algunos beneficios de este negocio son los bajos costos para el restaurante, dado que cortan personal. Además, se reducen los tiempos de entrega y se expande el rango de cobertura de clientes. Mientras que para los socios conductores, estos lugares ofrecen café y agua gratis, así como taller de motos.

No obstante, existen riesgos, entre los que se encuentra la elevada comisión que estas aplicaciones cobran, de hasta el 30 por ciento. Así como la intensa competencia que existe en la industria de restaurantes virtuales.

Por otro lado, Jaime Flores, de Kiva Inversión Inmobiliaria, expuso que uno de los retos más desafiantes durante la pandemia fue llegar a los inversionistas. Lo que los llevó a buscar a una empresa que estuviera un paso adelante en los sistemas de captación de recursos automáticos.

"Así nos acercamos e hicimos alianzas con el crowdfunding Brick. Quienes tienen una plataforma tecnológica que nos abrió caminos. Es verdad que los montos de los tickets de inversión bajaron y ahora son de alrededor de un millón y medio, son más pequeños. Pero, se han multiplicado, con ellos logramos captar varios millones".

Explicó que este nuevo modelo permite mejorar la experiencia de los inversionistas y que los interesados puedan participar en proyectos inmobiliarios con cantidades desde los cinco mil pesos, y aunque los montos son distintos, las condiciones del negocio son iguales.

Servicios de delivery como Rappi y Uber, registraron crecimientos acelerados y, a su vez, generaron una nueva oportunidad de negocio: las dark kitchen.

E-volución y digitalización del mercado inmobiliario, Tech for a change

El segundo bloque de expertos abordaron el panel denominado "E-volución y digitalización del mercado inmobiliario", en el que exploraron el futuro del mundo de la tecnología y la innovación enfocado al Real Estate.

Uno de los temas más polémicos a nivel global ha sido la criptomoneda, a la que Nacho Flores, fundador de FIDO, definió como un sistema financiero que no depende de los gobiernos y en el que todos pueden participar de forma abierta, es decir, cuenta con un consenso público global.

"Este modelo abre la posibilidad de quedarse en el mundo financiero tradicional con reglamentación o ingresar al "mundo cripto", en el que no existe un regulador y ofrecer, recibir pagos e incluso hacer estas locas ideas que hemos visto, como hipotecar bitcoin para que te presten dinero. Se vuelve el real estate en el mundo financiero", comentó.

Cabe destacar que el Bitcoin posee un sustento matemático y tecnológico, más no legal. Flores explicó que el hecho de que el real estate se pueda comercializar es porque el gobierno otorga una sesión de derechos. Por el contrario, en el sistema de criptomonedas no se necesita sustento legal, pero, se pueden verificar cada una de las transacciones.

"¿Cómo se puede aplicar al real estate en un futuro? Pues, un día vamos a intercambiar inmuebles por cripto y, en lugar de recibir dinero, recibiremos bitcoins. Eso es lo que yo veo para el futuro: tokenización e intercambio de activos digitales por activos patrimoniales o industriales, etc".

En este contexto, Iván Carmona, de 100 Ladrillos, señaló que no se puede innovar de manera irresponsable, porque esto pondría en riesgo cualquier negocio. Pero, tampoco se deben subestimar las nuevas propuestas.

Al momento, se proyecta que cada moneda de bitcoin valdrá alrededor de un millón de dólares en 30 años. Esto en parte por la oferta limitada con la que fueron creadas. Aunque también queda en el aire la inquietud de que se pueda tratar de una burbuja que reviente y caiga a ceros.

Pero, la innovación no se queda ahí y está creando nuevos modelos constantemente. Uno de los más recientes son los metaversos, mencionados por el fundador de FIDO. Estos son espacios en los que las personas ya compran inmuebles virtuales valuados en millones de dólares.

"Posiblemente en unos años existan varios de estos, en los que se construirán obras digitales, bares, muros para publicidad o salones de conferencias donde la gente se va a reunir de forma virtual. Ese tipo de cosas van a permitir incluso

la experimentación en traslado de dominio sin necesidad de notarios, por ejemplo. Ahí es donde yo veo un montón de oportunidades."

La innovación y la tecnología son dos herramientas poderosas para la creación de modelos de negocio que rompen barreras en el mercado. Y la industria inmobiliaria no se queda atrás en materia de disrupción, es cada vez más frecuente el surgimiento de empresas que cuestionan la manera tradicional de accionar en este sector y evolucionan hacia soluciones competitivas.

Una de ellas es HI:HAB, una plataforma dedicada a la adecuación de propiedades, así como de comercialización y operación del servicio de para el usuario. Uno de sus productos más vanguardistas es el co-living, un modelo de alquiler de habitaciones con espacios comunes compartidos, con un precio que ronda los cinco mil pesos mensuales.

Este concepto está dirigido a jóvenes profesionistas de entre 24 y 30 años. Un mercado que, según Cuauhtémoc Pérez, de HI:HAB, se encuentra desatendido a nivel mundial: "A inicios del 2021, la compañía abrió con adecuaciones de 100 habitaciones que actualmente ya tienen inquilino, y tiene otras 200 en proceso".

En esta misma búsqueda por resolver necesidades a través del uso de la tecnología, fue creada FIDO, esta plataforma permite realizar transacciones de dinero para la compraventa en diversos sectores, como el inmobiliario, agrícola o de servicios; a través de contratos digitales protocolizados bajo la norma oficial mexicana, y con mandato dentro de Cuspid Casa de Bolsa.

"En 2018, creamos esta empresa por un problema que estoy seguro de que a todos les ha pasado: me robaron dinero al dar un enganche para comprar un terreno. Esto sucedió porque en México no había un modelo de escrow que permitiera al comprador proteger su dinero antes de recibir la escrituración", expuso Nacho Flores.

Finalmente, un ejemplo de disrupción e innovación en el sector es la empresa tapatía: 100 Ladrillos. Este crowdfunding inmobiliario desarrolló un modelo de negocio de compra y venta de propiedades 100% en línea.

Así, la compañía fragmenta inmuebles y, con ayuda de la tecnología, cualquier persona desde su hogar puede adquirir estas participaciones, ser dueño de la parte en la que invirtió y recibir beneficios como renta o plusvalía en la venta. Lo que representa una democratización de la inversión inmobiliaria.

Estos sistemas tienen su base en la industria fintech, nacida en 2017, con el objetivo de que ciertas empresas pudieran proveerse de un sistema financiero apalancado de la tecnología. Años atrás, impulsado por la crisis del sistema hipotecario en Estados Unidos, en 2008, surgió el modelo de los préstamos entre personas.

Es así que se desarrollaron, en la última década, los préstamos personales. Entonces, se abrieron tres vertientes importantes: activos virtuales o criptomonedas, medios de pago, y empresas de financiamiento colectivo, en donde encajó el crowdfunding. En este último, varias personas se unen para proveer un servicio financiero a un tercero, ya sea por deuda, capital, o copropiedad y regalías.

En México, surgió la ley para regularizar estos sistemas en marzo de 2018. De acuerdo con Iván Carmona, 100 Ladrillos, en el radar de la Comisión Bancaria se hallan alrededor de 400 empresas de fintech. No obstante, sólo 85 aplicaron para la licencia, de las cuales, 65 son medios de pago y el resto son crowdfunding. Siendo 100 Ladrillos la única con regalías.

Hasta ahora, únicamente tres de estas compañías han conseguido autorización: Fondeadora, Dupla y M2Crowd. Aún así, todas las que nacieron antes de la promulgación de la ley pueden operar mientras obtienen el permiso correspondiente.

Iván Carmona
100 LADRILLOS

Nacho Flores
FIDO

Cuauhtémoc Pérez Medina
HI:HAB

Innovación y nuevas estrategias para acelerar los negocios en Real Estate

Los negocios en el Real Estate se vieron forzados a una transformación acelerada tras la crisis sanitaria. Uno de los cambios drásticos fue la pérdida del contacto directo con los clientes. Naturalmente, el camino a seguir fue el acercamiento por medios digitales. Lo que trajo una revolución en la labor inmobiliaria.

Las redes sociales se convirtieron en la herramienta ideal para enfrentar este reto. Jacky Cossio, de Luxury Realtor, compartió que, a través de estas, logró llegar al rubro residencial de Guadalajara. El cual representa tan solo el 4% del total de la ciudad. Con la realización de campañas de marketing en la plataforma de Instagram, se concentra de manera específica en las 18 zonas con mayor crecimiento en esta región, las cuales se encuentran en Zapopan.

Por otra parte, Fernanda Valencia, de Assad Real Estate Industrial, destacó la importancia de mantener contacto cercano con el cliente para entender cada proyecto. Asimismo, la empresa con filosofía boutique a la que pertenece, ofrece contenido de valor con reportes de mercado, para apoyar cualquier toma de decisión de los empresarios e inversionistas.

"Actualmente tenemos una capacidad espectacular de información. La tecnología nos permite tener mapeados todos los parques industriales que existen en Guadalajara, las empresas que están instaladas en ellos, quienes dirigen y hacia donde dirigen su crecimiento", comentó.

El mercado residencial de Guadalajara representa tan solo el 4% del total de la ciudad.

CORPORATIVO

CANCÚN UNO

APPLE LEISURE GROUP

PULSO INMOBILIARIO

WORLD CLASS OFFICE BUILDING

AV. TULUM, CANCÚN, QUINTANA ROO.

lemmus

cancununo.com

Otra de las estrategias comentadas durante la presentación fue la aplicación de metodologías de gestión para la trazabilidad de todas las etapas dentro de un proyecto de desarrollo. En este proceso se debe contemplar la planeación, ejecución con tiempos, ruta crítica con estate holders, seguimiento y herramientas de control.

"Para mí es importante dar una metodología a una idea para volverla realidad. Al cliente le interesa el cierre exitoso de su desarrollo y, por supuesto, la venta, por lo que hacemos un levantamiento de la información constante de información dentro del sector. Acompañar hasta la entrega de la obra y buscar nuevos proyectos es lo principal", expuso Ana Paula Robles, de Trigger Axis.

En 2001, dada la necesidad de infraestructura cultural de primer nivel, algunas mentes universitarias comenzaron a gestar el proyecto del Centro Cultural Universitario. Este tiene como principal motor convertirse en un detonante para la mejora en la calidad de vida de la ciudad. César Pelli, uno de los arquitectos más destacados en la construcción de rascacielos, fue el elegido para crear el plan maestro.

Bajo esta premisa se han edificado el Auditorio Telmex, bajo la dirección del despacho Moyao Arquitectos; Plaza del Bicentenario, por GDA; la Biblioteca Pública, por Francisco López Guerra, en colaboración con Antonio Toca, Sara Topelson y José Grinberg. Así como el Conjunto Santander, por Arquitectura 911; y el Museo de Ciencias Ambientales, de la firma noruega Snøhetta, fundada en 1989 por Inge Dahlman.

Se trata de 26 hectáreas construidas en una reserva territorial total de 173 hectáreas que pertenecen a la universidad. Estas obras están dedicadas a la cultura que proponen un estilo de vida y pretenden cambiar el esquema de pensamiento de que las artes y el conocimiento son solo para unos cuantos.

Se trata de 26 hectáreas construidas en una reserva territorial total de 173 hectáreas que pertenecen a la universidad.

Durante su participación, Ana Mendoza, directora de relaciones públicas del Centro Cultural Universitario, explicó que la oferta de valor del Centro Cultural se resume en la premisa "Todo en el mismo lugar", es decir, un espacio con una abanico de opciones sin la necesidad de desplazamiento. En este plan se han invertido tanto recursos públicos como privados.

"Todos los edificios culturales están consolidados, el Museo de Ciencias Ambientales, la joya de la corona, está a punto de terminarse. Lo que sigue es la parte de inversión privada para el desarrollo de viviendas, oficinas corporativas y espacios comerciales. De tal suerte que, en el Centro Cultural se pueda tener casa, trabajo y servicios cerca. Además de toda la oferta cultural. Este proyecto impacta vidas", aseguró.

El sector inmobiliario ha sido identificado como un "negocio de hombres" desde hace muchos años. No obstante, las mujeres poco a poco han ganado terreno en la industria. Ejemplo claro de ello, son las cuatro participantes de este panel, quienes coincidieron en su admiración y agradecimiento hacia Cristina Ojeda, una mujer que abrió el camino para el género femenino dentro de un mundo masculino del medio de los bienes raíces.

"Es un muy buen momento para empezar a caminar y ser punta de lanza en una industria que se piensa que es de hombres. Estamos listas para cualquier reto. Solo me resta decir que más de la tercera parte de los hogares en México, están sostenidos por una mujer, sin comentarios", puntualizó Ana Mendoza.

Jacky Cossio
LUXURY REALTOR

Ana Mendoza Camacho
CENTRO CULTURAL UNIVERSITARIO

Ana Paula Robles
TRIGGER AXIS

María Fernanda Valencia
ASSAD REAL ESTATE INDUSTRIAL

Urbanismo y arquitectura sostenible

El sector de la construcción es uno de los principales motores de la economía mexicana; sin embargo, su actividad ha sido cuestionada debido a su impacto urbano y ambiental. Según estudios de la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi), el 50% de las emisiones contaminantes pertenecen a esta industria.

Es por esto que en los últimos años se ha dado un mayor impulso a la construcción sostenible. Ya que a través de esta se generan ahorros promedio de 30% del consumo de energía, 35% de las emisiones de carbono y hasta 50% en consumo de agua. Además de economizar entre el 50 y 90% en el costo de los desechos.

Al respecto, han surgido diversas certificaciones para dar mayor valor a las edificaciones que cumplen con estas características. Una de las más populares en México es Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), creada por el US Green Building Council (USGBC).

Hoy en día, grandes empresas realizan esfuerzos para instalarse en edificios certificados porque están dentro de sus políticas empresariales. Esto ha originado que los desarrolladores se inclinen hacia esta tendencia para permanecer en el mercado. Sin embargo, Ricardo Fernández, de Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo, señaló que las construcciones deben ir más allá de este documento.

Igualmente, Alan Rahmane Azar, de Craft Arquitectos & Desarrollos, coincidió en que un proyecto tiene que cumplir con las especificaciones de un certificado, aún cuando el cliente no desee obtenerlo. Ya que el trasfondo es crear estructuras y edificios sustentables en el tiempo para la comodidad de los usuarios.

"Tiene que ser un must de todos nuestros desarrollos, para hacer del mundo un lugar mejor. Es triste que la realidad sea que el mercado nos obligue, es por eso que únicamente se ven certificaciones LEED en corporativos. ¿Cuándo los vamos a empezar a ver en vivienda? Hasta que el cliente te obligue", comentó.

Hoy en día, grandes empresas realizan esfuerzos para instalarse en edificios certificados porque está dentro de sus políticas empresariales. Esto ha originado que los desarrolladores se inclinen hacia esta tendencia para permanecer en el mercado.

Recientemente, Craft Arquitectos & Desarrollos desarrolló Torre Helix, un complejo boutique dirigido al family office que se convertirá en el primer edificio privado LEED platino. Alan Rahmane explicó que cuenta con un diseño de torsión que, más allá de la estética, busca una solución térmica que permite ahorros hasta del 10% en la estructura. Encima, puede gestionar la luz solar y crear sombra en sí mismo; y responde mejor ante los posibles sismos.

El éxito de los productos inmobiliarios se ha visto involucrado con el compromiso del mismo hacia su entorno y hacia los recursos de todo tipo que se empleen en él. Por otro lado, la pandemia por Covid-19 ha dejado claro que existe una necesidad de resiliencia en las edificaciones.

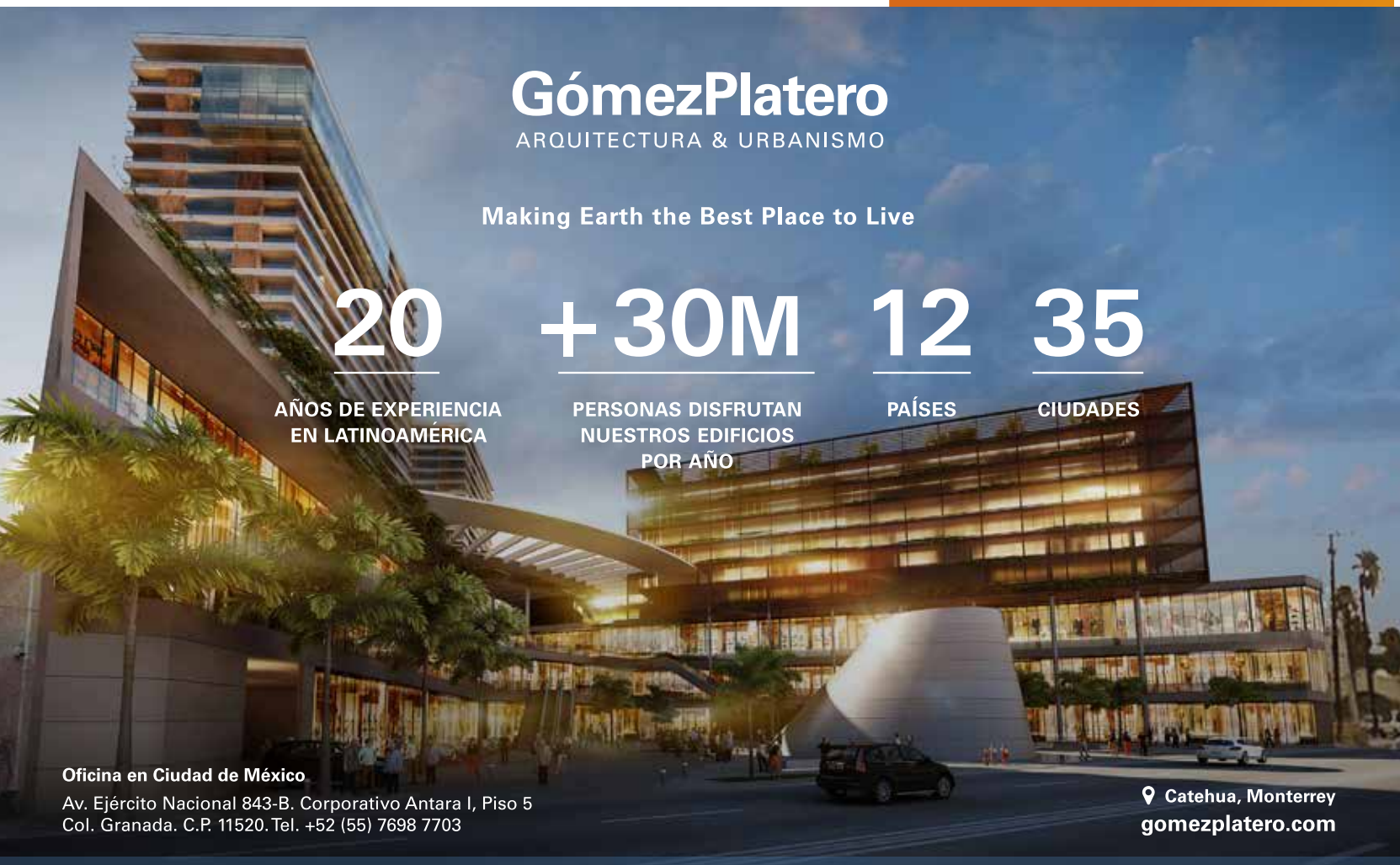
Para lograrlo, Ricardo Fernández nombró tres conceptos básicos: el primero, la flexibilidad, pues en estas etapas de constante cambio e incertidumbre, es necesario que los inmuebles tengan capacidad de adaptación. Asimismo, la mixtura, ya que se observó que los desarrollos de usos mixtos fueron los que lograron sobrellevar mejor la crisis. Finalmente, el espacio público. Siguiendo esta fórmula e invirtiendo en estos aspectos, se podrá asegurar mejor plusvalía y mayor rentabilidad.

"No solo se trata de vender metros cuadrados, sino de crear espacios públicos de calidad y flexibles. Nuestras construcciones las recorren más de 30 millones de personas, esto nos hace responsables de que cada una de ellas dejen un pedacito de mejor ciudad. Si no lo hacen, perdemos todos", apuntó.

Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo es un despacho global con oficinas en México, Ecuador y Perú, más de 100 profesionales de distintas ciudades de Latinoamérica, y diversos proyectos de uso mixto y hospitalarios.

Ricardo Fernández
GÓMEZ PLATERO ARQUITECTURA & URBANISMO

Alan Rahmane Azar
CRAFT ARQUITECTOS & DESARROLLOS



Desarrollo de Infraestructura Sostenible (Plan de Guadalajara 2020-2026)

Uno de los pilares para el crecimiento de una ciudad es la infraestructura. En específico, la destinada al transporte aéreo que provee de acceso a mercados globales y genera comercio y turismo para mejorar las economías. En su caso, el Aeropuerto Internacional de Guadalajara, es actualmente la tercera terminal nacional más importante por cantidad de pasajeros, y la segunda en volumen de carga.

Por este motivo, en el estado de Jalisco se estableció el Plan de Guadalajara 2020-2026, en el que se contempla el proyecto de remodelación de esta terminal aérea, con el propósito de mejorar la calidad de experiencia de los usuarios y detonar todas las industrias en la región.

A pesar de las afectaciones en la economía por la crisis sanitaria, la carga aérea del aeropuerto de Guadalajara no ha dejado de incrementarse. En realidad, hoy registra más de la que tuvo en 2019. Esto apunta a que el crecimiento va a continuar en ese mismo sentido, explicó Martin Zazueta Chávez, director del Aeropuerto Internacional de Guadalajara.

Este incremento en las operaciones despuntaron una serie de problemáticas como la saturación de las vialidades de acceso y en cruces peatonales, falta de espacio para estacionamiento, congestionamiento de pasajeros en el edificio terminal, restricciones operativas en pista por tráfico de aeronaves, etc.

"La infraestructura actual nos empezó a quedar muy corta gracias al desenvolvimiento de la ciudad. Y hay que mencionar que no sólo da servicio a los nueve municipios de la zona metropolitana de Guadalajara, sino también a siete estados de la república. Así que decidimos atender estos problemas y los futuros con esta iniciativa", agregó.

De acuerdo con Alejandro Vallarino Marusich, director de infraestructura del Grupo Aeroportuario del Pacífico, la inversión para llevar a cabo este plan maestro es de 15 mil millones de pesos hasta el año 2026, fecha en la que se prevé que el aeropuerto esté listo para operar al 100 por ciento.

Actualmente, las instalaciones cuentan con 87 mil 400 metros cuadrados y dos mil 569 cajones de estacionamiento. El proyecto consiste en la ampliación y remodelación de las mismas, por lo que se construirá una segunda terminal y un edificio de usos mixtos con 180 unidades, operado por Hilton Garden.

Ambas terminales sumarán 209 mil 300 metros cuadrados, 27 salas de embarque de contacto, 36 salas de embarque remotas, 195 mostradores documentación, 29 líneas de inspección. Así como cuatro sistemas de inspección de equipaje documentado, 334 mil 5523 metros cuadrados de estacionamiento con 10 mil 605 cajones; y 75 posiciones para aeronaves en plataforma comercial.

Además, se construirá una segunda pista de tres mil 538 por 45 metros y la nueva Avenida General con 126 mil 90 metros cuadrados. Esto contempla 84 posiciones para aeronaves y cuatro para helicópteros. Mientras que el nuevo edificio de Av. General tendrá dos mil metros cuadrados, con unidades para renta y nuevas instalaciones para Sedena, FAM y la FGR.

El lado arquitectónico está a cargo de Bosco Arquitectos, una firma con 38 años de experiencia, caracterizada por su línea contemporánea de diseños mexicanos. Para el Aeropuerto Internacional de Guadalajara, tienen la firme intención de que se mantenga vigente con el paso del tiempo y que, sobre todo, mantenga sus funciones. A lo que se suma el reto de lograr una unidad entre las nuevas edificaciones y las ya instaladas.

Bosco Gutiérrez Cortina, arquitecto al frente del desarrollo, explicó que se utilizarán fachadas de precolado de concreto para cumplir con dos aspectos: el clima y la expresión cultural de México. Del mismo modo, la cubierta del espacio de usos mixtos será en diente de sierra. Esta técnica solo permite un ambiente interno agradable y protegido del "asoleamiento" directo.

"Estas obras van a solucionar la llegada de las 40 mil personas que arriban todos los días al aeropuerto. Literalmente se convertirá en una ciudad dentro del mismo. Después de muchas etapas de crecimiento por cachitos, es un orgullo que se haya logrado hacer un plan general".

De igual forma, el proyecto busca convertirse en un icono en materia de sustentabilidad, al lograr la certificación NetZero, para lo que cuenta con la intervención del ingeniero Ulises Treviño, fundador de la firma de asesores LEED: Bioconstrucción y Energía Alternativa. Bajo este concepto, la edificación logrará un máximo rendimiento energético con mínima demanda y ésta será suministrada con energía renovable generada en sitio.

"Lo que estamos logrando es que desde la conceptualización apuesta por el máximo respeto al entorno natural, responde y convive con las características climáticas de la región. Es una infraestructura que se adelanta al futuro y se adapta a estas exigencias que se volverán normativas. Por ahora, será un icono para México y América Latina, y un referente a nivel mundial", afirmó Treviño.

La apuesta es conseguir una condición de cero residuos y cero agua, además de uso de materiales que neutralicen las emisiones de carbono en la etapa operativa. Para lo que se emplea una arquitectura bioclimática que alcance el máximo desempeño energético desde los elementos pasivos: fachada, azotea, etc.

En adición, se aplica un diseño óptimo con soluciones tecnológicas de climatización, iluminación, seguridad y servicios con el menor consumo energético posible. Para finalmente, dotarlos de sistemas de energía renovable para neutralizar la mínima demanda de la construcción.

"Energía requerida mínima, menos la energía producida en sitio, igual a cero. Materializarlo supone un reto global que tenemos, pero para la descarbonización de la economía, la infraestructura es fundamental", opinó.

La edificación logrará un máximo rendimiento energético con mínima demanda y ésta será suministrada con energía renovable generada en sitio.

Bosco Gutiérrez Cortina
ARQUITECTO

Alejandro Vallarino Marusich
INFRAESTRUCTURA GAP

César Ulises Treviño
BIOCONSTRUCCIÓN

Martin Zazueta Chávez
AEROPUERTO INTERNACIONAL DE GUADALAJARA

Atracción de Inversión en el Mercado Industrial de Occidente

Estamos ante una situación global con gran impacto en los mercados de bienes raíces. Los sectores de oficinas, hotelería y retail son los que han sufrido un mayor impacto negativo.

Mientras que los de vivienda y residencial se encuentran en etapa de estabilización. Por el contrario, los grandes ganadores fueron la industria y la logística, pues ambos están en momentos de expansión.

Según datos presentados por Xavier Ramos, director de CBRE División Occidente, en cuanto al mercado de oficinas en Guadalajara, se tiene registro de 1.4 millones de metros cuadrados de estos espacios, de las cuales 771 mil son Clase A. Estas presentan una vacancia del 25%, lo que suma más de 190 mil metros cuadrados. La ciudad tiene nueve corredores, de los cuales los de mayor concentración de espacio, son: Puerta de Hierro, Zona Financiera, López Mateos y Américas.

A pesar de los resultados, los precios de renta no se han visto impactados, gracias a que los desarrolladores han buscado estrategias de negociación como la cotización en pesos, ampliación de plazos de gracia de hasta seis meses y la aportación de capital para mejoras del inquilino.

En cuanto al sector industrial, se señalaron seis mercados principales: Zapopan Norte, Periferico Sur, el Salto, Lopez Mateos, Antigua Zona Industrial y Acatlán. En los que la ciudad tapatía tiene una participación de 3.7 millones de metros cuadrados de clase A, de estos, la tercera parte se ubican en Zapopan tiene una tercera parte.

Dichos inmuebles presentan una vacancia de 3.3%, un hecho que refleja la necesidad de más desarrollos, por el ritmo de llegada de empresas, dijo Ramos. La mayoría de los espacios disponibles están el submercado del Salto con 78 mil metros cuadrados. Mientras que, al cierre del segundo trimestre, el precio de salida promedio fue de 4.60 dólares por metro cuadrado al mes. Esto último se verá afectado tras la situación mundial del precio del acero, en algunas regiones ya se han registrado costos arriba de los cinco dólares.

Dichos inmuebles presentan una vacancia de 3.3%, un hecho que refleja la necesidad de más desarrollos, por el ritmo de llegada de empresas.

No obstante, Guadalajara se mantiene como uno de los destinos del occidente más atractivos para la llegada de empresas. Recibe el 70% de las compañías de logística a nivel nacional, que sumadas a las de comercio electrónico, son casi el 80 por ciento. Entre las industrias más fuertes dentro de la región, se destacan: electrónica, automotriz y manufactura.

Aunque también cabe mencionar su potencial tecnológico. Sergio Ríos, director general de atracción de inversión extranjera del Gobierno del Estado de Jalisco, compartió que en lo que va del año, se han atendido a 70 empresas inversionistas, más del 50% de ellas son de alta tecnología. Lo que reafirma la posición de Jalisco como el Silicon Valley de América Latina.

David Willard
SCOTIABANK

Xavier Ramos
CBRE

Bruno Martínez
ALVEO KAPITAL

Sergio Ríos
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE JALISCO

"Antes se hablaba de globalización, hoy el tema es regionalización. En 2020, se instalaron 40 líneas de producción que estaban en Asia, quienes encontraron una excelente ubicación en Guadalajara porque su mercado principal es Estados Unidos. No solo eso, el estado ofrece una gran variedad de talento altamente calificado", aseguró.

En este sentido, los desarrolladores deben prepararse para atender las exigencias del mercado, tales como naves industriales con mayores alturas, infraestructura óptima para la automatización, mejor capacidad en energía eléctrica, etc, manifestó Bruno Martínez, CEO de Alveo Kapital.

Un ejemplo de ello es Kampus Industrial de Alveo Kapital está constituido bajo tres pilares fundamentales: seguridad (sanitaria y accidental), sustentabilidad e impacto social. Para garantizar el cumplimiento de estos, la edificación planea buscar la certificación de Parque Seguro de AMPIP y la certificación LEED Oro.

Asimismo, Alveo Kapital aporta valor agregado a las comunidades aledañas al lugar en el que se establecen, no solo con la generación de empleos, sino con la instalación de servicios. En Kampus se colocará una estación de bomberos, así como áreas recreativas para uso de los colaboradores y habitantes de las comunidades cercanas.

En esta misma línea social, abrirá una guardería en colaboración con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), para aportar a la equidad de género, brindando mejores oportunidades de empleo y seguridad a las madres trabajadoras.

Por el lado de la banca comercial, David Willard, de Scotiabank, afirmó que actualmente se encuentran enfocados en activos industriales, especialmente en operaciones de fusiones y adquisiciones. Pues se observa una tendencia entre los clientes por hacer refinanciamientos, aprovechando los niveles actuales de las tasas de interés en dólares.

Otras de las inclinaciones en los financiamientos son las operaciones de *sale and lease back*. Explicó que esta se trata de una compra/venta y arrendamiento de los propios activos, en la que se paga mediante rentas y al final del plazo se vuelven a adquirir ejerciendo la opción de compra en un valor simbólico, lo que genera mayor liquidez.

"Nosotros hemos considerado refinanciamientos y créditos nuevos para adquisiciones de más 400 millones de dólares. El reto de la banca es entender las estrategias de inversión de cada cliente. A pesar de que todos juegan en el mismo sector cada uno tiene distintos horizontes, hay quienes se enfocan más en el flujo, en el retorno o que buscan construir, estabilizar y vender. El reto es no ofrecer un solo tipo de financiamiento, sino hacer trajes a la medida".

skyhaus® by Global

OFERTA POR TIEMPO LIMITADO

¡ESCRITURACIÓN GRATIS!

Y MONEDERO ELECTRÓNICO

RUMANIA

COLONIA PORTALES SUR,
BENITO JUÁREZ, CDMX

DESDE: 63.34 m2

DESDE:
$3,489,020.00

BARTOLACHE

COLONIA DEL VALLE SUR,
BENITO JUÁREZ, CDMX

DESDE: 90.10 m2

DESDE:
$6,429,760.00

VERTIZ

COLONIA LETRÁN VALLE,
BENITO JUÁREZ, CDMX

DESDE: 90.32 m2

DESDE:
$5,692,450.00

DEPARTAMENTOS - PREVENTA

www.skyhaus.mx

#ViveSkyhaus

INFORMES Y VENTAS

55 8854 7941

55 6356 8654

ventas@skyhaus.mx

Las Imágenes, diseños y/o presentaciones mostrados, serán considerados única y exclusivamente para fines informativos y de representación visual.
El desarrollo final del proyecto puede incluir variaciones, modificaciones o/y adecuaciones que no hayan sido consideradas al inicio del proyecto, de acuerdo con las necesidades de este, sin que exista previo aviso, responsabilidad y/o compromiso por parte de la Desarrolladora Inmobiliaria.
Marcas comerciales de terceros son pertenecientes de sus respectivos propietarios y solo son utilizadas para fines ilustrativos.
Todo acuerdo, comunicación y/o interpretación verbal del proyecto entre las partes, no será motivo de consideración para la modificación del proyecto, sin que medie consentimiento entre ellos por escrito.

skyhaus® Guadalquivir

Desarrolladora premium comprometida con la comunidad y el medioambiente

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Federico Cerdas Ortiz
CEO y fundador

Skyhaus es una desarrolladora de calidad *premium* que nace de la necesidad que vio su CEO y fundador, Federico Cerdas Ortiz, para que existiera una marca que conectara con el consumidor entregando un producto de alto valor y plusvalía para el disfrute de las familias mexicanas.

La Ciudad de México "necesita compañías serias que se dediquen a la construcción y que desarrollen proyectos estructuralmente seguros con un diseño arquitectónico bien pensado y acabados que requieran bajo mantenimiento en el mediano y largo plazo", comenta en entrevista para Inmobiliare, Federico Cerdas.

Skyhaus al ser una combinación de las palabras cielo y casa, en el idioma inglés y alemán respectivamente, emite un mensaje aspiracional que inició como un ideal para su CEO, y que ahora busca transmitir a sus clientes. Adicionalmente, muestra su compromiso por edificar excelentes cimientos que den como resultado hogares seguros.

Asimismo, esta marca le hace honor a su nombre porque todo lo hacen in house, es decir, realizan desde la compra del terreno, los trámites de permisos para construir, desarrollo y comercialización de los proyectos.

Todo este trabajo no sería posible sin los colaboradores de Skyhaus, piezas fundamentales para la marca, filial de la empresa constructora Global Businesses Inc.

De acuerdo con Cerdas Ortiz, hoy en día las compañías compiten por el talento del capital humano para ofrecer la mejor experiencia y resultados en su ámbito profesional, que en el caso de Skyhaus es la industria inmobiliaria.

"Actualmente el valor agregado de las compañías es a través del capital humano, es importante que las personas que te acompañen en la empresa sean aquellas que tengan las características, talento y ambición necesaria para poder llevar al éxito tu compañía".

Skyhaus es la combinación de las palabras cielo y casa, en el idioma inglés y alemán, respectivamente.

Entre las piezas clave de Skyhaus se encuentran: Dulce Nayelitl Serrano Zurita, CFO (Chief Financial Officer); Juan Carlos Pacheco Martínez, COO (Chief Operations Officer); y Claudia Castellanos Castellanos, CSO (Chief Sales Officer), quienes desde sus diferentes áreas se encargan de que todo esté perfectamente ejecutado.

"Es una empresa 100% humana, con un liderazgo que impulsa a cada uno a dar lo mejor de sí, y así es Federico, siempre enfrente de todos, animándonos a seguir adelante. Skyhaus se preocupa por su equipo, todos somos una pieza importante en cada una de nuestras áreas para llegar a un fin común, que es ser parte de una empresa exitosa. Es una compañía conformada por gente íntegra y 100% profesional en cada una de sus áreas", menciona Claudia Castellanos, CSO.

Quien además, explica que su CEO se ha dado a la tarea de buscar al personal indicado para cada una de las áreas y actividades, lo que da como resultado un producto con los más altos estándares de calidad. "Trabajar en Skyhaus es como trabajar en familia, todos estamos contentos de pertenecer a este proyecto, lo cual ayuda a la empresa".

Para Juan Carlos Pacheco, COO, colaborar en la compañía es motivante. "Es una empresa joven, dinámica y en evidente crecimiento. En ese contexto, la motivación está al 200% para lograr un producto de calidad para el usuario final".

Mientras que para Dulce Nayelitl Serrano Zurita, CFO, ha representado un reto tanto personal como profesional formar parte de este gran equipo apasionado, pues ama profundamente lo que hace y entrega su mejor versión para que las cosas sucedan. Del equipo directivo, ella es quien ha estado por más tiempo con la empresa.

"La clave de Skyhaus es la capacidad de reinvención y adaptación permanente al cambio, así como compartir la firme creencia de nuestro director: Trabajando apasionadamente, todo lo que te propongas lo podrás alcanzar".

Asimismo, manifiesta que saben perfectamente hacia dónde se dirigen. Durante este tiempo, nuevos integrantes han sumado su talento a este gran proyecto por lo que Skyhaus es una excelente oportunidad tanto profesional como económica.

Skyhaus®
comprometido con su personal

"México necesita compañías que construyan el futuro, no que lo destruyan"; ante esto, Federico Cerdas comenta que si una empresa no es capaz de mejorar el futuro de sus trabajadores y de quienes los rodean, es inútil en términos de construcción de país.

"Si quieres construir una compañía debe tener una cimentación en la verdadera distribución de la riqueza, eso es lo que permite que una economía sea sustentable". Concepto, que según su CEO, se refiere a la capacidad de una empresa para distribuir equitativamente lo que le corresponde a cada uno de los colaboradores.

"Si quieres construir una compañía debe de tener una cimentación en la verdadera distribución de la riqueza, eso es lo que permite que una economía sea sustentable"

Federico Cerdas, CEO de Skyhaus.

"Yo aspiro a una sociedad más igualitaria, equitativa e inclusiva; y el único modo de lograrlo es a través de la creación de empresas que construyan una mejor nación desde una perspectiva de justicia y equidad, que generen la suficiente riqueza y tengan la visión de acabar con esa desigualdad".

Esa visión de ayudar al prójimo de Federico Cerdas se vio reflejado a principios de la pandemia. Hay que recordar que a finales del 2019, en China comenzó una batalla de salud en contra del Covid-19; virus que llegó a México a finales de febrero de 2020, tiempo en el que las personas tuvieron que cambiar sus hábitos de vida, dejando los sitios de trabajo para laborar desde casa.

"A la hora de que nos enfrentamos al Covid-19 era una situación completamente distinta a todo lo que nos habíamos enfrentado en nuestras vidas, ya que teníamos un problema sanitario y económico. Muchas empresas mandaron a descansar a su equipo, pero sin un salario o solo les pagaban el 50% de su sueldo. Pero ¿cómo garantizas que un equipo se quede en casa y cuide su salud, cuando no tiene lo principal, que es comida en su mesa?".

Siguiendo su visión de economía sustentable, Skyhaus mandó a todo su personal a casa desde marzo hasta septiembre de 2020, pagándoles el 100% de su salario.

"Para Skyhaus retener el talento es primordial, por lo que cuando surgió la pandemia se suspendieron actividades con la finalidad de privilegiar la salud y la vida de todos nuestros colaboradores", explica Dulce Nayelitl Serrano.

Además, el personal de Skyhaus tuvo un acompañamiento puntual para verificar el estado de salud de las personas y de sus familiares directos, "no solo fue importante brindar apoyo económico, sino velar por el bienestar de todos".

Posteriormente cuando las autoridades de gobierno, permitieron la reapertura de actividades de construcción, Skyhaus lo hizo de una manera escalonada, como lo marcaban los protocolos de salud y seguridad.

"Se tomaron cursos, se invirtió en capacitación y en materiales de seguridad necesarios para salvaguardar la integridad y la salud del personal. Asimismo, estamos apegados a los protocolos y normas marcadas por las autoridades sanitarias. Actualmente, hemos regresado a trabajar y contamos con horarios preferenciales para evitar contagios al transportarse en horarios con mayor afluencia de personas".

Dulce Nayelitl Serrano Zurita
Chief Financial Officer.

Skyhaus®
desarrolla edificios de gran valor en Ciudad de México

Al día de hoy, la marca fundada por Federico Cerdas, cuenta con ocho desarrollos en la Ciudad de México, distribuidos en las alcaldías de Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Cuauhtémoc en los segmentos medio y medio alto.

Su meta para el 2022 es terminar con 21 proyectos que generarán cerca de 3,500 empleos. "Abonamos para tener un mejor país, ya que estamos impactando a miles de personas con un empleo digno y estable", expresa el CEO.

Igualmente, informa que por el momento está interesado en posicionarse en la capital mexicana para después llegar a más estados de la República; y para lograrlo, el diseño de interior, arquitectónico y estructural juegan un papel esencial en sus edificios de vivienda, ya que cada uno representa un pilar importante.

"Contar con un diseño arquitectónico inteligente que permita al consumidor tener acceso a un departamento bien diseñado implica que las puertas se abran hacia el lado correcto, los apagadores estén en una buena ubicación, con ventilación e iluminación natural, y que todas las áreas estén bien diseñadas con el tamaño y funcionalidad adecuada".

Comprometidos con entregar a sus clientes, inmuebles estructuralmente sólidos, Skyhaus trabaja con los mejores profesionales de la industria, manejando materiales de primer nivel, porque saben que es parte fundamental de un edificio seguro, y más si se trata de un proyecto ubicado en una zona sísmica como la Ciudad de México.

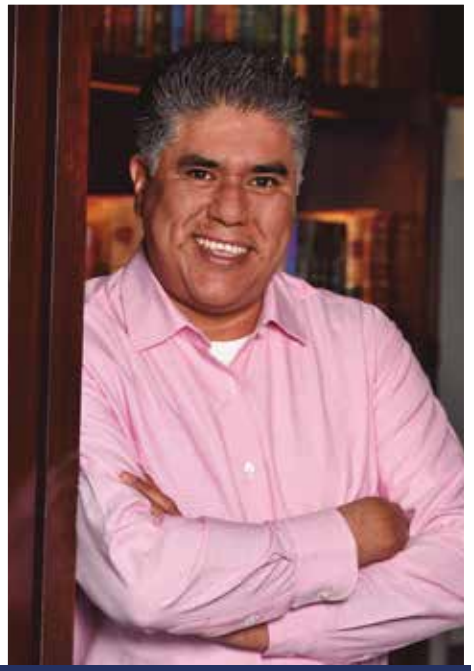
Federico Cerdas sugiere que el Gobierno de la CDMX tenga un padrón de constructores controlado, que garantice que el mercado sea atendido por profesionales.

"Recordemos que utilizar materiales de calidad, evita que quien nos compra tenga que darle un mantenimiento a mediano y largo plazo garantizando la plusvalía en su inversión. Hay muchos desarrolladores improvisados que no tienen la menor idea de lo que están haciendo y eso es un peligro para la sociedad. Nosotros trabajamos con productos de firmas como 3M, Comex, Interceramic, Condumex, Helvex, por mencionar algunas"

Claudia Castellanos Castellanos
Chief Sales Officer.

Por lo que desde la ejecución hasta la postventa de los desarrollos, se garantizan inversiones sanas y con alta plusvalía. "Esto hace que la relación con el cliente sea de largo plazo y que cuando piensen en hacer una nueva inversión su primera opción siempre sea Skyhaus", comenta Claudia Castellanos.

El mejor diseño y sustentabilidad



Juan Carlos Pacheco Martínez
Chief Operations Officer

Los diseños son 100% funcionales y cumplen las normas técnicas nacionales e internacionales, formalmente ortogonales. "Lo que buscamos es optimizar recorridos, centralizar instalaciones y circulaciones verticales; espacios perfectamente ventilados e iluminados naturalmente, pero buscando enfatizar una percepción de calidez del espacio", menciona Juan Carlos Pacheco.

Comenta que su lema es "el hogar como refugio", premisa de diseño con la que se busca lograr espacios confortables, donde la gente se sienta resguardada, tranquila y protegida.

Para materializar esta búsqueda, "incorporamos al diseño acabados contemporáneos como las maderas naturales, mármoles, cerámicas, pinturas y texturas en tonos cálidos; así como una vegetación exuberante en balcones y terrazas que generan ambientes".

Los proyectos de Skyhaus están sustentablemente diseñados para minimizar el impacto en el entorno, haciendo eficiente y racional el uso del agua y privilegiando la iluminación natural, siempre alineados al beneficio de la comunidad y el medio ambiente.

También agrega que para cuidar y respetar el medio ambiente, han ajustado el diseño para la edificación de sus inmuebles.

"Creemos que el desarrollo del futuro debe estar alineado con la naturaleza, la comunidad y obviamente, que el inmueble no sea caníbal del bienestar de otros. Que en realidad, aporte a la mejora de las comunidades, por esa razón no nos enfocamos en megaproyectos".

En Skyhaus se enfocan en desarrollos de densidad media, por lo que sus edificios de vivienda van entre 25 a 64 departamentos, donde los habitantes pueden hacer comunidad, es decir, su objetivo está en hacer sentir a las familias parte de algo.

"A la gente ya no le gusta vivir en estos conceptos que estuvieron de moda hace unos años de 500 departamentos, nosotros estamos construyendo la misma cantidad, pero en diferentes ubicaciones; tenemos desarrollos de una densidad media a baja, tal vez la más grande va a ser de 60 unidades; lo que ayuda al entorno y a no perjudicar la colonia; además, en cada proyecto se busca la sustentabilidad de este", destaca Claudia Castellanos.

Comercialización y demanda en tiempos de **Covid-19**

A pesar de que en el país sigue presente la pandemia que afecta a varios sectores, Federico Cerdas ha visto un gran apetito de las personas por invertir en un patrimonio.

Desafortunadamente, esa demanda está muy mal atendida, "sobre todo en esas tres alcaldías que son Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Cuauhtémoc. Hay construcciones muy mal hechas y el cliente ya sabe que están así, entonces no compran; ellos lo que buscan es calidad y plusvalía".

Por su parte, Claudia Castellanos explica que a partir del último trimestre del 2020, empezaron a ver una reactivación del mercado, "se ha visto un interés en volver a comprar inmuebles, la demanda ha sido grande, hemos tenido meses con números que no veíamos desde mucho antes de la pandemia, incluso antes del terremoto del 2017. Atribuimos esto a que la necesidad de la vivienda en la ciudad es primordial, aunado a las bajas tasas de interés en los bancos, los compradores están nuevamente entusiasmados por comprar, ya sea para uso habitacional o como inversión".

En este 2021, destaca que el equipo de ventas ha tenido muy buenos resultados en los últimos meses; ya que procuran que las comercializaciones sean sanas, "como no trabajamos con brokers externos, nuestro trato con el cliente es más personal, lo que hace que la compra se vuelva una experiencia para cada uno de nuestros clientes".

En este sentido, los compradores están buscando un mejor estilo de vida, mayores espacios y funcionalidad. Desean tener áreas verdes, ventiladas y zonas comunes donde puedan realizar sus actividades.

"Que las amenidades se presten para realizar diferentes funciones, por ejemplo, actualmente hay quienes siguen trabajando desde casa, entonces, también están pidiendo que su vivienda cuente con más recursos tecnológicos", informa Claudia Castellanos.

Asimismo, destaca que el tema de las ubicaciones es algo que no ha cambiado en la demanda de los consumidores, principalmente en la búsqueda de zonas seguras que cuenten con todos los servicios, vías de acceso y transporte público. "En Skyhaus nos preocupamos por localizar las mejores ubicaciones para que la gente pueda vivir".

Por su parte Juan Carlos Pacheco indica que las personas están requiriendo unidades con otro tipo de amenidades, como espacios de coworking y ludotecas; solicitudes que están siendo incorporadas a algunos de los desarrollos, con áreas de esparcimiento familiar y de trabajo remoto con sana distancia.

"Ejemplos de esto se pueden observar en nuestra oferta de venta, contamos con un proyecto donde decidimos sustituir un gimnasio por una ludoteca, en otro, incorporamos un estudio privado enfocado al home office que eventualmente se podrá convertir en recámara adicional, si el usuario así lo decide".

Perspectivas de **Skyhaus®** en el mercado

Skyhaus después de posicionarse en Ciudad de México migrará a otras zonas, así como algunos estados de la República Mexicana que tengan la misma dinámica de crecimiento que la capital del país.

Skyhaus es una desarrolladora que se diferencia por el trato que le dan a su personal, la comunidad y el medioambiente. Así como por entregar a sus clientes seguridad estructural, con productos bien pensados y ensamblados, lo que otorga una experiencia de vida satisfactoria y permite que el inmueble genere plusvalía, adicional al aumento garantizado año con año.

Skyhaus después de posicionarse en la Ciudad de México migrará a otras zonas, así como algunos estados de la República que tengan la misma dinámica de crecimiento que la capital del país, es decir, con buenas tasas de absorción y con necesidad de vivienda vertical de calidad cercana a los centros de trabajo.

"En el mediano y largo plazo estamos interesados en invertir en algunas ciudades de nuestro México que tengan una buena tasa de absorción de inventario, recordando que la esencia de Skyhaus es ser un negocio que transforme vidas y que no solo está enfocado en generar grandes ganancias económicas, las cuales, sin lugar a duda son necesarias para mantenerse en el mercado inmobiliario, pero lo más importante de esta empresa es alcanzar y cambiar positivamente las vidas de las personas al compartir esta oportunidad de negocio con inversionistas, proveedores y colaboradores; todo encaminado a disminuir las profundas desigualdades sociales que generan los grandes problemas que enfrentamos como país", finaliza Dulce Nayelitl Serrano.

skyhaus® Bartolache

//ABANCA

Institución financiera con visión y expansión global

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

ABANCA USA ha alcanzado, de 2018 a la fecha, más de 400 millones de dólares en volumen de negocio, sumado a las múltiples participaciones en transacciones comerciales y de Real Estate.

Tras tres años de su llegada a Estados Unidos, ABANCA USA, continúa su crecimiento y expansión en el país para consolidarse como el banco de referencia en servicios corporativos y Personal Banking.

La compañía, que forma parte del Grupo español ABANCA, ha alcanzado, de 2018 a la fecha, más de 400 millones de dólares en volumen de negocio, sumado a las múltiples participaciones en transacciones comerciales y de Real Estate a lo largo del territorio americano.

"Nuestro objetivo, siempre fue acompañar a los clientes internacionales y convertirnos en una institución de referencia, que nos permitiera responder a la demanda de aquellos que buscaban una entidad de confianza con cobertura completa en sus transacciones globales y con diferente divisa", indica Mónica Vázquez, General Manager de ABANCA USA, en entrevista para Inmobiliare

De acuerdo con ella, la fortaleza económica y capacidad de atracción de inversión, son tan solo algunos de los principales factores que llevaron al grupo a posicionarse en Estados Unidos. Sin mencionar el hub de comercio internacional que es la ciudad de Miami en Florida, puerta de entrada para compañías provenientes de Europa, Norteamérica y América Latina que buscan expandir su negocio.

"El dinamismo de su mercado laboral y su excepcional posición geográfica, han convertido a esta ciudad en un atractivo imán de oportunidades de inversión extranjera en Estados Unidos".

Ventajas que empatan a la perfección con la estrategia comercial implementada, que buscan convertirse en un puente para aquellos clientes que desean expandirse y que necesitan como aliado a un banco sólido y confiable con experiencia mundial para comprender sus necesidades.

Miami:
Destino migratorio de inversión nacional e internacional

Cabe destacar que durante el 2020, la situación sanitaria y económica que dejó la pandemia por Covid-19, obligó a un gran número de ciudadanos americanos a migrar a estados o ciudades que les proporcionarán una mejor calidad de vida.

Por lo que Miami se convirtió en el destino de una ola migratoria de personas provenientes principalmente del norte, hecho que otorgó mayor velocidad al nivel de consumo y crecimiento que no se observaba desde hace algunos años.

Miami se convirtió en el destino de una ola migratoria de personas provenientes principalmente del norte, hecho que otorgó mayor velocidad al nivel de consumo y crecimiento que no se observaba desde hace algunos años.

Escenario que ha desencadenado un crecimiento empresarial con mayores niveles de ocupación y de rentas en la población. "Miami y Florida están viviendo un boom económico durante este año que se extenderá hasta el 2022 y que está muy centrado en un gran crecimiento del ecosistema de los bienes raíces y de compañías industriales y comerciales (warehouse and industrial real estate)".

Por su parte, explica que el sector recuperará sus tasas de ocupación empezando por la industria turística y más un poco más lento en el segmento empresarial.

Asimismo, informa que "el lado B" de la migración, se ha visto en el incremento de los precios, mismos que han encarecido el coste de vida en la ciudad entre un 10 y 15%, y que han alcanzado los niveles de inflación más altos en los 13 últimos años en Estados Unidos (por encima del 5%).

Por otra parte, la llegada de inversionistas extranjeros a la ciudad, también registró un importante crecimiento, impulsado por la necesidad de internacionalización de compañías que buscan diversificación y mitigación de riesgos de concentración.

"Estas nuevas necesidades han provocado que las empresas aceleraran sus planes en nuevos mercados internacionales. Estados, que como Florida, venían desde antes de la pandemia incentivando la inversión extranjera, han logrado mitigar los efectos de la crisis económica presentando un mayor crecimiento durante el 2021".

Lo que combinado con oportunidades y atractivas medidas fiscales, han convertido a Florida en un "imán" para compañías nacionales e internacionales, dejando al estado a la cabeza de la recuperación económica de la región.

De acuerdo con ABANCA USA, cerca de 330,000 personas han llegado durante el último año al estado y se espera que la tendencia continúe hasta 2025. Mientras que autoridades estatales estiman que la población de Florida crezca a una media diaria de 845 nuevos residentes al día, en los próximos años.

"Nuestra percepción es que 2021 ha sido la materialización de lo que venía anticipando el mercado los últimos años. Grandes compañías conocidas por todos siguen trasladando sus sedes al Estado del sol atrayendo capital y talento", destaca la General Manager de ABANCA USA.

Sin embargo, Mónica Vázquez indica que pese a que el consumo y las inversiones locales no se han resentido en los últimos meses, sí se ha observado una drástica restricción en la llegada de capital proveniente de Europa y Latinoamérica, debido a las limitaciones de viaje impuestas por el gobierno federal.

"Estamos seguros de que cuando las restricciones se empiecen a levantar, habrá otra importante entrada europea y de nuevas empresas que podrían llegar para continuar apoyando el crecimiento de Florida y de EUA en su conjunto".

Innovación y crecimiento tecnológico

La pandemia por Covid-19 no solo impactó de forma negativa, ya que debido a las restricciones mundiales aplicadas, las compañías se vieron en la necesidad de acelerar sus inversiones o aplicación de tecnología para continuar vigentes en el mercado.

Principalmente por la demanda de los clientes corporativos, quienes en el caso del sector financiero, buscan bancos que tengan la capacidad de operar a una escala global para acompañarlos en sus proyectos y transacciones internacionales.

"El presente y el futuro es digital, eso es una enseñanza que nos deja esta pandemia, que desde su inicio, en ABANCA USA mantuvimos, de manera ininterrumpida, la atención y servicio al cliente. Nuestro modelo de negocio y capacidades tecnológicas nos permitieron una gestión 100% remota manteniendo nuestros estándares de calidad".

Por lo que el grupo ha realizado mayores esfuerzos para integrar más tecnología que permita a los clientes operar de manera remota manteniendo los más altos estándares de seguridad.

"En ABANCA no nos conformamos y continuamos trabajando e innovando para poder presentarles a nuestros clientes productos de vanguardia, sostenibles y cada vez más personalizados que faciliten su día a día".

Herramientas entre las que se encuentra su plataforma de banca online y banca móvil, la cual, cuenta con una de las mejores calificaciones del mercado. Mientras que en la banca personal, señala que la principal demanda de sus usuarios es la atención personalizada y especializada con asesores capacitados y productos flexibles que se ajusten a las necesidades de cada individuo.

Mónica Vázquez, explica que son una de las instituciones financieras que más han invertido en tecnología en los últimos años, lo que los ha colocado en una posición más competitiva que otras entidades del sector. "Contamos con los recursos necesarios para atender a nuestros clientes de forma omnicanal, independientemente del lugar donde se encuentren, manteniendo los mismos estándares de calidad y servicio".

El grupo ha realizado mayores esfuerzos para integrar más tecnología que permita a los clientes operar de manera remota manteniendo los más altos estándares de seguridad.

Mirando hacia el futuro: Tendencias y perspectivas hacia el 2022

Una de las principales tendencias que han tomado fuerza en los últimos años, es el cuidado del medio ambiente, por lo que cada uno de los sectores económicos ha tomado medidas para ser parte de este movimiento.

Por lo que ABANCA, desde su trinchera, se mantiene a la vanguardia y comprometido con la causa, pues en 2019 fueron uno de los Signatarios Fundadores de los Principios de Banca Responsable, la iniciativa financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI).

"Las finanzas sostenibles son y serán tendencia en los próximos años. Estamos en medio de un cambio de paradigma, sobre cómo se conduce la economía, y se espera que el sector financiero sea uno de los principales canalizadores para producir este cambio. Hemos puesto la sostenibilidad en el centro de nuestro negocio, convirtiéndolo como uno de los pilares estratégicos del banco".

En lo que respecta a la reactivación económica, Mónica Vázquez explica, que nuevas industrias están surgiendo y otras relacionadas con el efecto "online" han experimentado fuertes crecimientos.

Además de los sectores relacionados con la salud y el bienestar, mismos que han sido uno de los motores económicos en los últimos 12 meses, y han pasado a ser una de las prioridades en el orden económico, familiar, empresarial y social.

"ABANCA USA está preparada para estos cambios de tendencia que el mercado está afrontando, somos uno de los principales bancos en el Sur de la Florida que continúa poniendo foco en la banca internacional y apoyando la inversión de nuevas empresas y proyectos".

Finalmente, Vázquez explica que la transformación digital, comunicación y seguridad informática continuarán como protagonistas de los siguientes años. "Innovación, Calidad, Confiabilidad y Responsabilidad, son los valores que aplicamos a todo lo que hacemos y son la base de la relación con nuestro cliente".

//ABANCA

A bank with global vision, focused on our clients and on the businesses that help them grow.

Monica Vazquez
ABANCA USA General Manager.

"The Group implements disciplined procedures, sophisticated legal and financial structures and proactive property/asset management services with a focus on capital preservation, while maximizing profitability and mitigating risk.

Our Approach: ABANCA USA is part of Grupo ABANCA, a Spanish financial group with a presence in 11 countries and more than 6,000 employees. In the USA, we operate with an International Branch license. We accompany our clients every step of the way in their domestic and cross-border transactions while at the same offering personalized services and custom-made products.

Our Team: We have a group of seasoned professionals with extensive experience in the US, Latin American and European markets. They are not only prepared to tackle the nuances of different financial systems, but they also take great pride in being able to assist their muliti-lingual customers in anything they require.

Specialized in Commercial Real Estate: Over the past years, ABANCA's specialized commercial team has structured and financed important investments throughout the US. "Our knowledge of the real estate market allows us to offer tailor-made financing solutions for each client and project with a significant focus on foreign and domestic customers, owner investors, and local and national developers. The lending team also has the expertise to structure loans for a variety of business needs".

Learn more about our services:

abancausa.com
T. (305) 929 0880

EQUAL HOUSING LENDER

Coldwell Banker Commercial México

10 años de compromiso y pasión por los Bienes Raíces

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

"En Coldwell Banker Commercial estamos comprometidos con ser los mejores, trabajando para los mejores y demostrando que vivimos la pasión por los bienes raíces".

De esta forma es como Luis Méndez Trillo, presidente y socio fundador de Coldwell Banker Commercial México (CBC), define el décimo aniversario de la firma. La cual, en conjunto con un equipo altamente especializado y con amplia experiencia en el sector inmobiliario, ha logrado posicionarla como una de las tres empresas líderes del mercado en México.

En conjunto con un equipo altamente especializado y con amplia experiencia en el sector inmobiliario, Coldwell Banker Commercial México se ha logrado posicionar como una de las tres empresas líderes del mercado mexicano.

Hoy en día, CBC México, cuenta con operaciones en las ciudades más relevantes del territorio nacional: CDMX, Monterrey, Guadalajara y Querétaro, con equipos especializados en Oficinas; Industrial y Logística; Retail; Capital Markets; Turismo; Reservas territoriales; Consultoría; Avalúos; Inteligencia de mercado; y Real Estate Marketing.

Sin embargo, no ha sido un camino fácil, pues pese a que Coldwell Banker Commercial Global cuenta con más de un siglo de experiencia y 200 oficinas en 40 países, en territorio mexicano era una compañía prácticamente nueva en búsqueda de expansión y crecimiento. Bajo esta premisa, fue que los fundadores Phillip Hendrix, actual director general; Marco Otero, director operativo; y Luis Méndez, iniciaron la 'construcción' de lo que actualmente es Coldwell Banker Commercial México.

Luis Méndez Trillo, presidente y socio fundador de Coldwell Banker Commercial México

"Ha sido la mejor decisión profesional que pude haber tomado en mi vida. Aunque no fue fácil, decidir salir de una trayectoria de 20 años e iniciar una organización desde cero fue todo un reto. Afortunadamente, me encontré con dos colegas, Phillip y Marco, que compartían la visión, valores y sobre todo, la pasión por los bienes raíces", detalla Luis Méndez Trillo en entrevista para Inmobiliare.

Camino que le ha permitido crecer en lo personal y profesional, al obtener un mayor conocimiento de la industria inmobiliaria nacional. Opinión que también comparte Phillip Hendrix, socio fundador, quien señala que estos 10 años representan un antes y un después en su carrera profesional.

Por su parte, Marco Otero, recuerda el reto que significó para los tres, arrancar una empresa que estuviera compuesta por un equipo experimentado. "Para nosotros era muy importante conformar un equipo de alto nivel que estuviera en línea con la marca, con la experiencia para atender a los gigantes desarrolladores y a las firmas más importantes en México, y finalmente, aquí estamos, después de 10 años, como una compañía inmobiliaria comercial que se ubica dentro del Top 3 del país".

Cabe destacar que uno de los principales pilares que han llevado a CBC México a liderar el mercado en México, es su ideología de lealtad, valor clave para construir relaciones de largo plazo con cada uno de ellos.

Phillip Hendrix, Director General; Luis Méndez Trillo, Presidente; Marco Otero, Director Operativo.

Uno de los principales pilares que han llevado a la empresa a liderar el mercado, es su ideología de lealtad hacia el cliente, valor clave para construir relaciones de largo plazo.

"Una de las cosas en las que siempre nos enfocamos es la lealtad con los clientes, pues ellos son la razón por la que estamos aquí. Toda la estructura y estrategia está pensada para cubrir y exceder sus expectativas. Ellos son lo más importante para nosotros", menciona Phillip Hendrix.

De acuerdo con los socios fundadores, esta lealtad se manifiesta en una de sus principales reglas: No representar dos propiedades que puedan competir entre sí en un mismo mercado; esto, para evitar conflictos de interés y mantener toda su atención en uno solo.

Lo que en conjunto con servicios y atención especializada le han permitido a CBC México, ser reconocida como una empresa boutique que continúa marcando diferencia en la industria inmobiliaria.

Aniversario
marcado por logros, retos y satisfacciones

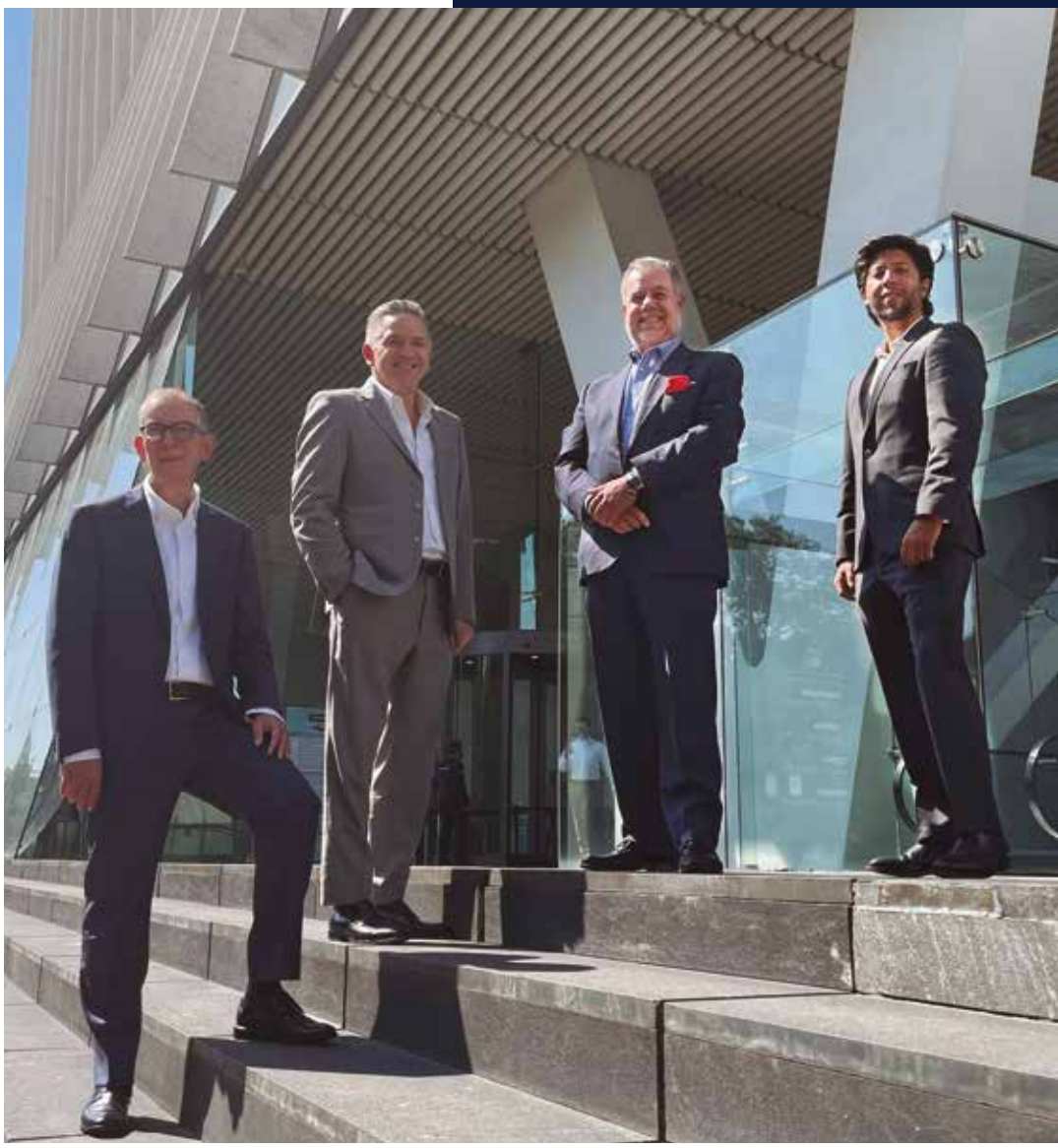
Tras un año complicado, resultado de la crisis sanitaria, el décimo aniversario de Coldwell Banker Commercial México llega para dar paso a la innovación, reinvención y planes de crecimiento.

Si bien, a lo largo de su trayectoria se enfrentaron a diversos retos, el mayor llegó en 2020. De acuerdo con Marco Otero, el Covid-19 y el cambio en la forma de hacer negocios, le permitió a CBC México integrar nuevas líneas de negocio y enfocarse, entre otras cosas, en identificar tendencias para capitalizar oportunidades de mercado. Además de brindar información precisa con la cual tomar decisiones acertadas.

No obstante, lo principal siempre fue conocer la problemática de cada uno de sus clientes, "ponernos en sus zapatos, empatizar y ver cómo los podíamos ayudar de una manera muy honesta, abierta y franca, para apoyarlos con información y con un servicio que estaba disponible 24/7. Hicimos mucho trabajo pro bono, pero entendimos que era momento de regresar lo que nos han dado durante estos 10 años", declara Luis Méndez.

Asimismo, los socios coinciden en que lo más importante hoy en día, es la capacidad de reinvención, puesto que la industria inmobiliaria es un mercado dinámico y cambiante, pero siempre, cuidando las necesidades de sus clientes y ubicándolos al centro de todas sus estrategias y decisiones.

Los socios coinciden en que lo más importante hoy en día, es la capacidad de reinvención, puesto que la industria inmobiliaria es un mercado dinámico y cambiante.



Antonio Trueba, Capital Markets; Phillip Hendrix, Director General; Luis Méndez Trillo, Presidente; Marco Otero, Director Operativo.

Visión con perspectiva positiva hacia el **2022**

Creyente de que toda crisis genera oportunidad, Phillip Hendrix asegura que el 2020 fue un año que otorgó crecimiento y un mayor conocimiento del sector industrial, el cual registró un alza como resultado del aumento del comercio en línea.

Lo que también les permitió ampliar su equipo de trabajo para atender la demanda industrial. "Hemos crecido en el área de capital markets, liderada por Antonio Trueba, ya que hay muchas oportunidades para adquirir activos. Mientras que en la parte de consultoría, seguimos generando información de valor que los ayude en la toma de decisiones, minimice riesgos y analice las tendencias del mercado".

Antonio Trueba se incorporó como socio a Coldwell Banker Commercial en agosto de 2020, después de varios años de una exitosa colaboración conjunta. "La riqueza profesional y ética de su gente, compartir metas, sueños y una visión, fue el motivo por el que me incorporé a esta gran familia. Juntos desarrollaremos un mayor potencial profesional para nosotros mismos y para el equipo que nos acompaña en esta aventura".

Asimismo, Hendrix comenta que lo mejor está por venir, tanto para el país como para Coldwell Banker Commercial México, pues se han generado grandes oportunidades en el mercado nacional e internacional.

Luis Méndez, explica que se encuentran optimistas ante la reactivación de la industria, debido a que los resultados positivos se vieron reflejados durante el pasado septiembre, mes en el que registraron varios cierres y un *pipeline* de negocios "bastante nutrido".

Actualmente, la firma cuenta con más de 800 millones de dólares (mdd) en operaciones de Mercado de Capital; más de 4 mil mdd en propiedades valuadas para FIBRAS; 1.5 mil mdd en propiedades vendidas; y más de 2.5 millones de m2 en transacciones inmobiliarias.

En cuanto al futuro, asegura que el 2022 será un buen año para CBC México. "El gran éxito de esta organización es tener clientes leales (...) No me queda más que agradecer y felicitar a este gran equipo de colaboradores por su confianza, lealtad y compromiso durante estos 10 años", finaliza el Presidente y Socio Fundador de Coldwell Banker Commercial México.

La tasa de disponibilidad alcanzó su máximo histórico con 22.49%, para llegar a casi 1.7 millones de metros cuadrados desocupados en el mercado. Lo que dejó una absorción neta de -81 mil 354 metros cuadrados en la CDMX.

Flexibilidad, la nueva cultura en los espacios de oficina

Por: Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

Al cierre del primer semestre del año, el mercado corporativo aún percibe las consecuencias de la pandemia y continua con indicadores negativos y niveles históricos de desocupación. Sin embargo, algunos expertos advierten que la recuperación del sector, aunque lenta, ha iniciado.

En entrevista para Inmobiliare, Iván Solano, director del sector de oficinas de Newmark, señala que es innegable que las desocupaciones han lastimado a los mercados corporativos de manera importante durante la pandemia. En el caso de Ciudad de México, este abandono de espacios de trabajo es aún más notable ya que se trata de la fracción corporativa más grande de Latinoamérica.

Aunque las condiciones sanitarias fueron uno de los factores que detonaron la crisis, este no es un fenómeno exclusivo de esta etapa. De acuerdo con el informe de Newmark, durante el semestre previo al inicio del confinamiento (2T2019) la superficie desocupada fue de casi 140 mil metros cuadrados, una cifra ya elevada.

Mientras que, en los trimestres iniciales de la emergencia sanitaria (1T20 y 2T20) las desocupaciones ascendieron a más de 173 mil metros cuadrados, número que representó un aumento del 23.5% respecto al semestre anterior.

Para el segundo semestre de 2020 y el primer semestre de 2021, la desocupación aumentó a 198 mil 657 y 320 mil 116 metros cuadrados, respectivamente. Esta última cifra dejó un crecimiento del 128% comparado con el último trimestre "sano" que se vio en la capital.

Por otra parte, el decremento de las absorciones brutas a lo largo de este período ha sido extraordinario. Aunque el inventario se incrementó de manera marginal durante el período (0.53%), la tasa de disponibilidad alcanzó su máximo histórico con 22.49%, para llegar a casi 1.7 millones de metros cuadrados desocupados. Lo que dejó una absorción neta de -81 mil 354 metros cuadrados.

"Si bien hemos visto que en una época "sana" para el mercado las desocupaciones son considerables, estas son mimetizadas por el ciclo natural de la absorción de estos espacios, pues en una economía sana y bajo condiciones normales, se crece trimestre con trimestre y, con ella, nuevas empresas necesitan de estos espacios o las ya consolidadas buscan la ampliación de sus operaciones", explica Solano.

Esta dinámica se vio detenida luego de que la caída en la economía nacional provocó una incertidumbre generalizada. En la que múltiples compañías vieron sus flujos comprometidos y decidieron desocupar espacios por vencimientos de contratos. Así, las más resilientes se adaptaron a las nuevas modalidades de trabajo.

Con estos indicadores, es evidente la sobreoferta generalizada en los diferentes corredores de la CDMX. Según datos de Newmark, Bosques y Lomas Palmas son los submercados menos preocupantes. En conjunto, únicamente contribuyen con el 9% del área disponible; además, la superficie en construcción dentro de estos no rebasa los 100 mil metros cuadrados.

Caso contrario al de los corredores Norte, Santa Fe e Insurgentes, que sumados representan más del 56% del área neta rentable desocupada de toda la ciudad. Asimismo, se tiene registro de una extensión en construcción de 375 mil metros cuadrados, casi el 5% del inventario actual de toda la ciudad.

65% de las personas buscan opciones laborales flexibles

Es claro que el sector se encuentra en uno de sus puntos de crisis más altos. Sin embargo, el avance en el proceso de vacunación contra el Covid-19 ha permitido que las condiciones de vida (y de trabajo) regresen poco a poco a la "normalidad", aunque con nuevas necesidades por atender. En este contexto, la flexibilidad surge como una de las estrategias fundamentales para el sector.

A pesar de que hace unos meses se pudo creer que las oficinas desaparecerían, hoy diversos estudios sugieren que las labores profesionales desde casa no solo afectan la productividad de las empresas, también han dañado la salud de los colaboradores.

Luego del confinamiento por la pandemia, casi el 80% de las personas sufren desgaste laboral como resultado de la implementación del home office, modificación de horarios y el cambio de estructura en el trabajo. Esto fue determinado en un estudio realizado por Brightspot Strategy & WeWork.

El 90% de las personas valoradas indicaron que desean trabajar, al menos un día a la semana en la oficina; de las cuales el 20% prefieren estar en un corporativo cinco días a la semana. De igual forma, el 65% buscará opciones flexibles para su siguiente reto laboral y el 30% de ellas están dispuestas a renunciar si no tienen estas facilidades.

Álvaro Villar, general manager de WeWork México, detalla que esta tendencia hacia la flexibilidad no se creó a raíz de la pandemia, pues es algo que WeWork ha desarrollado desde hace más de 10 años. No obstante, el confinamiento sí provocó la generación de nuevos productos.

"Hoy cualquier directivo está con los ojos expectantes de qué es lo que supone esta transformación. Pero, está claro, la gente no es que no quiera volver a la oficina, es que no quiere volver a su modelo anterior de trabajo, esa es la gran diferencia y por eso es un momento clave para transformar a la industria para siempre" , dijo durante su participación en el workshop "Work from Anywhere y otras tendencias en el futuro del trabajo", del InCon 2021

Por otra parte, sostuvo que el 86% de las empresas planean hacer uso de espacios compartidos en el futuro. Por lo que se prevé que para el 2030, el 30% de los metros cuadrados de oficinas serán de trabajo compartido.

Algunas de las compañías más exitosas ya han implementado estos modelos de trabajo en orden de atender, atraer y retener a su talento. Google, por ejemplo, estableció la flexible week, una estrategia con la que sus trabajadores pueden ir a la oficina uno o dos días a la semana.

El 90% de las personas indicaron que desean trabajar, al menos un día a la semana en la oficina; de las cuales el 20% prefieren estar en un corporativo cinco días.

No solo eso, en respuesta a quienes se acostumbraron al home office, ha decidido invertir en la experimentación del diseño del 10% de sus instalaciones durante este año, con lo que busca que más jóvenes prodigios de la tecnología se sumen a su plantilla.

Por su parte, Spotify recientemente anunció cambios en sus políticas sobre el modo laboral y la ubicación. En los que prestaron más atención a las lecciones aprendidas durante la pandemia, pues ahora los empleados tienen la libertad para decidir dónde trabajar.

Bajo el formato Work From Anywhere, sus más de 6 mil empleados pueden trabajar desde casa, oficina, un café o cualquier lugar que deseen, o cualquier combinación de estos; incluso cuentan con facilidades para mudarse a otra ciudad o país. Si no hay una oficina de Spotify cercana, la compañía proporciona la membresía de un espacio conjunto.

En México, han surgido los llamados nómadas tecnológicos con un resultado interesante. Sergio Ríos, director general de atracción de inversión extranjera del Gobierno del Estado de Jalisco, compartió que actualmente Puerto Vallarta se promueve como un hub tecnológico, en el que ya se encuentran laborando 80 personas bajo este modelo.

Iván Solano
Director del sector de oficinas de Newmark

"El concepto de oficina tiene que cambiar. Ya no se van a tener a cien ingenieros en un mismo lugar. Hay que entender que los Millennials buscan calidad de vida, algo que se traduce a una oficina abierta en Vallarta, nadar por las mañanas, comer mariscos al medio día, regresar a trabajar por la tarde; todo esto se ha vuelto muy atractivo", comenta.

El reto para propietarios y empleadores será lograr un regreso gradual bajo esquemas flexibles, remotos y colaborativos; así como la redensificación y reconfiguración. Existe un deseo latente por parte de las empresas por regresar a corporativos, pero esto bajo un nuevo esquema de ocupación, que permita asegurar la salud y confort.

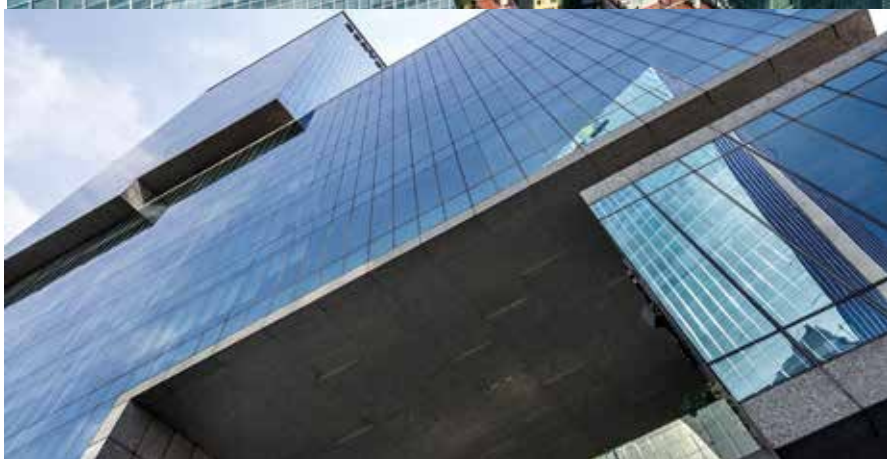
Mientras que los colaboradores tienen la necesidad de compartir cultura y experiencias e interactuar con sus colegas, pero sin perder las ventajas que la flexibilidad del *home office*. Por lo que se vislumbra en el corto y mediano plazo un regreso mayoritario con nuevas circunstancias de ocupación.

En este sentido, los modelos híbridos de trabajo, que combinan el uso de oficinas presenciales con el trabajo desde casa, resultan el presente y futuro del mercado. Sus múltiples beneficios han sido un valor agregado, porque implica que los espacios se utilizarán de una manera más eficiente y son percibidos como una oportunidad de ahorro.

"Muchos cambiaron sus expectativas y la forma de trabajar ya que representó ahorros en traslados, en los gastos de gasolina o transporte, alimentación y hasta vestimenta, por lo que prefieren seguir trabajando desde casa. En definitiva, no se regresará a los espacios laborales como antes", indica María Valdez, directora de ventas y administración del cambio de Facility Management de Newmark.

Flexibilidad en las oficinas de coworking

Ernesto De Olazával
Cofundador y CEO de Comunal



En este contexto, destacan las oficinas de coworking debido a su flexibilidad en términos comerciales, en puestos de trabajo, así como en el uso del espacio. Factores que se traducen en ahorros significativos para las compañías. Uno de sus mayores atractivos es la posibilidad de rotación de lugares, es decir, una compañía de 100 personas, por ejemplo, puede rentar solo 30 o 35 escritorios.

Este esquema beneficia tanto a las compañías, como a los trabajadores. Las primeras, no solo mantienen a su talento satisfecho, también ahorran dinero. "Lo que ocurre actualmente es que se devuelven metros cuadrados de suelo de oficina y al aplicar un sistema rotativo se genera un gran ahorro", asegura Ernesto De Olazával, cofundador y CEO de Comunal, para Inmobiliare.

Si se considera que el costo por metro cuadrado de la renta ronda los 20 dólares, dependiendo de la zona y, se suman los costos operativos, se trata de decenas de miles de dólares al mes. De forma análoga, los colaboradores disponen de más tiempo con sus familias y, reducen horas y dinero invertido en transporte.

El reto para los propietarios y empresas será lograr un regreso gradual a los espacios de trabajo bajo esquemas flexibles, remotos y colaborativos.

Asegura que lo primero y más importante es tener claro por qué el personal tendría que regresar a la oficina. Las empresas que han tenido más éxito en este proceso de retorno, son aquellas que definen como prioridad la construcción de cultura y el tema de salud mental.

"Este último rubro es súper relevante. Hacer un corte entre el lugar en donde se vive y en donde se trabaja es super relevante. Esto es mucho más fácil lograrlo con un espacio físico de trabajo. La combinación de estos dos factores resulta en la mejora de la productividad y en la retención del talento de las compañías", concluye.

DIRECTORIO ESPECIALIZADO

EDICIÓN ESPECIAL 2021

Descárgalo gratis a partir del 1º de Julio
en www.inmobiliare.com

Anúnciate con nosotros y sé parte de la comunidad
de negocios más grande de México

comercial@inmobiliare.com +52 5555-147914

La **NUEVA** era de las oficinas CORPORATIVAS

Por: Joselyn Gershberg, Project Manager Senior de JLL México
Andrés Masson, Director de Operaciones Proyectos Comerciales e Instituciones Financieras de JLL México
Arturo Bañuelos, Director Ejecutivo de la División de Administración de Proyectos y Desarrollos de JLL México

Las actuales condiciones laborales globales han transformado el concepto del trabajo como algo que hacemos y no como el lugar al que vamos. Sin embargo, el reto al que se enfrenta el sector de oficinas corporativas es el de atraer a los empleados a espacios innovadores que fomenten la creatividad y productividad en un ambiente de trabajo seguro.

Considerando que el trabajo híbrido llegó para quedarse, las empresas tienen un enfoque renovado sobre cómo será su lugar de trabajo en el futuro; la oficina seguirá siendo el centro del ecosistema laboral, dedicando los espacios físicos a la socialización, colaboración, reuniones presenciales y gestión de personas, y en general, en interacciones casuales que se dan sólo en el espacio físico. Estas interacciones no pueden suceder de la misma manera a través de videoconferencias o mensajes de texto.

Por lo tanto, la oficina del futuro tendrá que ser más humana, resiliente y respetuosa de la salud, factores que en espacios híbridos se podrán lograr fácilmente debido a que se da prioridad a los trabajadores. Sin embargo, para planear oficinas híbridas las empresas deben hacerse preguntas específicas que les ayudarán a definir la reconversión de sus espacios, por ejemplo: ¿Cómo se realiza el trabajo de la empresa? Ayuda a responder si solo una parte de la fuerza laboral puede trabajar desde casa o si es una práctica que pueden realizar todas las áreas.

En ambas opciones, es un hecho que la empresa debe proporcionar elementos necesarios que asegure un rendimiento alto de los empleados, como ordenadores portátiles, sillas ergonómicas, conexiones estables de Wi-Fi, entre otros.

La oficina seguirá siendo el centro del ecosistema laboral, dedicando los espacios físicos a la socialización, colaboración, reuniones presenciales y gestión de personas.

Joselyn Gershberg, Project Manager Senior de JLL México comenta que "la conectividad es vital para lograr una constante comunicación con todos los empleados que laboran de manera remota, por lo tanto, se debe asegurar una conexión de alta capacidad y seguridad. La disponibilidad es importante dentro del horario laboral, así como también lo es establecer límites, ya que al no estar en un espacio fijo se presta a trabajar en horarios no laborales".

Por otro lado, se deben preguntar ¿cuáles son las preferencias de la fuerza laboral sobre el lugar de trabajo, teniendo en cuenta quién quiere, quién necesita y quién debería trabajar desde la oficina. Esto puede variar debido a factores como cambios en las preferencias de los empleados, alcances tecnológicos y estilo de trabajo.

¿Cuál es la combinación y el equilibrio adecuado para el modelo híbrido? Para ello se deben realizar encuestas que permitan encontrar una manera de trabajo flexible que funcione para lo que los empleados y la empresa necesitan. Y al crear un entorno de trabajo híbrido, las empresas también necesitan considerar su marca, cultura, cómo colaboran e innovan sin perder de vista el enfoque a la salud y el bienestar de los empleados.

En el caso de JLL, al ser gerentes de proyectos tenemos acceso y alcance para permear toda la comunicación del cliente con todos los jugadores y participantes involucrados en el proyecto, por lo tanto, tratamos de que la cultura esté reflejada en cada detalle, generando espacios idóneos donde los empleados puedan desarrollarse dentro de un ambiente laboral ameno y productivo, comenta Gershberg.

Para mantener la cultura organizacional con un modelo flexible de trabajo, debe responder a la evaluación de las actividades presenciales, es decir, si es necesario atraer gente a la oficina, se debe considerar la conversión de espacios atractivos, aplicar estrategias de convivencia a comienzos y finales de cada semana, de tal manera que se maximice el uso de espacios y la convivencia propicie momento de colaboración e innovación.

De acuerdo con una encuesta global realizada por JLL durante los primeros meses del 2021, el 61% de la fuerza laboral desea interacciones humanas "reales" con colegas mientras que el 52% extraña un cambio de escenario.

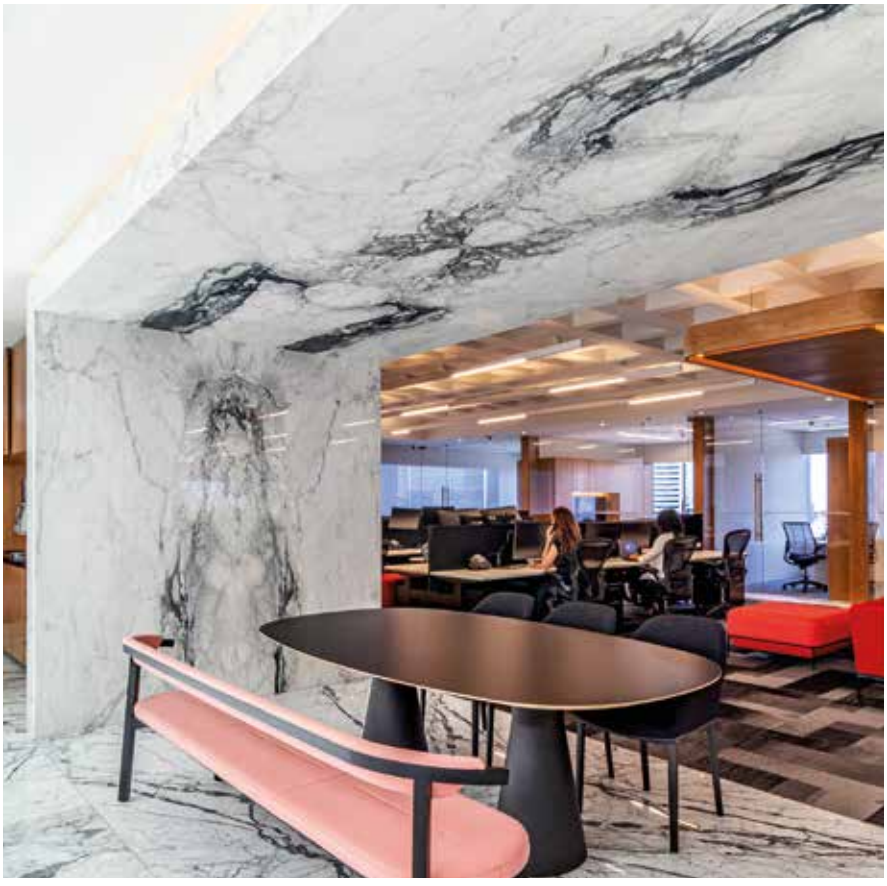
"No solo se trata de reducir el espacio o evaluarlo solamente con base en el costo por persona o por metro cuadrado. Más bien, se deben considerar

elementos que agreguen valor a la dinámica de trabajo, como un adecuado ambiente laboral. Se debe invertir en un impacto que mejore la manera en la que se realizará el trabajo" comenta Arturo Bañuelos, Director Ejecutivo de la División de Administración de Proyectos y Desarrollos de JLL México.

Por su parte Andrés Masson, Director de Operaciones Proyectos Comerciales e Instituciones Financieras, comenta: "Las salas de reuniones para aquellos días que se requiera trabajar equipos cara a cara, van a tener ahora mucho mayor demanda, así como las terrazas o espacios al aire libre, por lo que estos espacios tendrán que dotarse de la tecnología necesaria para realizar las funciones".

Finalmente, cuestionarse sobre un plan de resiliencia del futuro aseguraría un buen desempeño de las actividades siempre y cuando se tome en cuenta la productividad y el desempeño de los empleados en un modelo híbrido y se cuente con la tecnología adecuada.

Para planear oficinas híbridas las empresas deben hacerse preguntas específicas que les ayudarán a definir la reconversión de sus espacios



¿Qué quieren los empleados?

A más de un año y medio del inicio del confinamiento, la pandemia dejó cambios irrevocables en los estilos de trabajo, sin embargo, con tanto tiempo transcurrido la fuerza laboral ha experimentado diferentes etapas. En un inicio se contó con una mayor productividad al trabajar desde casa, sin embargo, actualmente existe una mayor cantidad de fatiga virtual, o agotamiento, y cada vez más personas quieren volver a la oficina la mayor parte del tiempo; esto indica que las oficinas serán más importantes ahora que nunca.

Un estudio global realizado por JLL a más de 3,300 empleados arrojó que el 72% quiere trabajar desde casa un promedio de dos días por semana, más del doble que antes de la crisis. Dos tercios quieren alternar entre diferentes lugares del trabajo, y el 40% le gustaría poder trabajar desde un espacio de trabajo compartido como por ejemplo, alguna cafetería.

El mismo estudio arrojó que los trabajadores de oficinas con alguna peculiaridad positiva tienen nostalgia al lugar de trabajo ya que el 69% de las personas altamente satisfechas con su entorno de oficina extrañan fuertemente su espacio laboral, mientras que solo el 5% no lo extrañan.

"El entorno de las oficinas debe propiciar hoy más que nunca, que se conviertan en un vehículo para la interacción humana y que fomente la cultura de participación y el trabajo en equipo basados un equilibrio laboral entre las diferentes generaciones laborales: *baby boomers, generación x, millennials y centennials"* añade Arturo Bañuelos.

Los empleados aspiran a patrones de trabajo más equilibrados debido a que el cansancio del trabajo desde casa está aumentando, por lo que prefieren trabajar 3 días a la semana desde casa.

En contraste con octubre de 2020, los empleados aspiran a patrones de trabajo más equilibrados debido a que el cansancio del trabajo desde casa está aumentando, por lo que prefieren trabajar 3 días a la semana desde casa.

"Casi la mitad de los empleados están cansados de trabajar solo en casa. El desgaste emocional que conlleva el no tener límites, dentro del hogar, o el combinar trabajo con tareas domésticas, obliga a regresar a las oficinas, aunque sea bajo un esquema híbrido; algunos equipos de trabajo requieren reunirse para ser más eficientes en el planteamiento de soluciones que pueden llegar a demorarse bajo un esquema remoto. Sin duda, no solo el tiempo de respuesta que es más ágil, sino el uso de tecnologías y equipamiento de los grandes corporativos que difícilmente se tienen en casa", comenta Masson.

Por otro lado, la productividad en el hogar está disminuyendo, lo que aumenta las expectativas renovadas de los empleados para la oficina. Actualmente, el 37% de la fuerza laboral se siente más productiva en casa que en la oficina, en comparación con el 48% registrado en abril de 2020.

La satisfacción con el espacio de trabajo representó una caída importante en comparación con el año pasado al pasar de 63% a 47%, con lo que se puede concluir que las oficinas necesitan un rediseño en profundidad para adaptarse a las nuevas expectativas de los empleados.

El equilibrio entre el trabajo y la vida laboral se ha convertido en la prioridad número uno de la fuerza laboral, aun por encima del salario. El 79% del tiempo ahorrado en desplazamientos se ha utilizado para mejorar la calidad de vida permitiendo más tiempo libre o permitiendo a las personas llevar a cabo sus responsabilidades familiares.

Proporcionar bienestar físico y mental es ahora sinónimo de retención entre las mujeres, que también esperan espacios físicos que puedan promover un estilo de vida saludable, seguridad y bienestar. Ésta es una prioridad para el 77% de las mujeres frente al 69% de los hombres.

Por todo lo anterior, la fuerza laboral espera que los empleadores construyan nuevos lugares de trabajo auténticos e inclusivos que garanticen modelos y oficinas que prioricen sus necesidades como seres humanos equilibrados entre sus diferentes roles y solo como un empleado más.

Finalmente, concluimos que las organizaciones observarán un aumento en el desempeño humano, resiliencia organizacional y un portafolio de bienes raíces más optimizado. Las oficinas orientadas a un propósito son el nuevo futuro y tener un espacio adecuado mejora la productividad, atrae mejores talentos y construye resiliencia organizacional. [•]

Para obtener más información, visite:
www.jll.com.mx

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

Reflexiones durante la pandemia:

Del pasado al futuro de las oficinas

Por: M. Arq. Raúl Juárez Perezlete | Escuela de Arquitectura, Arte y Diseño del Tecnológico de Monterrey.

Una pantalla negra se ilumina de a poco y nos deja ver a una elegante señora de mediana edad, detrás de un podio y que nos da la bienvenida. Se trata de la Profesora Diana Kleiner, académica de la Universidad de Yale y que se presenta ante un público dual: por un lado, sus estudiantes presenciales de esa clase inicial del semestre de primavera del 2009 y por otro, aquellos que decidimos tomar el curso en línea para aprender más sobre la Arquitectura Romana, estudiantes virtuales que nos asomamos desde el futuro a una clase que se ha vuelto referente en el mundo de los Cursos Masivos Abiertos.

Un comentario que hace la Profesora Kleiner, y que resonará durante todo el curso, es que no hay nada nuevo, todo ha sido inventado ya por los romanos. La declaración suena demasiado atrevida y por más que parezca una exageración es muy probablemente cierta. Y para ilustrar esta aseveración traigo a colación el Tabulario de Roma.

Se trata de un edificio que se encuentra en el lado noroeste del Foro Romano y cuyo vecino posterior es el Palacio Senatorial diseñado por Miguel Ángel 1670 años después. El Tabulario fue la sede de los Archivos del Estado, y durante esa época (70 a. C.) los documentos que se custodiaban y administraban en su interior eran tablillas de cera, es decir *tabulas*. Pero no sólo era un repositorio de tablillas, sino que también albergaba entre sus espacios áreas de trabajo. Es decir, el Tabulario era un edificio de oficinas gubernamentales.

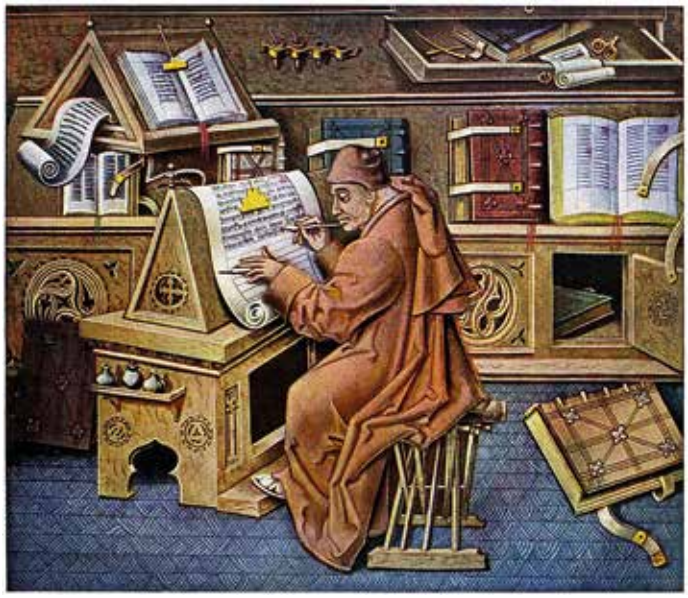
Hemos visto el fenómeno de los nómadas digitales Koolhaasianos que han optado por salir de ciudades con muy altos costos de vida para ubicarse en ciudades menos demandadas.

El Tabulario Romano visto desde el Foro.

Y con este ejemplo vemos que hace 2 mil años ya había entre los edificios de Roma uno especial, que no había sido dedicado al culto de ningún dios o emperador, ni era un espacio doméstico o comercial o para ejercer el poder real o simbólico. Su función era puramente burocrática, (trabajo de buró, de gabinete) un espacio dedicado al pragmatismo del trabajo cotidiano.

Con el declive del Imperio Romano y tras la destrucción de muchas bibliotecas de la antigüedad clásica a finales del siglo IV, muchos de los avances culturales se fueron perdiendo, solo una pequeña élite podía escribir y leer. Fueron parte de esta élite, los monjes de la Edad Media, quienes tomaron la estafeta de archivar y salvaguardar el conocimiento escrito. El *scriptorium* medieval, aunque no era un espacio de oficina como lo conocemos hoy en día, se trataba de un lugar de trabajo que operaba al ritmo de las disciplinadas actividades diarias en el monasterio.

El scriptorium era un taller para la escritura, contaba con todo el material necesario para que los escribas o copistas hicieran su trabajo que consistía fundamentalmente en la transcripción y copia de textos y esta actividad era fuente de ingresos para la comunidad. En el *scriptorium* se realizaba una actividad remunerada de carácter intelectual, regulada a un horario y de manera cotidiana en un espacio diferente al doméstico.



Monje trabajando en un *scriptorium* medieval.

Para la época del Renacimiento algunos edificios destacan por su uso fundamentalmente de apoyo al comercio, en especial el Palazzo Uffizi diseñado por Vasari y cuya función principal es acomodar a los trece Tribunales Florentinos, es decir las oficinas administrativas y judiciales del Ducado de Toscana, cuyas funciones eran supervisar el comercio y la producción florentina. Es importante notar que las funciones de trabajo se vuelven a mover, desde el ámbito del gobierno en Roma, hacia el ámbito religioso durante la Edad Media y en esta ocasión al ámbito judicial y de gobierno de nueva cuenta, pero con un fuerte componente civil y mercantil.

Fueron las actividades mercantiles y de colonización del Reino Unido durante el siglo XVIII que generaron la necesidad de edificios que por primera vez en la historia fueran diseñados para el trabajo de buró. Uno de los primeros edificios en albergar funciones de administración y gestión fue el Edificio Ripley o Antiguo Almirantazgo en Londres. Fue construido especialmente para la función de oficinas en 1726 y tres años después se construye, también en Londres, la East India House, edificio sede desde el cual se administraban las posesiones coloniales de la empresa. Su operación era compleja y requería de miles de empleados para procesar todo el papeleo que la expansión colonialista requería.

Ya en el siglo XX las operaciones comerciales empezaban a explorar el mercadeo por correo, y en el caso de Sears, Roebuck and Co resultó en un éxito que los llevó a la necesidad de construir lo que en su momento fue el edificio más grande del mundo en Chicago, el tamaño del edificio fue indicativo de la cantidad de trabajo necesario para procesar los pedidos hechos por el servicio postal.

Los cambios en la organización de la estructura de trabajo trajeron consigo modificaciones importantes en el espacio arquitectónico. Estos cambios venían acompañados de postulados teóricos. Las teorías de la eficiencia y la funcionalidad germinaron con fuerza en la sociedad, especialmente en los tiempos posteriores a la Segunda Guerra Mundial, cuando la escasez y la emergencia convirtieron al pragmatismo en una estrategia de supervivencia. Ideas como "menos es más" o "la forma sigue a la función" resonaron ampliamente en la sociedad, dejando a un lado la banalidad del ornamento para enfocarse fundamentalmente en la eficiencia de los edificios tanto en su función como en su construcción. En estas circunstancias surge una joya arquitectónica, el edificio Seagram de Nueva York.

El Seagram se alza en Park Avenue con la elegancia clásica de los monumentos inmortales heredados desde la época de los griegos, es un edificio en el que las proporciones de su forma, su inserción en el entramado urbano logra la obra más refinada del siglo, es la cristalización de la función sobre la forma, de la eficiencia hecha elegancia.

Finalmente, desde una óptica política podríamos decir que el edificio moderno de oficinas tiene sus orígenes firmemente arraigados en el colonialismo del siglo XVIII. Y la evolución del género arquitectónico también va de la mano de ideas de eficiencia y productividad, cuando menos durante la primera mitad del siglo XX.

Edificio Seagram en Manhattan. Proyecto Mies Van der Rohe. Foto Ezra Stoller.

La invención del elevador sumada a los nuevos procesos constructivos genera un crecimiento vertiginoso hacia arriba de los edificios, la tecnología libera a los arquitectos para usar de manera intensiva el costoso suelo subiendo los índices de densidad como nunca antes en la historia de las ciudades.

En este contexto de una gran densidad, de edificios cada vez más genéricos, de plantas libres y abiertas a recibir cualquier uso es que surge un libro seminal para la comprensión del fenómeno contemporáneo de la arquitectura. El arquitecto holandés Rem Koolhaas publica en 1978 su manifiesto *Delirious New York* en el cual describe la Cultura de la Congestión.

En uno de sus capítulos más conocidos, nos describe un edificio en el cual se puede "comer ostiones, desnudos y con guantes de box". En su tono siempre irónico, Koolhaas nos hace ver que el elevador ha desarticulado los procesos clásicos de la vivencia de la arquitectura, que ya no es necesario experimentar *"la promenade architecutrale"* Corbusierana para acercarnos a un edificio y mucho menos para transitar de un espacio a otro.

Los espacios del futuro serán de menor tamaño, y se tendrá que buscar, a partir del diseño arquitectónico, la manera de equilibrar productividad, bienestar y sustentabilidad.

El Club Atlético del Centro de Nueva York de 1931 es para Koolhaas el culmen de la vivencia moderna, un edificio donde los usos pueden ser tan variados como las actividades humanas lo son, sin atenuaciones ni transiciones, programáticamente variado, con usos apilados arbitrariamente unos sobre otros gracias a la existencia del elevador, en pocas palabras el edificio mixto por definición.

Es muy importante señalar cómo la tecnología ha impulsado la evolución del género de oficinas en los últimos 150 años, primero el telégrafo permite a las oficinas despegarse de los centros de producción o almacenaje, ya no es necesario que las oficinas estén físicamente alojadas en los centros industriales, por lo que se pueden mover a los centros urbanos y facilitar los movimientos de sus empleados. Después viene el elevador que detona un crecimiento vertical en los edificios que permite mayor concentración de trabajadores en el mismo terreno, es decir, mayor densidad.

Finalmente llega el aire acondicionado, que ahora nos permite crear edificios tan grandes donde ya no importa que cada espacio tenga su ventana, la ventilación mecánica hará que todos los usuarios gocen de un clima regulado y la iluminación tampoco ha sido un problema desde que, a finales del siglo XIX, contamos con electricidad y luminarias eléctricas, que además ayudaron a crecer el horario en el que los empleados pueden quedarse a trabajar en sus sitios.

Por lo mismo no será de sorprender que ahora dos fenómenos que vienen de la mano estén cambiando radicalmente la demanda de los espacios de oficina así cómo la manera de trabajar. Por un lado, la pandemia de Covid-19 y por el otro la adopción casi instantánea por parte de una gran mayoría del teletrabajo.

Durante este año y medio que ha durado la emergencia sanitaria hemos sido testigos de un experimento social acerca de nuestra flexibilidad de adaptarnos a circunstancias de cambio súbito y retador. Hemos visto que los programas domésticos han sufrido una gran presión al ser demandados para albergar actividades para las cuales no se diseñaron, y con ingenio hemos podido adaptar nuestras casas para convertir pequeños rincones en aulas y comedores en oficinas. Nos hemos dado cuenta de que podemos ser igual de productivos si nos quedamos a trabajar en casa, además de evitar congestionamientos viales, lo que a su vez nos ha dado más tiempo para otras actividades.

La reconversión de oficinas a vivienda no sólo es posible, sino que es una apuesta segura.

Los espacios de oficinas estuvieron prácticamente vacíos gran parte de estos 15 meses, lo que generó dinámicas urbanas inéditas como ciudades vacías, sin congestionamiento vial y comercios que no pudieron sobreponerse a la presión de vivir en calles sin flujos peatonales (el caso de Manhattan es uno de los más claros). También hemos visto el fenómeno de los nómadas digitales *Koolhaasianos* que han optado por salirse de ciudades con muy altos costos de vida para ubicarse en ciudades menos demandadas o, de plano, en destinos turísticos para llevar una vida de ensueño que hace un par de años hubiera parecido de ciencia ficción.

Habrá ahora que pensar en cómo diseñamos las oficinas y las viviendas para que en este futuro de incertidumbres se pueda recibir la carga de nuevos usos sin tanta presión para el espacio y sus usuarios.

¿Qué le espera al género de las oficinas?

Me parece que a largo plazo es una tipología que sobrevivirá a la pandemia, pero primero tendrá que adaptarse, evolucionar y ofrecer lo que ya hemos visto que el espacio doméstico no puede dar: privacidad (que nuestros compañeros de trabajo ya no vean escenas que siempre debieron ser privadas), respeto de horarios, amplitud de espacios y recursos tecnológicos que sólo la empresa puede dar.

Para soportar la emergencia sanitaria, el espacio doméstico fue lo bastante resiliente para aceptar presiones programáticas fuertes, pero en realidad pocos departamentos y pocas casas estaban bien diseñadas para estos cambios, la gran mayoría tuvieron que afrontar el cambio de usos a través del mueble y no del espacio arquitectónico. Para el futuro a mediano plazo, el edificio de oficinas tendrá que ser una extensión de la casa en cuanto al ambiente que ofrece a sus usuarios: la comodidad del mobiliario, así como la calidez del espacio interior tendrá que poder competir con el calor del hogar y a la vez ofrecer beneficios extras.

Dichos extras se centrarán tanto en la infraestructura tecnológica (acceso a internet más rápido) como en la posibilidad de que los oficinistas post pandemia encuentren solitud y tranquilidad para pensar, así como espacios que fomenten la socialización entre compañeros, además de servicios que hagan de la experiencia de la oficina algo deseable, ya hoy en día hemos visto empresas dispuestas a contratar chefs, nutriólogos, entrenadores, coaches personales, etc.

Las empresas tendrán que evaluar sus requerimientos reales de espacio, considerando que no todos los empleados querrán regresar permanentemente a la oficina y que cierta flexibilidad para elegir el sitio desde el que se trabaja nos beneficia tanto en lo colectivo como en lo individual. Por lo tanto, los espacios del futuro serán de menor tamaño, y se tendrá que buscar, a partir del diseño arquitectónico, la manera de equilibrar productividad, bienestar y sustentabilidad.

Torre Olmo, edificio de oficinas en Xalapa Veracruz. 25% menos consumo energético gracias a su doble piel. Proyecto LEAP Laboratorio en Arquitectura Progresiva. Foto Jorge Taboada.

Edificio Vallarta y Patria. Edificio mixto: vivienda de corta estancia + oficinas. Proyecto y render LEAP Laboratorio en Arquitectura Progresiva.

Nuestras oficinas del futuro serán también más verdes, tanto en la presencia física de plantas como en la relación con el medio ambiente. Ya hoy se exploran soluciones desde varios frentes, siendo uno de ellos el diseño biomimético, otro frente es la investigación de nuevos materiales y uno más es desde la re-ingeniería inmobiliaria -hecha entre desarrolladores y estudios avanzados de arquitectura- que están proponiendo flexibilidad estructural para adecuaciones de edificios casi en tiempo real, para transformarlos en vivienda de largas estancias, alojamiento de corta estancia gestionadas por plataformas digitales o espacios de oficinas, todo sin cambiar fachadas ni hacer grandes inversiones de reconversión.

En el corto plazo la historia no es la misma. La demanda de espacios de oficinas hoy en día claramente ha decrecido, estamos viendo fenómenos inmobiliarios donde edificios nuevos que fueron diseñados y construidos para oficinas se están reconvirtiendo, aún sin haber sido inaugurados, en edificios híbridos o edificios exclusivamente de vivienda.

Los que hemos trabajado con la escala urbana sabemos que la vivienda es el comodín de los usos de suelo en la ciudad, siempre es deseable tener vivienda para generar ciudades sanas, por lo que la reconversión de oficinas a vivienda no sólo es posible, sino que es una apuesta segura.

Eventualmente llegará el momento en que se volverá a encontrar el equilibrio entre la oferta y la demanda y los espacios exclusivos de oficinas volverán al mercado renovados, mientras eso sucede es importante para los desarrolladores transitar con cautela estos primeros años postpandemia para no asumir riesgos que pueden poner en peligro la salud financiera.

Un buen edificio de usos mixtos no sólo es una buena idea inmobiliaria, sino que son edificios que nutren a la ciudad al ofrecer la diversidad de usos que siempre son deseables. Habrá ahora que pensar en cómo diseñamos las oficinas y las viviendas para que en este futuro de incertidumbres se pueda recibir la carga de nuevos usos sin tanta presión para el espacio y sus usuarios.

* M. Arq. Raúl Juárez Perezlete es Decano Regional en la Escuela de Arquitectura, Arte y Diseño del Tecnológico de Monterrey, Región Occidente; Miembro de la Academia Nacional de Arquitectura y socio fundador de LEAP, Laboratorio en Arquitectura Progresiva.

Para obtener más información, visite: **www.tec.mx**

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

Armour
Secure
Title & Escrow

#1

Con la adquisición de Fidelity National Title de México, por Armour Holdings, convirtiéndonos de esta forma en Armour Secure Insurance, la empresa líder en el ramo de Seguros de Títulos de Propiedad y Servicios de Escrow, con una participación del 90% en el mercado mexicano.

En conjunto, con nuestro reasegurador Lloyd´s de Londres (www.lloyds.com) ofrecemos toda la experiencia para asegurarnos que su inversión inmobiliaria tenga los mejores cimientos.

Bosque de Radiatas 50 Piso 4
Bosques de las Lomas
05120 Cuajimalpa, México D.F.

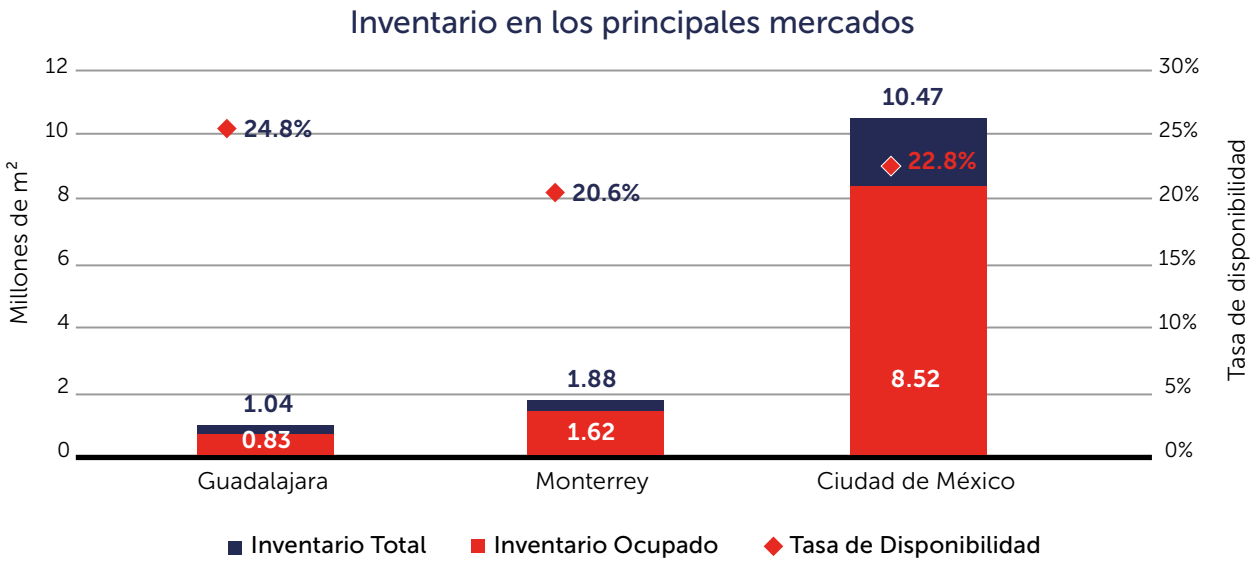
T (55) 9177 - 0867
www.armoursecure.com

La nueva cultura de oficinas

Por: Softec

Derivando de una crisis sanitaria que provocó el cierre de la actividad económica y generó una caída del PIB de -4.2% en nuestro país y una baja del -11.7% en la inversión fija bruta de la construcción en el 2020, según datos de INEGI. El mercado de oficinas fue uno de los más afectados, esto a causa de las restricciones impuestas por el Gobierno Federal y la Secretaría de Salud.

Esto generó que aumentara la disponibilidad de espacios de oficinas en las principales ciudades del país, como lo es Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara.



Fuente: Bases de datos Softec 2021.

Mercado	Guadalajara	Monterrey	Ciudad de México
Inventario Total	1.04	1.88	10.47
Inventario Ocupado	0.83	1.62	8.52
Tasa de Disponibilidad	24.8%	20.6%	22.8%

Guadalajara	
Inventario	1,041,921
Tasa de desocupación	24.8%
Precio promedio general	USD$18.24
Precio promedio clase A	USD$20.74

Monterrey	
Inventario	1,884,063
Tasa de desocupación	20.6%
Precio promedio general	USD$16.92
Precio promedio clase A	USD$18.79

Ciudad de México	
Inventario	10,467,715
Tasa de desocupación	22.8%
Precio promedio general	USD$18.11
Precio promedio clase A	USD$22.95

Las tasas de desocupación en estas ciudades crecieron de manera súbita durante el año 2020, sin embargo, para los primeros trimestres de este 2021 comenzaron a estabilizarse.

El mercado de oficinas se divide en un antes y un después de la pandemia, ya que este fue uno de los sectores que pararon por completo durante prácticamente un año e incluso aún sigue en incertidumbre, debido a la débil recuperación que se ha tenido.

Con el avance en la campaña de vacunación, orquestada por el gobierno federal, así como por la baja de hospitalizaciones, el regreso a las oficinas de manera presencial ya se encuentra como un hecho tangible.

Durante el año 2020, las empresas que llevan a cabo actividades denominadas "no esenciales", encontraron en el *Home Office*, la herramienta perfecta para poder seguir trabajando y no parar en cuanto a las actividades que venían desempeñando. Inclusive en muchos casos, las empresas reportaron un aumento significativo de la productividad.

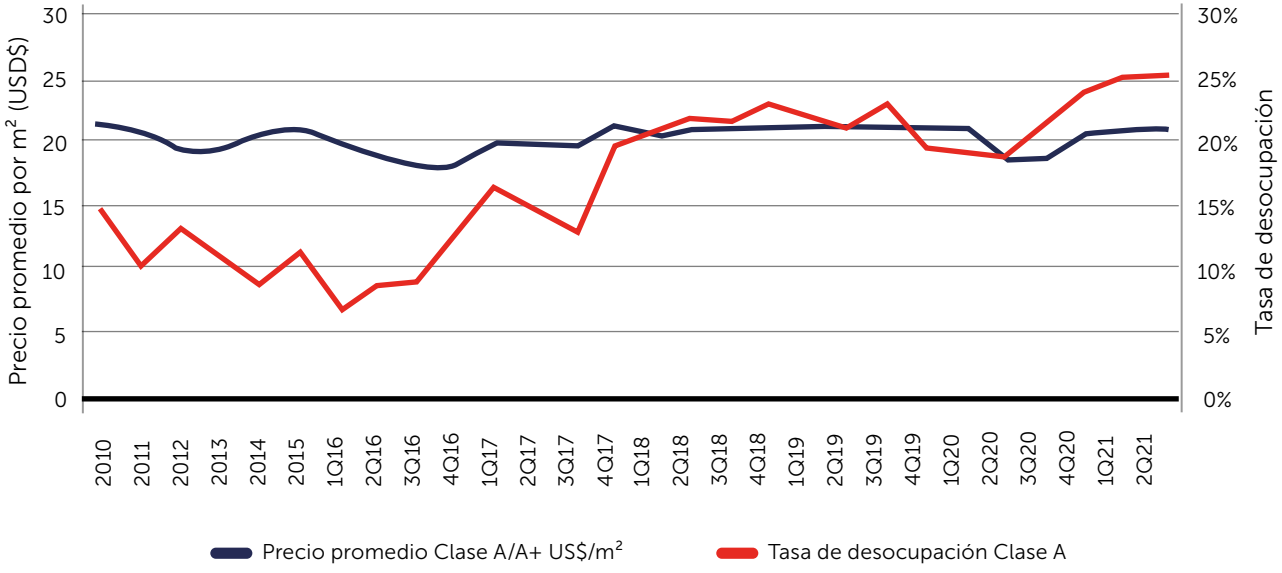
Durante el año 2020, las empresas que llevan a cabo actividades denominadas "no esenciales", encontraron en el Home Office, la herramienta perfecta para poder seguir trabajando.

Después de un año de crecimiento negativo, las empresas del mercado de oficinas, buscan cubrir los nuevos protocolos impuestos por la secretaría de salud, por lo que han optado por un entorno con espacios seguros, con ocupaciones menores, e inclusive *reconversiones* para poder ofrecer a sus clientes diferentes opciones de retorno.

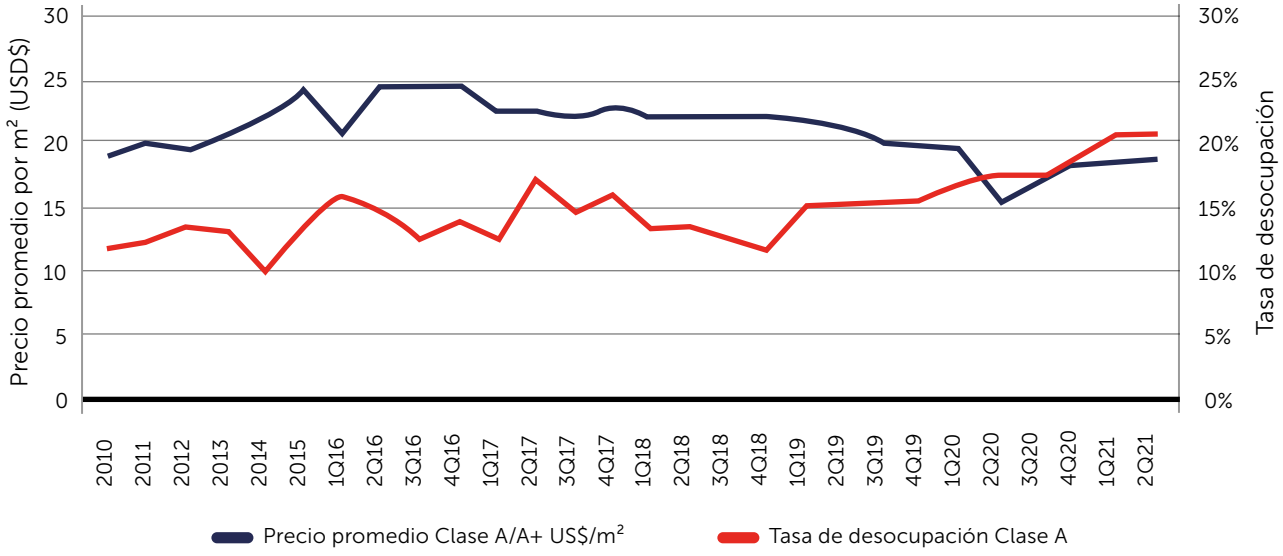
Aún cuando la práctica del *home office* ya se realizaba, esta tomó fuerza, por lo que la mayor parte de las empresas están optando por un sistema *híbrido*, en el cual, su fuerza laboral pueda trabajar entre 2 y 3 días desde casa, vía remota y el resto de los días pueda trasladarse a la oficina. Esto ha traído como consecuencia una demanda mayor por espacios de menor tamaño o flexibles, como lo es el coworking.

Estos espacios comenzaron en el 2010 y presentaban una huella de 21 mil m^2 aproximadamente, no obstante, entre 2017 y 2019 se incrementó su participación un 87 por ciento. Dadas las condiciones de la nueva normalidad, ahora existen condiciones que estas empresas corporativas tienen que ejecutar, las cuales garanticen la salud de la fuerza laboral.

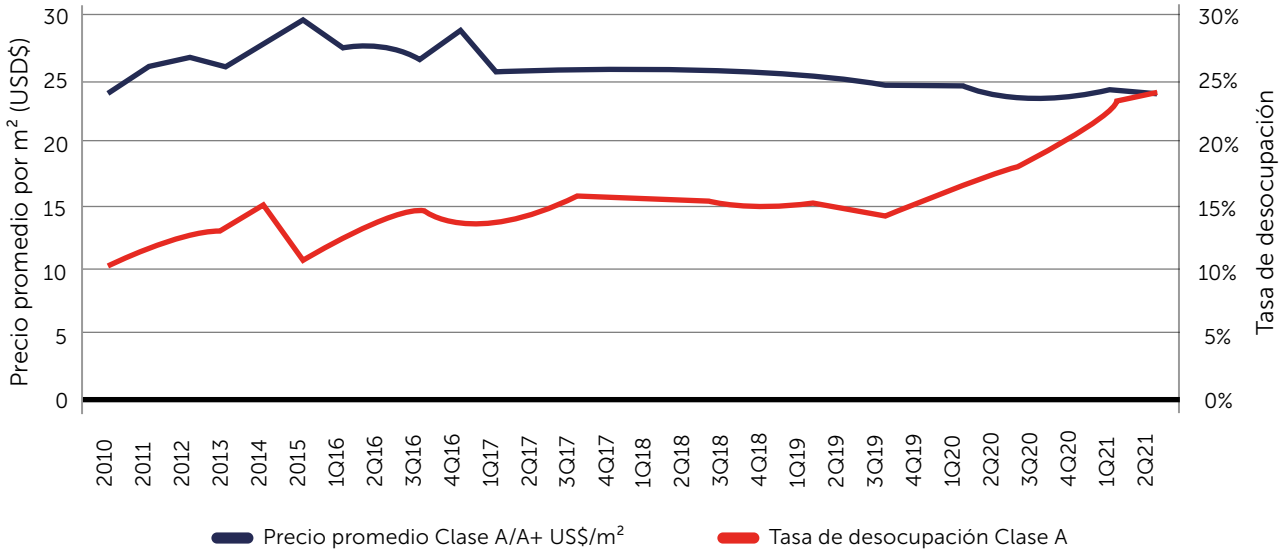
Precio por m^2 y tasa de desocupación en Guadalajara



Precio por m² y tasa de desocupación en Monterrey



Precio por m² y tasa de desocupación en la Ciudad de México



Los espacios para oficina flexibles o *Flex-office* son una nueva tendencia que permanecerá como solución a las nuevas demandas operativas. A consecuencia de este mercado cambiante, actualmente la empresa WeWork se convirtió en el principal proveedor de este tipo de espacios flexibles con 250,000 m² de espacios para oficinas.

Los espacios para oficina flexibles o *Flex-office* son una nueva tendencia que permanecerá como solución a las nuevas demandas operativas.

Otro jugador que busca la permanencia de estos espacios flexibles es IOS Offices, la cual busca de igual manera atender esta demanda creciente de espacios flexibles con contratos de plazos cortos y medianos, así como tener varios puntos para que los empleados tengan menores tiempos de traslado.

El sector de las oficinas corporativas en México ha tenido una reactivación que se percibe *optimista*, aún cuando el primer trimestre del 2021 se observó un ritmo de crecimiento inferior al del primer trimestre del 2020, se lograron sumar 20,000 m² más de inventario.

Sin embargo, es importante observar que la desocupación ha sido mayor que la ocupación durante el último año, por lo que esta recuperación será paulatina y va ligada directamente al avance del programa de vacunación.

Ciudades como Monterrey y Guadalajara actualmente presentan una sobre oferta en el inventario de oficinas, que como observamos en los gráficos anteriores, es del 20.6% y 24.8% respectivamente.

En estas ciudades surgió una migración de clientes de edificios A+ con certificaciones a edificios con espacios flexibles de menor tamaño o a edificios que ya se encuentran debidamente acondicionados para no gastar en remodelaciones.

Con base en datos de la Secretaría de Desarrollo Económico, SEDECO, el gobierno ha implementado una serie de estrategias para poder reconvertir los usos de suelo de los edificios dedicados a ser oficinas, para que estos se puedan transformar en espacios mixtos y así poder aminorar la falta de ocupación por la que atraviesan actualmente estos inmuebles.

No obstante, no todos los desarrolladores inmobiliarios han optado por esta opción y muy al contrario esperan la recuperación de este mercado, por lo que se estarían agregando cerca de 400,000 mil m^2 de espacios corporativos. Entre los espacios que se integrarán en el mercado de oficinas de la CDMX destacan: *The Summit Santa Fe, DownTown Reforma, Imperia Reforma, Reforma Colón y La Victoria*, los cuales se estarían agregando a partir del 2022 aproximadamente.

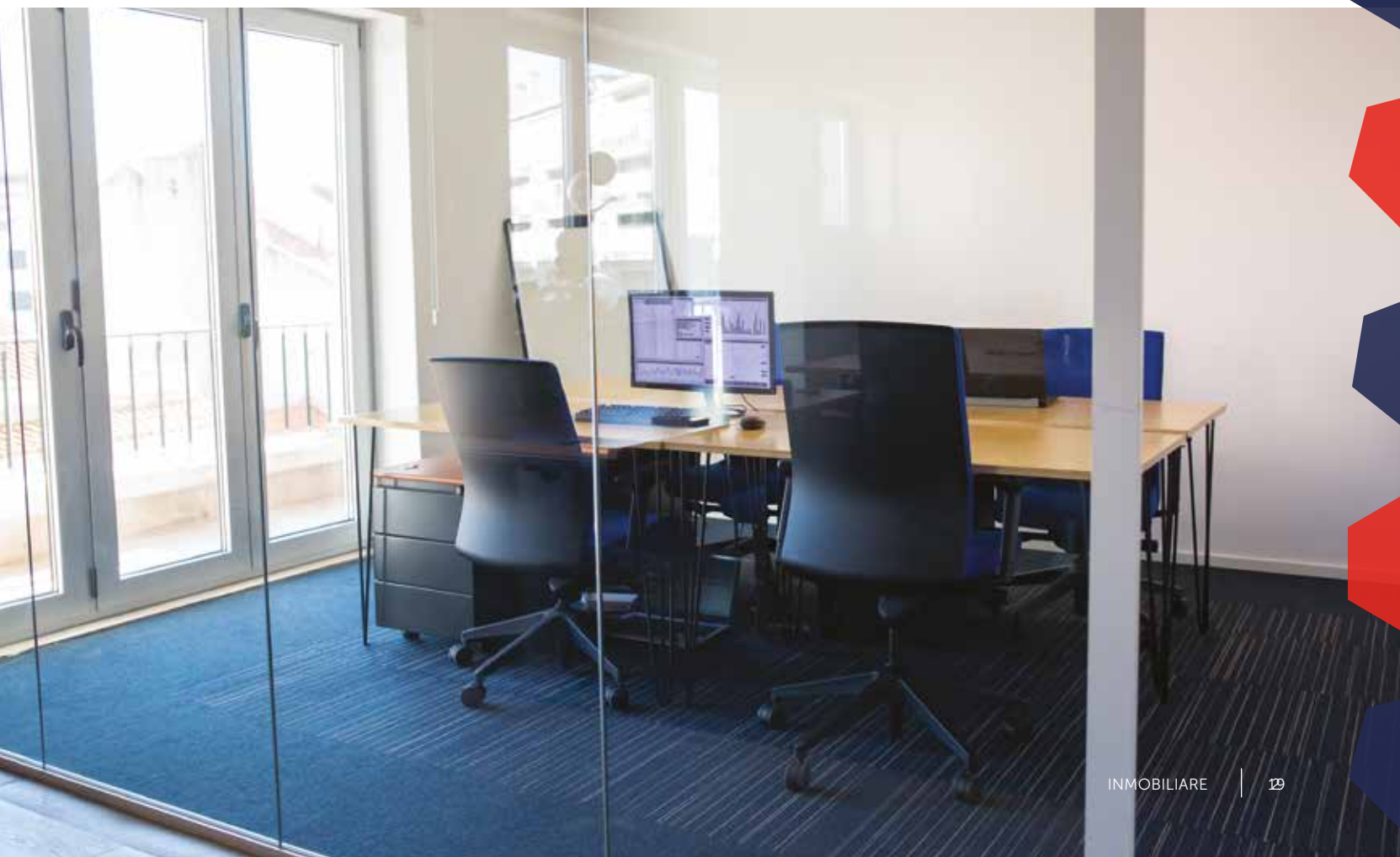
A lo largo de diversos estudios de mercado realizados en los últimos meses, Softec prevé que los espacios más demandados serán los que cuenten con características *Eco-Friendly,* con más espacios verdes, amenidades amplias y que cuenten con la más alta tecnología e inclusive mobiliario para oficinas flexibles, esto para poderle brindar a sus trabajadores una mejor experiencia en su sitio de trabajo y que al mismo tiempo se sientan seguros de regresar de manera presencial.

Los espacios más demandados serán los que cuenten con características Eco-Friendly, con más espacios verdes, amenidades amplias y que cuenten con la más alta tecnología.

En Softec consideramos que, si bien, la mayor parte de las empresas regresarán a sus espacios tradicionales, existe una creciente preferencia por esquemas de trabajo remoto y espacios flexibles.

Para obtener más información, visite: www.softec.com.mx

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



Comprar o rentar oficina, ¿qué decisión tomar?

Por: Yave

En el panorama actual de los negocios, tanto las pymes como las grandes empresas necesitan financiamiento según la etapa de su desarrollo. En ocasiones, requieren de una fuerte inversión para empezar; en otras, necesitan liquidez para hacer frente a obligaciones financieras, invertir en mejoras para los empleados o comprar oficinas como parte de su crecimiento.

Todos estos escenarios son comunes en la vida de una empresa y para costearlos se requieren otras fuentes de recursos, como los créditos que otorgan las instituciones financieras.

Comprar vs rentar oficina

De acuerdo con especialistas, las tasas de interés de un crédito hipotecario para empresas van del 12.5% al 18% anual, con un plazo máximo de 10 años. Esto depende de sus estados financieros, ventas y capacidad de pago.

En general, estos créditos están diseñados para las PyMes que desean adquirir locales, oficinas, bodegas, terrenos; o construir y remodelar en terrenos de la empresa.

Es importante considerar que (adicional al pago de la mensualidad) deben tomarse en cuenta los gastos iniciales que trae consigo todo crédito hipotecario, como el enganche, los gastos notariales, impuestos, entre otros.

Ahora bien, la compra de un inmueble comercial resulta buena idea según sea el caso. Si decides apoyarte en un préstamo, debes considerar que la capacidad de endeudamiento, así como la liquidez de tu negocio, se verán potencialmente reducidas por un tiempo determinado.

Sin embargo, también existe la otra cara de la moneda, pues muchos piensan que el pago del alquiler de una oficina es un gasto, más no una inversión. Además, el importe del alquiler de una oficina puede incrementar con el tiempo, según las leyes de la oferta y la demanda.

Entonces, ¿qué te conviene más? Antes de tomar una decisión, te recomendamos reflexionar los siguientes puntos.

- Analiza la expectativa de vida de tu empresa. Si la probabilidad de permanecer en el mercado es baja, no compres. Por el contrario, si estás en un sector donde hay una alta rentabilidad y las probabilidades de permanecer en el mercado son altas, hazlo.

- Toma en cuenta el indicador *price to rent ratio* que mide cuándo es conveniente comprar o alquilar. Para calcularlo, divide el precio de venta entre la renta anual del inmueble. Esta teoría nos dice que si el resultado es mayor a 20 es más conveniente rentar; en cambio, si es menor a 15 es una buena oportunidad para comprar.

- Piensa qué tan importante para ti es el clima laboral. Cuando una empresa tiene un inmueble, puede hacer las adecuaciones que requiera para hacer más cómodas y accesibles las instalaciones. En un contrato de alquiler, tendrías que negociar con el propietario el mantenimiento, la ambientación, entre otros cambios.

- Considera si tu producto puede darte ganancias en un negocio 100% online. Es importante tomar en cuenta que un inmueble formalmente establecido, y

con sus documentos en orden, puede brindar seguridad a la empresa. Además, en caso de necesitar un crédito, puede servir como garantía.

Oficina en casa, ¿una buena opción cuando no se puede rentar o comprar?

Si bien los bienes raíces representan un buen retorno de inversión, gracias a la plusvalía, el trabajo remoto también ha destacado por brindar diversas ventajas a las empresas, especialmente tras la pandemia por el Covid-19.

El trabajo remoto también ha destacado por brindar diversas ventajas a las empresas, especialmente tras la pandemia por el Covid-19.

Ante ello, muchas PyMes han apostado por este tipo de negocio, debido a los beneficios que se desprenden de él, como:

1: Mayor productividad. El trabajo en casa con flexibilidad de horario, basado en el cumplimiento de actividades y en la entrega de resultados, permite a los empleados tener un mejor balance de su vida personal y laboral, con niveles de estrés más bajos y una mayor productividad.

2: Atracción y retención de talento. Debido a que no todas las empresas permiten esta práctica, el trabajo remoto se ha convertido en una importante ventaja que distingue a una empresa de otra. Además, es un beneficio que mantiene felices y leales a los empleados.

3: Reducción de gastos de la empresa. Tener una menor cantidad de empleados en la oficina o no tener ninguno se traduce en una reducción de ciertos gastos, como el pago de la renta y el mantenimiento del inmueble, los servicios, el material de oficina, entre otros.

4: Contratación de empleados fuera de la ciudad. Un puesto de trabajo remoto permite ampliar el área geográfica de reclutamiento. Esto resulta un gran beneficio para las empresas que pueden contratar al mejor candidato, independientemente de su lugar de residencia, sin logística ni gastos de mudanza.

5: Mejores políticas de trabajo. Las políticas de trabajo en casa pueden ser diferentes para cada empresa, incluso para cada persona. Gracias al trabajo remoto, las compañías pueden seleccionar los puestos más aptos, incluso, si será de forma generalizada varios días al mes o si es posible que la empresa trabaje de forma remota al 100 por ciento.

¿Y qué hay de las oficinas virtuales?

Al igual que en el trabajo remoto, las oficinas virtuales no dependen de un lugar físico para poder operar, debido al funcionamiento de los medios tecnológicos actuales, como teléfonos celulares, tabletas o laptops, que permiten trabajar casi en cualquier lado.

A decir de expertos, el principal diferenciador entre las oficinas físicas y las virtuales es el lugar, pero otro muy importante es el aspecto económico, ya que las oficinas virtuales son considerablemente más accesibles, lo que implica beneficios y capacidades diferentes.

El principal diferenciador entre las oficinas físicas y las virtuales es el lugar, pero otro muy importante es el aspecto económico, ya que las oficinas virtuales son considerablemente más accesibles, lo que implica beneficios y capacidades diferentes.

Para los nuevos emprendedores, incluso para los trabajadores freelance, pagar mensualmente una renta puede ser un movimiento arriesgado, mientras que comprar podría llegar a ser un paso imposible.

Si bien existe la opción del trabajo remoto, ciertos negocios o profesionistas requieren brindar a sus clientes un espacio para poder conversar de manera profesional. Algunas oficinas virtuales permiten tener horas de sala de juntas, oficina privada por hora, coworking por hora o día, copias, escaneos e impresiones.

Por otra parte está la dirección fiscal, misma que se utiliza para determinar el lugar donde legalmente se encuentra establecida una persona física o jurídica, y desde el que hace frente a sus obligaciones y derechos fiscales.

¿Cuál es la mejor opción para ti?

Todas estas opciones (comprar, rentar, brindar trabajo remoto o contratar una oficina virtual) responden a necesidades y tipos de negocio distintos. Para saber cuál es la que mejor se apega a tu empresa, te recomendamos analizar muy bien las características de la misma, así como tus finanzas y objetivos a corto y largo plazo.

Independientemente de la decisión que tomes, recuerda que una opción no está peleada con la otra. Puedes comprar o rentar y al mismo tiempo recurrir al trabajo remoto, para así brindar la mejor experiencia laboral posible y posicionar a tu empresa como un lugar ideal para trabajar.

Para obtener más información, visite: www.yave.mx

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

Continúa sobreoferta de oficinas en los principales mercados de México durante 3T21

Por: Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

El 2021 ha sido un año de replanteamiento en la operación de la industria inmobiliaria. La pandemia trajo consigo una reconfiguración en las formas de trabajo que afectó especialmente al sector de oficinas, el cual aún se encuentra en una etapa de adaptación para enfrentar la crisis. Para dar un panorama actual, Colliers México presentó un estudio de los cuatro principales mercados corporativos del país durante el tercer trimestre de 2021.

La Ciudad de México continúa con la oferta de espacio más amplia, con un inventario de 7.0 millones de metros cuadrados de oficinas Clase A+ (65%) y Clase A (35%). Esta presenta niveles de desocupación de 24.4% (1.7 millones de metros cuadrados), cifra casi cinco puntos superior a la reportada en el mismo periodo del 2020. Se registró una Absorción Neta negativa acumulada de (-)180 mil metros cuadrados al tercer trimestre de 2021.

Ausencio Lomelín Enrique
Director de Colliers
Ciudad de México

De acuerdo con Ausencio Lomelín Enrique, director de Colliers Ciudad de México, los factores que han influido en la sobreoferta son, por un lado, la entrada de nuevos productos al mercado, con un crecimiento promedio en inventario de 3% en 2020 y 2021. En este sentido, se espera que en los siguientes años se incorporen al mercado más de 940 mil metros cuadrados de espacios de oficina que se encuentran actualmente en construcción, los cuales se iniciaron antes de la pandemia.

Otro de los agentes que han determinado el estado del sector es la contracción en la demanda. Pues, en términos de actividad, el mercado se contrajo un tercio (215 mil metros cuadrados al 3T del 2021 vs 335 mil metros cuadrados al 3T del 2020).

Con un total de 1.3 millones de metros cuadrados de espacio corporativo, la ciudad de Monterrey continúa siendo

el segundo mercado de oficinas más grande del país; aunque, también se encuentra en una fase de sobreoferta. La absorción neta registrada al 3T 2021 fue negativa por 9 mil metros cuadrados. Adicionalmente, se espera que se incorporen más de 270 mil metros cuadrados que se encuentran en construcción para los próximos tres años

.

"Previo a la pandemia ya veníamos con un incremento en tema de disponibilidad, con niveles de desocupación de casi el 21%, lo cual se vio exacerbado con la crisis económica. Hoy estamos por encima del 25%, algo extremadamente alto. Llevamos casi dos trimestres en absorción negativa, en la que son más los usuarios los que se salen de los espacios, que los que los ocupan. Algo que obviamente afecta el valor de los arrendamientos", comentó Sergio Reséndez, director de Colliers Monterrey.

Por su parte, el mercado de oficinas de la zona metropolitana de Guadalajara registró un inventario de 724 mil metros cuadrados. Hubo un aumento importante en la tasa de disponibilidad, al 3T de 2021 este indicador alcanzó el 25.6%, y la absorción neta acumulada en la ciudad fue de 11 mil metros cuadrados positivos en inmuebles de primera categoría.

Sergio Reséndez
Director de Colliers Monterrey

Al respecto, Juan Carlos Méndez, director de Colliers Guadalajara, señaló que, previo a la pandemia, dicho sector de la ciudad estuvo en pleno crecimiento. Aunque en los últimos meses se ralentizó la construcción, ha tenido una ligera absorción positiva. Lo que permitió duplicar el inventario en un corto plazo, que está a punto de llegar a un millón de metros cuadrados.

Finalmente, durante los últimos tres meses, entraron a Querétaro más de 17 mil metros cuadrados de nuevos edificios de oficina, en comparación con el trimestre pasado. Lo que disparó la disponibilidad a cerca del 27 por ciento. Esto también se vio influenciado por el incremento del 20% en el inventario de edificios A+.

Las decisiones de reconversión deben atender más a un tema de demanda, que únicamente a una necesidad de salir de la crisis

Llevamos casi dos trimestres en absorción negativa, en la que son más los usuarios los que se salen de los espacios, que los que los ocupan. Algo que obviamente afecta el valor de los arrendamientos.

No obstante, Javier González, director de la división de Oficinas Colliers Querétaro, detalló que se mantienen positivos pues, desde inicios del último trimestre se ha observado una reactivación en el sector. Se proyecta una fuerte absorción a inicios del próximo año por parte de varios corporativos que ya han firmado contratos con cerca de 30 mil metros cuadrados. Lo que se suma a que más del 75% de los colaboradores han manifestado su deseo por volver al trabajo presencial, por lo menos cuatro días a la semana.

Juan Carlos Méndez
Director de Colliers Guadalajara

Flexibilidad y reconversión, tendencias en el mercado de oficinas

En este contexto, los desarrolladores se han visto obligados a implementar ciertas estrategias para contrarrestar los efectos negativos de la crisis. Una de ellas es la flexibilidad, un término que ha sido muy recurrente en el sector durante los últimos meses y que puede ser aplicado en distintos aspectos. En primer lugar, en la renegociación de contratos, en los que el arrendador ahora brinda mejores precios de renta, arrendamiento a corto plazo, posibilidad de término anticipado y concesiones en meses de gracia.

Asimismo, demuestran ser más proactivos en el preacondicionamiento de las instalaciones, entregando espacios adaptados con alfombrado, plafón, aire acondicionado, entre otros. Con el objetivo de aligerar la inversión del inquilino y hacer más atractivos los espacios. Desde luego, la tecnología juega un papel importante en este sentido. Con la situación sanitaria actual, son importantes los sistemas de inyección de aire limpio, detección de CO_2 y limpieza profunda. Lo que lleva a otra de las tendencias que se aceleraron en el mercado: la Certificación LEED.

"El reto del sector será lograr un regreso gradual a los espacios de trabajo con adopción de esquemas de trabajo remoto y colaborativo. Así como la reconfiguración de las oficinas para atender las nuevas necesidades, esquemas de operación y protocolos de salud y seguridad. Desde el punto de vista de los propietarios, el desafío está en crear esquemas creativos que permitan mantener productivos los inmuebles durante periodos de baja demanda como los que vivimos", expuso Luis Enrique Méndez Ramírez, director de la división de Oficinas Colliers Ciudad de México.

En esta nueva dinámica, también surge la reconversión, una táctica de cambio en el uso de los espacios de oficina a hospitales, hoteles, habitacional, comercial, entre otros; que se ha dado sobre todo en edificios clase B. Algo que ha sido respaldado por el Gobierno de la CDMX, quien a principios de agosto pasado, emitió un acuerdo para facilitar este movimiento dentro de su programa de reactivación económica.

Javier González
Director de la división de Oficinas Colliers Querétaro

Luis Enrique Méndez Ramírez
Director de la división de Oficinas Colliers CDMX

Sin embargo, Sergio Reséndez indicó que las decisiones de reconversión deben atender más a un tema de demanda, que únicamente a una necesidad de salir de la crisis: "Finalmente es un análisis de negocio que los desarrolladores tienen que hacer, no para el corto, sino en el largo plazo. Hay que considerar cuál va a ser el panorama para los próximos cinco años o siete años, que es lo que esperamos que va a tardar la recuperación del sector", dijo.

"Como asesores inmobiliarios, más que nunca se requiere tener actitud proactiva con las empresas para ayudarles a tomar decisiones de cuándo y cómo regresar a sus espacios, en tanto que en la parte de asesoría a los propietarios, se requiere apoyarlos con esquemas de promoción creativos y novedosos, adaptados a la realidad y situación de cada inmueble", concluyó Luis Enrique Méndez Ramírez.

Encuentranos en:

INMOBILIARE

www.inmobiliare.com

+113 mil
USUARIOS ÚNICOS WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES

+11 mil
SEGUIDORES

+17 mil
SEGUIDORES

+7 mil
SEGUIDORES

+20 mil
SEGUIDORES

615
SEGUIDORES

YA SOMOS MÁS DE

21,000

SEGUIDORES EN LinkedIn

ENCUÉNTRANOS EN:

readee

INMOBILIARE

DEMANDA DE OFICINAS AUMENTA Y DESOCUPACIONES DISMINUYEN AL CIERRE DE AGOSTO 2021

Por: Solili

Casi finaliza el tercer trimestre del año y la incertidumbre que había asentado el Covid-19 a inicios del 2021 ha pasado a componer nuestras vidas personales y laborales, en un escenario que ya transitó la tercera ola de contagios en México y que incorpora nuevas variantes que nos conducen a redoblar los esfuerzos por proteger la salud.

Lo que parece permanecer en la expresión de las oficinas como una continuidad de la cultura corporativa, misma que parte de las plantillas laborales han valorado mucho más a raíz del trabajo desde casa.

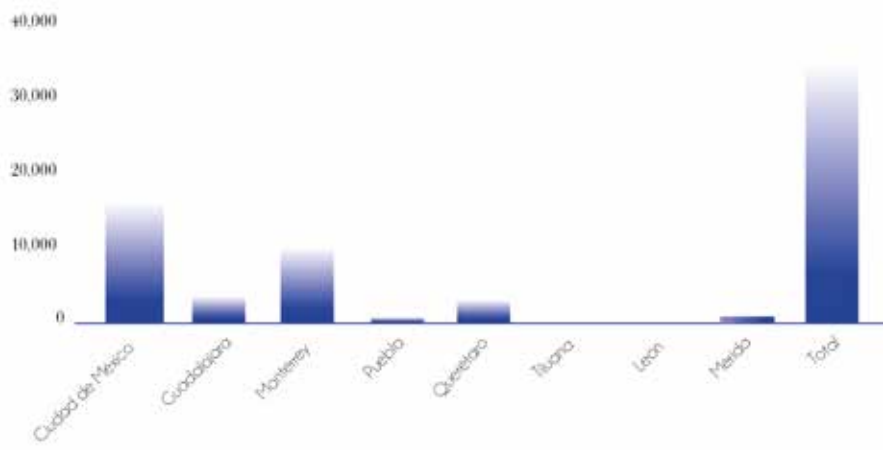
La gran mayoría de los trabajadores sortean múltiples dificultades para mantener al día sus metas sin menoscabo del equilibrio de su vida personal, por lo que retornar aunque sea con modelo híbrido podría ser beneficioso para todos.

Si un producto inmobiliario ha sido evaluado para usos muy distintos al concebido originalmente son los espacios corporativos. En parte por la sobreoferta que México señalaba donde desarrolladores y propietarios buscan opciones diversas que les permitan rentabilizar sus inversiones.

Tan sólo en la capital la sobreoferta alcanzó 14.4% al cierre del 2019 y pasó a registrar 19.4% al cierre del 2020, encontrando en la actualidad un 22.1% de espacios vacantes.

Oficinas: Arrendamiento total (m^2), agosto 2021

Fuente: Solilli agosto 2021



Como contexto, tan sólo en la capital la sobreoferta alcanzó 14.4% al cierre del 2019 y pasó a registrar 19.4% al cierre del 2020, encontrando en la actualidad un 22.1% de espacios vacantes.

Sin embargo, entre julio y agosto la pendiente de este crecimiento se ha suavizado, en parte porque ya no se siguen alimentando a la misma tasa los inventarios con espacios que entran desocupados, y por otra parte, por los cambios de usos que ya se reflejan en espacios antes vacíos.

Las transformaciones han sido diversas desde espacios de salud, educativos, de vivienda, hoteles y hasta algunos almacenes de acopio.

Unos casos serán más rentables que otros y todo gira en torno a la ubicación, característica propia del inmueble y su estado de construcción, bien sea una antigua edificación existente y en desuso, una moderna edificación en proceso o un inmueble que quedó obsoleto o inservible a raíz de algunos de los terremotos que ocurrieron en la Ciudad de México.

Uno de los ejemplos más relevantes en Ciudad de México ha sido la intervención del gobierno capitalino sobre la Avenida Reforma para dinamizar la economía con un sector altamente empleador como es la construcción.

Noticias como el arranque de obra de Torre Porrua sobre Reforma 56 y la convocatoria lanzada en julio por el gobierno capitalino para el diseño de una torre con 27 pisos sobre Avenida Juárez, son parte de la respuesta de los desarrolladores a la política de reactivación liderada por el Gobierno de CDMX.

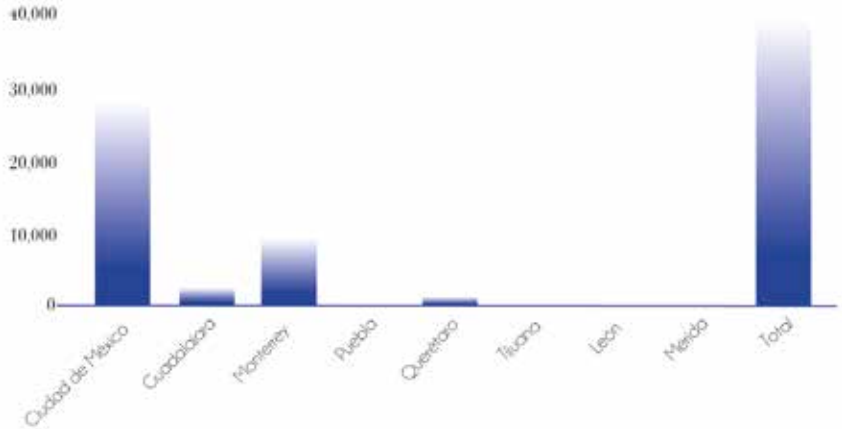
A su vez cuando algún desarrollo se inicia se conjugan dos externalidades positivas como el impacto urbano que transforma esa zona y la disminución de la inseguridad, al pasar a estar ocupado.

En lo que va de julio y agosto del 2021 la demanda corporativa nacional alcanzó 88.6 mil metros cuadrados. Ciudad de México y Monterrey representan en su conjunto 77.5% del total nacional, donde la capital duplica la demanda de la ciudad regia.

En lo que va del tercer trimestre del año tanto los inicios de construcción como los finiquitos de proyectos que pasan a engrosar inventarios han sido nulos en las principales ciudades corporativas que monitorea Solili.

Oficinas: Desocupación total (m^2), agosto 2021

Fuente: Solilli agosto 2021



Las transformaciones han sido diversas desde espacios de salud, educativos, de vivienda, hoteles y hasta algunos almacenes de acopio. Unos casos serán más rentables que otros y todo gira en torno a la ubicación.

En la capital irán avanzando los proyectos sobre la Avenida Reforma, entre los que se encuentran reconversiones y adaptaciones de viejas edificaciones.

El hecho de no haber finiquitado obras en el período obedece a los cambios y adecuaciones que están teniendo los proyectos que avanzan construcción y que al no tener una ocupación prevista en plazo inmediato los flujos de caja destinados a las obras se extienden en el tiempo. Bajo las circunstancias actuales la liquidez ha pasado a ser el bien más preciado.

Las desocupaciones en los meses de julio y agosto alcanzaron los 103 mil metros cuadrados a nivel nacional, de los cuales 78 mil metros cuadrados se sitúan en la capital. Los corredores Norte, Reforma, Polanco, Santa Fe e Insurgentes siguen al frente en cuanto a áreas vacantes.

Mientras que Puebla, Querétaro, León y Mérida han registrado durante estos dos meses desocupaciones menores a los 450 metros cuadrados.

Si comparamos las desocupaciones entre ambos meses, podemos observar una desaceleración en este indicador, tendencia que se refleja al cierre del trimestre.

En lo que resta del año y el venidero muchos serán los cambios y los aprendizajes para el mercado mexicano corporativo que ha demostrado fortaleza, aguante y creatividad a la hora de reinterpretar las necesidades del mercado.

En la capital irán avanzando los proyectos sobre la Avenida Reforma, entre los que se encuentran reconversiones y adaptaciones de viejas edificaciones que darán una nueva cara al casco histórico de la ciudad.

Por su parte, ciudades como Mérida, Guadalajara y Tijuana, seguirán brindando oportunidades de nicho, como lo señala Tijuana con el inicio de construcción de 14 mil metros cuadrados durante el bimestre de julio-agosto del 2021.

Para obtener más información, visite:
www.solili.mx

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

CONECTANDONEGOCIOS.COM

El nuevo Portal B2B que cuenta con la más completa información de Proyectos de construcción en desarrollo, Directorio de Proveedores y Noticias en México, Colombia, Centro América y el Caribe.

División Proyectos

Usted podrá conocer antes que nadie cuáles son los próximos **Proyectos de Construcción** que se están desarrollando actualmente en sectores como Hotelería, Residencial, Centros Comerciales, Oficinas, Usos Mixtos, Aeroportuarios, Hospitalarios, etc., y ponerse en contacto con los encargados del desarrollo de dichos proyectos para ofrecer sus productos y servicios.

División Proveedores

Es un buscador especializado de **Proveedores de productos y servicios** relacionados con la construcción y el equipamiento, el cual le permitirá a usted ser visto por la comunidad y poder ser contactado directamente para cerrar negocios millonarios.

División Noticias

Portal de **Noticias** en constante actualización dónde podrán encontrar información de los más recientes avances del mundo de la construcción. De igual manera, es un espacio abierto para que usted pueda compartir información actualizada de los nuevos productos y servicios con que cuente su empresa.

Conózcanos y aproveche ahora...

¡La oportunidad de cerrar millonarios negocios!

www.conectandonegocios.com

info@conectandonegocios.com

+52 998 845 9337

Producto hipotecario estrella por institución bancaria

Septiembre 2021

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 2021, calculados sobre un crédito de 1 millón de pesos.

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.

SANTANDER HIPOTECA FREE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	10.65%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$8,550
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 100%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$ 250,000
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	10.70%
Ingreso bruto requerido:	$22,208

Otras características del crédito:

- Crédito a Tasa Anual Fija.
- Empieza con una mensualidad flexible para alcanzar un mayor monto.
- 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.
- Si mantienes tus pagos puntuales se liquida en 16 años 8 meses.

SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL VALORA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa inicial desde 9.00% hasta 11.00%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$8,953.47
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000
Comisión por apertura:	0.75% Apoyo Infonavit y Cofinavit 1.25% Sin Apoyo Infonavit y Cofinavit
CAT promedio sin IVA:	11.0%
Ingreso bruto requerido:	$16,054.55

Otras características del crédito:

• 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 apoyo Infonavit y Cofinavit.
• Seguro de desempleo gratis, cubre 3 meses por año.
• Seguro de vida cubre al titular o coacreditado considerado.
• 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.

CITIBANAMEX HIPOTECA PERFILES A TU MEDIDA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 9.50% hasta 10.25%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$9,149.52
Aforo Máximo:	90% *
Monto mínimo de crédito:	$300,000
Valor mínimo de la vivienda:	$750,000 **
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	11.2%
Ingreso bruto requerido:	$27,109.70

Otras características del crédito:

• 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.

HSBC PAGO BAJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 8.40% a 9.65%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$7,799
Aforo Máximo:	Hasta el 95% (1)
Monto mínimo de crédito:	$200,000
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	10.4%
Ingreso bruto requerido:	$11,999 (Ingreso Neto requerido)

Otras características del crédito:

• Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.

• *CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Bajo" 10.4% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 30 de noviembre 2021. Fecha de cálculo: 01 de junio del 2021. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx

• (1) El aforo máximo de financiamiento se determina para cada cliente en función de 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, intereses, seguros y comisiones):	$10,641.03
Aforo Máximo:	90%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$300,000
Comisión por apertura:	Sin Comisión por Apertura
CAT promedio sin IVA:	14.3%
Ingreso bruto requerido:	$26,603

Otras características del crédito:

- Plazo único de 20 años.
- Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.
- 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 14.1% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 28 de octubre de 2021.
- 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.

PAGO FIJO
A 20 AÑOS

Esquema de crédito más conservador, recomendable para personas con una situación financiera consolidada.

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):	8.50%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$9,982.43
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=100% del valor avalúo siempre y cuando el valor avalúo tope en $7,000,000).
Monto mínimo de crédito:	$75,000
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000
Comisión por apertura:	1% (puede ser financiada)
CAT promedio sin IVA:	11% (1)
Ingreso bruto requerido:	$19,964.86

Otras características del crédito:

• Crédito a Tasa Anual Fija desde 8.50%, 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 11.0% sin IVA, para tasa 8.50%, en plazo de 20 años con un crédito de $1,000,000 de pesos, financiamiento del 90% con cobertura de seguro Básica en Adquisición de vivienda esquema tradicional. Calculado al de 02 de agosto de 2021. 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, intereses, seguros y comisiones):	$9,378
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 100%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$250,000
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	10.7%
Ingreso bruto requerido:	$24,358

Otras características del crédito:

- 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.
- Si mantienes tus pagos puntuales se líquida en 16 años 8 meses.

SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL PAGOS OPORTUNOS

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Pago Tasa inicial 9.95% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 9.20%.
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,593.47
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000
Comisión por apertura:	0.75% Apoyo Infonavit y Cofinavit 1.25% Sin Apoyo Infonavit y Cofinavit

CAT promedio sin IVA:	11.6%
Ingreso bruto requerido:	$17,672.73

Otras características del crédito:

• 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 Apoyo Infonavit y Cofinavit.
• 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 CITIBANAMEX

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 9.50% hasta 10.25%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,172.86
Aforo Máximo:	90% *
Monto mínimo de crédito:	$300,000
Valor mínimo de la vivienda:	$750,000 **
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	11.2%
Ingreso bruto requerido:	$ 29,065.31

Otras características del crédito:

• 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

HSBC PAGO FIJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 8.40% a 9.65%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$8,783 (2)
Aforo Máximo:	Hasta el 95% (1)
Monto mínimo de crédito:	$ 200,000
Valor mínimo de la vivienda:	$ 350,000
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	10.4%
Ingreso bruto requerido:	$13,513.00 (Ingreso Neto Requerido)

Otras características del crédito:

- Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.

- *CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Fijo" 10.9% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 30 de noviembre 2021. Fecha de cálculo: 01 de junio del 2021. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx

- (1) El aforo máximo de financiamiento se determina para cada cliente en función de 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 7.85% hasta 10.40%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$9,246
Aforo Máximo:	90,0%
Monto mínimo de crédito:	$50,000
Valor mínimo de la vivienda:	$180,000
Comisión por apertura:	0 - 1.00%
CAT promedio sin IVA:	9.7%
Ingreso bruto requerido:	$23,115

Otras características del crédito:

• La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de crédito y enganche. Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.

• Su 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 7.85% sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,428,571.

• Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.075 al millar sobre el monto de crédito.

• Plazo a 20 años.
• LEGALES: CAT Promedio 11.9% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 28 de octubre de 2021.

• 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 8.30% hasta 11.2% fija anual
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,275
Aforo Máximo:	80%
Monto mínimo de crédito:	$600,000
Valor mínimo de la vivienda:	$666,667
Comisión por apertura:	Desde 1%
CAT promedio sin IVA:	10.2%
Ingreso bruto requerido:	$19,293

Otras características del crédito:

- Enganche desde 20%
- En esquema COFINAVIT el financiamiento máximo entre el Infonavit y el Banco, no debe rebasar el 85% 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 julio 2021, sujeto a cambios sin previo aviso.
- Calculado al 30 de mayo 2021 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

Para obtener más información, visite: https://www.crediteka.com/

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

ampip®

ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.

LOS PARQUES INDUSTRIALES AMPIP, SE ADHIEREN A LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE NACIONES UNIDAS

En el ámbito internacional, gobiernos y empresas invierten más en energías limpias y renovables para mejorar su competitividad

En 2017, una de cada dos empresas en Fortune 500 tenía definida al menos una meta para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, incrementar la eficiencia energética o aprovechar las energías renovables (WWF, 2017).

La AMPIP establece e impulsa Mejores Prácticas Ambientales, Sociales y de Gobernanza, en los desarrollos inmobiliarios industriales que representa.

#ESG

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

www.ampip.org.mx

Nueva Generación de Parques Industriales Inteligentes y Sustentables

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

5 proyectos residenciales de lujo en Miami

Miami, Florida se ha convertido en uno de los principales destinos de inversión en Estados Unidos. Esto impulsado por su resiliencia ante la crisis económica que se vive a nivel mundial. Además, en los últimos tiempos, ha destacado entre el mercado latino que busca residir en aquel país, lo que la hace atractiva para los desarrolladores. Por ello te compartimos 5 proyectos residenciales de lujo en Miami, una tendencia inmobiliaria en esta ciudad.

Missoni Baia Residences

Se trata de una torre de vidrio de 57 pisos desarrollada por Grupo OKO, que se eleva a 649 pies de altura frente a la Bahía de Biscayne. Una colección de 249 residencias de arquitectura minimalista, que van desde 72 hasta 353 metros cuadrados, con vistas de 270 grados de la ciudad, la bahía, Miami Beach y el océano. El edificio también cuenta con un deck con cabañas, piscina y canchas de tenis; además de uno de los spas más grandes de Miami. La entrega estimada del proyecto es a finales del 2022.

Aston Martin Residences

Esta edificación de condominios promete ser la más alta de Miami, con 66 pisos, 391 residencias y comodidades de lujo frente al agua, inspirada en la prestigiosa marca inglesa de automóviles de alta gama. Las unidades varían de una a cuatro habitaciones. Actualmente se encuentra en etapa de construcción, se espera que finalice el próximo año. El diseño está a cargo de BMA & Revuelta Architecture; mientras que, G&G Business Developments está al frente del desarrollo.

Baccarat Residences Brickell

Proyecto lanzado por Related Group en colaboración con el grupo especializado en turismo SH Hotels & Resorts. Se compone de tres torres de 57, 77 y 82 pisos; y oferta 324 residencias, ocho penthouses y 28 departamentos y dúplex. En el diseño exterior será de vidrio cincelado, en honor al cristal de la compañía francesa Baccarat. Por el lado tecnológico, cada vivienda estará conectada a la red de inteligencia DARWIN de la compañía Delos; así los usuarios tendrán acceso a funciones para controlar la calidad del aire, la calefacción, el uso de energía e incluso su sueño.

Bentley Residences Miami

Bentley Motors, asociado con Dezer Development, anunció que construirá un edificio de 749 pies de altura en Sunny Isles Beach. Es la primera torre residencial de lujo del fabricante británico. El atractivo del desarrollo es que contará con un elevador de automóviles patentado. Además, será desarrollado con certificaciones del Florida Green Building Council para asegurar un mínimo impacto en el medio ambiente. Se estima que la construcción inicie en 2023 y se complete en 2026.

E11EVEN Hotel & Residences

Este será el primer desarrollo que aceptará criptomonedas como método de pago para las transacciones. El proyecto empezará a construirse a finales de este año en el distrito Park West de Downtown Miami, por PMG y E11EVEN partners. Se espera que en total tenga 375 departamentos, cada uno con características de 'edificio inteligente'. Los residentes disfrutarán de chimenea LED eléctrica, cocinas italianas personalizadas y elementos esenciales para el hogar de la firma.

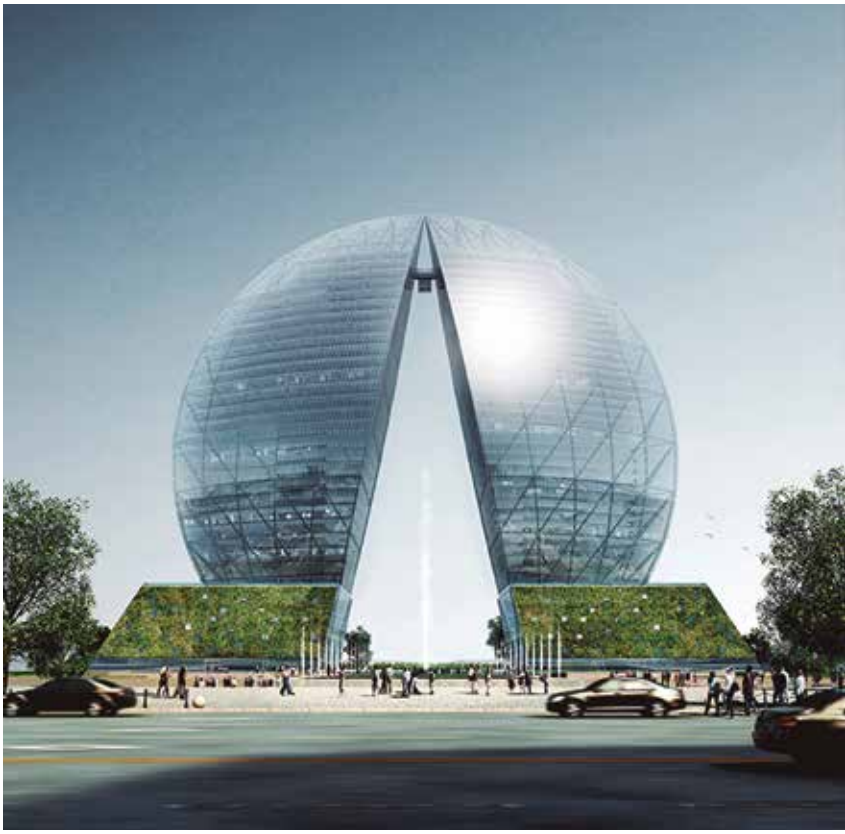
LA BELLEZA DE LO FUNCIONAL EN LA ARQUITECTURA: FRANCISCO GONZÁLEZ PULIDO

Por redacción Inmobiliare

El arquitecto mexicano Francisco González Pulido nació en la Ciudad de México en 1970; estudió la Licenciatura en Arquitectura en el Tec de Monterrey y se graduó en 1991. Dos años después, terminó su primer proyecto residencial, una villa de 465 metros cuadrados en el noreste del país.

En 1998, González inicia sus estudios de maestría en Tecnologías de Construcción y Administración de Proyectos en la Universidad de Harvard, en la escuela de diseño (GSD). Su interés por la ciencia y los negocios lo llevó a seguirse preparando en Harvard Business School y en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT).

Ocho años después de unirse a la firma Murphy/Jahn Architects con sede en Chicago, el arquitecto mexicano se convierte en el primer socio de Helmut Jahn, y en el 2012 se vuelve presidente de la misma.



Deseo

Para el 2017, funda su estudio de arquitectura FGP Atelier, con el que a desarrollado diferentes proyectos a nivel nacional en México e internacional, tales como: el estadio de béisbol de los Diablos Rojos "Centro Deportivo Alfredo Harp Helu" en la Ciudad de México; Q14, ubicado junto al Shanghai Oriental Sports Center en la sección de Pudong de Shanghai, China; Deseo en Shanghai Lingang New Town; Facet, un rascacielos de 66 pisos que se localiza en el corazón del distrito en desarrollo de Cai Wu Wei en China, por mencionar algunos proyectos.

Actualmente el estudio de González se encuentra trabajando en el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles en Santa Lucía, el cual trasladará a 20 millones de pasajeros en su primera fase y dará servicio a la región metropolitana de la capital mexicana.

Francisco González es miembro del consejo de la escuela de Diseño y Arquitectura del Tecnológico de Monterrey, de la Asociación de Empresarios Mexicanos en Chicago y del Consejo de FACETS, una organización sin fines de lucro que promueve el Festival Internacional de Cine Infantil. Asimismo, pertenece a la Asociación Iberoamericana de Arquitectos y Diseñadores de Interiores, y desde el 2016 es parte del Young Presidents Organization (YPO).

En todos sus proyectos, integra elementos científicos, estructurales y de diseño, con un sentido funcional y de innovación; el eje principal de su trabajo es el pensamiento científico. Aplica un método objetivo y funcional para diseñar sus proyectos a partir de las características climáticas, geográficas, culturales y tecnológicas de cada lugar. Sus proyectos se fundamentan en lo que él define como 'la belleza de lo funcional'.

Estadio Diablos Rojos

Facet

Es por eso que el arquitecto mexicano está convencido de que el diseño y la ingeniería deben ir de la mano para lograr un proyecto desprovisto de lo superficial y un uso responsable de recursos financieros y naturales, no solo en la edificación sino también en la operación del edificio.

"Construir ligero no es solo una posición teórica sino ética. Para mí, la ligereza es física y metafísica; la ligereza se trata de minimizar, simplificar, es la búsqueda interminable de fronteras tecnológicas en la arquitectura. Llegar al límite de las cosas, qué tan transparente podemos hacer algo que nos proteja, qué tan liviano podemos hacer algo que resista fuerzas naturales. Para mí la levedad, es más que un concepto, es un tema de vital importancia que resuena profundamente con nuestra civilización, ciudades y vidas", comenta Francisco González en comunicado.

Para conmemorar y celebrar sus 30 años de trayectoria, el Museo Metropolitano de Monterrey, inauguró la exposición *30 años, 30 historias, 30 proyectos*, la cual refleja la visión arquitectónica de Francisco González Pulido.

Esta muestra reúne maquetas, láminas, fotografías y videos diferentes de los 30 proyectos más representativos del arquitecto; la exposición fue inaugurada el 18 de junio de 2021 y estará presente hasta el 21 de septiembre del mismo año.

AGENDA

EVENTOS DEL REAL ESTATE

EXNI
Expo Negocios Inmobiliarios 2021

El evento referente de negocios y del Real Estate en México, Latinoamérica y Estados Unidos. Tras más de una década, EXNI se transforma y se adapta en un congreso exclusivo de negocios disruptivo en un formato híbrido.
El congreso se realizará el 4 de noviembre, en uno de los sitios más vanguardistas de la CDMX: Chapultepec UNO. Mientras que los días 3 y 5 se llevarán a cabo rondas de negocios, promociones comerciales, lanzamientos de marca y/o de desarrollos inmobiliarios, así como seminarios de capacitación inmobiliaria en el auditorio de Público Coworking Prado Norte.

4 de noviembre del 2021
-Chapultepec UNO
3 y 5 de noviembre
-Público Coworking Prado Norte

Encuentro Habinex

ENCUENTRO HABINEX
INTERIORES - EXTERIORES

Una exposición especializada en diseño, interiorismo, paisajismo y sustentabilidad. Tiene el objetivo de presentar las tendencias y novedades para arquitectos y diseñadores de interiores. Se llevará a cabo un foro de negocios, conferencias y exhibición comercial.
4 al 6 de noviembre del 2021
Poliforum León, Guanajuato.
https://encuentrohabinex.com/

Encuentro Nacional de MiPyMES Enlazadot

enlazadot
CADENA EMPRESARIAL AC

Es la feria comercial de negocios B2B y networking para propietarios de las micro, pequeñas y medianas empresas. Los asistentes encontrarán soluciones para el fortalecimiento de sus negocios y emprendimientos.
4 y 5 de noviembre del 2021 - Expo Guadalajara, Jalisco
https://www.mipymesenmovimiento.com/

EXPO Tu Casa Total

EXPO TUCASA TOTAL
Una opción para cada estilo de vida

Este evento reúne a las empresas más importantes del país, para acercar a los usuarios a la casa de sus sueños. Una de las exposiciones más consolidadas a nivel nacional para la venta de casas, departamentos, terrenos y remodelaciones.
6 y 7 de noviembre del 2021- World Trade Center, CDMX (Formato híbrido)
https://tucasatotal.com/

Solar Power Mexico 2021

Se trata de la primera exposición y conferencia especializada en el segmento de energía y tecnología solar; dirigido por Deutsche Messe, uno de los organizadores más importantes a nivel global.

9 al 11 de noviembre del 2021
en el Centro Citibanamex, CDMX (Formato híbrido)
https://www.hfmexico.mx/solarpowermexico/es/

ExpHotel

El principal foro de negocios de la industria de la hospitalidad de México y el Caribe. Un punto de encuentro para las grandes cadenas hoteleras y de restaurantes, donde se desarrollan experiencias productivas y nuevas estrategias de inversión.

9 al 11 de noviembre del 2021
en Cancun Center en Quintana Roo.
https://www.exphotel.net/

Tianguis Turístico México 2021

La 45 edición del "Tianguis Turístico México" se celebrará por primera vez en Mérida, Yucatán. Es el evento más relevante del sector, con un foro de negocios basado en citas preestablecidas entre Compradores y más de 600 empresas Expositoras.

16 al 19 de noviembre del 2021 - Centro de Convenciones Yucatán Siglo XXI en Mérida, Yucatán.
https://tianguisturistico.com/

EXPO DECONARQ 2021

Esta vitrina comercial del Sureste y Caribe Mexicano busca la actualización y vinculación de negocios de la industria inmobiliaria, de construcción y arquitectura. Aquí convergen prestadores de servicios con el sector empresarial relacionado con la cadena productiva de obra y mantenimiento.

23 al 25 noviembre del 2021 - Cancun Exhibitions and Conventions Center en Quintana Roo
https://www.deconarq.com.mx/

The Logistics World Summit & Expo

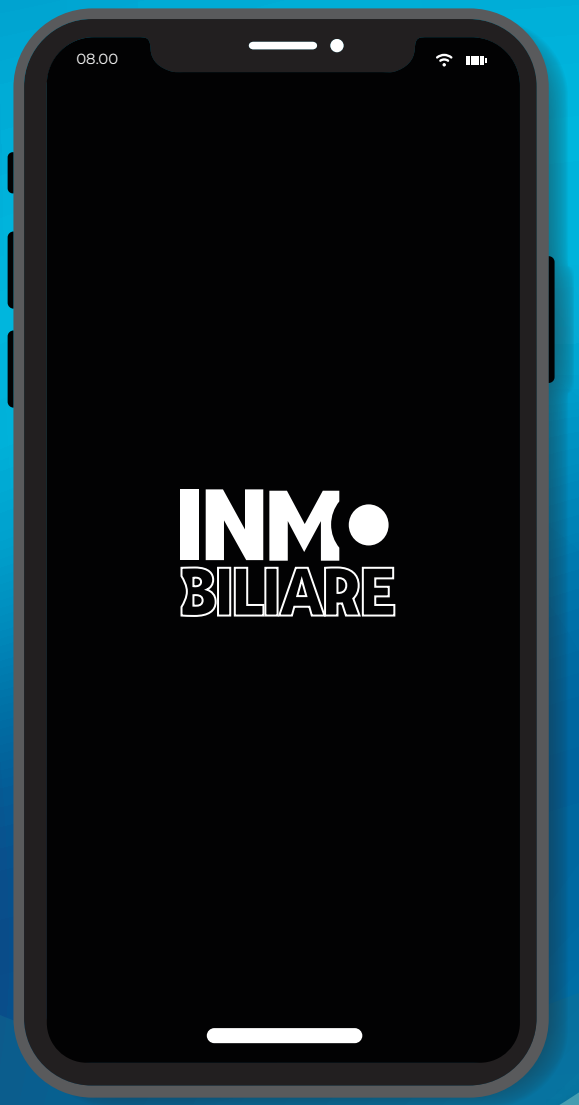
Un evento en el que participan más de 350 empresas líderes en operaciones logísticas. Para esta edición contará con una conferencia magistral impartida por Andra Keay, directora de Silicon Valley Robotics.

24 y 25 de noviembre del 2021 - Centro Citibanamex, CDMX.
https://thelogisticsworld.com/summit-expo/

FITMA (Feria Internacional de Tecnología y Manufactura)

Una oportunidad única para que fabricantes de equipo original y proveedores de maquinaria, equipos, tecnología y servicios de última generación encuentren un punto de encuentro, networking y capacitación.

18 al 20 de enero de 2022 - Centro Citibanamex, CDMX.
https://fetur.com.ar/



CONOCE Y DESCARGA NUESTRA APP

Descarga gratis la aplicación de Inmobiliare y lleva contigo las noticias y actualizaciones más importantes de la industria de la construcción y el real estate.

Descárgalo en el **App Store**

INMOBILIARE MAGAZINE inmobiliare_latam inmobiliare_latam

INMOBILIARE Inmobiliare

CARMO COMPANIES

THE LATIN AMERICA US REAL ESTATE MEETING

This exclusive institutional gathering brings together the most important real estate investment vehicles, institutional allocators and private wealth investors that are actively investing and developing across the United States and Latin America. It is our intention that this meeting will serve as a catalyst in generating increased cross border institutional real estate transactions between Latin America and the US in the years to come.

SPONSORED BY

civitas

COBRA DEVELOPMENT FUND | MX

COBRA CARMO

Dalfen INDUSTRIAL

THE GSH GROUP

GREENBRIDGE

KINGBIRD INVESTMENT MANAGEMENT

MVP MAGELLAN VALUE PARTNERS

PENINSULA ALTERNATIVE REAL ESTATE

QUEST capital

THOR EQUITIES

WESTMOUNT REALTY CAPITAL, LLC TIME-TESTED

Whitestone

NOVEMBER 29TH & 30TH, 2021

485 Brickell Ave, Miami, FL 33131

IN-PERSON EVENT

REGISTRATION:

carmocompanies.com/conference

Máximizamos el potencial de tus Propiedades.

Colliers

Accelerating success.

Chapultepec Uno R509 | CDMX

Torre Cápita | Querétaro

Equus 335 | Monterrey

Torre Hélix | Guadalajara

Representación de Propietarios

Atrae a los mejores inquilinos para tu propiedad.

colliers.contacto@colliers.com | Tel. 55 5209 3636 | **colliers.com**