INMOBILIARE **LATAM REB+SUMMIT** EXNI **MONTERREY CIUDADES** SOSTENIBLES, INNOVACIÓN **VERTICALES Y** TECNOLÓGICA, **TECNOLÓGICAS REACTIVACIÓN Y RECONVERSIÓN PERSPECTIVAS** 2022: ¿SERÁ MÉXICO **UN MERCADO ATRACTIVO?**

LAS REINAS DEL REAL ESTATE

PERLA MACHAEN Y ELENA CARDONE

Creando la inmobiliaria más grande del mundo







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.



Vidrio



Celdas Solares





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.vidriosolarvolt.com











Kampus Industrial, un parque hecho por todos y para todos.





SUCCESSFUL INDUSTRIAL PARKS DEVELOPERS









What I have









AVEXEDE

AUTENTICO VERTICAL GUADALAJARA, OFFERING YOU UNIQUE EXPERIENCES IN OUR LIFESTYLE SUITS.

AV is more than just a hotel, we are experience creators, here we have different spaces for you to have a authentic stay, you can enjoy the party in our spaces like the CLS bar, our rooftop, or you can visit our club.

You can also have a unforgettable memory by getting a tattoo at our Autentico Tattoo Studio or buying some hype products at GA7ES hype store.

We are located at one of the best zones of Zapopan: Jardin Real, with a lot of things you can enjoy nearby so your stay would be more comfortable.

¿Are you ready to be part of AV experience?











www.auténticovertical.com







RIENCE

COMING SOON

LIVE THE EXPERIENCE IN LOS CABOS

AuténticoVertical
Hotel Los Cabos

DIFFSTYLE SUITES & EVENTS



Carta Editorial

El 2022 está a pocos días de llegar y con él, una nueva oportunidad para continuar impulsando la reactivación económica del país. Si bien el 2021 fue de recuperación para gran parte de los sectores, aún existe cierta cautela por parte de inversionistas.

Sin embargo, las perspectivas hacía el siguiente año son positivas, no solo para las inversiones y el desarrollo inmobiliario, sino también para el turismo y oficinas, mismas que han llevado con buenos resultados, nuevos conceptos de espacios de trabajo, principalmente para quienes utilizan un esquema híbrido.

Con base en lo anterior, y como parte de nuestra última edición del año, presentamos las Perspectivas hacía 2022, opiniones de las principales compañías líderes de la industria sobre lo que esperan sea un mejor año tanto para el ámbito público como

Asimismo, en portada encontrarán a Las Reinas del Real Estate: Perla Machaen y Elena Cardone, quienes presentan, además de sus éxitos empresariales en lo individual; a la plataforma eXp Realty, la cual proporciona a los agentes de bienes raíces herramientas y servicios innovadores para hacer crecer su negocio.

Mónica Herrera Peña Coordinadora General Editorial

Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza quillermo@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 Onzaio Montano • Hector Ibarzabai • 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



Coordinadora General Editorial

Mónica Herrera Peña monica.herrera@inmobiliare.com

Coordinadora Web

Rubi Tapia Ramírez rubi.tapia@inmobiliare.com

Redactores 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



La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas v 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 129 año 20 Publicación bimestral Diciembre 2021 - Enero 2022. 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.

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

Audrey Bonilla audrey.bonilla@inmobiliare.com

Publicidad

contacto@inmobiliare.com

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









escanéame

Para obtener más información, visite:

www.cushmanwakefield.com

Contáctanos

@CushWakeMx





+52 55 85258000

contactomx@cushwake.com

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



INM•BILIARE



- 12 **NOTICIAS**
- LÍDERES 22
- **INSTAGRAM** 24
- 25 **APPS**

26 **VIVIENDA**

¿Qué hemos aprendido de la pandemia en el sector inmobiliario?

30 VIVIENDA

Bienes raíces evolucionan y adaptan a las nuevas reglas de convivencia

34 CONSTRUCCIÓN

35 años comprometidos con el medio ambiente: Panel Rey



38 **RETAIL**

Impacto y medidas comerciales aplicadas durante la contingencia por Covid-19

42 **SUSTENTABILIDAD**

Estrategias sustentables: un compromiso que va más allá del cuidado del medio ambiente



CONGRESO 46

Destaca la importancia de ciudades sostenibles, verticales y tecnológicas



66 **EN PORTADA**

10xEmpire Latino Creando la organización inmobiliaria más grande del mundo

SUSTENTABILIDAD 74

Tendencias ESG y su impacto en el sector inmobiliario

78 SUSTENTABILIDAD

Certificaciones de sostenibilidad en México: LEED, WELL y EDGE

82 **PERSPECTIVAS**

Perspectivas 2022: ¿Será México un mercado atractivo para el próximo año?

94 **VIVIENDA**

La persona al centro del proyecto: la importante lección de la pandemia

100 SUSTENTABILIDAD

Cushman & Wakefield se compromete a ser Net Zero para 2050



102 EXNI 2021

Sector inmobiliario acompañado de innovación tecnológica, reactivación y reconversión



130 HIPOTECA

Producto hipotecario estrella por institución bancaria Noviembre 2021

142 HIPOTECA

4 apredizajes hipotecarios derivados del COVID-19

145 LIBROS

#InmobiliareRecominda

146 PROYECTOS

5 proyectos con Certificación LEED en CDMX

148 ARTE

Ciudad de las artes el sueño de un muralista

150 AGENDA







Las noticias más relevantes del mes

Aumentan las salidas de remesas de México

n el período de enero a agosto del 2021 se enviaron 663 mil 57 millones de pesos a otras naciones, esto representaría un aumento del 24.83% con respecto a las cifras registradas en el mismo período del 2020, según datos del Banco de México.



El costo del proyecto del Tren Maya incrementó 60 mil mdp

urante el ejercicio de rendición de cuentas ante la Comisión de Comunicaciones y Transportes del Senado de la República, se anunció que los costos del Tren Maya aumentaron un 42.8% de lo que se había previsto al inicio de su construcción. Se mantiene que la tasa de retorno de inversión se ubique entre 12 y 14%, según Rogelio Jiménez Pons, titular del Fondo Nacional del Fomento al Turismo (Fonatur).



Conjunto Estadio Azteca, megaproyecto de usos-mixtos en la CDMX

l desarrollo de usos-mixtos, ubicado en el Parque de Santa Úrsula, será promovido por Altavista Sur Inmobiliaria y Fútbol del Distrito Federal. Este complejo estará conformado por dos bloques arquitectónicos, los cuales incluirán un centro comercial y un hotel de siete niveles.

Carso estima aportar 800 mdp para rehabilitar la Línea 12 del Metro

ras el colapso ocurrido el pasado 3 de mayo del 2021, Grupo Carso prevé aportar alrededor de 800 millones de pesos para la rehabilitación de la Línea 12 del Metro de la Ciudad de México (CDMX).



Grupo Arhe invertirá mil 300 mdp en nuevo desarrollo urbano de Mazatlán

🗖 l conjunto empresarial mexicano, Grupo Arhe, anunció la inversión de mil 300 millones de pesos para su más reciente proyecto bautizado como "El corredor gastronómico y cultural de la Perla del Pacífico". Este desarrollo, en conjunto con el sector hotelero, pretende aportar a la reactivación económica del estado y generar valor en tres ejes: infraestructura, turismo y servicios.

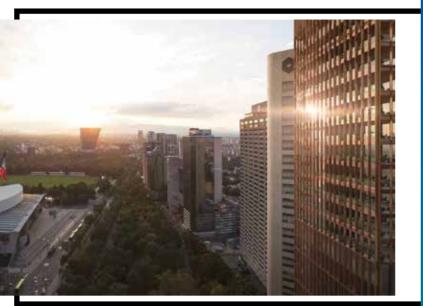


EdoMex le da la bienvenida a Parque **Industrial Tepoz Park**

e llevó a cabo la inauguración del Parque Industrial Tepoz Park ubicado en el Estado México. El nuevo Oclúster contó con una inversión de dos mil 500 millones de pesos y generará más de 23 mil puestos de trabajos, tanto directos como indirectos.



NOTICIAS



Polanco tendrá nuevo proyecto de usos mixtos por Hyatt y Soma

yatt Hotels Corporation y Grupo Sordo Madaleno (SOMA) su nuevo desarrollo "Park Hyatt Mexico City" ubicado sobre Paseo de la Reforma. El complejo, que contará con un hotel, residencias y oficinas, buscará la certificación LEED al tener una alta eficiencia energética, una optimización de recursos y mínimas emisiones de CO2.



Aumenta un 9.5% los precios de los departamentos en venta en la CDMX

os precios de los departamentos en la Ciudad de México han cambiado su tendencia al alza en lo que va del tercer trimestre del 2021, según los inmuebles anunciados en Mercado Libre. También, se registró un 5% de aumento en el interés de compra de bienes raíces en la capital del país.



Incrementa la demanda de espacios industriales en México

n el último trimestre del 2021 se ha registrado un aumento del 65% en solicitudes de m2 en espacios industriales. El principal desarrollo se ha concentrado en las ciudades de la frontera norte del país, posicionándose Monterrey como el principal destino, según datos de la consultora Solili.

Baker McKenzie. MÉXICO



We are The New Lawyers

Who we are?

With 60 years of experience, Baker McKenzie Mexico has a strong presence in five states of the country, such as Mexico City, Guadalajara, Juárez, Monterrey and Tijuana. As the most recommended law firm in major practice areas around the world, our offices are constantly involved in major mergers and acquisitions and sophisticated financial transactions. Our global presence allows us to rapidly create teams of specialists in multiple jurisdictions to meet the needs of our clients.

The Firm is known locally for the highly specialized and industry-focused knowledge of its attorneys. In 2020, our Mexican offices were recognized in 15 different practice areas by leaders such as Chambers and Partners Global, Chambers and Partners Latin America, Legal 500, IFLR 1000, and International Tax Review.

www.bakermckenzie.com/mexico

Edifcio Virreyes, Pedregal 24, Piso 12, Lomas Virreyes Col. Molino del Rey, Ciudad de México, CP 11040 Tel: +52 55 5279 2900

Social Media:



Baker McKenzie México



@BakerMcKenzieMX



@BakerMcKenzieMexico

NOTICIAS



PepsiCo México invierte 3,400 mdp para ampliar su red logística

ras invertir tres mil 400 millones de pesos, la compañía PepsiCo México puso en marcha dos centros de distribución, el primero de ellos ubicado en Puebla y el segundo en Sonora. Estas nuevas instalaciones generarán 440 nuevos empleos directos.



Banyan Tree se convertirá en el nuevo hotel de lujo en el Valle de Guadalupe

a cadena hotelera asiática de lujo eligió a Baja California como destino de su próximo resort en el país. El proyecto que incluye hotel, spa y bodega de vinos patentada será desarrollado por la empresa constructora Grupo UBK y contará con una inversión de 20 millones de dólares.



Preparan nuevo viaducto elevado en Tijuana con inversión de 10 mil mdp

l presidente Andrés Manuel López Obrador anunció la construcción de una nueva vía elevada, que contará con una longitud de 11 kilómetros, en Tijuana. En el desarrollo de la infraestructura se invertirán 10 mil millones de pesos y se comenzará su construcción a principios del 2022.

BUILDING A DYNASTY



REAL ESTATE GROUP



REGISTRATE AQUÍ

Elena Cardone + Perla Machaen

Te invitamos a formar parte de la agencia más grande y exitosa del mundo

ÚNETE A NUESTRO EQUIPO!







Kloeckner Metals va por segunda planta en México con inversión de 8 mdd

loeckner Metals construirá un inmueble de siete mil 800 m2 en el Parque Industrial O'Donnell. Su segunda planta en el país contará con una inversión de ocho millones de dólares y se pretende que finalice obras durante el 2022.



Ventas de El Buen Fin 2021 incrementaron 10% vs 2020

e acuerdo con las Cámaras Nacionales que forman parte de la CONCANACO SERVYTUR, as ventas de **El Buen Fin 2021** incrementaron alrededor del 10%, en comparación con la edición 2020. Estas cifras fueron preliminares a unas horas de finalizar el Buen Fin 2021, por lo que el presidente de **CONCANACO SERVYTUR** expresó que habrá que esperar al reporte de la Secretaria de Economía (SE).



Alsea planea abrir hasta 150 Starbucks y Domino's Pizza en 2022

a compañía multinacional Alsea prevé la apertura de entre 120 y 150 nuevos establecimientos para el 2022, de los cuales un 80% de estos serán Starbucks y Domino 's Pizza. La inversión estimada para la apertura de estos inmuebles será de cuatro mil millones de pesos.





WORLD CLASS OFFICE BUILDING AV. TULUM, CANCÚN, QUINTANA ROO.



NOTICIAS



La industria de la construcción se consolida como un potencial multiplicador de empleos en México

a organización no gubernamental, Hábitat para la Humanidad, señaló que por cada millón de dólares de inversión en nuevas obras y desarrollo se generan 97 empleos.



ICON, BIG y Lennar construirán el proyecto de casas impresas en 3D más grande del mundo

a tripleta unió sus esfuerzos para el desarrollo de un megaproyecto en Austin, Texas, que busca utilizar la innovación tecnológica modular para enfrentar la crisis de vivienda en Estados Unidos.



Femsa anuncia su plan expansivo en Latinoamérica

omento Económico Mexicano (Femsa) pretende abrir 10 mil establecimientos de Oxxo durante la próxima década en México y alcanzar las 30 mil tiendas, además de aumentar su presencia tanto en Colombia como en Chile.





Líderes HOTELEROS

Las cadenas hoteleras son uno de los elementos fundamentales para el turismo de México. No solo posicionan los destinos por su calidad de hospedaje, también aportan dinamismo económico con la generación de empleos desde su construcción hasta su operación. De acuerdo con la Asociación Nacional de Cadenas Hoteleras y Cicotur, en 2019, se registraron 120 firmas, de las cuales 69 son nacionales. Estas son algunas de las compañías líderes en el sector.



Grupo Posadas

Cuenta con 185 hoteles y 28 mil 690 cuartos propios, arrendados, franquiciados y administrados en los destinos más importantes de México. El 87% de sus unidades se encuentran en destinos de ciudad y el 13% en destinos de playa. Entre las marcas bajo su operación se encuentran: Live Aqua Resort, Curamoria Collection, Fiesta Americana, The Explorean, Fiesta Inn, Gamma y One Hoteles.

Hoteles City Express

Dedicada al desarrollo, administración y franquicia de hoteles de servicio limitado propios, en coinversión, arrendados o pertenecientes a terceros. Tiene una oferta de 153 inmuebles y más de 17 mil habitaciones. Opera bajo cuatro distintas marcas orientadas al mercado de los viajeros de negociosertenecientes a los segmentos económico y *budget*.



Hoteles Misión

Empresa mexicana con más de 40 años en el mercado nacional. Actualmente, posee más de 60 propiedades y tiene presencia en 40 destinos turísticos. Dentro de sus cuatro marcas especializadas, brinda experiencias de negocios, tradicionales y de lujo. Además, una de las metas de la empresa es conquistar nuevos mercados en el Caribe y en Sudamérica.



Camino Real Hotels

Parte del consorcio Grupo Empresarial Ángeles (GEA), opera las marcas Quinta Real, Real Inn, y la emblemática, Camino Real. Estas poseen 40 hoteles que en total suman más de seis mil cuartos en 27 destinos de México y uno en Texas, Estados Unidos. La cadena hotelera recibe alrededor de tres millones de huéspedes al año, lo que la convierte en un referente dentro de la industria de la hospitalidad.





Grupo Hotelero Santa Fe

Grupo Hotelero Santa Fe tiene un portfolio de 27 hoteles con 6 mil 714 habitaciones: 14 propios y 13 con contratos de operación para terceros. Krystal, su marca propia mexicana, tiene 36 años de reconocimiento en el mercado. Además, administra y opera para firmas como Hilton Hotels & Resorts, Hyatt Regency, Hilton Garden Inn, SLS, entre otros.





#Inmobiliare Recomienda

El hogar fue el refugio para muchas personas en el mundo a raíz del Covid-19, por lo que este espacio fue adaptado y remodelado para que los habitantes pudieran realizar sus actividades, ya sea para el trabajo, estudio o ejercicio. A continuación te presentamos cinco cuentas de Instagram que te servirán de inspiración para la decoración del hogar.

@deco_ideas_home

226k followers



Para los amantes de los artículos de la empresa sueca, Ikea, esta página muestra a sus seguidores cómo es que los productos se acondicionan en los diferentes espacios de la casa. Asimismo, Sara Chapela aporta algunos consejos a través de videos cortos.

@mediterraneandecor

159k followers



La página muestra a sus seguidores rincones decorados al puro estilo mediterráneo; Mediterranean muestra casas en el mar con terrazas, interiores con grandes ventanales y todos llenos de luz natural para que te des una idea de como puede ser tu casa en la playa.

@decoracionpatiosyjardines 175



Los espacios al aire libre fueron los más demandados durante la crisis sanitaria; si estás interesado en saber cómo adornar estos espacios, esta cuenta da consejos para mantener estos lugares armónicos con el fin de que las personas saquen mayor provecho de ellos.

@design_interior_homes

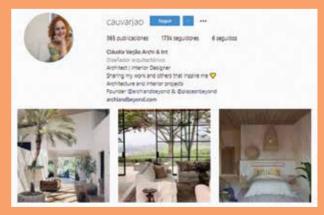
3M followers



Cuenta de la revista internacional especializada de arquitectura DC Decommunity, en fotos y videos muestra la decoración de los espacios de las viviendas de diferentes partes del mundo, los cuales están llenos de una basta arquitectura e interiorismo.

@cauvarjao

172k followers



Esta arquitecta portuguesa muestra sus proyectos en Portugal y en otras partes del mundo, los cuales la mayoría son de color blanco y colores cálidos, que están llenos de artículos de fibra natural, así como piscinas amplias.

APPS

Apps para hacer más eficiente la construcción

El uso de la tecnología llegó para mejorar el sector de la construcción e incluso, hacerlo más competitivo. Desde un smartphone, los arquitectos e ingenieros pueden planear desde cero un proyecto, conociendo el costo y material que se utilizará. Además de contar con diferentes herramientas para medir, reportar o incluso detonar su imaginación; por lo que te presentamos a continuación algunas:

Autodesk BIM 360 Docs

Autodesk es un líder en software de diseño en 3D, ingeniería y entretenimiento. Al utilizarlo, aumenta la eficiencia, mejora la calidad y se reduce el riesgo.

Al hacer que la información del proyecto sea accesible para el equipo del proyecto, BIM 360 Docs convierte la gestión de documentos de una tarea necesaria en la base para el éxito del proyecto.



Angle Meter Pro

La aplicación Angle Meter es una herramienta para medir el ángulo o la inclinación en diferentes modos desde la aplicación o desde la cámara de tu celular o Tablet.

Utiliza arco tangente de gravedad entre dos ejes y proporciona resultados precisos dependiendo de la calidad de los sensores.









Fast Concrete Pad Calculator

Esta aplicación calcula las cantidades de concreto y barras de refuerzo requeridas para cualquier iniciar un nuevo proyecto.

También calcula el costo y el desperdicio de materiales, y permite a los usuarios enviar estimaciones por correo electrónico a los miembros del equipo y clientes instantáneamente.



ArchiReport 5

Archireport le permite hacer el seguimiento de sus obras de manera simple e intuitiva, tanto en la oficina como en la obra. Registro de anomalías, observaciones, informes, participantes, documentos, etc. Todo lo que necesite estará siempre a su alcance.







My Measures

My Measures & Dimensions es una aplicación para almacenar y compartir las dimensiones de un objeto.

Todo lo que debes hacer es tomar una foto de un objeto y añadir las dimensiones: flechas, ángulos, fotos de detalles y equiparlos con comentarios de texto para facilitar su comprensión.







Qué hemos aprendido de la pandemia en el sector inmobiliario



os meses han pasado y el sector inmobiliario ha mostrado una gran resiliencia a pesar de que la pandemia por Covid-19 continúa, y no sabemos por cuánto tiempo más.

Uno de los mayores aprendizajes dentro del sector fue el aprovechamiento de la tecnología.

Para quienes se dedican a las ventas, no solo inmobiliarias, sino de cualquier rubro, la pandemia no solo se reflejó en el tema económico, sino en la forma de captar clientes y en la generación de oportunidades de ventas.

La única manera de sobrevivir a tal impacto fue acercándose a la tecnología que abrió canales y una nueva oportunidad de alcanzar los objetivos de venta

Algunos de los puntos principales que se han desarrollado en gran medida gracias al proceso de transformación digital en el sector inmobiliario, han sido:

- Automatización de procesos: conversión de clientes
- Mejora en el análisis de datos: segmentación de prospectos
- Obtención de información de manera más eficiente: detección de necesidades
- Interacción en comunicación y mejora de esta
- Niveles de atención mucho más inteligente





Lecciones aprendidas tras la pandemia

- 1. El Covid-19 impactó de manera desigual en las propiedades. Dependiendo del sector inmobiliario, de la geografía y de las políticas públicas ejecutadas, se observaron diferentes tipos de desempeño: más sólido en ciertos sectores, más débil en los demás y una diversidad de grados intermedios.
- 2. La pandemia aceleró tendencias que ya se venían observando. Las restricciones de circulación y el confinamiento, durante 2020 y los primeros meses de 2021, acrecentó la penetración de las ventas online y aceleraron otras tendencias como el trabajo remoto. Ciertos sectores inmobiliarios se beneficiaron con estos cambios (por ejemplo, las naves industriales, los centros de logística, los data centers, entre otros).
- 3. A pesar de seguir en medio de la incertidumbre, el futuro de las oficinas tiene buenas perspectivas. La combinación de los impactos cíclicos (por ejemplo, la pérdida de puestos de trabajo) y los impactos estructurales (como el home office) afectó duramente a los indicadores de oferta y demanda en

- 2020. Sin embargo, numerosos estudios indican que las oficinas seguirán siendo parte importante de las estrategias de las empresas durante la nueva normalidad, ya que son una ventaja competitiva para promover la cultura organizacional, para la retención de talento y el funcionamiento de los equipos de trabajo.
- 4. El modelo híbrido se está desarrollando como una buena opción laboral, aunque no hay consenso sobre el equilibrio óptimo entre trabajo a distancia y en la oficina, pero hasta el momento, tanto empleadores como colaboradores se inclinan por esquemas presenciales de dos o tres días por semana.
- 5. De acuerdo con datos de Lamudi, el subsector residencial tuvo una participación del 83.5% de la demanda a nivel nacional. Además, durante los primeros meses del 2021, reportó un incremento del 56% en búsquedas en línea, en comparación con el mismo período durante el 2020. Por lo que, actualmente, este tipo de activo se presenta como una opción muy atractiva para inversores.

La única manera de sobrevivir a tal impacto fue acercándose a la tecnología que abrió canales y una nueva oportunidad de alcanzar los objetivos de venta.



Los locales comerciales han buscado revitalizar sus estrategias que serán determinadas por la posible adaptación a un tipo de oferta de retail muy centrado en la conveniencia, o enfocado en ofrecer una experiencia única.

Así es cómo evolucionó la búsqueda de inmuebles hemos visto a lo largo del tiempo que el sector inmobiliario tiene un comportamiento asimétrico, es decir, los niveles de oferta y demanda y, en genral, los principales indicadores inmobiliarios, no suelen manisfestiarse de manera parecida en el subsector industrial, en el de oficinas o en el comercial, además de que los comportamientos varían por zona y región.

Subsector Residencial

Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

% Participación a Nivel Nacional

Subsector Comercial

Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

% Participación a Nivel Nacional

Subsector Comercial

Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Comercial

Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2001

Subsector Var % 1" Q 2000 vs 1" Q 2000

6. El retail o comercio minorista claramente vivió un gran golpe, ya que el cierre de tiendas al principio del confinamiento supuso una pérdida para el subsector comercial. Sin embargo, hemos visto que los locales comerciales han buscado revitalizar sus estrategias que serán determinadas por la posible adaptación a un tipo de oferta de retail muy centrado en la conveniencia, o enfocado en ofrecer una experiencia única, digna de conocer.

7. El ámbito turístico fue perjudicado por las restricciones, pero una vez que estas disminuyan, la ocupación finalmente regresará. Los cambios estructurales, como el aumento de los ingresos y el tránsito hacia una economía basada en la experiencia, respaldan las perspectivas a largo plazo para el sector, amparadas en la falta de sustitutos virtuales del alojamiento en hoteles.

8. El e-commerce llegó para quedarse. Han sido varias empresas expertas en soluciones de almacenaje que se propusieron invertir en espacios de mayor tamaño y están trabajando en su reconversión logística; esto gracias al



boom que vivió el comercio electrónico tras la pandemia, ya que fomentó el crecimiento de nuevas necesidades en el mercado de bodegas especializadas.

Como última lección tenemos que la capacidad de adaptación al cambio será un valor agregado que quienes forman parte del sector, pueden otorgar a sus clientes. Asimismo, permitirá trazar objetivos ante nuevos panoramas de oportunidades en la sociedad, mantener la calidad en las construcciones y abrir a nuevos mercados.

No debemos dejar de lado que la transformación digital es un proceso que se ha dado de forma evolutiva, ya que vivimos en una etapa de desarrollo a través de nuevas experiencias vinculadas al avance tecnológico.

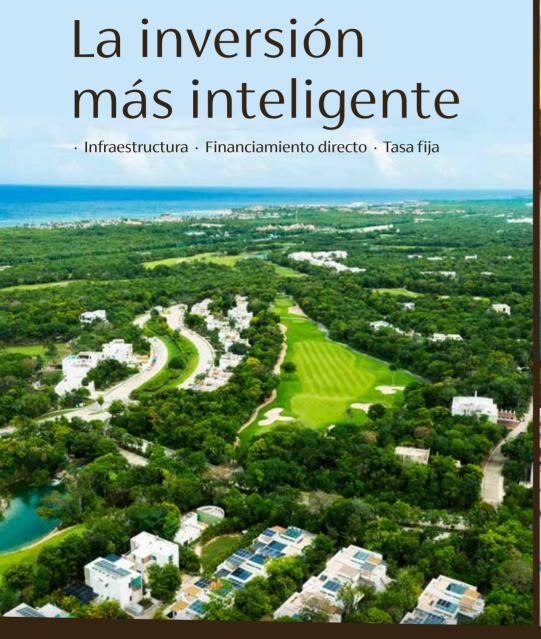
La tecnología sigue siendo el mejor aliado para enfrentar los efectos del confinamiento. Muchos sectores se habían mantenido al margen de aprovechar su alcance, pero hoy en día, su adopción se convirtió en la gran solución para muchos involucrados con el sector inmobiliario.

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

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

^{*}Nota del editor:







El mejor desarrollo residencial con infraestructura 100% terminada, un lugar que lo tiene todo; más de 600 hectáreas, campo de Golf PGA, un nuevo concepto de Beach Club, cenotes naturales, una imponente Casa Club con proshop, spa, cafetería, restaurantes, zona deportiva, más de 100 amenidades de primer nivel, una comunidad sustentable, rodeada de naturaleza.

Solo Tulum Country Club te ofrece financiamiento directo, enganches desde el 20%, tasa fija y crédito en pesos. Vive o invierte en uno de los mejores destinos del mundo.



Bienes raíces evolucionan y adaptan a las nuevas reglas de convivencia

Por: Antuno



Si tomamos en cuenta la demanda, observamos una necesidad recurrente por espacios más amplios, el trabajo remoto e híbrido vino a modificar los hábitos de vivienda. a adaptación siempre ha sido una de las principales cualidades del ser humano, luego de experimentar por casi dos años las complejidades del Covid-19; todas las industrias obtuvieron un gran aprendizaje e incluso implementaron soluciones para lograr subsistir en medio de la coyuntura.

La pandemia dejó grandes enseñanzas al sector inmobiliario. La industria tradicional así como las proptech tuvieron que reinventarse para lograr satisfacer las necesidades de vivienda. Hubo cambios importantes y mucha empatía, desde la edificación, arrendamiento, venta e inversiones.

Los nuevos desarrollos inmobiliarios evolucionaron, los accesos, áreas comunes, filtros de aire y más, tuvieron que adaptarse para brindar seguridad a todos los usuarios, considerando la vivienda hasta las oficinas.

Amenidades al aire libre y espacios específicos destinados a micro oficinas son algunas de las características que en este momento se buscan y los desarrolladores se han replanteado los proyectos para cumplir con estas demandas. Una modalidad creciente son los micro-departamentos, lugares con 30-35 metros cuadrados adecuados para vivir y laborar cerca de los grandes corredores de trabajo.

Los reglamentos dentro de los condominios se perfeccionaron, desde las reglas de convivencia en el interior como en el exterior, las entregas a domicilio y accesos dentro de cada desarrollo. Condóminos, administradores y empresas de entrega tuvieron que ser empáticos sobre la nueva forma de convivencia respetando las reglas en pro de la salud.

Uno de los principales cambios fue el sostener reuniones sociales, en algunos casos se limitó la convivencia presencial, con el objetivo de evitar la propagación del virus. La comunicación entre vecinos fue más constante y eficiente, entre ellos se cuidaban e incluso demandaban/proponían algunas medidas sanitarias en conjunto para el edificio o desarrollo.

El sector fue puesto a prueba, existía cierta incertidumbre sobre el comportamiento de la oferta y demanda, al carecer de datos y cruzar por una situación atípica, no se conocía el impacto real que se iba a tener. Los recorridos
virtuales, fotografías
de 360 grados,
firma digital,
videollamadas, entre
otras, se convirtieron
en alternativas
para continuar la
operación del sector
del arrendamiento
habitacional.

Lo más álgido se vivió los primeros tres meses, marzo, abril y mayo, ahora observamos una industria plena y en crecimiento con una mayor penetración de la vivienda en renta.

En cuanto a la oferta, nos percatamos que hubo una pequeña baja debido a las restricciones de movilidad, sin embargo, no tuvimos un paro total. El precio promedio se mantuvo estable con fluctuaciones muy regulares a las que se ven mensualmente, entre el 3 y 5%, existieron casos donde notamos una rebaja en el costo mensual entre un 10 y 15%, pero esto fue momentáneo, ya que al normalizarse y la campaña de vacunación avanzando, los precios regresaron a los acostumbrados.

Aferrarse a un precio de renta no fue lo más adecuado y es un gran aprendizaje que tuvimos durante estos meses. Los propietarios de un inmueble perdían de vista que, si bajaban un poco el costo mensual, podrían arrendar más rápido y las pérdidas por desocupación serían menores.







Si tomamos en cuenta la demanda, observamos una necesidad recurrente por espacios más amplios, el trabajo remoto e híbrido vino a modificar los hábitos de vivienda. Las personas requieren una habitación extra, independizarse de padres o roomies e incluso lejanía de las zonas trendy o de alta demanda, con la finalidad de ganar espacio y obtener un mejor costo/ beneficio.

El cambio de los modelos de trabajo derivó implicaciones en el sector, hubo una reconversión de oficinas y esquemas con los que operan los coworking, desde la renta por hora, día, mes e incluso suscripciones mensuales.

Los grandes espacios corporativos son cosa del pasado, el empleador puede olvidarse de un lugar físico para ciertas posiciones y ahorrar en el flujo mensual. La industria en México comenzaba con la digitalización, existían algunos jugadores renuentes a tener soluciones tecnológicas. Con el pasar de los meses y las restricciones de movilidad, algunas industrias se detuvieron completamente y se vieron en la necesidad de sumarse a esta ola.

Algunas innovaciones que se implementaron, y se realizaban con anterioridad en Aptuno.mx, fueron los recorridos virtuales, fotografías de 360 grados, firma digital, videollamadas, entre otras. Estas herramientas se convirtieron en alternativas para continuar la operación del sector del arrendamiento habitacional.

Una tendencia que veremos con más frecuencia es el cuidado del medio ambiente. En este punto, las desarrolladoras han optado por ciertas soluciones para convertirse en empresas ambientalmente responsables. Al construir desarrollos sustentables, además de velar por el planeta, traen grandes beneficios, como reducir los costos de operación, bajar las emisiones de CO2, ahorros en energía, consumo de agua y en generación de residuos destinados a programas de reciclaje; por mencionar algunas.

El sector si bien sufrió unos meses de incertidumbre, también se acopló y adaptó a los requerimientos de los usuarios. Para el 2022 se espera que la vivienda en renta siga ganando terreno sobre la adquisición de una, lo que convierte al sector en uno inmejorable para invertir, ya sea en iniciativas de crowdfunding o adquisición total de un inmueble para destinarlo al arrendamiento.

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

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

^{*}Nota del editor:



OUT FRONT IN MEXICO INDUSTRIAL REAL ESTATE.

- I 20-year investment heritage in Mexico with long-standing partners
- I 40M+ sq ft of industrial space across 300 properties*
- I Time-tested track record in managing industrial portfolios



For Professional Investors only. All investments involve risk, including the possible loss of capital. No investment strategy or risk management technique can guarantee returns or eliminate risk in any market environment.

Terrafina's CBFIs have not been registered under the Securities Act of 1933 or the securities law of any United States of America jurisdiction, hence such CBFIs may not be offered or sold within the United States of America. These materials or any related presentation does not constitute an offer to self, or the solicitation of an offer to buy, CBFIs discussed berein.

"All data as of 9/30/2021 unless otherwise noted. In the United Kingdom, information is issued by PGIM Limited with registered office: Grand Buildings, 1-3 Strand, Trafalgar Square, London, WC2N 5HR. PGIM Limited is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority ("FCA") of the United Kingdom (Firm Reference Number 193418). In the European Economic Area ("EEA"), information is issued by PGIM Real Estate Luxembourg S.A. with registered office: 2, Boulevard de la Foire, L-1528 Luxembourg. PGIM Real Estate Luxembourg S.A. is authorised and regulated by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (the "CSSF") in Luxembourg (registration number A00001218) and operating on the basis of a European passport. These materials are issued by PGIM Limited and/or PGIM Real Estate Luxembourg S.A. to persons who are professional clients as defined under the rules of the FCA and/or to persons who are professional clients as defined in the relevant local implementation of Directive 2014/65/EU (MiFID II). PGIM operates in various jurisdictions worldwide and distributes materials and/or products to qualified professional investors through its registered affiliates including, but not limited to: PGIM Japan Co., Ltd. and PGIM Real Estate (Japan) Ltd. in Japan; PGIM (Hong Kong) Limited in Hong Kong: PGIM (Singapore) Pte. Ltd. in Singapore; PGIM Real Estate Luxembourg S.A., and PGIM Real Estate Germany AG in Germany. For more information, please visit pgimrealestate.com.

© 2021 PGIM Real Estate is the real estate investment management business of PGIM, Inc., the principal asset management business of Prudential Financial, Inc. ("PFI") of the United States. PFI of the United States is not affiliated in any manner with Prudential plc, incorporated in the United Kingdom or with Prudential Assurance Company, a subsidiary of M&G plc, incorporated in the United Kingdom. PGIM, the PGIM logo, and the Rock symbol are service marks of PFI and its related entities, registered in many jurisdictions worldwide. Ref: 002577



Durante 35 años, la empresa mexicana se ha consolidado e innovado en nuevas tecnologías, lo que la ha llevado a posicionarse como líder en el sector de la construcción moderna.

Por Rubi Tapia Ramírez rubi.tapia@inmobiliare.com

esde su fundación en 1986, Panel Rey se ha dedicado a ofrecer productos y un sistema resistente, facil de instalar y amigable con el medio ambiente, los cuales son utilizados en proyectos residenciales, comerciales e industriales.

Su fundador Ing. Eduardo M. Villareal Bell, diseñó la gran estructura de la compañía con la finalidad de que los constructores tuvieran un sistema integral de edificación, basado en una estructura de acero galvanizado cubierta de paneles de yeso.

Durante 35 años, la empresa mexicana se ha consolidado e innovado en nuevas tendencias de arquitectura y construcción, lo que la ha llevado a posicionarse como líder en el sector de la construcción moderna, lo anterior ha tenido como resultado su expansión en Estados Unidos, Canadá, Centro, Sudamérica y Europa.

Como toda historia de éxito, Panel Rey ha convertido sus amenazas y debilidades en fortalezas y oportunidades, capitalizando efectivamente en la tecnología de la información, desarrollo de productos, innovación en procesos, programas de mejora continua y formación de su personal. Demostrando así, que la resiliencia y constancia vence la adversidad, que es clave para superar cualquier desastre y prueba de tiempo.



De acuerdo con Alejandro Aguirre, director comercial de Panel Rey, el mercado de la construcción a nivel mundial está en constante movimiento. debido a que empresas como Panel Rey deben mantenerse en constante transformación y desarrollo de nuevos productos, los cuales deben ser sustentables y amigables con el medio ambiente.

"Los materiales que se ofrezcan deben contar con beneficios para todos los involucrados desde la instalación y que demuestren un mejor desempeño durante el proceso de una obra, hasta soluciones que ofrezcan mayor seguridad, confort y estética para los usuarios finales".

Basado en lo anterior, su reto más importante siempre ha sido superarse a sí mismos, buscando ofrecer un mejor servicio para sus clientes y aliados comerciales, generando un menor

Panel Rey, 35 años de éxitos

A lo largo de la vida de la compañía, se ha enfocado en cumplir con diversas certificaciones, sus paneles de yeso, resistentes al fuego, han obtenido la Certificación UL; además de la Certificación Green Guard, y Certificación Comunidad Europea.

Asimismo, ha conquistado excelentes resultados en el estudio de Paneles de Yeso de la Comisión de Seguridad al Consumidor de Estados Unidos para emisiones químicas: también es miembro del US Green Building Council.

Gracias a sus procesos de producción, se ha colocado en la escena mundial como la primera empresa en operar la fabricación de yeso con tecnología verde de bajo consumo de agua.

Por otra parte, toda su tecnología está acompañada por la implementación de sistema de gestión de calidad en sus plantas productivas, lo que la ha avudado a tener la certificación para la exportación a la Comunidad Europea.

Todos sus paneles de yeso exceden las normas ASTM, lo cual contribuye a su posicionamiento como líder en el mercado nacional y de exportación hacia Estados Unidos, Canadá, Centro y Sudamérica.

Siguiendo esta línea de éxitos, en 2013 el "Global Gypsum Asociation" le otorgó el premio a "Mejor Planta del Año" a Panel Rev por su Planta El Carmen y en 2015 ganó como la "Mejor Empresa de Paneles de Yeso".

La transformación de la industria de la construcción

impacto en el medio ambiente con uso de materias primas provenientes de materiales reciclados y el tratamiento de aguas grises para sus procesos.

Durante 35 años, han visto diversas situaciones tanto económicas como políticas, de igual forma, les ha tocado observar la situación del Covid-19 y por ende adaptarse a estas épocas tan cambiantes, gracias al uso de la tecnología.

"A partir de esta eventualidad fue que pudimos darnos cuenta del verdadero valor que las nuevas tecnologías aportan a las empresas, ya que como sabemos, el sector de la construcción siguió trabajando casi de manera normal y aun cuando nuestro equipo se encontraba trabajando desde casa, nuestros clientes e instaladores seguían en el día a día

> Alejandro Aguirre **Director Comercial** de Panel Rey.

colocando nuestros productos en obra y era parte de nuestra responsabilidad seguir con la atención que les hemos brindado durante estos 35 años".





Panel Rey comprometido con el medio ambiente



Panel Rey es una empresa socialmente responsable, que pertenece al grupo que desarrolló la Fundación Promax, logrando impactos positivos en otros proyectos filantrópicos y/o de desarrollo socioeconómico.

Los insumos básicos para la manufactura de un panel son: yeso, papel, agua y energía, y en Panel Rey se aseguran de que las fuentes de suministro de estos insumos provengan de procesos amigables y respetuosos con el medio ambiente, razón por la cual:

- El yeso es 100% natural, de alta pureza, extraído de sus propias canteras.
- Emplean papel 100% reciclado, evitando el uso de fibras vírgenes de papel y por consiguiente, la tala de árboles.
- Durante estos años, Panel Rey ha hecho grandes inversiones para instalar plantas de tratamiento de agua propias a base de microfiltración y ósmosis y tratar el agua industrial disponible en la región, haciéndola apta para sus procesos, principalmente eliminando las sales disueltas.

Alejandro Aguirre comenta que en cuestión de energía, sus plantas utilizan del tipo eléctrica y térmica, ambas a partir de gas natural, combustible fósil menos contaminante disponible.

"Cabe resaltar que todos nuestros procesos térmicos cuenta con modernos sistemas de optimización de energía, que permiten ahorrar entre 10% a 15% en el consumo de gas natural comparado con sistemas de combustión tradicionales, que son sistemas muy complejos, pero

básicamente lo que hacen es recuperar el vapor y aire caliente de las chimeneas de los hornos de secado, para en lugar de expulsarlo a la atmósfera, conducirlo a intercambiadores de calor de alta eficiencia, para extraer el calor utilizable e inyectar nuevamente a los sistemas de combustión".

Panel Rey es una Empresa Socialmente Responsable, que pertenece a Grupo Promax con más de 100 años de experiencia y la cual desarrolló la Fundación PROMAX, logrando impactos





positivos en otros proyectos filantrópicos y/o de desarrollo socioeconómico. Cabe destacar que por 5 años consecutivos ha sido reconocida como una ESR.





SOMOS UN ADMINISTRADOR NEUTRO DE INFRAESTRUCTURA DE TELECOMUNICACIONES ESPECIALIZADOS EN BRINDAR SERVICIO A DESARROLLOS VERTICALES.

NUESTROS SERVICIOS PERMITEN LA INTERCONEXIÓN

DE TODOS LOS OPERADORES DE TELEFONÍA E

INTERNET DE BANDA ANCHA MEDIANTE UNA RED

DE FIBRA ÓPTICA NEUTRAL EN CUALQUIER

TIPO DE DESARROLLO.

CONTÁCTANOS Y AGENDA UNA VISITA

www.nhsolutions.mx comercial@nhsolutions.mx



81 2001 1024



33 2255 8057



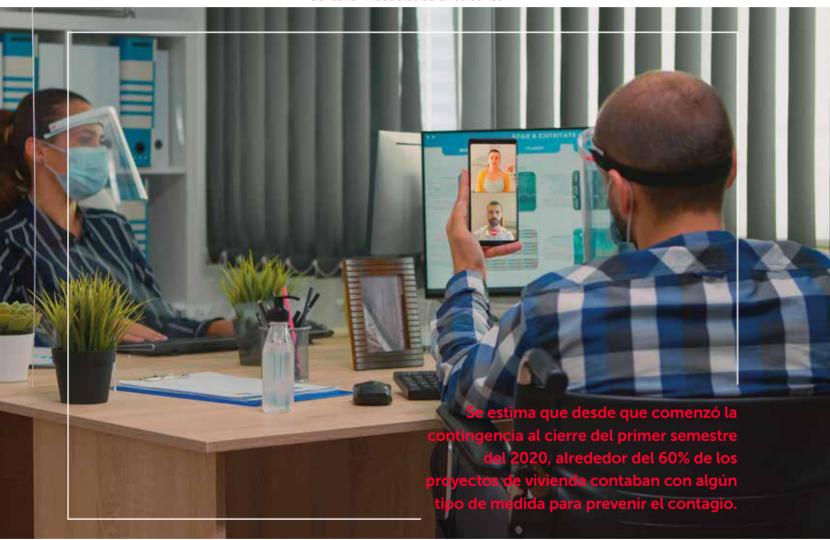






IMPACTO Y MEDIDAS COMERCIALES APLICADAS DURANTE LA CONTINGENCIA POR COVID-19

Por: Raúl Hernández Consultor Productos de Línea Softec



a llegada a México del virus SARS-CoV-2, a partir de la detección del primer caso en la Ciudad de México, fue el 27 de febrero del 2020. Posteriormente se dio una expansión progresiva de la enfermedad por el resto del territorio nacional. Hasta el mes de marzo de 2020 se decretó el comienzo de la fase 2 de la pandemia, al haberse detectado los primeros casos de contagio local. A partir de entonces, las autoridades en materia de salud solicitaron a la población quedarse en casa. Con ello, se decretó en el país el estado de emergencia sanitaria.

Dentro de las medidas implementadas, se determinó el cese de las actividades determinadas como no esenciales, en la mayoría de las ciudades mexicanas. Además, se dio la suspensión de actividades traslados en la medida de lo posible. Esta situación derivó en la afectación cual durante la primera mitad del operaciones al mínimo, junto con el sector industrial, lo cual afectó de manera importante la economía.

La reactivación de la industria de la automotriz y la minería, durante la segunda mitad del 2020, fue una decisión que permitió que estos sectores no fueran severamente golpeados por la crisis, sin embargo, se establecieron protocolos para mitigar los contagios dentro de los centros de trabajo.

Dichos protocolos permearon al mercado inmobiliario, el cual las actividades de construcción, tuvieron que establecer estrategias para llegar a sus clientes potenciales y no detener las ventas de vivienda. Si bien se redujo la presencia de asesores en los puntos de venta, se incrementó su representación en plataformas digitales, ya sea redes sociales o páginas propias, permitieran atender las inquietudes de la demanda.

En Softec desde el principio de las restricciones sanitarias, se ha empleadas por los desarrolladores inmobiliarios durante la contingencia sanitaria, para salvaguardar la salud de sus colaboradores, así como de los clientes potenciales.



Implementación de medidas sanitarias

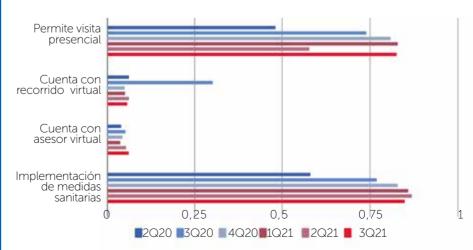
Como medidas sanitarias se entiende el uso de mascarillas, gel anti-bacterial y desinfección de espacios y superficies en los centros de ventas de los proyectos habitacionales.

Los datos recabados por Softec reflejan el panorama durante la contingencia, en donde conforme ha avanzado la pandemia, la implementación de estas medidas se ha reforzado. Se estima que desde que comenzó la contingencia al cierre del primer semestre del 2020, alrededor del 60% de los proyectos de vivienda contaban con algún tipo

de medida para prevenir el contagio, situación que al cierre del primer semestre del 2021, se incrementó, en promedio, al 86% y para el tercer trimestre de 2021 esta cifra ascendió a 85 por ciento.

Las ciudades en donde la implementación de estas medidas ha sido menor son: Zacatecas con 73%, Los Cabos y Mérida con 81%, Morelia y Puerto Peñasco con 83%, mientras que, en Cancún, Tijuana y la ZMCM se ha implementado en el 84% de los provectos.

Medidas durante la contingencia por COVID-19





Asesores Virtuales

El asesor virtual está representado por un agente de ventas cuya operación es exclusivamente 100% en línea. La diferencia con un asesor convencional radica en que los asesores virtuales atienden mediante redes sociales o grupos en plataformas de mensajería como WhatsApp o Telegram, permitiendo llevar la mayor parte de las operaciones vía remota.

La oferta de asesor virtual ha representado entre el 4% y 5% durante la pandemia, dado que los agentes tradicionales se han adaptado a un sistema de atención mixta que permite combinar tanto la operación en medios digitales como presencial. Para el tercer trimestre de 2021 la oferta de asesor virtual se contabilizó en 6.2 por ciento.

Las ciudades en donde este esquema se ha dado en mayor proporción es Torreón con el 12% de los proyectos, seguido de Mérida con el 10%, Culiacán con el 8%, mientras que en Cancún y Querétaro estos asesores se ofrecen en el 7% de los desarrollos

La oferta de asesor virtual ha representado entre el 4% y 5% durante la pandemia, dado que los agentes tradicionales se han adaptado a un sistema de atención mixta que permite combinar tanto la operación en medios digitales como presencial.



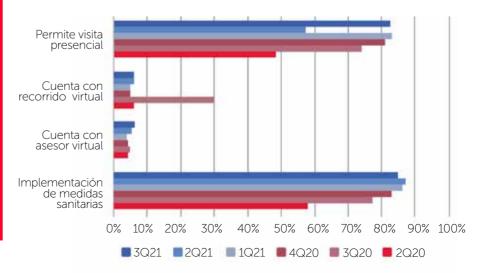
Tour virtual

Algunas empresas han generado herramientas que permiten recorrer cada uno de los espacios que componen los inmuebles, lo cual facilita la descripción y visualización de las características totales o parciales de los proyectos de vivienda. Una de las desventajas de esto es que requiere una mayor asignación al presupuesto de ventas y mercadotecnia.

Con el cierre de actividades y reducción de la movilidad en las ciudades, el tour virtual se convirtió en una opción viable para dar a conocer las características principales de los inmuebles, sin embargo, esta herramienta tuvo mayor presencia durante el tercer trimestre del 2020, en donde el 30% de los proyectos la ofrecía.

Dado que a finales del 2020 las medidas restrictivas disminuyeron y la movilidad dentro de las ciudades incrementó, la generación de citas y aplicación de medidas básicas de seguridad sanitaria, permitió a los compradores potenciales, visitar los inmuebles de forma presencial, por lo que la herramienta de recorridos virtuales no se siguió extendiendo.

Medidas durante la contingencia por COVID-19



Durante el segundo trimestre del 2020 solamente el 48% de los proyectos permitía visitas presenciales, esta proporción se incrementó hasta el primer trimestre del 2021 alcanzando un 84% de los proyectos.



Restricción a visitas presenciales

Aunque muchas empresas emplearon una estrategia mixta (presencial/virtual) para atender a sus clientes, hubo otras que cerraron sus puntos de ventas, dando preferencia a la atención a distancia.

Las restricciones a las visitas presenciales se han mantenido siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias, en donde durante el segundo trimestre del 2020 solamente el 48% de los proyectos permitía visitas presenciales, mientras que, conforme se fueron flexibilizando las medidas, esta proporción se incrementó hasta el primer trimestre del 2021 alcanzando una proporción de 84% de los proyectos.

Con el descenso de casos de Covid-19 durante el tercer trimestre del 2021, las medidas restrictivas para las visitas presenciales se relajaron, por lo que 83% de los proyectos contaron con visitas presenciales.

Durante el primer trimestre del año, con la aplicación de las vacunas, el país se ha visto inmerso en distintos escenarios que por momentos, parecen mostrar una recuperación y disminución en el número de contagios, pero también se han visto superados los picos máximos de contagios y muertes diarias.

La aplicación de la vacuna de forma masiva en México ha permitido controlar el número de muertes, sin embargo, al finalizar el primer semestre del año los contagios se incrementaron superando los registros de las dos primeras olas que se presentaron en el país, por lo que las medidas de sanidad seguirán presentes en nuestra cotidianeidad, formando parte de una nueva normalidad.

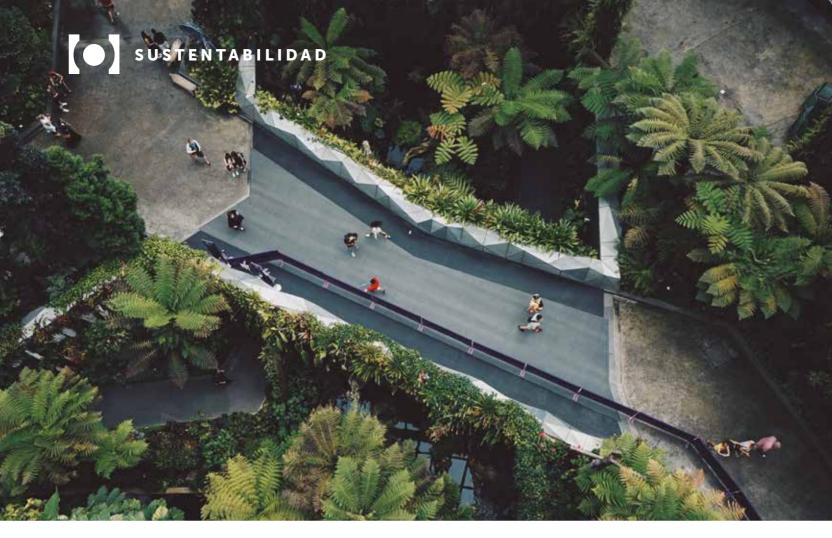
Esta pandemia ha cambiado la forma en la que se desenvuelve la sociedad, algunas actividades cambiarán su forma de llevarse a cabo, los procesos tendrán que simplificarse, será necesaria una reconversión en diversos aspectos de la vida y de las actividades económicas.

La tecnología cada vez más será un factor determinante para el desarrollo de la sociedad, lo cual trae más desafíos a enfrentar para reducir la brecha de desigualdad y falta de acceso a tecnología en la población. Los retos y las oportunidades están adelante, aunque la industria de la vivienda en México se ha mostrado resiliente ante la incertidumbre, se debe reenfocar para cubrir las demandas y necesidades del consumidor, las cuales han cambiado a raíz de los efectos provocados por la pandemia, tanto en lo laboral como en lo social.

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

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

^{*}Nota del editor:



Estrategias sustentables:

un compromiso que va más allá del cuidado del medio ambiente

Por: Arturo Bañuelos, Director Ejecutivo de Proyectos y Desarrollos JLL México

ctualmente, las organizaciones tienen un compromiso cada vez mayor con sus empleados, clientes, inversionistas, gobiernos y aliados estratégicos para darle prioridad a los temas de sustentabilidad. Las regulaciones en todos los sectores exigen contar cada vez con estándares más altos. Vivimos un momento en el que ya no es aceptable para las compañías "hacerlo menos mal", ahora, deben contribuir de manera proactiva a la lucha contra el cambio climático e informar y comprobar de manera transparente los avances obtenidos.

En nuestro mundo cada vez más interconectado e interdependiente, la sustentabilidad y la resiliencia van de la mano, por lo que avanzar solamente en uno de estos rubros resulta insuficiente, pues no respalda el progreso del otro. Tomando en cuenta que el sector inmobiliario y el de los bienes raíces generan más del 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero en el mundo, la pregunta para los altos ejecutivos, así como para los líderes de real estate, es: ¿qué acciones están tomando para generar un negocio más sustentable y resiliente?

La sustentabilidad y la resiliencia van de la mano, por lo que avanzar solamente en uno de estos rubros resulta insuficiente, pues no respalda el progreso del otro.

En algunos casos las empresas de bienes raíces tienen áreas específicas encargadas de cumplir con métricas que ayuden a la reducción del impacto medioambiental, y en algunos otros casos, contratan a terceros que los guían para lograr estos objetivos.

En el caso de JLL, el área de administración de Proyectos y Desarrollo, son los encargados de acompañar a sus clientes y orientarlos para alcanzar estas metas, debido a que es el área que administra los proyectos de diseño, construcción y remodelación, en los cuales se incorporan desde el origen, las diferentes tecnologías para operar estos programas.

Este trabajo de áreas especializadas es el que permite la obtención de certificaciones internacionales de sustentabilidad como lo son las LEED, WELL, PCES, entre otras, y se debe a la implementación de acciones como es el uso de energías alternativas, los proyectos de manejo integral de residuos que impulsan la reducción de las emisiones de carbono del sector, entre otras.

La certificación Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), es una de las mejores estrategias implementadas para reducir el impacto ambiental de cualquier construcción. Es un sistema de evaluación y certificación que califica las estrategias constructivas, su diseño, así como las tecnologías utilizadas. Además, a través de LEED se certifica que el edificio opere bajo estrategias que permitan mejorar la eficiencia del consumo de agua y energía, el desarrollo sostenible de espacios libres, el uso de energías alternativas, la mejora de la calidad ambiental interior, así como una correcta selección de materiales y el apropiado manejo de los desechos de construcción.



La certificación Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), es una de las mejores estrategias implementadas para reducir el impacto ambiental de cualquier construcción.



SUSTENTABILIDAD



Cabe destacar que esta certificación se trata de un sistema por puntos. Los proyectos de construcción podrán ser condecorados (en orden ascendente) con Certificado LEED, LEED Plata, LEED Oro y LEED Platino en: ahorro energético, ahorro de agua, reducción de emisiones de CO2, calidad ambiental interior mejorada, administración de materiales, reciclaje e impactos ambientales en el sitio de construcción.

La certificación LEED es cada vez más adoptada por las empresas, algunas con las que JLL ha trabajado para lograr la certificación son: L'ORÉAL (Plata), Beiersdorf (Platino), Femexfut (Plata), Terminal 4 Cancún (Oro), Torre HSBC (Oro), Zona de operación HSBC (Platino), Torre BBVA (Platinum), Centro operativo BBVA (Oro), Promotora Social (Oro), AXA insurgentes (Oro).

Al implementar esta certificación además de contribuir al cuidado ambiental, la implementación de programas de sustentabilidad y certificaciones en las empresas les permiten acceder a incentivos fiscales, convirtiendo un simple edificio en proyectos financieramente viables, que impactan positivamente al medio ambiente, a las personas, y a la economía de las empresas.

Asimismo, las estrategias sustentables también tienen ventajas como priorizar la salud y seguridad de los colaboradores, alcanzar importantes metas de sustentabilidad en tema de responsabilidad social empresarial, reducir costos operativos, permitir la toma decisiones de inversión de manera más inteligente.

De ahí la importancia de plantear objetivos que no solo nos permitan implementar estrategias sustentables, sino que además permitan permear estas acciones de manera amplia.

Estoy seguro que, un proyecto basado en eco-sustentabilidad busca aprovechar de la mejor manera los recursos económicos, por lo que lejos de ser un gasto, termina siendo una inversión inteligente, tanto en términos de protección al medio ambiente y de eficiencia de recursos.

Por tanto, las estrategias sustentables no deben estar basadas exclusivamente en mejorar la imagen de la compañía, si no en disminuir el impacto ambiental a la vez que vamos creando un mundo mejor para las actuales y futuras generaciones.



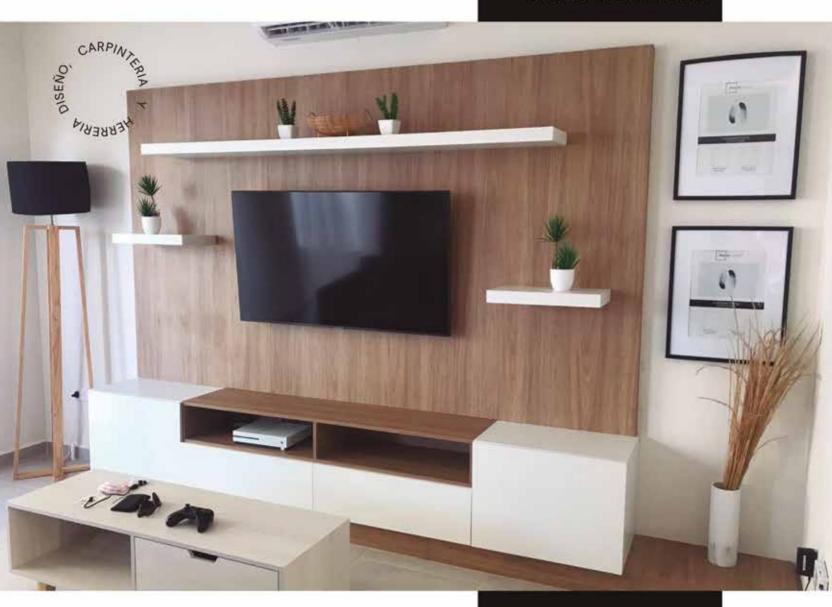
Para obtener más información, visite: www.jll.com.mx

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



"DISEÑOS EXCLUSIVOS"

DISEÑO DE INTERIORES



Nuestros proyectos dotan a los diferentes espacios con sofisticados muebles, soberbios despachos y lujosos dormitorios.

"Crea, diseña y fabrica con nosotros mobiliario exclusivo"



SUMMIT MONTERREY 2021

Por: Juan Rangel juan.rangel@inmobiliar.com

Destaca la importancia de ciudades sostenibles, verticales y tecnológicas



onterrey es una ciudad con muchas oportunidades de desarrollo que no tienen otras ciudades". Con estas palabras, Miguel Treviño, alcalde de San Pedro Garza García, inició el primer día de actividades de REB+SUMMIT Monterrey, celebrado en el Club de Golf la Herradura.

Se trató de un evento híbrido que reunió a diversos especialistas, tanto del desarrollo inmobiliario, como interesados en el crecimiento económico y social, no solo de Monterrey sino de todo el país y de las principales urbes en general.

El primer ciclo "Leed for Cities: Un nuevo camino a seguir para ciudades resilientes, ecológicas, inclusivas e inteligentes", mostró a los asistentes el presente y futuro de lo que es Monterrey, una ciudad que avanza, interesada en la movilidad y el bienestar de sus habitantes.

El alcalde comenzó destacando el interés que tiene por su ciudad, mismo que lo llevó a ser el mandatario de su municipio e intentar darle un mayor peso al desarrollo social, pues, aunque la situación no era la mejor, vio en Monterrey una ciudad con contrapesos, dónde había balances y una posibilidad de mejorar.

"Las ciudades no son desechables y tenemos la obligación de entregar a las siguientes generaciones algo tan bueno o mejor de lo que nosotros recibimos", afirmó el alcalde.

> "Las ciudades no son desechables y tenemos la obligación de entregar a las siguientes generaciones algo tan bueno o mejor de lo que nosotros recibimos", afirmó Miguel Treviño, alcalde de San Pedro Garza García.



Miguel Treviño ALCALDE DE SAN PEDRO GARZA GARCÍA



Marco Garza **GM CAPITAL**



Guillermo Almazo INMOBILIARE



Sin embargo, hace cuatro años cuando comenzó a mostrar su plan de trabajo, se le recomendó que no usara las palabras "bicicleta" y "peatón" para ganar la candidatura.

A pesar de esto, Miguel Treviño considera que hoy la conversación pública en San Pedro es completamente diferente y que la remodelación de banquetas y el uso de la bicicleta son dos temas en los que cada vez hay más presión e interés por parte de los ciudadanos hacia el municipio.

"En el tema de la movilidad activa, ya no es Sí o No; debemos ver el cómo, para qué tramos y cómo se combinará con otras herramientas de movilidad", añadió al respecto.

Además, el alcalde invitó a los asistentes a cambiar la manera de ver la ciudad, alineando el trabajo del municipio para construir juntos, tanto el sector privado como el público, una ciudad más habitable y humana.

"Junto con la comunidad llevamos a un municipio a una visión de consistencia, buscando alinear todo el trabajo para cambiar nuestra manera de ver la ciudad, de imaginar el futuro", puntualizó.

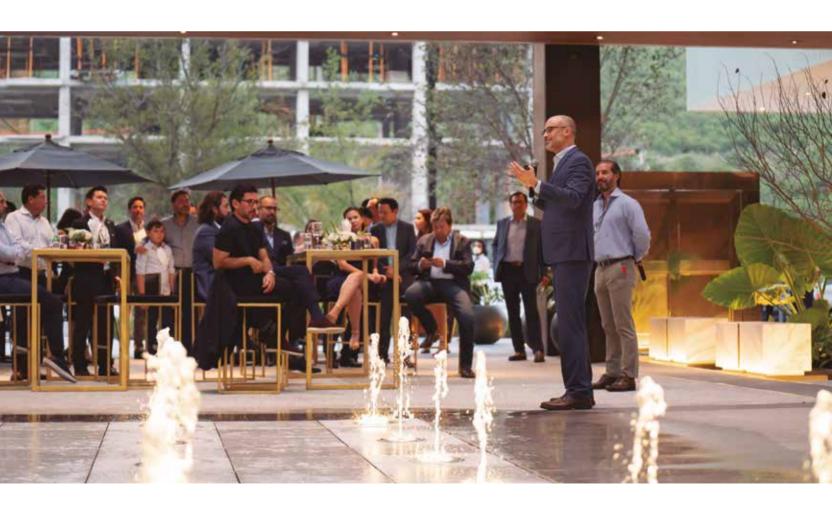
Treviño señaló que, para que la gente se mueva con más libertad, lo primero que se debe hacer como gobierno es construir destinos.

Por lo que destacó algunos de los proyectos que se han intervenido durante su gestión, como el parque El capitán, el "Skatepark" de la zona norponiente o los nuevos desarrollos en Fuentes y Bosques del Valle, los cuales eran terrenos baldíos.

También destacó la Calzada del Valle y Calzada San Pedro, que ahora son zonas completamente peatonales que cuentan con banquetas e infraestructura de accesibilidad universal para el uso de todos los ciudadanos.

"Una vez que construimos destinos en los primeros tres años, lo que sigue es seguir construyendo calidad de vida en el espacio público con la participación de los ciudadanos. Esa es nuestra misión, eso es lo que hacemos todos los miembros de mi equipo todos los días".

En cuanto a seguridad, considero que, de poco sirve tener espacios atractivos y funcionales si no te sientes tranquilo.





Compartió que, para ir en la dirección de una ciudad vibrante, atractiva y accesible, su gobierno va enfocado en cinco palancas de transformación:

1.-

Seguridad profesional, para crear un nuevo instituto policial de clase mundial

2.-

Gobierno amigable, a través de un programa de trabajo de presupuesto participativo, donde los vecinos deciden los proyectos y el destino del presupuesto.

3.-

Espacios vibrantes, con proyectos más alentadores y fundamentales para hacer que la ciudad se siga moviendo, pues lo más importante está fuera del hogar.

4.-

Movilidad activa, que jugará un papel fundamental para los siguientes tres años y en el que se propondrán más y mejores proyectos.

5.-

Inclusión para apoyar a las comunidades populares de San Pedro, donde hay carencias de servicios básicos como salud.

Además, junto a su equipo se encuentra realizando un proyecto para facilitar y agilizar los procesos más comunes de los ciudadanos, como alquilar, ampliar o modificar una casa.

"Lo que queremos es dar un proceso sencillo y poner nuestro esfuerzo como municipio, no en la tramitología, sino en la vigilancia del cumplimiento de estos trámites".

Finalmente, habló de los dos proyectos que considera los más ambiciosos de su mandato: la remodelación de la avenida Vasconcelos y la creación de tres distritos de veinte minutos.

"En cuanto a la avenida, esta contará con cable subterráneo, banquetas anchas y arbolado que, aunque no se terminen, se dejará como pauta para las siguientes administraciones y el sentido de apropiación de la comunidad haciendo algo tan importante".

Por otra parte, los tres distritos mencionados alojarán todo lo necesario para mejorar la movilidad activa, los traslados entre zonas de desarrollo, laborales y habitacionales para ofrecer una mejor calidad de vida a sus habitantes, así como fomentar el uso de la bicicleta en distancias cortas.



Infraestructura Sostenible y Planes de Desarrollo para Monterrey

"Monterrey en los últimos 20 años ha crecido el doble, de 50 mil a 100 mil hectáreas. Esto no es factible, la sociedad debe enfocarse en una ciudad compacta, impulsando la vivienda vertical, apoyada con transporte público".

De esta forma, Alicia Guajardo, principal CEO de Neocity SA, dio inicio a la segunda conferencia: "Infraestructura Sostenible y Planes de Desarrollo para Monterrey".

Alicia destacó en su presentación a la zona sur de Monterrey, la cual ha ido creciendo en los últimos años y se ha vuelto un lugar de alto poder adquisitivo.

"Los retos aquí tienen que ver con el medio ambiente, la movilidad, así como el equipamiento y equilibrio urbano", dijo al respecto de esta zona natural, que cuenta con un importante número de especies de flora y fauna.

También pidió a los invitados respetar estos espacios verdes con los que cuenta Monterrey al sur, pues ahí se ubican zonas de protección ecológica como lo son la Sierra Madre y la Sierra de la Silla.

En el tema de movilidad, la directiva destacó la necesidad de mejorar las vialidades de esta entidad, sobre todo de la zona sur y destacó que, en la ciudad, se tienen registrados hasta dos millones de vehículos particulares.

"Tenemos dos millones de vehículos registrados. Por las cuestiones del trabajo en casa se aminoró un poquito ese problema de tráfico, pero ya está volviendo otra vez y esto nos afectará si no se cambia la política de movilidad".

Para este problema, la CEO de Neocity propuso impulsar el desarrollo de trenes de cercanía que lleguen a los pueblos y que podrían mover hasta a 164 mil usuarios.

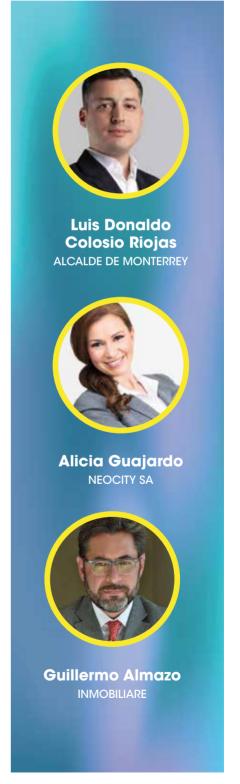
Invitó a desarrollar el sistema de parques como una solución de desarrollo sustentable y la reactivación del proyecto "Pueblos Mágicos" para traer más oferta turística y beneficiarse de los recursos naturales y remarcó que todos construimos la ciudad.

"En México tenemos una gran responsabilidad para lograr ciudades y regiones que funcionen, que sean eficientes y a la vez bellas, lugares que permitan atraer recursos y donde se desarrollen innovaciones de pensamiento y permitan el progreso con calidad de vida y sustentabilidad", finalizó.

Por su parte, Luis Donaldo Colosio Riojas, alcalde de Monterrey, compartió los ejes centrales de su mandato con los que busca mejorar la ciudad de Monterrey: crear una ciudad sostenible, próspera, humana, abierta y en paz, con desarrollo económico y con un gobierno abierto.

"Monterrey será la ciudad más humana e innovadora de México porque logramos el reencuentro de ciudadanía y gobierno, poniendo a las personas al centro de las decisiones y del diseño urbano, promoviendo la digitalización para la eficiencia y sirviendo con cercanía", señaló el alcalde.

Colosio Riojas considera la participación ciudadana como necesaria para crear una mejor ciudad, pues considera que nadie conoce mejor las necesidades de cada comunidad como los propios habitantes



"La ciudad se compone de muchas microciudades, debemos aprovechar los recursos para darle a cada zona una vocación deportiva, cultural, turística o de vivienda. Así podremos detonar el crecimiento urbano y humano".

El alcalde señaló que el primero de sus propósitos es gobernar colaborando. valorando el talento, las experiencias v el conocimiento de la ciudadanía como un elemento necesario para la transformación pública.

Además refirió a la necesidad de tener una ciudad en paz, desde la formación policiaca, teniendo los elementos suficientes para cubrir el territorio y obtener mayor seguridad en Monterrey y comentó que "la autoridad debe de poner el ejemplo, actuando con transparencia y profesionalismo".

En cuanto a la sostenibilidad urbana, Colosio llamó a los presentes a promover centralidades urbanas,



cambiando el diseño de ciudad v enfocándolo de nuevo a los ciudadanos a través de la planeación urbana para mejorar algunos problemas como el de movilidad, conectividad y la falta de planeación urbana.

"Ya no tenemos espacio para crecer. Necesitamos ciudades de 15 o 20 minutos, que todo lo que necesites esté

cerca de tu hogar para elevar la calidad de vida. Necesitamos muchos recursos para vivir, pero uno que no es renovable es el tiempo".

Concluyó afirmando que Monterrey será cada vez más atractivo para invertir y será una ciudad con interacción sana entre ciudadanía, iniciativa privada, el gobierno y la academia.



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





La pandemia reconfigura el futuro de la inversión en real estate. "Estrategias de inversión. Expectativas del Mercado"

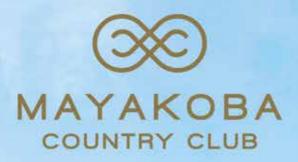
Francisco Montalvo, socio de la firma de abogados, Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez, comenzó la tercera conferencia preguntando a los invitados cómo les afectó la pandemia en el tema inmobiliario o de créditos.

Gerardo Zambrano, VP de administración y finanzas de Finsa, comentó que fue un reto mantener los parques operando durante el confinamiento, sin embargo, desde el segundo cuarto del año comenzó a fortalecerse el sector.

"Lo que cambió en este periodo es que las plantas armadoras suspendieron actividades, todos estábamos muy preocupados. Lo que hicimos esos primeros meses fue mantener al cliente, hacer un programa específico para ver qué necesitaba cada uno".

La principal diferencia que él notó es cómo se ha estado invirtiendo desde la pandemia, a través de los Certificados de Capital de Desarrollo (CKD's) y los instrumentos para levantar fondos de las Afores. "Hay una serie de reglas nuevas que tienes que cumplir para tener acceso a este dinero, el cambio con las Afores es general, ahora están haciendo más estudios y son mucho más estrictas. Hay varios niveles nuevos y nos piden diferentes cumplimientos como el Ambiental, Social y de Gobierno (ESG)".

Eduardo Güemez, CIO de Walton Street Capital, resaltó que, con la pandemia, se aceleraron algunas tendencias importantes como el home office o el e-commerce, lo que causó una reconfiguración de oficinas y centros comerciales.



UNA CELEBRACIÓN EXTRAORDINARIA





"En la parte industrial hubo cosas que sí cambiaron, no solamente por la pandemia sino por una cuestión geopolítica que se exacerbó con la cuarentena. Vemos cambios en la estrategia de inventarios de las compañías, ya no hay dependencia de una sola planta, dígase las de Asia por ejemplo", puntualizó.

Comentó que en otros sectores, aún es un panorama incierto ya que, por ejemplo, en hoteles de playa ha habido un boom debido a que la gente quiere salir tras el encierro. Los de ciudad que se usaban por el tema de oficinas se pararon, pero los que dependen del sector industrial comienzan a tener un despunte de operaciones.

En el tema de inversión no ve poco interés por invertir en retail, pero las instituciones de Afores quieren a alguien que lo ha hecho de manera persistente, continua y con especialidad.

Por otra parte, Raúl Gallegos, director de Credit Suisse, opinó que, con la pandemia, se dejaron de utilizar espacios, de generar ingresos y de tener flujo disponible en muchos activos, que es de lo que depende la deuda en muchos activos.

Además, comentó que el gobierno dejó a los bancos tener una reestructura sin tener un efecto en sus reservas. En cuanto a créditos, ha visto una reconfiguración interesante, un análisis de riesgo diferente, a pesar de la incertidumbre.

"Estamos en la etapa de nueva evaluación y de tratar de entender cómo va funcionar hacia adelante", completó.

Para el director bancario, el cambio ha sido más en el aprendizaje que han tenido los inversionistas con algunos alternativos y managers. "Más que un tema específico de la pandemia o de un sector, sí hay cierta preferencia sobre todo de los equipos de riesgo, pero es más un tema de la evolución de invertir en alternativos", concluyó.

Finalmente, Juan Carlos Mier y Terán, al frente de CBRE, detalló que, a pesar de que los primeros seis meses fueron de incertidumbre, no todos los cambios que ha traído la pandemia han sido negativos.

"Vimos a compañías públicas de México emitiendo dólares a precios muy competitivos, lo cual fue una grata sorpresa porque ya no necesitan traerlos fuera del país, sino que ahora lo tenían con instituciones locales", informó.

El director de CBRE ve el regreso de algunos bancos, con compra de cartera o armando equipos de real estate, debido a que el mundo sigue y quieren volver a penetrar el mercado y tener presencia, con una clara preferencia por el sector industrial.

A pesar de que los primeros seis meses fueron de incertidumbre, no todos los cambios que ha traído la pandemia han sido negativos.



Gerardo Zambrano



Juan Carlos Mier y Teran
CBRE



Raúl Gallegos

CREDIT SUISSE



Eduardo Güemez
WALTON STREET CAPITAL



Francisco Montalvo CREEL, GARCÍA-CUÉLLAR, AIZA Y ENRIQUEZ ABOGADOS



Inteligencia Inmobiliaria "Tecnología para desarrollo y eficiencia de los proyectos"

El cuarto panel se enfocó en el uso de la tecnología para mejorar el sector de la construcción e incluso, hacerlo más competitivo.

Guillermo Almazo Garza, CEO de B2B Media presentó a los panelistas y consideró que hoy en día, no hay posibilidad de tener un margen de error en los proyectos, pues debes estar puntualizando cada detalle desde el origen.

"El proyecto cuando se desarrolla es como el cuerpo del ser humano, al final debe de funcionar bien. Hay que trabajar para que no haya fugas, ya que lo que más valoramos es el tiempo invertido". Jorge Martínez, VP de operaciones de IDEI, afirmó que para que una empresa pueda crecer, necesita tecnología y sistematizar su proceso para hacerlo eficiente y rápido.

Jorge Martínez, VP de operaciones de IDEI, afirmó que para que una empresa pueda crecer, necesita tecnología y sistematizar su proceso para hacerlo eficiente y rápido.

Aseguró que en IDEI, todos los procesos de venta, costos, obras y planeaciones se encuentran sistematizados, pues es importante saber qué haces durante la planeación para que cuando llegues a la construcción sea de la mejor forma.

"En el tema inmobiliario lo que queremos es rapidez y darle vuelta al dinero; siempre hay urgencia por iniciar el proyecto, pero la parte de planeación es muy importante ya que te ahorra mucho al construir. Con la tecnología puedes planear el proyecto desde antes, para ejecutarlo rápidamente".



En cuanto a la parte de los contratos, compartió que, en su empresa, el contratista a través de la tecnología puede dar los avances de obra, hacer su estimación y subir su factura de inmediato.

Rodrigo Ramos, cofundador de Bimset, cree que en los proyectos no puedes dejar nada al azar y la tecnología te permite tener mucha información y no mover al final las decisiones estratégicas, sino llevarlas al inicio del proyecto y durante todo el desarrollo para estar un paso adelante de los problemas.

"Debes anticiparte a los problemas y proponer soluciones. La tecnología te da ese plus en la toma de decisiones estratégicas".

Destacó que hoy en día con algunas apps puedes ir midiendo el desarrollo de tu construcción en tiempo real, reduciendo tiempos de 3 meses a 30 minutos.

En opinión de Alejandro Ibarra, fundador del despacho arquitectónico IAARQ, la tecnología ha cambiado completamente el panorama y es el hilo conductor de todo el proceso de desarrollo.

"No necesariamente es un ahorro línea de tiempo de seis a tres meses,

por ejemplo, se trata de cómo vas enfrentando y demandando la información que se va desarrollando, según lo vayas requiriendo en el proceso de desarrollo inmobiliario".

El arquitecto puntualizó que, usando las nuevas herramientas, empiezas a generar información "on demand", conforme se vayan requiriendo.

"Efectivamente, representa un ahorro de tiempo considerable al final, pues vas generando específicamente lo que necesitas y no solamente de arquitectura o ingeniería, sino incluso en la gestión de los planos en los que se comprueba que efectivamente el proyecto está cumpliendo".

Además, señaló que hay proyectos en los que justo antes de iniciar la construcción, alguien oferta un cambio de sistema y gracias a los nuevos avances, se pudo modificar el diseño sobre la marcha en unas cuantas semanas.

"Las herramientas ahí están y son muy poderosas, pero no son una varita mágica, detrás de ellas hay una serie de procesos y metodologías que se necesitan para poder cambiar el proyecto sin detener la obra sin que te impacte en el plan", añadió Rodrigo.





Rodrigo Ramos BIMSET



Jorge Martínez



S. Alejandro Ibarra A.



Guillermo Almazo
INMOBILIARE



La Gran Reactivación: revivir y repensar para fomentar la responsabilidad social ambiental, cultural y económica

El siguiente panel trató los nuevos modelos equitativos e inclusivos en la ciudad y el fortalecimiento de la cultura, así como la importancia de llevar el arte a todos los rincones pues es un derecho humano.

Un ejemplo de esto es el Festival de Santa Lucía, el cual es un fuerte impulsor de la cultura en Monterrey.

Su objetivo es acercar el arte a la gente y la calle, impulsando el talento local y trayendo espectáculos internacionales, así como la promoción del cuidado medioambiental.

"Hablamos de un festival muy redondo en el que tenemos este año 286 expresiones artísticas, 860 artistas, 26 locaciones, 43 compañías y 122 instituciones que participan para hacer realidad este festival, así como 36 patrocinadores", detalló Lorena Canaveti, presidenta de este evento.

Además, compartió que la cultura y tecnología no están peleadas, e incluso, señaló que ésta última, ayudó mucho a promover el arte durante la pandemia, logrando así que no se detuvieran los festivales.

"Tuvimos un festival de drones, plataformas móviles con esos espectáculos y lo importante es no parar, pues la esperanza de seguir teniendo esta cultura es una cosa que nos mantiene vivos".

En cuanto a responsabilidad social, este festival busca llevar la cultura a todos, ya que lo llevan a penales y centros comunitarios con el objetivo de acercar el arte a toda la población, apoyándose de la tecnología para tener un impacto incluso mundial.

Por otro lado, el trabajo de Liliana Melo ha sido muy importante a través de Paseo de la Mujer, una iniciativa que nació hace 15 años, para reconocer a las mujeres mexicanas y darles visibilidad

El diseño del jardín estuvo a cargo de la arquitecta nacional, Susana García Fuertes, quien fue la ganadora en un concurso en el que participaron seis expertas.

"Nuestro primer programa piloto en Nuevo León va ser entrar a todas las escuelas públicas y privadas para llevar este proyecto de derechos humanos de la niña y el niño tenga más alcance".

En cuanto a la parte financiera, destacó que el 52% de la población son mujeres y son ellas quienes toman, en mayor medida, las decisiones financieras y de la vivienda.

CONGRESO

Liliana Melo reflexionó durante su turno que en el siglo XXI todos debemos sumarnos para ser más respetuosos.

Durante su participación, Mónica Vázquez de Abanca USA, mencionó que la pandemia transformó el panorama económico mundial y que la tecnología y la sostenibilidad son dos tendencias que han crecido en este periodo.

"La tecnología supuso cambios increíbles y rápidos. Abrió una oportunidad de globalización y diversificación de las empresas. Las empresas buscan ahora ser más globales".

Mencionó que la palabra clave en los próximos meses va a ser la diversificación, pues las empresas que están concentradas solo en un determinado sector, corren más riesgo.

"La mayor parte de las empresas comienzan a ser más diversas en cuanto a los actores con los que están involucradas y el tipo de inversiones, siendo capaces de separar cada una. Creemos que se abre un mundo de posibilidades para las empresas que quieran subir al tren de la innovación y la tecnología".

Además, afirmó que cada vez hay más presencia femenina en grandes puestos y todos los niveles en plano de igualdad y compartió que existe un buen trabajo de las asociaciones para que haya más mujeres en altos puestos, además, esas mujeres son capaces de impulsar a otras mujeres".

"Aquellas empresas que han incorporado un mayor número de mujeres en sus consejos han incrementado sustancialmente sus resultados. Eso es fruto de la casualidad".

Las panelistas afirmaron que todos los sectores, incluidos el inmobiliario e industrial, deben ser más inclusivos. Todas las compañías deben trabajar en la parte de responsabilidad social, como columna vertebral y deben ser más sostenibles.

La tecnología, consideraron, nos ayudará a esto pues estamos en un proceso de cambio muy importante.





Liliana Melo de Sada PASEO DE LA MUJER



Lorenia Canavati FESTIVAL SANTA LUCÍA



Mónica Vázquez García

ABANCA USA



Guillermo Almazo
INMOBILIARE



Mercado Industrial en Monterrey "Inversión, operación, energía y distribución"

El mercado industrial de Monterrey es muy dinámico y es el sector menos afectado. Apodaca, Escobedo, Santa Catarina, Pesquería o Salinas Victoria son solo algunas de los corredores que muestran el alto valor industrial del estado. Este fue el tema principal del sexto panel.

Fernando Álvarez, consultor de Colliers comenzó la presentación dando un preámbulo de los números que se manejan en el mercado industrial regio.

Monterrey es el segundo mercado más grande, solo rebasado por el de la Ciudad de México. Posee un tamaño de mercado de 14 millones de metros cuadrados, con una tasa de disponibilidad de alrededor del 6 por ciento.

Sobre esto, Fernando remarcó que la entidad se encuentra en un mercado sano, ya que más del 10% se puede considerar sobreoferta y debajo del 5% es un mercado bajo.

"Sin embargo, estos números están cambiando constantemente, porque está muy activo este mercado", analizó.

Respecto a la absorción registrada, al cierre del tercer trimestre fue alrededor de los 650 mil metros cuadrados y se espera cerrar el año con un millón.

Y en cuanto al rango de precios de salida, considerando clases A y B, fue de \$350 y \$250 el metro cuadrado, siendo los precios más bajos en edificios de más de 15 años, de segunda generación y los rangos altos para edificios nuevos.

Para concluir su participación, Fernando aportó que Monterrey no tiene un clúster que defina la zona metropolitana, lo cual es muy positivo, ya que lo vuelve dinámico y sigue las necesidades de las empresas, cuyos ramos principales están en:

- Automotriz
- Metal-mecánica
- Enseres domésticos
- Alimentos y bebidas
- Logística y distribución



Para Enrique Lavín, director de PGIM Real Estate, este es un panorama muy interesante y atractivo; pues añadió otros factores tales como la regionalización de las cadenas de proveedores y la entrada individual del T-MEC que favorecen al mercado de Monterrey, lo que atrajo a jugadores internacionales buscando un retorno atractivo y, por ende, más capital a la región.

"Sin embargo, sigue siendo un mercado local. Vemos que los CEDIS y las Afores son las que han impulsado el desarrollo y las que están dispuesta a correr el riesgo de desarrollo".

Sobre el tema de la energía, Enrique señaló que va a impactar y reconvertir la industria. "Nosotros vemos que hay un renovado interés por inventarios clase B con todas las condiciones, permisos y licencias para tener beneficios ante la incertidumbre. Este año la industria va a crecer, se dice, 55 millones de pies cuadrados".

José María Garza de GP Desarrollos, también destacó que en la entidad hay pocos jugadores y que el mercado industrial, sin duda, es el mercado de moda.

Agregó que el dinamismo que se ha visto en los últimos 8 meses es algo que nunca había pasado y lo que el desarrollador debe entender es de dónde viene ese dinamismo.

"Estamos viendo un alza en la venta de grandes terrenos, lo cual será una limitante a mediano o corto plazo; así como muchísimas expansiones de clientes ya establecidos aquí".

Para él, México está bien posicionado, tanto por la guerra comercial entre Estados Unidos y China, como por el T-MEC y el consumismo del mercado americano.

"El Covid reconfiguró las cadenas de suministro. Los costos de logística se han incrementado y el desabasto de materiales, como el acero o lo chips, aunque irónico, son favorables para el sector si hubo una rápida reacción".

Afirmó que si una empresa se estanca en proveeduría con un solo país verá mayores problemas y que para hacer más eficiente tu cadena de suministro, hay que producir cerca del mercado que te consume.

Por su parte, María José Treviño, directora general de Acclaim Energy, informó que las empresas quieren reducir su huella de carbono, pero sin afectar el negocio.

Esto, debido a que las empresas quieren cumplir con metas de sustentabilidad y no les importa cuánto tiempo invierten o cuánto les cueste lograrlo.

Destacó que hay más de 1000 empresas con suministro privado de energía, el cual puede combinar diferentes esquemas para dar una ventaja al consumidor y que ya existe tecnología para ver el consumo y medir la huella de carbono.

Finalmente, Daniel Pulido, director general de DarkStore, destacó la importancia de la "Última Milla", que representa el 50% del costo logístico.

La última milla es el proceso final de un pedido para llegar al consumidor. Esto se ha vuelto importante debido a la creciente demanda de e-commerce que estamos viviendo.

Debemos pensar cómo operamos y aprovechamos el retail. El inventario lo tenemos en el corazón de las ciudades y se puede entregar de manera eficiente y economizando tanto en el gasto, como en tiempo.

"Antes, para satisfacer está demanda teníamos bodegas industriales afuera de la ciudad, es decir, a 15, 20 o hasta 40 kilómetros del consumidor, con la modalidad de Dark Store, cualquier operador puede entregar de manera más rápida, barata y eficiente".



Enrique LavinPGIM REAL ESTATE



María José Treviño ACCLAIM ENERGY



Daniel Pulido
DARKSTORE



José María Garza de Silva GP DESARROLLOS



Fernando Álvarez
COLLIERS MONTERREY



Diseño y planeación de los nuevos proyectos verticales.

"Cómo aprovechar los nuevos espacios en edificios"

¿Cómo puedo hacer más eficiente el diseño de un edificio? En el penúltimo panel se debatió sobre los proyectos verticales, desde el enfoque de la sustentabilidad.

Para comenzar, Alfredo Galeano, director de Beck Monterrey, dijo que la pandemia nos obligó a identificar la transformación de los métodos de negocios y los modelos de trabajo, los cuales en construcción tienen que ser una prioridad.

"La construcción es una de las actividades más añejas que existe, sin embargo, el índice de productividad que tenemos está prácticamente estancado. Otras industrias más jóvenes han aprendido a ser más eficientes. Inclusive, algunas de las actividades seguimos haciéndolo de manera artesanal ¿Por qué no tratar de ver a la pandemia como un acelerador del cambio?" planteó el directivo.

Postuló que, en la actualidad, el mercado está afectado debido a que las cadenas de suministro y los barcos están parados y sugirió que, desde el diseño, se tienen que seleccionar materiales e insumos de la región, es decir, aquellos que están en el vecindario y que tienen un reto menor para poder llegar al proyecto

"Para todos aquellos insumos en los que no tengamos en la región, lo que vamos a tener que trabajar son procuras anticipadas y tener almacenamientos para que en el momento en el que las obras los necesiten, se encuentren disponibles".



Marco Garza, socio fundador de GM Capital, compartió que las ciudades en México están diseñadas para los vehículos y no las personas, lo que nos vuelve improductivos.

"Tenemos que hablar el mismo lenguaje entre autoridad, ciudadanos y desarrolladores. Deben cambiar las leyes de construcción, nos debemos compactar".

Aseguró que los ciudadanos deben vivir en donde trabajan o pasan la mayor parte de su tiempo, no en donde desean vivir. Con esto, se podrá ser más productivo y se evitará pasar la mayor parte del tiempo en el vehículo.

Para Jean Michel, de Colonnier Arquitectos, es importante replantearnos la revaloración del peatón y el espacio público, así como empezar con la actualización de edificios, donde haya más espacios al aire libre para lidiar con el encierro.

En el último panel, Cesar Ulises, director general de Bioconstrucción, consideró la importancia de buscar que nuestros edificios se adapten a distintas situaciones, como la que vivimos ahora durante la pandemia.

"Buscamos que nuestros edificios tengan buenas relaciones, como el desarrollo de usos mixtos o la hiperflexibilidad para que se adapten a distintas situaciones y que tengan espacios públicos relevantes y de calidad".

De acuerdo con César, pasamos de los edificios cerrados a unos donde las experiencias son claves, pues es una forma más de hacer ancla en lo comercial.

"Las amenidades ganaron terreno, ahora están en pisos altos, como piscinas o balcones hacia las ciudades. Son un complemento de nuestra vivienda y son complementos de nuestros metros cuadrados para generar comunidad e identidad".

"Es importante replantearnos la revaloración del peatón y el espacio público, así como empezar con la actualización de edificios, donde haya más espacios al aire libre para lidiar con el encierro", Jean Michel, de Colonnier Arquitectos.





Alfredo Galeano



Marco Garza GM CAPITAL



Jean Michelle
Collonnier
COLONNIER ARQUITECTOS



Ricardo Fernández GÓMEZ PLATERO ARQUITECTURA & URBANISMO



César Ulises Treviño
BIOCONSTRUCCIÓN



Conferencia Magistral: Diseño de Proyectos Ambientalmente Sustentables

Desarrollos con impacto directo para la ciudad, uso de materiales verdes y la búsqueda de certificaciones sustentables. Este es un tema muy importante y fue tratado en el último panel de REBS + SUMMIT Monterrey.

Patricio Garza, CEO de Capital Natural, dijo que el rol del desarrollador es tener una mente crítica, pues es quien tiene la capacidad de crear el proyecto y hacerlo regenerativo.

Puso de ejemplo el clima local, y aclaró que es importante entenderlo para no utilizar un exceso de energía, lo que a la larga traería un ahorro significativo.

Fernando Diez, director de Marketing de Vitro Vidrio Arquitectónico, profundizó en las relaciones de calidad con la naturaleza y los espacios para que los residentes encuentren mayor salud y felicidad al habitar un edificio.

Destacó la fabricación de algunos componentes sustentables usados en la construcción, como cementos con baja huella de carbono o paneles ahorradores de luz que permiten una mejor iluminación, producen salud dentro de los edificios.

La fabricación de algunos componentes sustentables usados en la construcción, como cementos con baja huella de carbono o paneles ahorradores de luz que permiten una mejor iluminación, producen salud dentro de los edificios.

CONGRESO

"Además de materiales sustentables, deben tener un concepto de diseño, para lograr ser edificios de alto desempeño y minimizar el impacto durante la construcción", comunicó.

Afirmó que es el propio mercado quien te obliga a estar alineado con el medio ambiente y pidió a la parte pública y académica, poner la salud de la población al frente de los desarrollos.

Marisol Rodríguez Hernández, gerente de responsabilidad social del Club Tigres, recalcó que el mundo está cambiando y ahora el 65% de los adultos jóvenes prefieren comprar una marca si tiene un fin social.

"Somos conscientes de nuestra fuerza de convocatoria y queremos provocar un cambio positivo, a través de alianzas entre la sociedad, industria y gobierno".

La gerente del club deportivo estimó que el mundo está cambiando para bien, a favor del cuidado del medio ambiente y aseguró que el 65% de los "millennial" prefieren comprar una marca si esta tiene un fin social, pues cada vez se hacen más preguntas y las empresas deben procurar satisfacer estas necesidades.

"Todos los edificios generan comportamientos sociales que afectan a la sociedad"

Finalmente, Antonio Téllez director operativo de Juego de Pelota, destacó la necesidad de un espacio urbano que integre la colaboración entre los negocios y hospitalidad aledaña, así como de las familias que ayuda al tejido social.

Sugirió a los presentes buscar la accesibilidad total, es decir, que todo mundo en la ciudad tenga acceso a todos los espacios recreativos de la ciudad, por ejemplo un estadio.

"Esto funcionará como pretexto para mejorar el transporte público o los circuitos para bicicleta. Un espacio urbano integra la colaboración entre los negocios y hospitalidad aledaña, así como en las familias, que ayuda al tejido social".





Patricio Garza Zambrano CAPITAL NATURAL



Marisol Rodríguez Hernández **CLUB TIGRES**



Fernando Diez



Lourdes Salinas THREE CONSULTORÍA







Baccarat Residences are coming to Brickell.

Illuminated by the infinite shimmer of the sun, this soaring tower will stand radiant on the waterfront where the river meets the bay, in the heart of the bright lights of the city. Here life will be more vibrant, more sensuous, more serene. Resplendent in style, spirit, and joie de vivre. An ode to light, essential and elemental. Carefully crafted to elevate and celebrate every day.

> Find out more about this exclusive opportunity at: BaccaratResidencesMiami.com (786) 437-1796









1 EMPIRE LATINO

Creando la organización inmobiliaria más grande del mundo

Por Samanta Escobar samanta.escobar@inmobiliare.com

l sector inmobiliario, como todos, ha sufrido una transformación en los últimos años. Nuevas tecnologías e innovaciones se han modificado, desde los procesos de diseño, hasta la operación de las edificaciones. Sin embargo, en el proceso de comercialización de los desarrollos, existe algo que difícilmente la tecnología logrará reemplazar por completo: los agentes de bienes raíces.

Es este uno de los personajes definitivos en el éxito o fracaso de los proyectos. De acuerdo con cifras del INEGI, en México se tiene registro de más de 80 mil asesores inmobiliarios, de los cuales, sólo alrededor de 8 mil, es decir, el 10% está capacitado, según la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, sección Ciudad de México (AMPI CDMX).

En este sentido, una de las empresas enfocadas al desarrollo de los expertos del real estate con mayor crecimiento es eXp Realty. Durante sus primeros cinco meses en México, logró incluir 600 propiedades en su plataforma y sumó 400 agentes a su red internacional. Ismael González, broker of record de la misma, informó que este es el primer país hispanohablante en el que la compañía decidió expandirse.

"Destaca la importancia de la cultura, la riqueza del mercado mexicano y sobre todo, la etapa de desarrollo en la que se encuentra la industria inmobiliaria, un punto decisivo en la que los agentes nos adaptamos a las nuevas tendencias y la industria mantiene su proceso de evolución", explicó.

Fundada en 2009 por Glenn Sanford, eXp se ha convertido en una de las corredoras de bienes raíces de más rápido alcance en el mundo. Algo que ha logrado a través de paquetes de compensación competitivos, un modelo único basado en la nube y una comunidad global de agentes, líderes y socios.

De esta manera, se posicionó entre las cinco primeras de varias categorías del Informe Elite 2021 REAL Trends 500, incluido el nombramiento como el primer lugar en las categorías de Transacciones e Independiente en Estados Unidos; así como en la tercera compañía con mayor número de negociaciones cerradas.

Mientras que, en una nueva categoría, obtuvo el galardón por los cinco años más movidos por transacciones entre 2016 a 2020, con un aumento del 2,418 por ciento. Dichas clasificaciones se basan en operaciones inmobiliarias en el país del norte, a lo largo del 2020.

Durante sus
primeros cinco
meses en México,
eXp logró incluir
600 propiedades
en su plataforma
y sumó 400
agentes a su red
internacional.







FLEXIBILIDAD EN CUALQUIER LUGAR Y EN CUALQUIER MOMENTO

Pero ¿cómo funciona eXp Realty? La plataforma se encarga de proporcionar a los agentes de bienes raíces herramientas y servicios innovadores para hacer crecer su negocio. Esto incluye software de generación de leads de primer nivel, gestión de transacciones, herramientas de marketing de contenido y soporte publicitario opcional. Con lo que les permite autonomía y mayor visibilidad en métricas de negocio, tales como transacciones, comisiones, stock y premios.

Una de las mayores innovaciones tecnológicas dentro del sistema, es el campus en la nube. En el que los usuarios son inherentemente móviles y cuyo entorno genera la colaboración y el aprendizaje compartido desde cualquier lugar.

En este mundo inmobiliario virtual se ofrecen más de 50 horas de capacitación en vivo cada semana y se puede participar en aulas digitales dirigidas por los principales expertos en bienes raíces. Además, el equipo de soporte en vivo de la empresa está disponible las 24 horas del día para poner en funcionamiento los sistemas.

"Teníamos que crear un gran entorno para trabajar. Un lugar que permite a los agentes administrar sus propios negocios mientras reciben tecnología y capacitación de primer nivel, y soporte rápido; donde los emprendedores puedan expresar sus opiniones, ser escuchados y planificar el futuro de su familia", externó Glenn Sanford, fundador y CEO de eXp World Holdings a través de la plataforma.

RECOMPENSAS FINANCIERAS PARA AGENTES DE BIENES RAÍCES

El modelo de negocio de la compañía se maneja sin tarifas de escritorio o de franquicia y sin derechos de autor. Mientras que los agentes se quedan con el 100% de sus comisiones, después de llegar a una cuota anual mínima que varía por usuario o modelo de equipo dentro de la plataforma. Asimismo, pueden recibir una participación de los ingresos de la actividad de ventas de los miembros productivos que patrocinan en la empresa. Esta última, es pagada por eXp Realty, no reduce la comisión de ninguno y se capitaliza mensualmente.

Por otra parte, se ofrece la oportunidad única de convertirse en accionista de la empresa y ganar premios de capital por logros, como cerrar una primera transacción, alcanzar su cuota anual cuando un agente que auspicia, cierra su primera negociación. Actualmente, opera en 14 países de todo el mundo con una comunidad de más de 60 mil profesionales inmobiliarios, todos conectados a través de eXp World.

EXP WORLD HOLDINGS LOGRA CRECIMIENTO EN INGRESOS DEL 97%

Cabe destacar que eXp World Holdings, el holding que engloba a eXp Realty, Virbela y Success Enterprises, cotiza en Nasdaq, el segundo mercado de valores más grande de los Estados Unidos, según la Federación Mundial de Bolsas. La cual se caracteriza por comprender empresas de alta tecnología en electrónica, informática, telecomunicaciones, biotecnología, etc.

En su último informe financiero, la compañía registró un incremento en ingresos de 97% durante el tercer trimestre de 2021, comparados con el mismo periodo de 2020. Con lo que alcanzó la cifra récord de 1,100 millones de dólares.

Durante el mismo periodo, los agentes y brókers registrados aumentaron un 82%, llegando así, hasta los 65 mil 269. Mientras que las negociaciones residenciales cerradas subieron un 72%, con un total de 130,029. No solo eso, el volumen de transacciones residenciales creció un 97%, hasta los 46,600 millones de dólares.

"Nuestra comunidad global de profesionales del real estate ha continuado expandiéndose significativamente a lo largo del tercer trimestre. Lo cual indica que nuestro modelo centrado en el agente inmobiliario está ganando cada vez más tracción en todo el mundo", expresó Glenn Sanford.

Asimismo, adelantó que preparan el lanzamiento de su joint venture de préstamos residenciales de la mano de Kind Lending, Glen Stearns, Success Lending. Este ya cuenta con aprobación en mercados clave, como Colorado, Illinois y Tennessee. Basado en las eficiencias tecnológicas y aprovechando a los asesores de crédito especializados, el objetivo es crear una solución hipotecaria que proporcione una mejor experiencia de compra de vivienda.



El volumen de transacciones residenciales creció un 97%, hasta los 46,600 millones de dólares, durante el 3T21.



PERLA MACHAEN Y ELENA CARDONE,

el éxito de los biene<mark>s raíces en</mark> Estados Unidos



Entre los miembros de éxito en la plataforma, destacan Elena Cardone y la mexicana Perla Machaen. Esta última, es una de las personas más influyentes en la industria de Real Estate en Miami, nombrada la #1 en ventas por más de 13 años consecutivos. Además, fue condecorada por la Casa Blanca y participó en el programa de televisión "House Hunters International" como host de México.

Aunque el camino no ha sido sencillo, la experta en bienes raíces cuenta con una amplia trayectoria en proyectos inmobiliarios en pre-construcción. Con lo que se ha posicionado como una de las mejores vendedoras para los desarrollos de Armani, Ritz Carlton, Muse, Porsche, Turnberry, One Thousand Museum by Zaha Hadid y Jade Signature, entre otros para el mercado latino.

A través de Perla Machaen Real Estate Group, ofrece servicios en México y Estados Unidos de compra-venta, arrendamiento, administración de propiedades, servicios de acabados y diseño interior. Esto bajo la asesoría de abogados profesionales y con acompañamiento para recibir financiamiento.

En entrevista para Inmobiliare, Machaen compartió que el secreto para lograr ser un agente inmobiliario exitoso es el trabajo fuerte, la dedicación, el conocimiento y sobre todo, "tratar al cliente cómo te gustaría que te tratarán a ti".



y habitables que promuevan un estilo de vida sano. Con el uso de diversas tecnologías y soluciones logra subir el sistema inmune, no tener jet lag, proteger de virus y bacterias.

Por su parte, Elena Cardone comenzó su carrera en Hollywood como actriz y modelo. Ahora es escritora, empresaria, constructora de imperios, productora de

Este es un concepto también impulsado por ella a través de Wellness Habitat, una compañía que fundó con el propósito de crear espacios interiores saludables

Por su parte, Elena Cardone comenzó su carrera en Hollywood como actriz y modelo. Ahora es escritora, empresaria, constructora de imperios, productora de eventos y mentora. Es esposa de Grant Cardone, escritor, emprendedor e inversor de bienes raíces. Juntos han creado una cartera inmobiliaria de \$1.9 mil millones de dólares

Autora del libro best seller "Build an Empire: How to Have it All", se convirtió en la productora ejecutiva de los eventos anuales 10X Ladies Event y Build an Empire Mastermind.

Elena ha desarrollado su propia metodología en el desarrollo profesional y personal, que ha comprobado durante su exitoso matrimonio y carrera profesional. Esto la ha llevado a cumplir todas sus metas y hoy las comparte con el público.

"Me he mantenido siendo #1 en ventas para el mercado mexicano porque la gente cree en mí. Tengo un servicio dedicado a mis clientes, los cuido, se vuelven amigos queridos y me recomiendan. También creo que todo es un tema de energía, trato de estar siempre en una actitud de gratitud, haciendo afirmaciones y el universo escucha", comentó.

Una de las herramientas que le han abierto las puertas en el ámbito profesional, ha sido el conocimiento adquirido a través de la lectura. Por lo que termina por lo menos dos libros al mes. Entre los textos que más la han marcado, mencionó "Think and Grow Rich", escrito por Napoleon Hill y "10 X Rule", de Grant Cardone.

"Lean y apliquen lo que aprendan. ¡Knowledge is power! Pero no es poder, si no se aplica. Hay que conocer el mercado, enfocarse en un área y ser un experto de la misma. Es claro que no se puede saber todo de todo. También tenemos el arma de las redes, recomiendo usarlas mucho. Porque, lo que no se ve, no cuenta. Y lo que no cuenta, ¡NO existe!", agregó.

Además de las ventas inmobiliarias independientes, Machaen y su esposo Robert Thorne encabezan una serie de proyectos, el primer desarrollo "The Flats Orlando" condominios con servicio de hotel. Ubicadas a 15 minutos de los parques más visitados de todo el mundo, son propiedades productoras de ingreso debido a la alta ocupación hotelera y su concepto 100% wellness.

Perla Machaen
es una de las
personas más
influyentes en la
industria de Real
Estate en Miami,
nombrada la #1
en ventas por
más de 13 años
consecutivos.





EN BUSCA DE LA EXPANSIÓN DEL IMPERIO **INMOBILIARIO**

Actualmente, ambas mujeres trabajan para crear una comunidad de colaboración en la plataforma multi económica eXp Realty, junto a varios líderes importantes en Estados Unidos, México y Latinoamérica.

El objetivo es conformar el equipo inmobiliario más grande y exitoso del mundo. Para lograrlo, las empresarias planean brindar infraestructura, mind set y apoyo para que los miembros logren su propio triunfo. Además, buscarán colaborar con otras personalidades influyentes de diferentes países para impulsar un rápido crecimiento global.

Para Perla Machaen, eXp Realty es el Amazon o Netflix del real estate. Ya que no solo abarca la comercialización convencional de propiedades, sino también tiene un sistema de compensación por reducción con acciones de la compañía.





"¡Es impresionante! La plataforma cotiza en Nasdag en \$6.9 billones y tiene un componente super interesante de repartición de unidades. Además de la educación continua con cursos. incluso de Grant y Elena Cardone, que es espectacular", señaló.

El motor del proyecto es reunir profesionales inmobiliarios en busca de evolucionar al mundo digital con valores y compromiso, así como formar una red tanto de apoyo como de venta e interés activo en alcanzar las metas de cada individuo.

"Mi mayor desafío es que pienso en conceptos realmente grandes. A veces son tan grandes que es casi vergonzoso decirlos en voz alta, por temor a que

la gente piense que estoy loca o que nunca podré lograrlo. Puedo lidiar con esto cuando se trata de mí y, aunque es difícil, trabajaré con paciencia hasta que este sueño se convierta en realidad. Mi filosofía es "¡Nunca le pido a nadie que haga algo que no estoy dispuesto a hacer por mí mismo!", apuntó Cardone.

Mientras tanto, con toda la experiencia y el conocimiento que ha adquirido en los últimos 13 años en cuanto a protocolos de ventas y de manifestación, Machaen considera que es momento de compartir con la sociedad lo que la llevó a ser número uno e impactar en la mayor cantidad de vidas posible, algo que ha empezado a hacer a través de sus conferencias.

"Deseo enseñar, por eso esto que estamos haciendo Elena y yo me parece increíble. Vamos a demostrarle a la gente cómo puede construir su imperio y conocer la paz de ser victorioso económicamente. Porque darle a tu familia todo lo que quiere, no tiene precio. (...) Pienso que vamos a vivir una sola vez y hay que hacerlo exitosamente. A mí me gusta ser la mejor en lo que hago, así que...think bigger!", concluyó.





Tendencias ESG y su impacto en el sector inmobiliario

Por Samanta Escobar samanta.escobar@inmobiliare.com

Las personas en todo el mundo y, por supuesto las empresas, deben ser cada día más conscientes de la responsabilidad de atender los temas ambientales y sociales que impactan al planeta y a su población, para tomar acciones concretas al respecto. Es así como nació el concepto de ESG (Environmental, Social and Governance, por su siglas en inglés).

Bajo estas estrategías, los conglomerados se fijan metas comprometidas para atender estos factores. Por lo tanto, en los próximos años se puede esperar un incremento en esta clase de prácticas.



Rafael Berumen, director de Colliers Real Estate Management Services México

En entrevista para Inmobiliare, Rafael Berumen, director de Colliers Real Estate Management Services México, señaló que uno de los objetivos globales es lograr la disminución de entre el 30 y 40% de las emisiones de carbono para el año 2030. Es decir, que durante la década actual se debería reducir al menos una tercera parte.

Uno de los objetivos globales es lograr la disminución de entre el 30 y 40% de las emisiones de carbono para el año 2030.

Uno de los mayores retos para este fin está relacionado con el sector inmobiliario pues, de acuerdo con el experto, los edificios generan el 40% de la huella de carbono actual: "Esto tiene necesariamente que mejorar. Todos los involucrados en la industria, desde arquitectos, diseñadores, constructores, desarrolladores, hasta los inquilinos finales, debemos tomar consciencia de la importancia de realizar un proceso sustentable", comentó.

Por su parte, Alexis Torres, coordinadora de sustentabilidad de Colliers, explicó que la generación de carbono de las construcciones se debe a la dependencia que estas tienen hacia el petróleo, el carbono y el gas natural. Algo que, consideró, es del siglo pasado y debería cambiar.

"Necesitamos más investigación, más desarrollo de nuevos métodos y materiales de construcción. Creo que tenemos que replantearnos la forma en que estamos edificando los proyectos", dijo.

Estrategias sustentables para la construcción

Entre las tendencias ambientales dentro del sector. Alexis Torres destacó que, aunque están en pleno desarrollo, el uso de tecnología de impresión 3D podría reducir los tiempos de edificación, así como el uso de maquinarias y la contaminación. Además de las innovaciones para el ahorro de energía, uso de energía solar, utilización de materiales biodegradables, abastecimiento sostenible de recursos y manejo de innovaciones en eficiencia hídrica, etc.

En este sentido, Colliers ofrece servicios con enfoque sustentable en construcción, administración, adaptación, adecuación, operación y mantenimiento de inmuebles. Con lo que se convirtió en un gestor de inversiones de activos alternativos líder con 40 mil millones de pesos en propiedades para finales de 2020.

En ese mismo año, comisionó más de 70 millones de pies cuadrados de espacios verdes. Además, opera alrededor de 593 millones de pies cuadrados de propiedades certificadas (BOMA BEST 46%, LEED 37%, BREEAM 11%).

Colliers opera alrededor de 593 millones de pies cuadrados de propiedades certificadas (BOMA BEST 46%, LEED 37%, BREEAM 11%).







Alexis Torres, coordinadora de sustentabilidad de Colliers

Dichas certificaciones se han convertido en uno de los instrumentos claves para la industria. Entre las de mayor demanda a nivel nacional, se encuentran: LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés) y BOMA BEST (del acrónimo de Building Environmental Standards).

Algunos beneficios que proporcionan estas certificaciones, son: espacios con mejores condiciones para la salud y productividad, reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, acceso a incentivos fiscales, disminución en los costos de operación, mejor gestión de residuos e incremento del valor de activos.

"Creemos que la próxima década crecerá aún más el número de edificios que se van a obtener estos reconocimientos. De hecho, hay empresas que ya tienen hoy un mandato de estar en instalaciones que cuenten con ello. Por ejemplo, L'oréal París no puede operar en ningún inmueble que no esté acreditado sustentablemente", agregó Rafael Berumen.



Diversidad e Inclusión, el futuro de Colliers

Con el objetivo de proveer liderazgo para el entorno construido, los negocios y la sociedad global, Colliers acaba de lanzar una iniciativa enfocada en tres pilares ligados a los criterios ESG: elevar el ambiente, la inclusión, la salud y el bienestar, teniendo como elemento fundamental la gobernanza. Bajo esta premisa, ha certificado con BOMA BEST Sustainable Workplace la oficina de CDMX y están en proceso las restantes del país.

"Dentro de estas estrategías que se llevan a cabo a nivel global, la parte social ha llamado nuestra atención en nuevas acciones en torno a la diversidad, la equidad y la inclusión. Actualmente, la fuerza laboral de Colliers está conformada por un 40% de mujeres. Es el primer paso para seguir avanzando", compartió la coordinadora de sustentabilidad de la empresa.

El plan estratégico está alineado a todos los objetivos de la organización, por lo que involucra y responsabiliza a todos sus líderes para la implementación de una visión uniforme. Esto, desde luego, implica un presupuesto y proporcionar apoyo y estructura para su aplicación.

Finalmente, Colliers busca atraer, retener y desarrollar talento, además de lograr la integración de la vida personal y laboral de sus colaboradores a través de la flexibilidad. Es por ello que asegura que el diseño y la asignación del trabajo se encuentren libres de sesgos y que la compensación sea equitativa.







l actual contexto mundial supone varios retos para el sector inmobiliario, uno de los más complejos y desafiantes es la salud del medioambiente y de los usuarios finales. Por un lado, el cambio climático avanza, por lo que disminuir el impacto de un sector que emite alrededor del 40% de CO2 es primordial; por otra parte, a la necesidad de mitigar enfermedades del tipo laboral se suma la prevención de contagios de Covid-19 y el diseño y creación de entornos saludables adquirió mayor relevancia.

En este sentido, el interés de desarrolladoras inmobiliarias y propietarios por las diferentes certificaciones de sostenibilidad para edificios ha crecido, ya que son múltiples los beneficios y ventajas a las que acceden en términos medioambientales y de salud de usuarios, que además generan ahorros en los costos operativos del edificio y mayor valoración, por mencionar algunos.

Al mismo tiempo, tener algún tipo de certificación de sostenibilidad también otorga prestigio ante inversionistas e inquilinos o clientes.

Existen tres certificaciones que han cobrado relevancia en el país: LEED, WELL y EDGE. Estas tienen como objetivo verificar los aspectos sostenibles de cualquier edificio, mediante evaluaciones subcontratadas e imparciales, realizadas por distintas fuentes

La certificación Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental (LEED, por sus siglas en inglés), desarrollada en 1998 por el Consejo de la Construcción Ecológica de Estados Unidos (U.S. Green Building Council - USGBC), procura el aprovechamiento del agua y optimización de la energía, la generación de residuos, la construcción con materiales reutilizados y el manejo de estos, la emisión de CO2, entre otras.

Es decir, para acceder a ella, los edificios deben diseñarse con el fin de minimizar el impacto ambiental en su construcción y operaciones. Esta certificación cuenta con diferentes niveles: LEED, LEED Silver, LEED Gold y LEED Platinum.

En México la certificación LEED es la que más ha avanzado, ya que existen casi 2,000 proyectos comerciales registrados y certificados, con un total de 32.5 Tener algún tipo de certificación de sostenibilidad también otorga prestigio ante inversionistas e inquilinos o clientes.

millones de m² de área bruta rentable (ABR). Aunque es la más reconocida en el país, todavía hay un gran espacio para su crecimiento, impulsada por los acuerdos medioambientales, el de París, principalmente.

La certificación WELL Building Standard, nacida en 2013, califica el impacto del entorno de una edificación con la salud y el bienestar de sus usuarios, a través del comportamiento, operación y diseño del inmueble. Esta certificación busca mejorar la calidad del ambiente en interiores para proveer salud, bienestar y productividad a través de diferentes conceptos: aire, agua, iluminación, movimiento, nutrición, confort térmico, sonido, materiales, mente y comunidad.

WELL tiene tres versiones: WELL V1, WELL V2 y WELL CORE, a su vez, los primeros dos tipos cuentan con niveles: Silver, Gold, Platinum. Esta certificación es relativamente nueva en el país, son muy pocos los edificios que están registrados para obtenerla. Sin embargo, la mala calidad del aire en distintas ciudades del país y la emergencia sanitaria de Covid-19 puede incentivar su uso.

Cabe decir que, en algunos puntos las certificaciones LEED y WELL se complementan, pero también pueden contraponerse, pues una buscará implementar algún mecanismo para mejorar el ambiente, mientras que la otra optará por la eficiencia energética, por ejemplo.

Las propiedades adquieren mayor valor y es posible que sus precios en renta o venta aprecien frente a los promedios de mercado. La certificación Excellence in Design for Greater Efficiencies (EDGE), desarrollada por la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), miembro del Grupo Banco Mundial, evalúa tanto construcciones nuevas como existentes. Esta propone la disminución de los recursos utilizados en una escala de estándares locales. Para esta certificación se debe cumplir con un mínimo de ahorro del 20% en energía y agua.

EDGE posibilita que sea más rápido, fácil y asequible la construcción de edificios ecológicos, a través de tres niveles: EDGE Certified, Advanced y Zero Carbon.

Si bien la sustentabilidad conlleva una inversión extra, entre el 5 y 10% del costo total del edificio, porque las certificaciones tienen un costo, el cual dependerá del tamaño del edificio, el equipamiento implementado y el tipo de certificación que se quiere obtener, el retorno es seguro de la mano del ahorro en consumo operativo, además, las propiedades adquieren mayor valor y es posible que sus precios en renta o venta aprecien frente a los promedios de mercado.

Oficinas, con mayor avance en certificación

Los desarrolladores de oficinas han liderado el impulso de las diferentes certificaciones y, en muchos casos, ostentan las certificaciones de los niveles más altos.

Los cinco edificios LEED Platino más grandes del país y con mayor aprovechamiento de tecnologías sustentables son de oficinas, las torres Virreyes de Fibra Danhos, BBVA Bancomer, Reforma, Punta Reforma y Torre HSBC, todos en la Ciudad de México. A estos corporativos se suman más edificios en Monterrey y Guadalajara, pero de menor tamaño y con certificaciones de menor nivel.

Asimismo, los únicos tres edificios con certificación LEED en México son de oficinas, se trata de los corporativos de Bioconstrucción y Cushman & Wakefiel. Además, el país tiene 22 proyectos en vías de certificación, como Neuchâtel Cuadrante Polanco de Hines.





Edificios industriales quieren ser verdes

Las diferentes certificaciones no se limitan a edificios corporativos, también tienen participación en el segmento industrial y cada vez más desarrolladores están optando por construir espacios con el equipamiento necesario para eficientar el uso de agua, energía, entre otras.

Con este tipo de edificaciones, las industrias dan un paso más hacia la sustentabilidad. Vesta, Finsa y Prologis son algunas de las desarrolladoras que tienen algún tipo de certificación verde.





Desde 2002, Prologis México ha diseñado y desarrollado edificios con certificación LEED. Al día de hoy, tiene 28 edificios registrados en el sitio web del USGBC. De estos, 25 ya han obtenido la certificación LEED.

A fin de disminuir su huella de carbono y fomentar las energías renovables, desde 2018, Vesta emprendió acciones para hacer sus parques industriales más sostenibles y sus edificios cuentan con la certificación LEED Silver.

En tanto, Finsa ha optado por la certificación EDGE en sus oficinas de Aguascalientes y Nuevo León, que ahorran alrededor de 30% en agua y energía.

Las Fibras fortalecerán las certificaciones

En 2021, Fibra Uno y Fibra Prologis accedieron a financiamiento mediante bonos verdes, por sus acciones para disminuir las emisiones de sus edificios y para construir más proyectos verdes. Ambas Fibras cuentan con edificios con certificación LEED. Cabe decir que, los bonos verdes tienen ciertas ventajas, pues la deuda adquirida es menos cara.

Fibra MTY también se ha preocupado por tener propiedades sustentables. Si bien, esta Fibra no edifica proyectos, ha dado prioridad a la adquisición de edificios sustentables, tal es el caso del edificio Patria y La Perla, ubicados en Guadalajara, con certificación LEED.

Asimismo, Fibra Eco está por salir a la Bolsa Institucional de Valores. Este sería el primer fideicomiso de inversión que priorizará temas ambientales, sociales y de mejor gobierno corporativo. Eco buscará que todos sus edificios cuenten con las certificaciones EDGE que están diseñadas para aplicarse en edificios nuevos y existentes.

Al final, el costo beneficio por obtener una certificación de sostenibilidad es abstracta desde el punto de vista económico, sin embargo, es un paso claro y contundente en el esfuerzo por reducir el impacto ambiental en el sector de la construcción.

De acuerdo con el IPCC (The Intergovernmental Panel on Climate Change) de las Naciones Unidas, la industria de la construcción consume la mayor cantidad de energía y genera más gases de efecto invernadero que cualquier otra actividad en el mundo. De esta manera, el ánimo por certificar es alentador y promueve la calidad de vida de toda la comunidad.



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.



Por: Juan Rangel juan.rangel@inmobiliare.com

pesar de una pandemia que continúa, los diferentes sectores de la industria inmobiliaria comenzaron a recuperarse durante este 2021.

La firma especializada Solili considera que la excelente ubicación geográfica de México le permitirá abrir nuevas posibilidades de negocio hacía el 2022, ya sea en Estados Unidos, Canadá o Latinoamérica, con ventajas superiores a otros países del continente. Cabe destacar que este año, el país se volvió de mayor interés para la manufactura asiática, como es el caso de China, que ve en el territorio mexicano, una entrada al mercado norteamericano.

Asimismo, se logra observar en el norte de México, un alto grado de desarrollo industrial, destacando ciudades como Monterrey, Tijuana y Mexicali, pues grandes firmas como Amazon, Kawazaki o Sodimac han establecido nuevos centros en esta zona

Otro factor que Solili destaca es la infraestructura, donde puertos, aeropuertos, líneas férreas y carreteras permiten conexiones eficientes para garantizar que las mercancías se desplacen hasta su destino final.

Además, México posee 14 tratados de libre comercio con más de 50 países que representan más del 60% del PIB mundial, lo que permite amplio acceso del país a mercados en los cinco continentes.

Sin duda, el sector industrial y logístico se han recuperado más rápido; este último se benefició precisamente por la pandemia, ya que las compras en línea aumentaron durante el encierro.

Para algunos de los expertos que compartieron escenario en el EXNI 2021, el e-commerce es una tendencia que llegó para quedarse, pues encontramos la comodidad de tenerlo todo en la puerta de nuestro hogar.

El sector de oficinas fue el más perjudicado; y con el home office, se causó un alto nivel de desocupación de grandes edificios.

Muchas firmas encontraron en el trabajo a distancia, un método más productivo y que ofrece más tiempo libre a sus colaboradores.

De acuerdo con una encuesta de CBRE, el 87% de las grandes empresas con más de 10,000 optarán en 2022 por el trabajo híbrido, es decir, combinando algunos días presenciales con el trabajo a distancia.

Este sector encontró una salida gracias a la flexibilidad de nuevas formas de trabajo, como es el caso del Coworking.

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

La consultora prevé que en 2022, 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.

Además, consideró 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.

La mayor parte de los ponentes presentes en EXNI 2021, citados a continuación, concordaron que para que el mercado de México crezca durante este 2022, se deben regular los permisos de construcción para que más empresas se vean interesadas en edificar nuevos inmuebles; optar por más procesos sustentables; apostar por la vivienda vertical y apoyarse de las tecnologías que no solo le facilitan el proceso a los desarrolladores, sino que les apoya para obtener mejores resultados en menor tiempo.





Perspectivas inmobiliarias

José Shabot, Director General de Quiero Casa

Demanda inmobiliaria al cierre del 2021

"Hay una demanda inmobiliaria muy importante este 2021, los desarrolladores deben cubrirla con mayor oferta, sobre todo de vivienda asequible.

Toda la vivienda que hagamos los desarrolladores debe atender la demanda que existe, principalmente en los segmentos medios. Los inmuebles de menos de 2 millones se venden muy bien, porque hay mucha demanda de ese tipo de vivienda.

Hay un bono demográfico de muchas familias que buscan comprar un hogar con crédito Infonavit o Fovissste. Lo que tenemos que hacer los desarrolladores es ver cómo, a través de procesos tecnológicos eficientes, hacemos vivienda asequible para todas las familias

Hay un reto muy importante en la ciudad para hacer vivienda asequible. A pesar de la inflación que están viendo los mercados, debemos hacer vivienda barata que pueda atender con buena calidad a las familias que requieren vivienda cercana a sus trabajos. Eso es darles mejor calidad de vida".



Daniel Narváez, Director de Marketing y Relaciones Públicas de Lamudi



Ha habido un crecimiento en la demanda inmobiliaria y en las búsquedas de inmuebles en línea.

"En el último estudio que hicimos, las búsquedas inmobiliarias han aumentado un 67% en este 2000-2021. En la Ciudad de México aumentaron un 38% en general y específicamente de la búsqueda de departamentos, fue del 23 por ciento. Esto nos dice que se está recuperando el sector de la vivienda, que el año pasado estuvo desacelerado.

Hemos visto mayor crecimiento en las búsquedas de todos los subsectores, pero específicamente en vivienda residencial de interés medio, que no rebasa los 3 millones.

Se frenaron muchas transacciones, pero hoy encontramos un sinfín de oportunidades y mayor diversificación de inversiones.

Los clientes que antes preferían comprar una vivienda de 8, 10 o 12 millones de pesos, hoy buscan diversificar su inversión. Están comprando más unidades en un segmento más bajo, pero en diferentes zonas, Por ejemplo, comprar un inmueble en la Ciudad de México, otro en Mérida, otro en Querétaro, por qué son ciudades pujantes.

¿Qué nos espera para el próximo año? Sin duda, el 2021 ha sido un escenario bastante diverso y dinámico pero que tiene una mirada muy positiva al 2022.

Precisamente, el último cuatrimestre es el que vemos más pujante. Ya se ha visto más certidumbre en lo que corresponde a la parte económica en términos macro. Este cierre de año es más prometedor.

Históricamente, enero siempre comienza con mucho interés justo por el tema del factor psicológico, es decir, "cambiaré de año, cambiaré de vivienda", y eso impulsa las búsquedas en la parte digital.

Necesitamos una vivienda donde estar, donde vivir y al final, esa es una de las grandes bondades que tiene el sector inmobiliario".

PUBLICO

TU CASA PARA TRABAJAR

Conoce un nuevo espacio de trabajo pensado para ti y tu equipo.





Encuéntranos en:

REFORMA SAN MIGUEL CHAPULTEPEC CONDESA · POLANCO LOMAS DE CHAPULTEPEC COLONIA JUÁREZ



José Ramón Tagle, Director de Arquitectura de The Beck Group

¿Cuáles son los retos que enfrenta México en edificaciones sustentables?

"Uno de los principales problemas que tenemos a nivel mundial es homologar el lenguaje y los procesos en la metodología de medición de la huella de carbono.

Tenemos toda la tecnología disponible, pero nos hemos enfocado únicamente en entender la parte operativa del inmueble.

Revisamos el comportamiento de energía durante el diseño y la construcción, pero no verificamos y evaluamos la huella de carbono de los materiales y su transporte durante su fabricación, transformación y traída al sitio.

La visión de huella carbono es mucho más amplia y debe ir acompañada no solamente del arquitecto y de los constructores, sino de entidades públicas, las entidades financieras y los fabricantes principalmente. En ese sentido todos somos responsables por buscar una mejor solución".

¿Qué nos espera para los próximos años?

"Para los próximos años esperamos un trabajo más colaborativo. Hoy más que nunca la arquitectura y el ambiente construido tiene una visión altamente colaborativa La tecnología está ahí y debe ir acompañada de políticas públicas, ya que todo es un tema financiero.

Además, debe haber temas mucho más conceptuales como la incorporación de la belleza en arquitectura, tener ambientes agradables para la gente, confort y otro tipo de elementos que no son medibles como tal.

Podemos esperar para los próximos años una revolución en el tema de los materiales. Hay mayor presión hacia los fabricantes y productores para que documenten y declaren su huella de carbono precisa".

Alejandro Luna, CEO de Conquer

Espacios comerciales tras la pandemia

"Debido a la pandemia, fueron muchas las restricciones y medidas de precaución del gobierno en cuanto a centros comerciales. Ahora el mayor reto es volver a llevar a la gente a la plaza y que se vuelva a sentir segura en nuestros centros comerciales.

Necesitamos hacer un sinfín de eventos en los espacios comerciales y darlos a conocer a través de redes sociales. Debemos adaptarnos a la situación y volver nuestros centros comerciales lugares atractivos, creo que es la manera de sobrevivir y atraer clientes. Mi responsabilidad es que los clientes regresen.

Las marcas han sido muy conservadoras en su crecimiento, pero ya están rentando locales y buscando su plan de espacio.

La pandemia afectó mucho a los pequeños comerciantes, sobre todo a las tiendas de vendedores a nivel local. Esas son las que todavía no vienen de regreso.

En cuanto a la reconversión de espacios, los que empiezan siempre son las ciudades grandes como Guadalajara, Monterrey México, que es donde hay grandes concentraciones de centros comerciales y se puede hacer más".



Encuentranos en:

INM•BILIARE

inmobiliare.com



+113 mil usuarios únicos web mensual

+260 mil VISITAS A LA PÁGINA

+80,000 NEWSLETTER

REDES SOCIALES





















ENCUÉNTRANOS EN:



INM•BILIARE



Héctor Klerian, Director Internacional de JLL

"En este final de año, estamos viendo una recuperación a diferentes velocidades, dependiendo del sector. Este último trimestre significa, activamente, mejores números qué los tres trimestres anteriores del 2021.

El sector industrial es el que se recupera más rápido. Hay algo de recuperación en el sector comercial y el más lento es el de oficinas. Sin embargo, aún en el de oficinas se está recuperando y ya vemos algo de estabilidad.

Comportamiento del sector para el 2022

En el 2022 habrá un repunte importante pues ya no tenemos restricciones de ocupación de oficina. Las actividades públicas están al 100% y eso va ayudar a disparar el retorno y la mejora del sector a diferentes velocidades pues no todo se recuperará al mismo tiempo.

Una cosa que perjudicó mucho el mercado de oficinas de la Ciudad de México fue el cierre de permisos durante los primeros seis meses del sexenio".

Daniel Aizenman, Senior Principal de Stantec Vibe Usa-Global

Cierre del sector comercial a nivel mundial en 2021

"El sector comercial cerrará muy fuerte. Por ejemplo, las ventas en Estados Unidos se incrementaron desde un 10 hasta un 20% en ciertos lugares.

Las ventas en línea son las que más crecieron (hasta un 27 por ciento) y se están comiendo el mercado.

El retail va a seguir evolucionando. Los que no cambian y se vuelven aburridos van a desaparecer.

La gente está buscando algo para nutrirse, quieren salir al centro comercial pero ya no encuentran un motivo si sus compras las pueden hacer en línea. Aquí hay que darles una razón, una experiencia interesante.

Ir al centro comercial ya no es solo comprar, implica una experiencia para el usuario. Debemos agregar el tema de la experiencia para asegurarse que la gente vaya y los espacios se vuelvan un centro comunitario, un lugar con los amigos dónde el público se quiera nutrir social y culturalmente.

Aburrido es el enemigo número uno del retail".



Enrique Margain Pitman, Director Ejecutivo de Crédito Hipotecario de HSBC

Cierre del sector de hipotecas en 2021

"Las perspectivas son sumamente positivas porque el sector hipotecario del período de enero a agosto de 2021 ha crecido un 50% del monto respecto al 2020 y un 30% en el número de operaciones. También tiene un crecimiento importante respecto al 2019.

Derivado de qué las tasas de interés que hoy existen son las más bajas que se han tenido en las dos últimas décadas, con todo y el incremento de precios. Las tasas de interés son muy competitivas.

Muchas personas prefirieron comprar este año.

Este año hubo más crédito para la adquisición de vivienda, además, el peso de las viviendas ha ido creciendo por arriba de la inflación y es un mecanismo para hacerse de un patrimonio.

Las personas estuvieron más interesadas en adquirir su vivienda este año y compraron a través del crédito hipotecario.

Hay muchos factores y uno de los que nos impulsó muchísimo fue el tema de la portabilidad hipotecaria, que es cuando transfieres tu hipoteca de un banco a otro para mejorar las condiciones de tu crédito hipotecario, bajar la tasa de interés, ajustar el plazo y bajar significativamente la mensualidad del crédito.

Las personas están buscando lugares más amplios donde puedan mejorar su nivel de vida derivado de que podían trabajar informa virtual o remota.

Para el siguiente año, la perspectiva es positiva, desde el punto de vista qué se ve una recuperación en el empleo, la economía y que indudablemente la accesibilidad al crédito hipotecario.

Se van a lanzar nuevos proyectos al mercado qué van a atender segmentos de la población que antes no tenían acceso o no tenían los incentivos para poder comprar una vivienda. Ahora los derechohabientes no activos pueden acceder a un crédito".

Ignacio Torres, Director General de 4S Real Estate

Perspectivas de cómo va a cerrar este año el sector inmobiliario

"La parte industrial ha tenido absorciones muy buenas y con una tendencia positiva a la alza.

La parte de oficinas todavía está estancada y con números de absorción negativos en términos generales y en casi todas las ciudades. Alguna que otra como Monterrey o Guadalajara tienen algunos balances positivos, pero todavía son muy bajos en comparación con años anteriores.

En cuanto al retail, las ventas tendrán un efecto rebote, sobre todo aquellos centros comerciales que tengan un objetivo de punto de destino y larga estancia, es decir, acompañado de un concepto de diseño.

El área de gastronomía va a crecer en los centros comerciales porque la gente ya no quiere estar en su casa, quiere pasear.

En el tema de vivienda, lo veo muy bien a excepción de la Ciudad de México. Todas las demás ciudades tienen un crecimiento importante, sobre todo en la vivienda vertical, debido a los cambios demográficos que tenemos con la buena oferta de productos existente.

Las ciudades están vendiendo más que otros años, sobre todo Guadalajara, Monterrey, Tijuana y León, con crecimientos de hasta doble dígito en cuestión de ventas.

El segmento medio residencial de vivienda está creciendo muy bien, pero la participación de producto interés social viene a la baja porque ya nadie lo quiere hacer.

Hay que recordar que la demanda de oficina viene muy correlacionada con los indicadores que afectan a las empresas. Estos van de la mano con el PIB y este año no recuperamos lo perdido por la pandemia, aunque crecimos 5.6% el año pasado.

Las empresas demandan oficinas cuando les va bien, son más grandes o requiere más metros cuadrados cuándo amplían horizontes.

A partir del 2023 ya empezaremos a ver números positivos en todos los sectores. El secreto es que todos los desarrolladores se junten para trabajar con el gobierno y hacer medidas que cambien la regulación que tiene hoy en día la Ciudad de México.

¿Qué es lo que está pasando? Todo mundo dice que la tierra es cara, pero no es que sea cara sino que es restrictiva.

Cuando puedes poner infinitos pisos y metros cuadrados encima la tierra se vuelve rentable y el costo de la terraza proporcionará un negocio sano. Eso provoca que el precio final de los productos sea asequible.

Hay que trabajar una regulación mucho más amigable para el desarrollador, porque lo que quieren es vender. El Gobierno de la Ciudad de México está consciente de este problema, pero le hace falta ser más dinámico en ese sentido.

No hay que tener miedo de negociar, de acercarse con las autoridades y hacerles ver que ya hay otras ciudades de México ya lo están haciendo y se está desarrollando bien porque hay una buena relación entre iniciativa privada y el gobierno.

La vivienda tiene que ser una responsabilidad de la iniciativa privada, regulado por el gobierno pero con regulaciones que inciten".





Federico Cerdas, Fundador y Director General de Skyhaus



"El sector residencial continuará creciendo y se verá más beneficiado en ciertas zonas, como en las alcaldías de Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Cuauhtémoc.

Considero que el 2022 va a ser un año de expansión, a pesar de que tenemos una gran depresión ocasionada por esta pandemia.

No sé que siga, pero la vivienda, al menos en la parte residencial, continúa teniendo buena demanda porque la gente se sigue casando, sigue tiene la ganas de vivir sola y sigue creciendo la familia. La vivienda se necesita.

Para Skyhaus, por lo menos en los siguientes cinco años llegaremos al menos a unos 40 proyectos simultáneos en las tres alcaldías señaladas.

Probablemente nos extendamos un poco hacia otros sitios, para proyectos de vivienda social en Milpa Alta y Xochimilco, pero no tenemos la certeza".

Elena Robles, Directora Jurídica de Estafeta

Impulso de la logística durante la pandemia

"Con la pandemia, los compradores cambiaron sus hábitos de consumo. Los que no conocían lo que era consumir algo por internet (que era muchísima gente), tuvo la necesidad de hacerlo y descubrió que era cómodo.

Esto ya no va a dar marcha atrás, la tendencia seguirá creciendo y más ahora que se viene la temporada alta, será un muy buen cierre de año en términos de crecimiento.

La capacidad de todas las empresas está creciendo, y el sector logístico muestra mayor crecimiento pues, mientras se siguen consumiendo mercancías se van a seguir moviendo.

El hecho de que estemos creciendo a una tasa anual del 11% a nivel industrial es muy bueno.

Futuro para el sector logístico

A largo plazo es difícil saberlo ahora, pero durante el 2020 el comercio electrónico creció en un año lo que se esperaba que creciera en cinco. Creo que el sector va a mantener tasas del 11 al 15 por ciento".







Industria de oficinas para el próximo año

"Una característica esencial que ayuda al crecimiento de los espacios coworking es la flexibilidad y que no debes cumplir un plazo largo forzoso. Esa característica nos hizo muy sensibles durante la pandemia.

La nueva normalidad nos pegó muy duro, nuestra ocupación pasó del 90% al 30 por ciento.

Ahora el sector se está recuperando gracias a esta flexibilidad, atributo que van a buscar mucho las industrias en este momento; y no solamente los que ya estaban en coworking place, sino ahora las empresas más grandes e institucionales.

El abanico de empresas que están buscando un producto como el nuestro creció aparte de la pandemia.

Coworking al cierre del año y en el

Octubre fue nuestro mejor mes de renta en los últimos dos años y espero que siga sucediendo a los siguientes meses

Yo creo que el trabajo remoto va a seguir en el futuro. El espacio va a dejar de ser tan relevante como la operación ahora. En el futuro, los operadores de Coworking van a adquirir espacios que antes no eran para este sector".

Luis Fernando Gómez, Director General de Bauns



Ya no se va a regresar a las oficinas: Futuro del Home Office

"El esquema de trabajo cambió para siempre, el Home Office es el futuro, aunque tiene varias deficiencias. Por ejemplo, el espacio no es el adecuado ya que hay muchos distractores.

Hemos visto mucha depresión y ansiedad durante la pandemia, porque las personas tienen que estar siempre en su casa.

El futuro del trabajo es dinámico, los espacios flexibles necesitaran la creación de estos espacios dinámicos de trabajo para una comunidad pues es lo que sigue y yo creo que ya lo estamos experimentando.

Hicimos empresas inmensas que ya no van a regresar a oficinas. Es importante que estos espacios sean construidos por la comunidad y que pueda irse desenvolviendo con las mismas personas que lo necesitan".

Perspectiva de crecimiento para esta industria gracias a la tecnología

"La tecnología en el sector inmobiliario es fundamental. Ahora hay software para hacer muchísimas cosas, como blockchain, segmentación de mercado y la capacidad de identificar y llegar al comprador de la manera más correcta.

Eso se resuelve con inteligencia artificial y con procesamiento de datos. El proptech general va a seguir creciendo y tendremos más espacios en el mundo.

El Home Office será una herramienta importante para que se alcance una etapa en la que todo está centrado en la tecnología, pues es algo elemental de la industria".



Salvador Rivas, Principal y Director de Oficina en CDMX de HKS Architects

Perspectiva en el sector al cierre del 2021

"Es una perspectiva positiva. Hemos tenido varios eventos del sector inmobiliario, lo que indica que se está dando una recuperación importante, especialmente en ciertos sectores, ya que no va a ser general.

Tiene que ver mucho con los hábitos de las personas; estamos pasando cada vez más tiempo en nuestras viviendas, a partir de la pandemia y el trabajo híbrido. Esta situación se está dando, especialmente, entre personas y familias jóvenes qué buscan tener espacios más habitables de vivienda.

El panorama es muy positivo e interesante por temas de adaptabilidad y flexibilidad. Es importante como arquitectos considerar muy bien los espacios de vivienda que hacemos, no podemos continuar construyendo los edificios de la misma forma.

Perla Machaen, fundadora de The Pearl Group

"En Miami, hay muchísimos compradores provenientes de Latinoamérica, interesados en el mercado inmobiliario, especialmente mexicanos y colombianos.

El 2022, será un muy buen año. Me encanta venderle al mexicano su casa de vacaciones en Miami, aunque los compradores ya no están buscando vivienda para descansar sino para residir allá. Esto por el tema de inseguridad y por diferentes políticas públicas.

Financieramente, hemos tenido un gran desempeño. El crecimiento en números del mercado de Miami fue impresionante".

Hay que apoyarnos mucho de las lecciones aprendidas en estos tiempos de pandemia. Los arquitectos debemos trabajar con los desarrolladores e inclusive con las autoridades.

Tenemos que salir de la caja y empezar a conseguir nuevos tipos de espacio multifuncionales, que permitan a una familia, o a un grupo de familias, interactuar de una mejor manera en sus actividades.

Ahora más que nunca, debemos tener en cuenta el tema de las amenidades. Es importante salir y tener un espacio de esparcimiento, para hacer ejercicio o respirar aire libre. Estos son espacios importantes para los usuarios".

Perspectivas para el 2022

"Tengo una perspectiva positiva, especialmente en México. Hemos tenido varios años de contracción, no solo por la pandemia sino por muchos factores, pero ya vemos una importante suma de la actividad inmobiliaria en muchos tipos de proyectos.

Lo que un foro como el EXNI nos permite ver es a todas estas nuevas propuestas, gente joven y muchas ganas de salir adelante. Lo podremos lograr si sumamos esfuerzos".



Alfonso Aquilar, fundador de Perfilan

Demanda de vivienda durante el 2021

"Nosotros vemos que sí hay oferta en algunos sectores, sin embargo, en otros se nota que se está terminando. La demanda fue bastante alta durante este año, más de 200 mil personas se perfilaron en nuestra plataforma buscando vivienda.

A las personas les puede tomar de seis meses a un año hacer su compra y los últimos dos meses del año siempre son de mucho empuje en cuanto a la venta. En general, yo creo que va a terminar muy bien este año.

En cuanto a la forma en la que se va a comercializar la vivienda, vo creo que los medios digitales están completamente posicionados y esto beneficiará la búsqueda y compra de vivienda.

Cada vez hay más tecnologías que permiten que una persona pueda financiar parte de los procesos de la compra de manera digital, pero todavía hay más oportunidades en estas tecnologías".

Consejo a los desarrolladores para acelerar sus ventas

"Nosotros hemos identificado en el proceso de la comercialización un cambio importante en la forma en cómo se lleva el proceso de contactar a los prospectos digitales.

Es tanta la carga de gente que está buscando vivienda que muchos de los mejores prospectos se pierden, hasta un 30% en el lapso de seis meses.

Los medios digitales son la mejor forma para acelerar las ventas y hay que pensar en cómo incorporarlos en el proceso de la venta.

Una persona que hace todo el proceso a la venta puede tener hasta 2.5 veces menos de efectividad. Cuando tú te especializas en un proceso y tienes a una persona exclusiva que genera los prospectos, otro sobre marketing, una persona exclusiva que le dé seguimiento a los prospectos de medio digitales para hacer una cita y después una persona que se enfoque nada más en hacer el cierre de la venta las ventas mejorarán".



Leticia Valenzuela, Directora Senior de Cushman & Wakefield

"Ha sido un año muy bueno. El sector logístico ha crecido bastante, potencialmente por el e-commerce de todas las empresas como Amazon y MercadoLibre. Estas han crecido muchísimo y han formado mayores centros de distribución en los estados más importantes de la República; el único problema es que ya no hay tanto espacio disponible como antes.

Mucho del crecimiento tuvo que ver por la pandemia. La gente tenía que seguir recibiendo mercancía y el E-commerce fue un impulso para recibir todo en tu casa".

Perspectivas para el 2022

"El sector seguirá creciendo, es una tendencia que va a continuar pues todos los jóvenes e incluso población mayor se acostumbraron al comercio electrónico.

Para que el sector crezca aún más, debemos atraer nuevos inversionistas para la apertura de nuevos parques industriales.

Deben regular junto al gobierno los permisos, para que nuevas empresas internacionales encuentren más sencillo establecerse en México".



La persona al centro del proyecto: la importante lección de la pandemia

Por: Emanuele Giorgi, profesor investigador de la Escuela de Arquitectura, Arte y Diseño del Tecnológico de Monterrey Gloria Domenighini, directora de la Asociación de Constructores de Milán (ANCE Milan)

a pandemia por Covid-19 ha devuelto a la persona al centro del proyecto y de la vivienda. Por esto, pensar en nuevos modelos es fundamental para cualquier proyecto de regeneración urbana y de políticas públicas.

Tener lugares para habitar y no solo espacios para vivir es una necesidad. Diseñar y construir espacios y servicios compartidos o co-gestionados es una de las respuestas a la demanda actual de vivienda. Estas características son propias del co-housing: un fenómeno relativamente reciente que quiere redescubrir una forma de vida ancestral, basada en la generación de un entorno social saludable. En la sociedad post-covid, el co-housing demuestra ser una solución válida para las necesidades contemporáneas.

Preguntas y reflexiones "post-covid"

Sin duda, la pandemia ha generado muchos cambios en el día a día de todos, llegando a cuestionar hábitos, ideas y creencias que llevan mucho tiempo arraigadas en la sociedad. Primero el encierro y después el trabajo inteligente, nos confinaron en casa y en su alrededor, reavivando en todos el "espíritu de arquitectos" que en las últimas décadas había estado adormecido por una arquitectura "pre-empaquetada", empeñada en ofrecer espacios en los que vivir, más que lugares en los que habitar.

Durante el aislamiento social que ha encerrado a casi todo el mundo, la disposición innata del ser humano para organizar el espacio, antiguo legado de la evolución, se ha reactivado por la necesidad de encontrar nuevas soluciones espaciales y reacomodar los lugares de la casa.

Tener que reorganizar las habitaciones, convertirlas en un salón de clases, en una oficina o en un gimnasio ha obligado a repensar profundamente en las cualidades que debe poseer un hogar. En estos últimos meses se ha cuestionado mucho la calidad de los espacios domésticos, las características que se esperan de una vivienda y las expectativas que debe satisfacer un bien como la anteriormente mencionada.

Sin embargo, esta reflexión, no se limitó solo a los espacios internos, sino que se trasladó al exterior de las casas, encontrando un valor (quizás inesperado y olvidado) en los espacios comunes de los edificios y en los compartidos con los vecinos, en los que, al menos se podía encontrar un momento de escape de la vida doméstica diaria. Y la reflexión, en todo el mundo, no se detuvo en estos espacios compartidos, sino que fue más allá, buscando las cualidades espaciales y la oferta de servicios en el barrio.

Los servicios de barrio, las áreas verdes y los espacios públicos han gozado de una renovada atención, tanto que se ha reavivado el debate sobre las "ciudades de 15 minutos". Todas estas valoraciones nos obligan a desarrollar preguntas y reflexiones post-covid sobre cómo cambiará la demanda de vivienda y sobre qué modelo de vida podría marcar el cambio en los próximos años.

El mundo de la construcción está llamado a asumir un papel principal en la respuesta al mercado y en la reconfiguración de su modelo de desarrollo. La piedra angular del cambio es la cuestión de sostenibilidad y no solo como componente ambiental por el cambio climático, sino también como factor social y económico.

Por un lado, las empresas constructoras salen de una crisis estructural que duró más de una década que los dejó descapitalizados, privados de habilidades técnicas y en Italia también de trabajadores; en promedio se hacen cada vez más pequeños, en un mercado que acentúa la brecha competitiva entre las pequeñas y las grandes empresas.

Por otro, está claro para todos que solo compartiendo valor se puede consolidar y desarrollar la cadena de suministro: desde la promoción al diseño, la construcción a los suministros, desde las ventas a la gestión; es evidente que en el futuro necesitaremos colaborar y buscar un nuevo modelo de crecimiento. En este escenario toma relevancia el diseño urbano-arquitectónico, que debe atender las urgentes preocupaciones que están suscitando las crisis de salud y climática, llegando a ofrecer propuestas, estrategias y metodologías innovadoras que se basen en objetivos y principios renovados.





Coordinación hacia nuevos modelos de vivienda

Sin duda, los esfuerzos de empresas, diseñadores, asociaciones y políticos deben coordinarse en armonía para que se puedan ofrecer respuestas válidas a estas nuevas necesidades que eran ya tendencias y que la pandemia ha acelerado. En Italia, por ejemplo, las decisiones políticas de los últimos años han dirigido la atención del sector de la construcción hacia la eficiencia energética y las intervenciones antisísmicas del patrimonio construido.

La posibilidad de vender los créditos fiscales, de particulares a empresas y luego al sistema financiero, ante las intervenciones de reurbanización, ha reiniciado la construcción y el PIB italiano,

pero también ha obtenido un impacto importante en la reducción del consumo y las emisiones de CO2. El "bono del 110%", que permite descontar de impuestos el 110% del costo de la intervención, extendido a viviendas unifamiliares y condominios (pero también al inmenso y degradado patrimonio público de las "viviendas sociales" construidas después de la querra), brindó la oportunidad de abordar uno de los problemas más críticos relacionados con el mantenimiento y renovación del patrimonio construido.

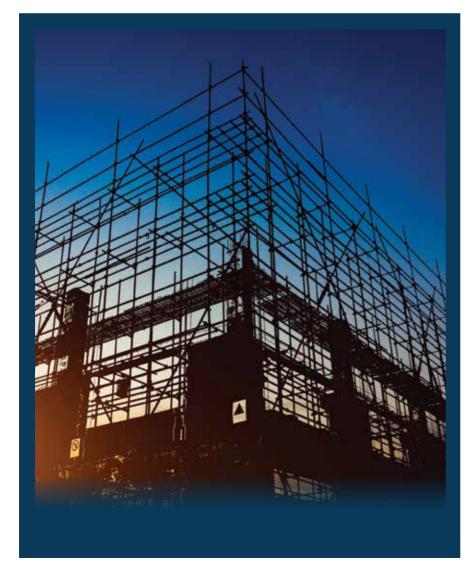
Por supuesto, el sector también está gestionando las criticidades globales ligadas al alarmante aumento de los precios de los materiales que en Italia también se asocian a la falta de

disponibilidad de materias primas y andamios, para acabar con mano de obra: se estima que en la construcción faltan alrededor de 250 mil trabajadores, incluidos técnicos e ingenieros. Además de los incentivos fiscales, el sector de la construcción italiano está disfrutando de un gran impulso gracias al PNRR, el Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia, que forma parte de los planes europeos post-covid del Recovery and Resilience Fund, React EU and FSC, cuyas inversiones en construcción representan casi el 40% del total de 191,500 millones de euros.

El PNRR aún no ha puesto a tierra los recursos disponibles pero está en marcha una aceleración de todos los procesos y dentro del año se destinará el 70% de los aproximadamente 40,000 millones de euros disponibles para las administraciones públicas locales. Hay una gran expectativa y habrá oportunidades indiscutibles si Italia es capaz de jugar con eficacia la carta de la simplificación, revirtiendo las dificultades administrativas burocráticas crónicas entre la asignación de recursos y la apertura de la obra.

Asimismo, asigna la mayor parte de los recursos a la transición ecológica y la digitalización: dentro de este objetivo estratégico del país, los hogares y la vida tienen un lugar central en la construcción de un futuro sostenible para las próximas generaciones. Saldremos de la pandemia con nuevas necesidades que estarán vinculadas, en primer lugar, a una nueva forma de vivir el entorno del hogar y las relaciones condominio y vecindario, pero también de trabajar y socializar en contextos reconstruidos en dimensiones agregadas de coworking.

Ya no puede demorarse más una acción coordinada que trabaje sobre la importancia del habitante y sobre el significado de la relación entre la persona, el hogar y el contexto socioambiental. En los últimos meses, el hogar ha asumido un nuevo papel como servicio y la dimensión comunitaria,



generada en torno al hogar y los espacios compartidos, ha demostrado tener una importancia que la arquitectura de las últimas décadas había olvidado.

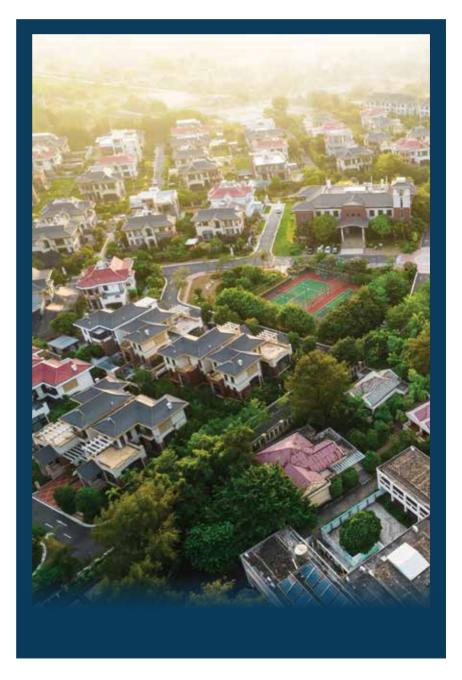
Es por esto que los sectores del diseño y de la construcción, así como la política, deben considerar algunas reflexiones importantes. En particular, se pueden prever algunas condiciones posibles para el futuro:

- 1- La vivienda será cada vez más un servicio, un bien que no se debe poseer sino que se utilizará buscando la maximización del bienestar en términos de sostenibilidad
- 2- El aspecto social será central en la búsqueda de lugares para compartir, tanto para los grupos de mayor edad, como para los jóvenes y las familias
- 3- La necesidad de servicios comunitarios que garanticen la reproducción de la lógica de la proximidad determinará el verdadero cambio de paradigma de la vivienda contemporánea
- 4- Cambiarán las definiciones de los servicios a compartir: hoy hay demanda de áreas verdes, de espacios organizados y protegidos en los que dejar jugar a los niños; existe la necesidad de hogares que puedan adaptarse a las horas de *smart-working*, en casa o en áreas comunes dedicadas
- 5- Seguirá existiendo la necesidad de servicios co-gestionados y espacios co-utilizables, pero ciertamente se ha entendido que la combinación de edad y género conduce a sistemas más eficientes: ancianos y jóvenes, trabajadores y jubilados, parejas e individuos, etc

La vivienda será cada vez más un servicio, un bien que no se debe poseer sino que se utilizará buscando la maximización del bienestar en términos de sostenibilidad. Con estas importantes transformaciones de la demanda, no basta con pensar en las transformaciones de viviendas: para cada política de regeneración urbana y para cada proyecto de promoción inmobiliaria es cada vez más imprescindible repensar en profundidad los modelos de vida.

Un modelo que tiene características que pueden dar respuestas adecuadas a las nuevas necesidades es el del *co-housing*: una solución habitacional que durante décadas ha permitido redescubrir una forma de vida centrada en las relaciones sociales y en el espíritu de comunidad, generando las circunstancias que hoy responden a estos nuevos requerimientos de vivienda.

Un modelo que tiene características que pueden dar respuestas adecuadas a las nuevas necesidades es el del *co-housing*.





El modelo de vivienda del Co-housing

Aunque la sociedad siempre ha basado su desarrollo en el principio de las relaciones comunitarias y de apoyo mutuo, en los últimos siglos el Occidente se ha movido cada vez más hacia una sociedad caracterizada por vínculos sociales débiles. Las primeras experiencias de co-housing se generaron en esta situación de esterilización del entorno social, partiendo precisamente de grupos de personas que aspiraban a vivir en un contexto social vivo y dinámico.

A partir de estas primeras experiencias de los años 70s y 80s del siglo XX, se ha generado un fenómeno global que en pocas décadas ha influido en el panorama inmobiliario de diversos países, en particular los anglófonos y europeos, llegando a aparecer más recientemente en países de América Latina, Asia y África.

Para entender cómo este fenómeno puede ser considerado un modelo que responde a las necesidades habitacionales surgidas durante la pandemia, es necesario tener claro qué características permiten definir a un proyecto como "co-housing": grandes espacios compartidos para compartir las actividades, una estructura que es de gestión no jerárquica, una gestión comunitaria directa y la libre voluntad de participar en la vida de la comunidad son la base de todo proyecto de co-housing.

En particular, el último aspecto, el ligado a la libertad de participación, es particularmente importante y diferencia el co-housing de otras soluciones habitacionales aparentemente similares, como fraccionamientos privados, viviendas sociales, residencias para estudiantes, comunidades religiosas, etc.



Aquellos quienes deciden participar en un proyecto de co-housing lo hacen movidos exclusivamente por la aspiración libre de crear una dimensión comunitaria en torno a su hogar (sin, por tanto, que la búsqueda de seguridad, las necesidades económicas o las reglas religiosas sean el motivo principal).

Aquellos quienes deciden participar en un proyecto de *co-housing* lo hacen movidos exclusivamente por la aspiración libre de crear una dimensión comunitaria en torno a su hogar.

Sin embargo, para explicar el éxito que está teniendo este modelo de vivienda, hay que reconocer otra característica muy importante: la versatilidad de la tipología. Debido a las diversas conformaciones y características que este fenómeno puede asumir, el co-housing es capaz de despertar el interés tanto del público en general como de los diseñadores, así como de las empresas constructoras. De hecho, las razones que motivan a una comunidad a desarrollar un proyecto, las características sociales de los residentes, el contexto donde se desarrolla el proyecto, el modelo de propiedad que se elige o el nivel de compartir espacios y actividades son todas variables que pueden diferenciar los proyectos. Esto hace que el co-housing sea una posible solución a diversas necesidades, contextos y motivaciones.

El co-housing es capaz de despertar el interés tanto del público en general como de los diseñadores, así como de las empresas constructoras. Además, un aspecto central de todo provecto de co-housing es la importancia que se le asigna a la persona: en estas comunidades todos los vecinos asumen un papel central y son un elemento clave para el desarrollo de la propia comunidad. Por ello, además de garantizar los mismos niveles de privacidad e intimidad de las viviendas "tradicionales", el co-ousing ofrece amplios espacios compartidos y co-gestionados, en los que la persona puede encontrar un "entorno de casa" fuera de la casa particular y aquí puede cultivar las propias pasiones en un ambiente social animado y variado.

En los espacios compartidos conviven personas de diferentes edades, co-organizando y co-gestionando las actividades de la comunidad, dando valor a la participación de todos los miembros.

En este sentido, la tipología del co-housing:

1- Ofrece un bien sostenible que promete bienestar a los residentes

- 2- A través de lugares para compartir, crea un ambiente social vivo, apto para todos los grupos de edad
- 3- Presenta servicios comunitarios que reproducen la lógica de la proximidad
- 4- Ofrece espacios compartidos protegidos y flexibles, capaces de albergar actividades lúdicas, recreativas o productivas
- 5- Fomenta la convivencia de personas con diferentes edades, experiencias y conocimientos, enriqueciendo a la comunidad y valorizando a la persona

Es así como el co-housing se convierte en un modelo de vida contemporánea: no solo se ofrecen espacios en los que vivir, sino lugares en los que habitar. [•]

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.





Cushman & Wakefield

se compromete a ser Net Zero para 2050

Nuestros objetivos están basados en la ciencia para lograr cero emisiones de Co 2

Por: Cushman & Wakefield

Cushman & Wakefield se compromete a alcanzar cero emisiones de carbono en toda nuestra cadena de valor para 2050.

ado que los edificios generan casi el 40% de las emisiones anuales de carbono en el mundo, reconocemos que Cushman & Wakefield desempeña un papel fundamental en la creación de un futuro sostenible para el sector inmobiliario. Es por eso, que recientemente anunciamos nuestros objetivos basados en datos y aprobados por el Science Based Targets Initiatives (SBTi) para reducir las emisiones de Co2.

Nuestros objetivos se dividen en tres:

1.- Reducir las emisiones absolutas de gases de efecto invernadero (GHC) en nuestras oficinas corporativas y

2.- Involucrar a clientes clave, algunos

Cushman & Wakefield se compromete a alcanzar cero emisiones de carbono en toda nuestra cadena de valor para 2050

"Como líder en la industria de bienes raíces comerciales, entendemos que la acción ambiental requiere compromisos audaces alineados con los objetivos de los expertos en materia", dijo John

esfuerzos continuos para reducir el cuenta de que el trabajo va más allá del Nuestras estrategias y esfuerzos no nuestra huella de carbono, sino también buscaremos que las instalaciones que administramos en nombre de los clientes,

En 2020, la empresa logró una reducción emisiones totales de GHC por millón oficinas. Cushman & Wakefield también

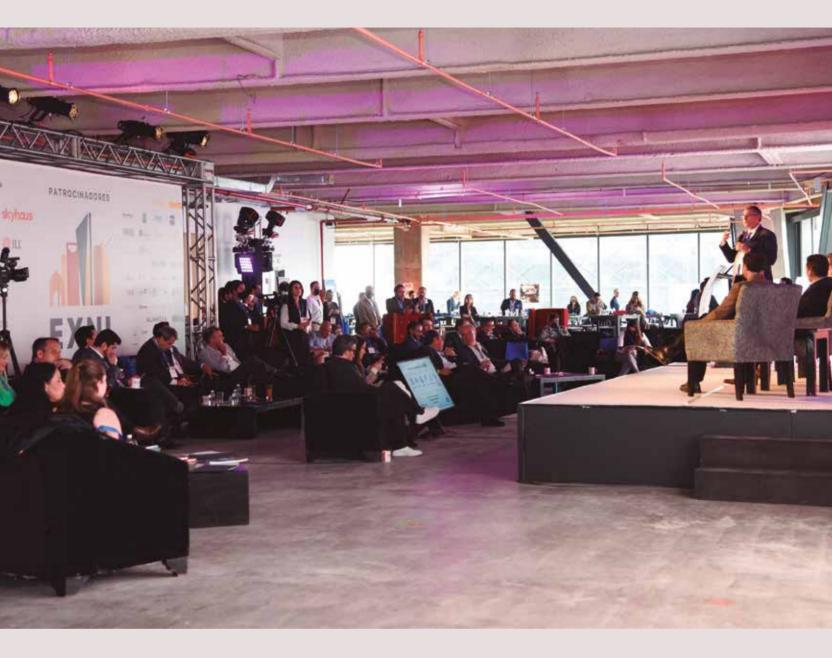
Ingresa a nuestro sitio web para más información.



*Nota del editor:

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

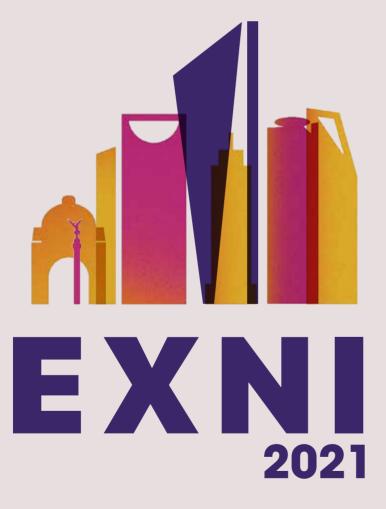




SECTOR INMOBILIARIO ACOMPAÑADO DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, REACTIVACIÓN Y RECONVERSIÓN

Por: Mónica Herrera monica.herrera@inmobiliare.com Rubi Tapia rubi.tapia@inmobiliare.com





ajo la premisa de reactivación económica, reconversión y renovación en la forma de hacer negocios, B2B Media, una de las plataformas de Real Estate más reconocidas en Latinoamérica e Inmobiliare Magazine, llevaron a cabo una edición más de Expo Negocios Inmobiliarios (EXNI) 2021, evento que tras casi dos años de pandemia por Covid-19, regresó en un formato híbrido.

Mediante transmisiones vía Facebook Live, EXNI 2021 puso a disposición de sus seguidores y público en general, más de 20 horas de transmisión, distribuidas en tres días, de los cuales dos, ofrecieron contenido dinámico a través de workshops especializados, mismo que se llevaron a cabo en el auditorio de Público Coworking Lomas de Chapultepec, los días 3 y 5 de noviembre.

Mientras que de forma presencial, la Torre Chapultepec UNO R509, ubicada en Paseo de la Reforma, fue la sede principal del congreso, el pasado 4 de noviembre. Lugar en el que se dieron cita poco más de 250 personas, entre inversionistas, empresarios y directivos de las principales compañías líderes del sector inmobiliario de México, Estados Unidos y Latinoamérica.

Personalidades que a lo largo de 12 paneles de discusión ofrecieron a los asistentes una visión sobre las tendencias, retos y oportunidades que traerá el próximo año para el mercado de los bienes raíces.

Una industria que, a lo largo de casi 21 meses ha observado, disfrutado y resentido los resultados de la declaratoria y los confinamientos como medidas para evitar mayores contagios entre la población.



Por un lado, los sectores de retail y oficinas fueron los más golpeados, ya que el paro en las actividades impulsó un formato poco utilizado, no solo en México, sino en todo el mundo: el home office.

Situación que dió como resultado una desocupación masiva de los edificios de oficinas, y un cierre momentáneo de los centros comerciales. Sin embargo, a pocos días de finalizar el 2021, los expertos visualizan en el horizonte una "lenta pero segura recuperación" para ambos mercados.

Y no porque la pandemia termine, sino debido a la evolución y reconversión de estos espacios, los cuales tuvieron que alinearse a la famosa frase "adaptarse o morir". Por lo que a lo largo de estos últimos 12 meses, han encontrado innovadoras formas para atraer de nuevo a los usuarios.

Del otro lado de la moneda, se encuentra el sector inmobiliario industrial, el cual con el impulso mostrado por el e-commerce, tan solo en 2020, logró altos porcentajes de demanda. A la fecha, las principales ciudades industriales, continúan siendo importantes destinos de inversión, tanto nacional como internacional.

En tanto que el sector de la vivienda en México, se mantuvo en un cierto "equilibrio", con tasas hipotecarias bajas que permitieron una mayor colocación de créditos. No obstante, el paro de actividades no esenciales como el de la construcción, detuvo la edificación de proyectos, por lo que el inventario actual está por terminarse, mientras que la demanda continua a la alza.

Tomando en cuenta el actual escenario, Erico García, CEO de B2B Media; y Guillermo Almazo, Publisher and CEO de Inmobiliare Magazine, destacaron en su mensaje inaugural, que uno de los principales objetivos de esta edición de EXNI, es impulsar los nuevos formatos y reactivar el networking dentro del sector.

"Como pueden ver estamos cambiando los formatos, cambiamos cuando el mundo se detuvo. Nos tuvimos que adaptar a una nueva normalidad después de las malas noticias. Ahora, gracias a Arquitectoma, tenemos este espacio para que puedan hacer networking".

Con base en lo anterior, a continuación presentamos una recopilación de los temas más destacados, abordados durante FXNI 2021.





Perspectivas económicas y la resiliencia del sector financiero de Real Estate

El panel inaugural de la jornada de negocios, dió inicio con la participación de Héctor Klerian, Director General Adjunto de JLL México; Andreu Cors, Socio en Gava Capital; Jorge Canavati, Socio Fundador ATX Capital; Alfonso Martínez Bejarano, Socio en Baker Mckenzie; y Gerardo Guerrero, Senior VP Risk - Real Estate Sector HSBC, como moderador.

Expertos que detallaron y evaluaron desde su perspectiva, el futuro de la banca comercial y la inversión inmobiliaria en el país. De acuerdo con Gerardo Guerrero, los bancos tomaron planes de acción para apoyar al mayor número de clientes posibles, ante la prolongación de la pandemia y sus consecuencias.

"Hubo apoyos tanto de la banca con la CNBV con apoyos COVID, como de los mismos desarrolladores inmobiliarios, otorgando beneficios a sus arrendatarios, que incluían el no pagar la renta durante un período determinado. Revisamos proyecciones financieras, vimos todos los escenarios y empezamos a analizar cada uno de los sectores de Real Estate. Revisamos calificaciones de crédito, hubieron deterioros en las calificaciones de créditos en los bancos, lo que generó reservas y un costo para los bancos, por lo que aplicamos ciertas reestructuras; pero todo esto pues queda en el pasado, lo que nos interesa ahora es ver de qué manera podemos hacer crecer el negocio, ver hacía dónde vamos y la evolución del sector".





Por su parte, Héctor Klerian indicó que a la fecha se puede observar una recuperación que no ha sido pareja para toda la industria. Pues uno de los sectores que ha recibido mayor inversión es el industrial, ya que el apetito por este tipo de inmuebles ha crecido, debido, entre otras cosas, a la querra comercial entre China y Estados Unidos.

De acuerdo con datos de JLL México, la tasa de desocupación en el sector industrial es de menos del 5 por ciento. Mientras que comparado con el segmento de oficinas, este último registró 24% de desocupación.

"El mercado de oficinas en la Ciudad de México, fue uno de los más golpeados, la desocupación pasó de un 5% (mínimo histórico) a un 24% al día de hoy, lo que quiere decir que 1 de cada 4 metros de oficinas están desocupados. Es un problema que viene de tres factores diferentes: la sobreoferta; incertidumbre en políticas económicas; y la pandemia. El sector de oficinas es el que tiene menos claro cómo va a regresar".

Asimismo, informó que tan solo en la CDMX, hay más de un millón 700 mil metros cuadrados de oficinas disponibles, eso deja cierta incertidumbre, lo que está haciendo que sea de los sectores que está recibiendo menores montos de inversión.

Otro de los segmentos con altas cifras de inversión es el multi-housing, es decir, los provectos completos de vivienda en renta, los cuales han registrado un alto crecimiento. "El año pasado fue el sector que vimos con más movimiento, buscando proyectos nuevos de inversión o proyectos de reconversión de edificios de oficinas". En tanto que el retail y el hotelero en destinos vacacionales, se están recuperando más rápido.

En cuanto a la vivienda, Andreu Cors. indicó que el segmento residencial ha sido el más afectado, ya que registró absorciones muy bajas, aunque ahora va muestra una leve recuperación. La media, por su parte, es la que consideró, se ha mantenido más resiliente.

"Hay que tomar en cuenta que el sector residencial tenía un grupo de compradores que no eran cliente final, sino más bien inversionistas, quienes desaparecieron con la pandemia. Sin embargo, en mercados más maduros con un producto muy enfocado al cliente final, este segmento si ha sido resiliente, sobre todo en ciudades como Guadalajara o Monterrey".

Mientras tanto, Jorge Canavati, ofreció un panorama sobre el mercado inmobiliario en Estados Unidos. País en el que explicó, la recuperación ha llegado con mayor fuerza, por un lado, en el tema financiero, han observado valuaciones históricamente altas, por lo que llevan sus inversiones con un poco más de cautela.

"Lo que vemos más atractivo, es invertir en un proyecto de desarrollo, donde se están sumando materiales, se está comprando tierra, llevando un proceso de construcción y vendiendo un inmueble con base en los flujos que está generando, a diferencia de comprar un activo que ya está operando con una valuación bastante alta".





Créditos hipotecarios accesibles y la tecnología para acelerar la economía en vivienda

El segundo panel del día estuvo a cargo de Enrique Margain Pitman, Director Ejecutivo de Crédito Hipotecario e Inmediauto HSBC; Aldo Esteban García Brindis, Subdirector Comercial en Pendulum; y Daniel Narváez, Marketing VP Lamudi, como moderador; quien inició la charla con datos referentes a los cambios que dejó la pandemia, principalmente en lo que a poder adquisitivo se refiere.

Según datos de Lamudi, la pérdida de poder adquisitivo de las personas ha generado que hoy en día, aproximadamente el 70% de las búsquedas, sean para vivienda de menos de tres millones de pesos.

Ante esto, Enrique Margain, detalló que a la fecha, las condiciones de los créditos hipotecarios son bastante buenas y accesibles, ya que ofrecen tasas fijas, pagos conocidos a 15 o 20 años y con diferentes plazos. Además, de contar con una tasa de interés promedio ponderada de 9.20.



ADMINISTRACIÓN EXPERTA DE CARTERAS

www.pendulum.com.mx negocio@pendulum.com.mx





BUSCAMOS OPORTUNIDADES OFRECEMOS SOLUCIONES

Nuestros servicios integrales de administración proporcionan seguridad y confianza para garantizar que la inversión en su cartera permanezca estable en el tiempo.

- PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BIENES ADJUDICADOS
- PLATAFORMA TECNOLÓGICA
- DUE DILIGENCE
- VALUACIÓN DE CARTERAS
- SOLUCIÓN Y RECUPERACIÓN DE CRÉDITOS VENCIDOS POR VÍA EXTRAJUDICIAL Y JUDICIAL
- LITIGIO
- VALUACIÓN DE INMUEBLES
- PROPERTY & FACILITY MANAGEMENT









"Si vemos la evolución que el crédito hipotecario ha tenido en nuestro país, si nos vamos específicamente a la banca, tiene más de un billón 53 mil millones de pesos colocados, lo que es más de un millón de hipotecas; a nivel nacional hay más de 8 millones de hipotecas en 34 millones de hogares; lo que quiere decir que 1 de cada 4 hogares, tiene un crédito hipotecario. Sin embargo, cuando vemos cuánto representa la cartera hipotecaria respecto al Producto Interno Bruto, está solo vale entre el 11 o 12%, cuando el potencial de otros países que hemos visto es que este indicador es arriba del 50 - 60%, lo que quiere decir que hay mucho espacio todavía para crecer".

No obstante, recalcó que el principal problema es que en el país hay un gran segmento de la población que no tiene acceso al crédito hipotecario, pues no tiene forma de comprobar sus ingresos.

Por lo que solo se otorgan para el segmento de vivienda media, residencial y residencial plus. Mientras que aquellos que son derechohabientes del Infonavit o FOVISSSTE, es decir, trabajadores formales, también tienen este acceso a la vivienda.

Asimismo, mencionó que la mayor parte de la población construye su vivienda a través del control de cursos propios, es decir, una autoproducción asistida, por lo que es importante la generación de nuevos productos que permitan satisfacer las distintas necesidades de los clientes

Motivo por el que detalló, se prevé un panorama positivo hacia adelante, ya que la nueva colocación de créditos hipotecarios ha crecido en un 50% respecto al periodo de enero a agosto del año anterior y al 2019. "Si lo vemos en el número de créditos, también vemos más, tenemos un tema de reactivación del crédito hipotecario, el portafolio nunca ha dejado de crecer, ha crecido a ritmos del 9.4%, entonces creo que esto es un panorama positivo respecto a lo que es el crédito hipotecario en sí mismo".

Uno de los componentes que también ha tomado mayor relevancia es la vivienda usada, ya que al existir poco inventario de producto nuevo, su demanda es mayor. De acuerdo con Pitman, otro factor que trajo la pandemia, fue el aumento en la solicitud de créditos para remodelación y ampliación de vivienda.

Aunado a lo anterior, expresó que se prevé un incremento en las tasas de intereses hipotecario, conforme sigan aumentando las tasas de referencia.

"Indudablemente vemos que las tasas de interés van a subir pero creemos que esto puede ser marginal en la medida de que los portafolios se sigan portando bien.

Si hay una presión importante en los precios de las hipotecas, seguramente vamos a ver un incremento en el próximo año, pero no son incrementos que vayan a desperfilar a los clientes; yo veo el 2022 en una perspectiva positiva de mayor acceso al crédito hipotecario".

Por su parte, Aldo García, coincidió con Enrique Margain, al comentar que los apoyos y nuevos productos que se ofrecieron durante la pandemia, jugaron un papel muy importante para que los niveles de cartera vencida se mantuvieran bajos y para que la llave de créditos continuara abierta.

"En el tema del crédito creemos que va a mantener un ritmo bastante estable, las tasas de interés que están bajando, es algo que sin duda está haciendo mucho más competitivo el mercado, así como los diferentes productos. Nosotros al final nos estamos adaptando muy rápido a estos nuevos productos y a estas nuevas realidades para poder apoyar a los originadores o incluso a inversionistas que dirigen sus inversiones a ciertos niveles de desarrollo".

En cuanto a las perspectivas para el 2022, el Subdirector Comercial de Pendulum, comentó que es importante observar el tema de la recuperación del empleo, tanto en número como en calidad, ya que esto va a mejorar e impulsar el crecimiento del sector hipotecario.





edificio con in the base in th

Apertura de la nueva era de reconversión de espacios en vivienda

¿Qué está pasando con la venta de vivienda en la Ciudad de México? Fue como Ignacio Torres, CEO de 4s Real Estate, inició la conversación con José Shabot, Presidente en Quiero Casa; Cuauhtémoc Pérez, CEO de HI:HAB; y Pedro Ramos Pastrana, Director ejecutivo de Ordenamiento Territorial del Instituto para la Nación.

De acuerdo con información de 4S, la Ciudad de México, al corte del 3T, se encuentra por debajo de Monterrey y Guadalajara en cuanto a ventas de vivienda. Por lo que José Shabot, expresó que dicha situación se debe a la falta de oferta en los segmentos que realmente necesitan vivienda, como la social y medía.

"El mayor desarrollo de vivienda en la ciudad se hace con un producto de 3,4, 5 o 6 millones de pesos, y a las familias no les alcanza para comprar ese tipo de vivienda cara. El reto de la ciudad es de asequibilidad y de oferta, pero de oferta para segmentos medios, de dos millones y medio para abajo", detalló Shabot.

Asimismo, mencionó que en su compañía, el principal desafío no es el costo, ya que ellos desarrollan vivienda de 2.5 millones o menos, sin embargo, conseguir tierra a precios que permitan realizar proyectos de ese tipo, es el problema.



- Administramos edificios completos o pisos individuales.
- Recuperarás tu inversión rápidamente.
- · Nuestros inquilinos tienen contratos de larga estancia.
- Genera rentas y diversifica tu portafolio

Solicita una propuesta aquí:

hihab.com/propietarios



"Nosotros analizamos el indicador sobre cuánto han subido nuestros costos de enero a agosto de este año; y nos subieron 11%, y encajar eso en una fórmula para hacer vivienda de 2.5 millones, es difícil, por eso se hace poca vivienda barata. Se hacen menos de 3.000 viviendas de menos de 3 millones de pesos al año en la ciudad".

Razón por la que invitó a la iniciativa privada y gobierno a trabajar en conjunto, sobre todo después de dos años complejos, tiempo en el que sí ha habido demanda para cierto producto, pero con tasas internas de retorno bajas, debido al aumento de la inflación.

Por su parte, Pedro Ramos, indicó que otro de los factores para aumentar la producción de vivienda, es la tramitología, la cual debe agilizarse en cuanto a tiempos; cambio en lo que según mencionó, es algo en lo que se debe de trabajar para hacerlo más flexible y capaz de adaptarse a las necesidades de las ciudades.

"Uno de los problemas que tenemos es que realmente venimos trabajando el desarrollo urbano e inmobiliario con un marco regulatorio bastante anguilosado, que tiene desde programas de desarrollo urbano con más de 20 años de aprobación, hasta la falta de instrumentos innovadores que permitan adaptar los usos del suelo a las realidades de la ciudad".

Cuauhtémoc Pérez, finalizó el panel detallando que en México, entre el 15% de la población prefiere rentar, sin embargo, no encuentra las opciones adecuadas para hacerlo, por lo que ahí se encuentra un amplio porcentaje de demanda poco atendida. Cabe recordar que HI:HAB, es una compañía dedicada a la reconversión de espacios para uso habitacional.

Pese a que en sus inicios, su enfoque era hacía edificios que ya habían quedado obsoletos, como hoteles o viviendas; debido a la pandemia y a la disponibilidad de inmuebles de oficinas, actualmente, la compañía se dedica a la reconversión y administración de estos espacios nuevos, pero con un modelo de vivienda.





El futuro es ahora: Edificaciones Cero Carbono vs El cambio Climático rumbo al 2050

Uno de los temas más relevantes de los últimos años es el cambio climático y las soluciones implementadas por la población para aminorar el impacto negativo de cada una de las actividades. Bajo esta premisa, en EXNI se llevó a cabo un panel que abordó dicho tema de la mano de las innovaciones en el sector inmobiliario y de construcción.

El cual estuvo a cargo de Carlos de Icaza, Socio en Creel García- Cuéllar, Aiza y Enriquez S.C.; Germán Antonio Gómez Sandoval, Director Técnico de CRDC Global (Costa Rica); José Ramón Tagle, Director de Arquitectura y Diseño en Beck; y César Ulises Treviño, Director en Bioconstrucción, como moderador.

Para dar inicio con la conversación, Ulises Treviño, declaró que el 40% de las emisiones globales de gases de efecto

invernadero provienen de los edificios y su actividad, desde la extracción de los materiales y la operación de los mismos, por lo que este sector es el principal responsable del cambio climático.

"La buena noticia es que somos el sector con el mayor potencial para reducir los efectos negativos de gases de efecto invernadero en el menor tiempo y a menor costo, ninguna otra industria puede jactarse de eso, pues tenemos mucho margen de mejora en la mano. Sabemos que con la tecnología disponible podemos lograr una reducción importante tanto en edificios nuevos como en existentes".

Por lo que el mayor reto para lograr edificios que operen cero carbono en 2030, es trabajar en transversal con la sociedad civil o en el sector público y

lograr este cambio de fondo. Ante esta introducción, José Ramón, comenzó su participación señalando que en el caso de Beck y en 2010 se firmó un compromiso para que todos sus proyectos, con miras hacia el 2030, reporten de forma consistente y anual, los lineamientos para reducir el carbono.

"Nosotros al ser una firma de diseño integrado creemos profundamente en el proceso colaborativo desde etapas iniciales para traer la inteligencia de la construcción a la mesa. Todos los elementos son importantes para la definición de un proyecto, hablamos, por ejemplo, de un presupuesto de carbono, que debe ser uno de los lineamientos de diseño con los cuales los equipos tienen que trabajar y apuntar a estos objetivos del 2030".



A la fecha, una de las problemáticas más grandes que se observan por parte de la industria de diseño de la construcción, es que su mayor enfoque se da para el monitoreo de la operación, cuando eso, según Tagle, únicamente es el 50% de la huella total de carbono de un proyecto, lo que deja fuera la otra mitad.

"Hay muchísimo trabajo que podemos hacer desde la trinchera de la arquitectura y de la construcción, tenemos que trabajar muy de la mano en estos ejercicios colaborativos con la industria. El principal objetivo sería tratar de mantener más transparencia de los fabricantes para reportar la verdadera huella de carbono de cada uno de sus materiales".

Lo anterior, debido a que el 70% del carbón incorporado no atendido, corresponde únicamente a cinco materiales: el acero, acero de refuerzo, aluminio, sistemas de servicios y vidrio.

En esta misma línea, Germán Antonio, indicó que el sector de la construcción es en el que menos se ha pensado en sostenibilidad. Razón por la que, en su caso, se encuentran trabajando en una tecnología que ayude a reducir el problema del plástico.

"A nivel mundial son 320 millones de toneladas de desechos anuales que se generan desde una industria que es relativamente pequeña en temas de volumen respecto a lo que es el sector construcción, que son alrededor de 31 billones de metros cúbicos de agregados para la construcción. Imagínense que con solo poner un 2% de plástico en cada metro cúbico de concreto que usamos podemos solventar el problema del plástico".

Por otro lado, mencionó que uno de los materiales que ha evolucionado de forma positiva es el cemento, el cual en 1990, una tonelada generaba cerca de 900 kilos de CO2, no obstante, hoy en día existen opciones de uso general que producen 432 kilos.

En cuanto a las políticas y normatividad, Carlos de Icaza, expresó que en México se ha avanzado mucho, ya que ha firmado varios acuerdos y tratados a nivel internacional que son fundamentales para contar con una agenda enfocada hacia la reducción de emisiones de carbono.

"Si bien hemos avanzado en cuanto a convenios internacionales y se han ido reduciendo emisiones a nivel mundial, ya hay un movimiento muy importante, que me parece, es la clave del éxito. El movimiento de la inversión y del financiamiento responsable y sustentable, más allá de leyes y normas, la manera en la que vamos a lograr resolver este problema es cuando los inversionistas y las instituciones financieras únicamente inviertan proyectos que sean sustentables y que cumplan con criterios ambientales, sociales y de gobernanza corporativa. Esto es fundamental".





Transformación del retail en entretenimiento y el rediseño de la hostelería

Para la realización del penúltimo panel de la mañana, EXNI contó con la participación de Daniel Aizenman, Senior Principal and Practice Leader at Stantec ViBE (Visioning, Brands and Experiences) USA-Global; Alejandro Luna, CEO en Conquer; José Luis Quiroz, CEO en IQ Real Estate; y como moderador José Carlos Loaeza, Retail Managing Director Newmark México.

El primer punto en el que coincidieron todos los speakers fue en el cambio de concepto que mostraron los centros comerciales con la llegada de la pandemia, lo que afectó el modelo de ventas de diversas compañías.

De acuerdo con Daniel Aizenman, la mejora de espacios y ofrecer una mejor experiencia para el usuario, es la nueva forma de atraer al mercado, dejando al retail en segundo plano. "Estamos viendo cultura, contenido, música, patrones, eventos comunitarios, etc,

todo lo que vuelva al espacio público de un centro comercial una razón para visitarlo. Regla número uno de retail: Entre más tiempo permanecen más compran. Entonces hay que encontrar la manera de que la gente se quede el mayor tiempo posible".

Se trata de una combinación de factores como cultura, entretenimiento y gastronomía, así como la implementación de realizar actividades al aire libre. Por lo que los espacios abiertos en los centros comerciales, se han convertido en un punto importante para su reactivación tras los cierres de 2020.

De igual forma, Alejandro Luna detalló que se prevé un ajuste en los tamaños de las tiendas para ofrecer, en un espacio mucho más reducido, el mismo producto, lo que apoyado con el e-commerce, se logra una venta conjunta.

Para lo cual, los centros comerciales deben adaptarse y convertirse en espacios atractivos para las personas. Hoy en día el principal atractivo, de acuerdo con los expertos, ya no serán las 'tiendas ancla' sino los espacios sociales y abiertos que permitan hacer comunidad

"Cuando hablamos de centros comerciales y decimos entretenimiento, no es nada más el cine o poner los juequitos en el jardín, se trata de promover la cultura. Tenemos que devolver al inversionista pero tenemos que ser creativos porque la gente tiene que ir, es nuestra responsabilidad como desarrolladores y como operadores lograr que las personas vayan a la plaza".





Usos Mixtos, los beneficiados Post Pandemia

Para continuar con los centros comerciales, Juan Carlos Alfonso, Socio y Fundador de Wolstrat; Martín Gómez Platero, Fundador y Director de Gómez Platero Arquitectos; Ausencio Lomelín, Director en Colliers Ciudad de México; Víctor Ibarra, Director General de Opera Desarrolladora; y Lourdes Salinas, CEO Three Consultoria Ambiental, abordaron el tema de los usos mixtos y su panorama post pandemia.

A manera de introducción, Ausencio Lomelín informó que en los últimos años, se ha incrementado de manera importante el número de proyectos de usos mixtos que se están incorporando al mercado mexicano. En el caso de la CDMX, se tienen registrados 21 proyectos en construcción, mismo que aportarán más de 2 millones de metros cuadrados.

"Para los desarrolladores hace mucho sentido para maximizar densidades y el valor de los terrenos; así como para la diversificación de productos, también acotar el riesgo para uso eficiente en los espacios. Mientras que para el usuario, el driver es un tema de movilidad, conveniencia y calidad de vida para que puedan trabajar, vivir y tener áreas de esparcimiento en un mismo lugar. Ahora se incorpora con mucho más fuerza, en lo social, la parte cultural para integrar a las comunidades".

Asimismo, señaló que uno de los principales retos es la desocupación que se experimentó durante la pandemia, sobre todo en los centros comerciales de más de 10,000 metros a nivel nacional, donde las ocupaciones cayeron del 95 al 88%, lo que representa más de 2 millones de metros cuadrados.

Por lo que grandes participantes del sector de entretenimiento están replanteando su modelos de negocio, ya sea para consolidarse, dejando algunas ubicaciones o regresando a ocupar menos espacios. "En ese sentido viene un reto interesante, poder repensar y reconvertir para replantear los espacios hacia otro perfil de usuarios, un ejemplo son los muros instagrameables. Otra de las tendencias, es destinar centros operativos para fortalecer las ventas en línea de los mismos inquilinos del centro comercial".

En cuanto al segmento de oficinas, mencionó que tan solo en la Ciudad de México, se registraban tasas de disponibilidad del 24% con una contracción en la actividad que ha superado los 170 mil metros cuadrados de absorción neta negativa, es decir, de desocupación, motivo por el que se observan tendencias de reconversión, reconfiguración y redensificación de los espacios.

"Creo que el gran reto está en conceptualizar proyectos innovadores, flexibles y versátiles con visión de largo plazo, proyectos sustentables que cuiden el medio ambiente y que generen un impacto positivo al entorno urbano. Que sean incluyentes, que aporten y generen vida de ciudad y que mejoren la calidad de vida de las comunidades. En pocas palabras, proyectos que sean rentables en lo económico pero que sean sustentables en la parte medioambiental y en la parte social".

Desde el punto de vista del desarrollador, Juan Carlos indicó que el éxito de todos los proyectos de usos mixtos a nivel mundial es la cercanía y facilidad de movilidad que ofrecen en materia de trabajo, entretenimiento y creación de comunidad. De igual forma, Gómez Platero, retomó el tema de la movilidad y cercanía que hacía el desarrollo de las

"Hoy, en el siglo XXI, tenemos que proyectar ciudades policéntricas para tener una cantidad de usos mixtos que permitan que en quince minutos, tú puedas llegar a tu casa o trabajo, pero generando esas relaciones sociales,

tanto en el trabajo como en la calidad de los espacios públicos".

Víctor Ibarra, por su parte, explicó que el reto de estos espacios, está en resolverlo junto con las necesidades de los clientes, en comprender sus aspiraciones y mitigar sus miedos "para bajar esta barrera de entrada y realmente facilitarles esa decisión, para que como familia vivan en un proyecto y apuesten a participar en el componente comercial".

Además de, como desarrolladores, mantenerse al corriente en cuanto a las necesidades del cliente.





Elefante en el cuarto



ene Towle, Socio Director de Softec, llevó a cabo la conferencia magistral "Elefante en el cuarto", para explicar sobre el aprovechamiento y el cuidado del mercado de vivienda en México.

Indicó que durante el 2021, Softec calculó que en el mercado inmobiliario se iban a invertir 492 mil millones de pesos, de los cuales alrededor de la mitad (284 mil millones de pesos) sería destinado para la vivienda; sin embargo, él recalcó que esa industria se está contrayendo.

Asimismo, indicó que para la vivienda vacacional se iban a destinar 68 mil millones, para los hoteles serían 45 mil millones, las oficinas 17 mil millones, en lo industrial 34 mil millones y en la parte comercial 49 mil millones de pesos.

Towle señaló que la industria de la industria de la vivienda está a la baja, "y una de las cosas que nos preocupa es que tenemos una demanda en las 80 ciudades más grandes de nuestro país de 604 mil viviendas por año".

Pero que a pesar de existir ese requerimiento, solamente se está desarrollando 200 mil y que la mayor parte de la demanda se está concentrando en la vivienda económica, que es de menos de 450 mil pesos.

En cuestión de comercialización comunicó que se está a la baja, ya que hace 12 años se tenía el registro de que se estaban vendiendo alrededor de 30 mil unidades y que ahora únicamente 11 mil viviendas.

En lo que respecta al valor de la industria, según el Socio Director, llegó a 20 mil millones de pesos mensuales; sin embargo, en los últimos meses se ha contraído.

Ahora bien, si vemos los inventarios, el producto en proceso también está colapsando, es decir, se está acabando la mercancía. Si observamos en la vivienda de interés social está trágicamente peor, estábamos vendiendo 20 mil viviendas al mes y hoy en día solo cinco mil, el mercado se ha contraído más del 75 por ciento".

Asimismo, mencionó que a pesar de estas cifras, los clientes no han desaparecido, lo que da como resultado según él que haya una enorme oportunidad de repensar cómo atenderlos.

Con el tema de los inventarios, señaló que anteriormente se tenía entre 20 y 30 meses de inventario, pero actualmente únicamente se cuenta con alrededor de 15 meses de inventario de vivienda de interés social.

"En la vivienda media que estuvo en su pico cuando las hipotecas estaban fuertes, hasta el 2007-2008 se mantuvo estable, no obstante hoy lo que se puede ver es que las ventas ha bajado, el volumen de las ventas son más o menos estables; en la vivienda residencial es el único segmento que ha crecido desde el 2007 a la fecha, y aquí el mercado incrementó de 2,500 unidades al mes a 3,000".

HIS México



También enfatizó que el mercado vacacional está creciendo muy rápido, tanto en volumen como en valor; asimismo que se cuenta con créditos baratos, por lo que hay capacidad de compra, así como clientes con ganas de comprar, pero los desarrolladores no están fabricando.

"Tenemos cuatro mil 419 inmuebles activos en nuestra base de datos, el proyecto promedio está vendiendo el 2.8% de su inventario cada mes, la vivienda en México tiene un costo aproximado de dos millones 227 mil pesos, el comprador promedio puede adquirir una unidad de un millón 200 mil pesos, entonces estamos haciendo demasiado producto cay o suficiente barato".

Además, destacó que la mitad de los proyectos van a terminar su inventario a finales de este año, es decir, que en un futuro ya no habrá que vender. Asimismo, resaltó que ellos han identificado tres tipos de compañías, que tienen nombres de frutas:

-Melón: son las que venden más que el promedio, de las cuatro mil 419, alrededor de mil 489 venden.

-Sandías: comercializan menos, están venden dos mil 930 proyectos de los cuatro mil 419, esto quiere expresar, que comercializan menos del 2.8 por ciento, entonces son inmuebles están desenfocados con su mercado y sus clientes.

-Limonada: mil 873 proyectos van a terminar su mercancía para este fin de año, estas ya no tienen tanto inventario para vender.

Para finalizar su ponencia, indicó que las personas que se dediquen a desarrollar y a vender tienen que identificar a sus clientes, medir los mercados, obtener la información, diseñar para los consumidores, así como reconocer qué tipología de familia y necesidades tienen.

"Cuando estamos a la crisis del 2009, teníamos un montón de inventario, y hoy en día estamos entrando en esta siguiente etapa, sin inventarios, los cual nos permite hacer mejores productos, que se acerquen a las necesidades de los clientes".









REBS Proptech la tecnología para desarrollar nuevos espacios habitables post pandemia

En EXNI (Expo Negocios Inmobiliarios) se dieron cita CEO's y fundadores de diferentes proptech, durante el evento, los líderes de este mercado hablaron sobre cómo sus empresas se integran y ayudan al sector inmobiliario.

Los Speakers invitados a este panel fueron: Alfonso Aguilar, Co-fundador y CEO de Perfilan; Daniel Obregón, Co-fundador y CEO en Nolab; Eugenio Gómez, Co-fundador y director general en Visibia; y Luis Fernando Gómez, CEO en Bauns; la persona de moderar este panel fue Artu Merino, CEO de Rio Capital.

Daniel Obregón informó que Nolab en 2017 era una agencia de marketing enfocada en vender citas y cobrar bonos de ventas; a raíz de su alta demanda en servicios, varios de sus clientes decidieron que su servicio cambiará hacia el vender proyectos.

Y es por eso que en 2018 se convirtieron en una plataforma de comercialización, comentó su CEO durante el evento. "A diferencia de varias plataformas en el mercado que hay, lo que nos interesa son los productos de alto valor".

Asimismo, destacó que la plataforma les brinda a los usuarios data y ciertas herramientas autoadministrativas para poder transformar el proceso de compraventa de propiedades. "Nuestro ecosistema está compuesto por soluciones que abarcan desde la parte de planeación de proyectos hasta leed management y leed generation; además metemos la parte de la asesoría de ventas".

Por su parte, Alfonso Aguilar destacó que en 2014, Perfilan inició como una agencia de marketing enfocada al real estate, posteriormente se convirtieron en una empresa dedicada al uso de las redes sociales para hacer publicidad directa.

"Nuestro reto era cómo hacer un software que permitiera darle una muy buena experiencia de usuario, que se estandarizara por vender o comprar una casa; la tarea fue esa y nos dio como resultado una plataforma que en 10 minutos da un contenido creado que permite perfilar a los prospectos, a través de un algoritmo darle la calificación y que se pueda enfocar en los prospectos que tienen mayor probabilidad de compra".

También mencionó que a la fecha, Perfilan ha logrado estar en ocho países, con más de 500 empresas que han trabajado con ellos y con ventas de más de cuatro mil propiedades, dando como resultado que sus clientes hayan vendido más de 500 millones de dólares. Eugenio Gómez dijo que Visibia se dedica a desarrollar software de transparencia por diseño, con el fin de que dentro de estas relaciones entre los estate holdings puedan tener una relación de rendición de cuentas y claridad entre ellos.

"Nosotros empezamos en 2018 con el Consejo Coordinador Empresarial, a través del Fideicomiso Fuera México, en el que captaron más de 450 millones de pesos para la reconstrucción del país. En nuestro caso desarrollamos una plataforma a través de la cual se transparentó el uso de todos los recursos".

En este sentido, expresó que el reto para Visibia era establecer un estándar de transparencia en la industria, en las que se puede mejorar las relaciones de negocio con todos los estate holdings y sobre todo con los clientes.

Asimismo, destacó que en Visibia se pueden reducir riesgos y acrecentar la confianza entre los inversionistas, proveedores, clientes e inclusive a las personas que vayan a habitar las unidades al final de la entrega.

Luis Fernando Gómez destacó que Bauns es una plataforma que vincula a profesionales con espacios dinámicos de trabajo. "Creemos que el futuro del lugar colaborativo es híbrido, ya no vamos a regresar a las oficinas, o no como lo hacíamos antes".

Por lo que con proptech le dan segundas oportunidades a todos esos espacios de oficinas como salas de juntas, cocinas, estudios de grabación, por mencionar algunos ejemplos.

"Tenemos una aplicación y una página web en donde una persona puede subir sus oficinas y todo aquel inventario que tenga que estar subutilizado; y a su vez nuestros usuarios con nuestras herramientas, pueden reservar por el momento en el que lo necesiten".



80 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO

Somos el grupo más importante en vidrio y aluminio. Con nuestra solidez financiera, constante inversión en infraestructura y tecnología en cada proceso, respaldamos tu inversión y te acompañamos en el éxito de tus proyectos.

CRECIENDO JUNTOS!



La e-volución de los nuevos espacios de trabajo. Cómo optimizar el performance de los edificios a través del diseño y la tecnología. edificios más productivos= más resilientes

"Los que nos damos cuenta es que la única constante es el cambio; hablando entre nosotros nos damos cuenta de que hay diferentes perspectivas en lo que involucra el espacio de trabajo", comentó Salvador Rivas, Office Director Principal México en HKS.

En el panel de la "La e-volució de los nuevos espacios de trabajo" de este evento, también estuvo presente Andrés Martínez, CEO de Público Coworking; Samir Kussaba, CEO de NH Solutions; y Víctor Camargo, Director de Especificación Técnica en Tecnovidrio; la moderadora fue Adriana Guillén, CEO de Xpertha Capital.

Los participantes hablaron del porqué es importante el regreso a los espacios de trabajo, así como cuál es la perspectiva de estos lugares en el cual las personas no solo colaboran, sino también conviven y conocen a más gente.

Para iniciar, Andrés Martínez expresó que hoy en día la prioridad de las personas no es el dinero, ahora se están orientando hacía sus principios morales, éticos, autonomía, y demás. "Por lo que estas personas que están emprendiendo o que están en pequeñas empresas necesitan espacios donde no tienen que invertir dinero, que ya están amueblados los sitios y que cuenten con todos los servicios".

Por su parte, Salvador Rivas dijo que es difícil predecir las nuevas tendencias hoy en día, esto debido a que depende mucho de cada organización; asimismo, destacó que lo más relevante de las empresas es considerar la flexibilidad y adaptabilidad.

A fin de conseguir esto, Samir Kussaba mencionó que la conectividad es lo básico, y que se necesita la preparación



de infraestructura en los desarrollos corporativos para un sistema híbrido.

En cuestión de ¿por qué es importante regresar a los espacios de trabajo? Todos los Speakers concordaron en que estos sitios son zonas para colaborar y conocer a mayores personas.

"Tiene que haber una barrera espacial [...] creo que este espacio de trabajo tiene que fomentar la integración de muchas actividades en una, y en ese sentido lo que yo creo que la unidad básica de la arquitectura es la casa porque divides espacios para diferentes usos como de comer, dormir, estudiar o trabajar. Creo que esa es la base para crear un nuevo espacio de trabajo, donde puedas tener una zona privada para laborar o conocer gente".

Además, precisó que las compañías deberían de pensar el espacio de trabajo como herramienta para atraer talento.

Por su parte, Samir Kussaba indicó que las nuevas generaciones ya no buscan una oficina privada o una sala de juntas grande, pero que en cuestión de tema cultural debido a que se tomó por sorpresa el *home office*, se necesita trabajar en cómo monitorear ese modelo híbrido.

Así como vigilar el trabajo en casa y observar el resultado final; además "adecuar su hogar para este espacio, que no invada la privacidad de la familia o el trabajar más tarde de lo establecido".

En cuestión de esta invasión del espacio en las familias, Víctor Camargo indicó que esa cuestión no está siendo saludable; y que este regreso que se ve paulatino, se ve por la vida de las personas que fue notorio en la pandemia.

"Hay que observar el mundo de donde lo estemos mirando, no es lo mismo la vida de una persona que está en su Penthouse donde tienen su sala de estudio, que se puede conectar tranquilamente con internet de alta velocidad; a alguien que está un departamento de tres recámaras con cinco personas donde la red no es suficiente".

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



El mercado industrial 4.0 y la creciente demanda de espacios industriales para manufactura y logística



El mercado industrial ha sido uno de los más resilientes en el real estate, asimismo ha tenido cambios por lo que los líderes de este mercado en EXNI hablaron sobre este.

Los Speakers fueron Leticia Valenzuela, Directora Industrial de Cushman & Wakefield; Raúl Arroyo, Managing Director de R.E.I. Real Estate Investments; Bruno Martínez, CEO de Aleo Kapital; Elena Robles, Directora Jurídica y de Relaciones con Gobierno de Estafeta Mexicana; la moderación de este panel estuvo a cargo de Carlo Calcedo, Managing Director de Inbound Logistics Latam.

Leticia Valenzuela explicó que en el corredor centro del país y el corredor CTT (Cuautitlán-Tultitlán-Tepotzotlán), que es el más importante del Estado de México, está saturado, ya no hay más espacio de tierra.

"Si quieres más espacio tienes que ir después de la caseta, que son los accesos más complicados y tienes que entrar con más infraestructura que no existe todavía".

También recalcó que a pesar de esta situación todavía hay producto, ya que no se está a niveles como en Tijuana o Ciudad Juárez, en CDMX y Estado de México hay una disponibilidad de 4.3 por ciento.

Asimismo, indicó que hoy en día las desarrolladoras ya no se esperan para construir la siguiente nave, sino que están edificando más de un proyecto a la vez sin esperar a que llegue el primer inquilino.

En esta cuestión de naves industriales, Bruno Martínez mencionó que el mercado ha dado un giro desde varias ópticas, una de ellas es la que mencionó Leticia Valenzuela (disponibilidad). "No hay espacios, por ejemplo en Jalisco estamos a 1% de vacancia". Y por otro lado, destacó que no hay muchos posibles inquilinos o compañías que requieren un edificio en dos o tres meses.

Teniendo en cuenta eso "hay un desafío por hacer algo especulativo muy estándar de manera en que cuando llegue el inquilino puedan adoptar los inmuebles".

En cuestión de diseño, mencionó que las alturas son importantes en las naves, en México informó que la altura es de casi 10 metros como mínimo, pero actualmente los clientes están solicitando entre 12 y 14 metros.

Además, destacó que otro tema relevante es que "ya no pueden pensar en metros cuadrados sino en metros cúbicos, así como qué tan automatizado puedes dejar el edificio para que entre un robot con el fin de que todo esté automatizado 24 horas".

Por su parte, Raúl Arroyo dijo que lo logístico fue uno de los grandes ganadores con la situación de la pandemia, y que el país ha sido también un mayor beneficiado en cuestión de demanda.

"Tres mercados se llevaron 24 meses de puro éxito en cierres industriales, los cuales son: Tijuana, Monterrey y Ciudad de México".

También recalcó que muchos desarrolladores voltearon hacer más industrial en vez de residencial. "Esto hizo que realmente el mercado fuera más agresivo".

Mientras que Elena Robles recalcó que en el 2020, el comercio electrónico creció en un año lo que se esperaba que creciera en cinco años.

"Los servicios de paquetería y mensajería, que incluye al comercio electrónico, atendemos el 76.5% de insumos que son de origen nacional y por ende somos un integrador de la economía nacional".

Y que cuando escuchan estos datos de que ya no hay espacio es una buena noticia, pero lo malo es que están limitados en términos de espacio, ya que estos espacios son clave para las entregas de paquetería.

"La ubicación de nuestros centros es importante, y empezar a operar rápido se hace primordial, por lo que las negociaciones de los contratos con los desarrolladores son cruciales y críticas, así como entender la situación jurídica de los inmuebles que estamos arrendando".

Además, recalcó que una labor importante es tratar de transmitir la importancia a los distintos sectores de gobierno y a las diferentes cámaras de los servicios logísticos.





Verticalidad vs horizontalidad en la Ciudad de México

El desarrollo vertical se da por la escasez del suelo, así lo mencionó Francisco Martín del Campo, Socio Fundador de Arquitectoma durante EXNI.

Quien además destacó que este fenómeno en la Ciudad de México se empezó a dar en los años cuarenta, en la época del arquitecto Mario Pani, el cual empezó a desarrollar edificios verticales.

"El vivir en un edificio de usos múltiples donde puedes tener un restaurante, hotel y oficinas tiene muchas ventajas; afortunadamente en esta ciudad se ha dado este fenómeno de verticalización. considero que debería de existir una reforma a nivel general que permitiera seis u ocho niveles como en ciudades de Europa".

Asimismo, mencionó que hoy en día el tener una certificación LEED es prácticamente obligatorio, ya que hay muchas empresas que están interesadas en inmuebles que estén hacía en el camino correcto del cuidado con el medio ambiente

un proyecto debe estar integrado en la urbanización como por ejemplo con áreas comunes, no solo para los que ocupan estos inmuebles, sino para toda la ciudadanía.

"Es importante tener áreas exteriores y áreas libres porque a la gente le gusta estar al aire libre, por lo que es un tema que tenemos que cuidar, y lo mejor es que la mayoría de los desarrolladores y arquitectos ya lo están incorporando".

En cuanto a este tema, Felipe Leal del Colegio Nacional de Arquitectos comentó que parte de la resiliencia en las ciudades y sobre todo después de esta pandemia ha cobrado mayor importancia todo lo que tiene que ver con espacios abiertos.

"Creo que tiene que haber un equilibrio entre la verticalidad y los espacios abiertos porque es relevante señalar que los grandes vacíos urbanos son los que conforman una ciudad".

Además, recalcó que antes de iniciar Como ejemplo de este equilibrio de este equilibrio de grandes países donde hay una basta arquitectura, pero espacios libres Felipe Leal destacó el Canal de Venecia, los Bulevares de Francia o el Zócalo de la Ciudad de México.

> "Todo esto es lo que conforma el tejido de la ciudad, el espacio público que es como si fuera el esqueleto o nuestra estructura ósea, y a partir de ahí derivan muchos elementos".

> También enfatizó en que se tiene que acabar con la idea de que se desarrollan los proyectos a costa de la ciudad, es decir, sacándole proyecto a la urbe, si no lo contrario como contribuir.



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.









f INMOBILIARE MAGAZINE

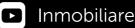


inmobiliare_latam



inmobiliare_latam







El arte de integrar socialmente el desarrollo inmobiliario

"Creo que todo buen proyecto debe tener un buen constructor, que no solo sea capaz de ejecutar de manera perfecta una obra o con el menor número de vicios ocultos posible, sino que sea capaz de generar un impacto social", comentó Federico Cerdas presidente y co-fundador de Skyhaus durante su participación en EXNI.

Bajo esa premisa indicó que las personas que se encuentran en el ámbito inmobiliario deben generar un efecto positivo en el país, ya que hoy en día México necesita empresas que no únicamente dejen una huella en lo urbano, también se necesita que se deje en la parte social.

"Muchas veces como país se nos olvida que tenemos una base de personas igual que nosotros, que requieren esas oportunidades a las que nosotros sí accedimos, que existe una pobreza estructural que se genera por tres puntos: no tener acceso a salud, educación y a un trabajo".

Hizo un llamado a los líderes inmobiliarios para que se creen compañías que sean atractivas y que generen esa atracción de inversión para generar bienestar.

En esta línea de compromiso con los habitantes, Michael Rojkind, founder partner en Rojkind Arquitectos, dio como ejemplo la Cineteca Nacional ubicada en la CDMX, en donde explicó que su despacho trató de darle una nueva identidad a este espacio.

"Para mí lo más importante era saber qué podemos dar de más, qué damos aparte del programa arquitectónico que nos pidió la Cineteca y el Gobierno Federal". Al resolver esas preguntas, y ejecutarlas se encontró con que hoy en día es uno de los 50 cines más bellos del mundo, según el Time Out International; además de que fue uno de los proyectos más exitosos a nivel económico del sexenio de Felipe Calderón.

Asimismo, habló sobre el Foro Boca, una sala de conciertos ubicado en Boca del Río, el cual es un espacio que desde su construcción hasta que abrió sus puertas, tiene una cercanía con los habitantes; "hemos tenido la suerte de poder trabajar con gobiernos, y que pueden hacer este tipo de desarrollos, esto nos deja como satisfacción de decir podemos trabajar, podemos hacer grandes sedes podemos hacer cosas que nos enorgullezcan".

Federico Cerdas indicó que los inmuebles que se desarrollen tienen que contar con elementos que proporcionen calidad de vida a los alrededores, áreas comunes que se puedan compartir con la gente o que además tengan esa capacidad de ahorrar agua o tener sistemas alternativos de energía, es decir, "que estén construidos con cierto tipo de materiales que eviten intercambios de calor y eso evitar que ocupes más energía para enfriarlo".

10 X EMPIRE for real estate

Elena Cardone, CEO de 10X Empire y Perla Machaen, CEO The Pearl Group / Cardone Latino Ambassador hablaron de las oportunidades que tienen las personas al invertir en Estados Unidos.

Elena Cardone mencionó que el modelo de XP Realty le resultó atractivo, ya que aparte de recibir comisiones por transacciones directas, también es una forma de obtener comisiones por comercializaciones que realice su equipo en la empresa.

Mientras que Perla Machaen indicó que hoy en día la plataforma vale 6.9 billones de dólares, que es la agencia de bienes raíces con más crecimiento a nivel mundial, hay 67 mil personas que XP, los cuales están en 17 países; se espera que en cada cuatro meses se abre este modelo en cinco países.

Por otra parte, Elena Cardone señaló que este esquema además de estar activo en los 50 estados de Estados Unidos, también está presente en 17 países, en los cuales tiene la posibilidad de interactuar con los operadores y desplazarlos a cualquier otra parte del mundo y así ampliar sus bonificaciones.

Asimismo, detalló que junto a su esposo tienen 10,000 departamentos en su propiedad, al igual que multifamiliares, y que estiman cerrar el año con 40,000 unidades, es decir, tendrán cuatro billones de activos bajo administración que está creciendo rápidamente.

"Yo quería ser la mujer detrás de los miles, quería ofrecer la infraestructura de mi sitio para respaldar lo que hago, y ahora los apoyo, los construyo y los hago mejores".

De lo anterior detalló que de eso obtiene una bonificación, pues si bien el ingreso del trabajo te hace rico, las otras fuentes de ingresos que se obtengan son la única forma de crear verdadera riqueza.

"Mi impulso es mi propósito, quiero hacer la diferencia, impactar vidas, restaurar el valor de la familia en la sociedad, quiero devolver el valor de la mujer".

En cuestión de cómo está el mercado inmobiliario de Miami, Perla Machaen mencionó que en la pandemia se dio algo interesante, en primera instancia que la gente que vivía en Nueva York empezaron a migrar a Miami, razón por la cual el inventario se absorbió y subieron los precios.

Adicionalmente, al state taxes; en "Nueva York como en California, los impuestos son altos, mientras que en Miami no hay, por eso muchas personas de California y de Nueva York esta migrando a vivir a Miami".

Asimismo, informó que en Miami como en Orlando están desarrollando edificios Covid, inmuebles wellness, que tienen probióticos en el aire acondicionado, es decir, los desarrollos serán saludables.

Para cerrar con broche de oro la jornada de congreso, EXNI contó con la participación de Aura Copeland, Co fundadora y CEO de Les Couleurs Charity, organización sin fines de lucro, dedicada a apoyar a niños de escasos recursos provenientes de Haití.

Desde la primera vez que visitó Puerto Príncipe y observó las necesidades que había en materia artística, en escuelas públicas y orfanatos, comenzaron a proporcionar clases gratuitas de la mano de su organización.

Misma que siete años después, ha aumentado el número de maestros y clases en diversas disciplinas como baile, inglés, música, arte visual, entre otras.

La organización también ha llegado a México, donde ha trabajado con niñas que han sufrido violencia doméstica en las alcaldías de Cuajimalpa e Iztapalapa.

Para finalizar la edición 2021 del Expo Negocios Inmobiliarios, Aura y Guillermo Almazo, realizaron una videollamada con Jordan Belfort, quien saludó a los asistentes y platicó sobre una subasta realizada para apoyar a Les Couleurs Charity.



Incrementa tus clientes con el respaldo de más de 26 años de experiencia

Financiamiento flexible en la comprobación de ingresos y para cualquier parte de México

Financiamos hasta \$15,000,000 en plazos de 1 a 10 años



¡Conócenos!













Financiamiento Inmobiliario para que tu hogar sí sea





EXNI 2021











Workshops

Adicional a los paneles, los días 3 y 5 de noviembre, se llevaron a cabo workshops presenciales en el auditorio de Público Coworking Prado Norte, para los cuales se realizó un registró previo, ya que el cupo era limitado a 50 asistentes.

Al igual que la jornada del 4, los talleres de ambos días se transmitieron en vivo a través de la red social de Facebook para la comunidad Inmobiliare. El primer día, es decir, el miércoles 3 de noviembre, se contó con la participación de:

- Daniel Narváez, VP de Marketing de Lamudi con "Lamudi Insights. Oportunidades en Real Estate"
- Rafael Berumen, Director de Administración de inmuebles de Colliers México con "Enfoque en las tendencias ESG y su impacto en el futuro"
- Gerardo Gómez, Director Comercial de HIR CASA, "Tendencia del mercado inmobiliario en México rumbo 2022"
- Poncho Aguilar y Eduardo Aranda de Perfilan con "Data science para el éxito comercial inmobiliario"







Mientras que el último día de actividades de EXNI, el viernes 5 de noviembre, se llevó a cabo la segunda ronda de talleres, la cual estuvo a cargo de:

- Sergio Rojas, Director Lease Administration y Soluciones Corporativas de Colliers México, con el workshop "Administración eficiente de portafolios inmobiliarios y de contratos de arrendamiento"
- Jorge Canavati, ATX Capital, con "Cómo evaluar una oportunidad de inversión inmobiliaria"
- Aldo Esteban García Brindis y Martín Uribe de Pendulum, con "Administración experta de carteras, garantía de éxito en una inversión"
- Daniela Alonso Plascencia de Vivanuncios, con "BUILD TO SALE: Situación del mercado y expectativas"

En cada uno de ellos se abordó como principal tema, las innovaciones tecnológicas y cambio en las tendencias que dejaron los confinamientos por la pandemia de Covid-19, entre las que destacan un aumento en la búsqueda de vivienda en línea y una mayor demanda por amenidades y espacios recreativos al interior de las residencias.











Por:



a información que se presenta fue proporcionada por Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de Noviembre 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): 10.90%

Mensualidad Integral

(incluye capital, intereses, seguros y comisiones): \$9,660

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:

Ingreso bruto requerido: \$25,091

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): \$8,505.80

Aforo Máximo:

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

\$15,251.82 Ingreso bruto requerido:



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:	
	Valor mínimo de la vivienda:	\$750,000 **
•••	Comisión por apertura:	
	CAT promedio sin IVA:	11.2%
••	Ingreso bruto requerido:	\$27,109.70
• •		

- 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

^{**} 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 (2)
Aforo Máximo:	
	\$200,000
Valor mínimo de la vivienda:	
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	
Ingreso bruto requerido:	\$11,999 (Ingreso Neto requerido)
•••••	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •

- 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

11.20%, 12.00%, 12.80% (intereses reales del crédito deducibles):

Mensualidad Integral

(incluye capital, intereses, seguros y comisiones): \$10,641.03

90% Aforo Máximo:

\$100,000 Monto mínimo de crédito:

\$300,000 Valor mínimo de la vivienda:

Comisión por apertura: Sin Comisión por Apertura

CAT promedio sin IVA: 14.3%

Ingreso bruto requerido: \$26,603

- 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 27 de febrero de 2022.
- 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):	8.00%
	Mensualidad Integral	\$9,663.24
	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:	
• • •		11.4%
• • •	Ingreso bruto requerido:	

- Crédito a Tasa Anual Fija desde 8.00%, tasa asignada de acuerdo a su comportamiento crediticio.
- ** La comisión por apertura puede ser financiada.
- Si eliges Seguros Banorte puedes decidir entre cobertura Amplia o Básica. Consulta términos, condiciones, comisiones y requisitos en banorte.com. Aplican restricciones, información sujeta a cambios sin previo aviso. (1)Hipoteca Fuerte Banorte CAT Promedio 10.4% sin IVA, para tasa 8.00%, 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 octubre 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): 10.90%

Mensualidad Integral

\$10,590 (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):

Aforo Máximo: Tradicional 90%

Apovo 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: 11.0%

Ingreso bruto requerido: \$27,507

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 Pago Tasa inicial 9.95% que disminuye año con año, a partir (intereses reales del crédito deducibles): del año 5 al 20 se manejará la tasa 9.20%. Mensualidad Integral \$10,063.80 (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): Aforo Máximo: Hasta el 95% \$250,000 Monto mínimo de crédito: Valor mínimo de la vivienda: \$400,000

Comisión por apertura: 0.75% Apoyo Infonavit y Cofinavit

CAT promedio sin IVA:	11.6%
• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •
Ingreso bruto requerido:	\$16,789.09

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	• ••

- 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

^{**} 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%

Otras características del crédito:

Ingreso bruto requerido:

• 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

\$13,513.00 (Ingreso Neto Requerido)

- (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
	90,0%
	\$50,000
	\$180,000
	0 - 1.00%
	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 22 de febrero de 2022
- 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.

SUSCRÍBETE*

MOBILIARE



LA REVISTA MÁS PRESTIGIOSA DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Todo lo que quieres saber sobre inversión inmobiliaria con los proyectos más rentables del sector











T: +52 55 55147914 suscripciones@inmobiliare.com Realiza tu depósito en: Banco: HSBC Cuenta: 4038277406 Sucursal: 1920

Clabe: 021180040382774065

Beneficiario: Editorial Mexicana de Impresos, S.A de C.V.

Costos por año: *Limitado solo a CDMX



APREDIZAJES HIPOTECARIOS **DERIVADOS DEL COVID-19**



Gracias a los avances tecnológicos y a la gran aceptación de las fintech, las personas que querían comprar casa a través de un crédito hipotecario pudieron obtener el financiamiento sin salir de casa. Esto se logró con las aprobaciones en línea, mismas que eliminaron los requisitos obsoletos e innecesarios.

ese a la incertidumbre que provocó la pandemia por el Covid-19 que golpeó con gran fuerza a grandes empresas y PyMes, el sector hipotecario se mantuvo firme. De hecho, experimentó situaciones positivas en el camino; especialmente las Fintech, que otorgaron más y mejores beneficios a los usuarios.

Durante este año, el sector hipotecario Además de la baja en las tasas, la vivió una situación atípica cuando las tecnología tomó un importante papel tasas de interés se encontraron en sus mínimos históricos, lo que ayudó a que los solicitantes pudieran alcanzar un monto mayor de financiamiento o, y brindando una mejor experiencia que en su defecto, liquidaran su préstamo en menos tiempo y con mejores condiciones (gracias a la mejora de hipoteca o refinanciamiento).

dentro del sector, al facilitar la búsqueda de inmuebles y la obtención de créditos sin salir de casa, acelerando los procesos aquella otorgada por las instituciones tradicionales.

¿Cuáles fueron los aprendizajes más importantes para el sector hipotecario?

1. La cartera hipotecaria se mantuvo sólida.

Pese a la crisis que pudo causar la pandemia, la mayoría de las personas que tenían contratado un crédito hipotecario continuaron con sus pagos mensuales. Un ejemplo de ello son los créditos hipotecarios otorgados por Yave, la primera empresa hipotecaria 100% online en México.

"Los créditos otorgados por Yave continuaron pagándose de manera puntual. La cartera vencida se mantuvo por debajo del 1.5%, demostrando que nuestros créditos son de bajo riesgo", comentó Bernardo Silva, CEO de Yave.

2. Los clientes nuevos aprendieron a investigar en línea las opciones hipotecarias.

Gracias a los avances tecnológicos y a la gran aceptación de las fintech, las personas que querían comprar casa a través de un crédito hipotecario pudieron obtener el financiamiento sin salir de casa. Esto se logró con las aprobaciones en línea, mismas que eliminaron los requisitos obsoletos e innecesarios.

"Con este tipo de herramientas tecnológicas, las fintech lograron otorgar créditos hipotecarios hasta un 60% más rápido que los bancos, brindando (más allá de tasas de interés competitivas) un proceso seguro y flexible, con tiempos de respuesta nunca antes vistos", señaló Bernardo Silva.

3. Los clientes sustituyeron las visitas presenciales por llamadas de zoom o google meets.

La suspensión de actividades para evitar la propagación de la pandemia generó que muchas personas se acercaran

más a la tecnología, incrementando la actividad en las redes sociales, los servicios en línea y las búsquedas inmobiliarias.

De acuerdo con especialistas en el tema, la búsqueda de inmuebles vía internet aumentó durante los últimos dos años, ampliando la captación de clientes. Además, las reuniones con los asesores inmobiliarios se mudaron de la oficina a las videollamadas, acelerando el proceso de compra y venta, situación que también se vio favorecida gracias a las fintechs hipotecarias que ofrecieron un servicio 100% online.

4. Los clientes usaron a empresas proptech para analizar los inmuebles a comprar y las opciones de dentro del sector inmobiliario, tal es el caso de los portales especializados en la compra y venta de inmuebles en México

Pero eso no es todo. Este tipo de compañías también vieron una oportunidad en la recomendación de créditos hipotecarios, completando la experiencia de los usuarios desde la búsqueda del inmueble ideal, hasta la obtención de un financiamiento para lograrlo, estableciendo una relación B2B importante para el sector.

Por su parte, la gente se esforzó en investigar sus opciones en línea y se animó a contratar créditos para cumplir su objetivo de comprar casa.





Bancos vs fintech ante la pandemia por Covid-19

Durante mucho tiempo, los bancos representaron la primera y única opción para solicitar un crédito hipotecario, situación que cambió cuando los mexicanos comenzaron a optar por opciones financieras en línea frente a la pandemia por el Covid-19, aprovechando las atractivas tasas de interés y los procesos simples.

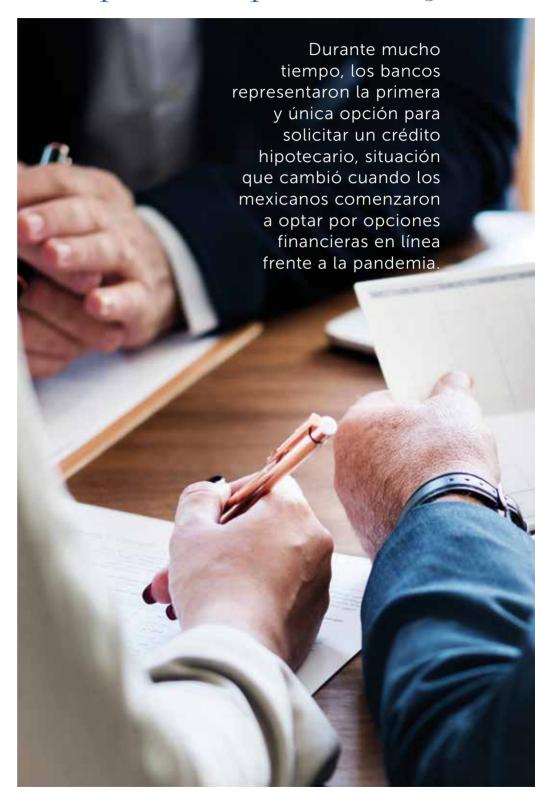
Desafortunadamente, muchos compradores potenciales de inmuebles vieron afectados sus ingresos o perdieron su empleo, problema que comprometió su historial en Buró de Crédito o los orilló a la informalidad laboral, dificultando sus posibilidades para obtener un crédito hipotecario de la banca.

Bajo este panorama, las fintech facilitaron el acceso a servicios financieros a través del uso de la tecnología, convirtiéndose en alternativas de financiamiento para que muchas de esas personas pudieran cumplir sus objetivos de vivienda.

Aunado a ello, la rapidez y la facilidad de hacer el proceso online evitó que los solicitantes tuvieran que asistir a sucursales bancarias, abriendo nuevas oportunidades para este tipo de empresas, que sobresalieron, a su vez, por ofrecer un servicio más flexible en cuanto a Buró de Crédito, comprobación de ingresos, créditos a extranjeros o nacionales con ingresos en el extranjero, etcétera.

Así, el paso de la pandemia tuvo un fuerte impacto en diversos sectores económicos, pero dejó aprendizajes clave en el sector hipotecario, acentuando la importancia de la tecnología en los servicios actuales... desde el uso de apps para manejar las finanzas personales, hasta el hecho de comprar la casa ideal con un par de clics.

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.

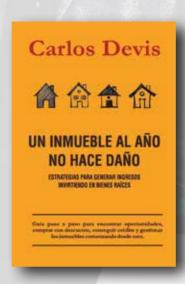


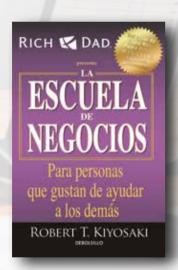
#InmobiliareRecominda

Un inmueble al año no hace daño

En este libro, el inversionista colombiano Carlos Devis, elabora una introducción al mundo de los bienes raíces y las distintas opciones que existen al momento de adquirir propiedades. Además, comparte su amplia experiencia en el desarrollo de un patrimonio. "No se trata de lo que tengas en tu bolsillo, sino de lo que tengas en tu cabeza"

Carlos Devis, Independently Published, 2021





La escuela de negocios: para personas que gustan de ayudar a los demás

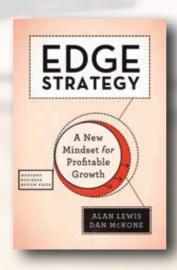
Como parte de la entrega de la serie Padre rico, padre pobre llega esta obra sobre el mercadeo en red y los múltiples beneficios que ofrece para todos aquellos interesados en invertir.

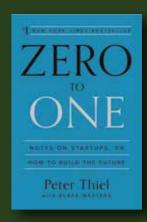
> Robert Kiyosaki, Penguin Random House Grupo Editorial, 2016.

Edge Strategy: A New Mindset for Profitable Growth

Edge Strategy funciona como una quía práctica para hacer crecer un negocio al obtener más rendimiento de los activos, las relaciones y las inversiones ya establecidas. Con este libro los autores pretenden ayudar a los líderes y dueños de empresas a reconocer y aprovechar las oportunidades.

> Alan Lewis y Dan Mckone, Harvard Business Review Press, 2016.

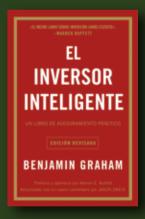




Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the **Future**

Uno de los #1 New York Times Bestsellers presenta una nueva forma de pensar la innovación y el progreso. El futuro del emprendimiento consiste en encontrar una pieza única, más allá de replicar antiguos modelos, según el autor. "Aprender a pensar por ti mismo", es una de sus principales premisas.

Peter Thiel y Blake Masters, Currencia, 2014.



El Inversor Inteligente: Un Libro de Asesoramiento **Práctico**

Este libro es un clásico de Graham para cualquier inversionista. La última versión revisada incluye los comentarios de Jason Zweig, columnista financiero de The Wall Street Journal, lo cual incorpora la realidad del mercado actual.

> Benjamin Graham, HarperCollins, 2019.





EED (Leadership in Energy and Environmental Design) es una certificación que se otorga a los edificios sustentables, este sistema fue creado por el Consejo de la Construcción Verde de Estados Unidos en 1993. A continuación te presentamos los cinco inmuebles en CDMX que tienen este distintivo.

Torre corporativa de 78,800 metros cuadrados de oficinas, cuenta con una capacidad para 4,500 empleos; de acuerdo con la firma Legorreta, el edificio tiene una serie de jardines elevados ubicados a lo largo de la propiedad. En abril de 2018 obtuvo la certificación LEED Platino en la categoría de Building Design and Construction (BD+C), que es uno de los estándares de construcción sostenible más exigentes del mundo.





Este proyecto de oficinas ubicado en la Ciudad de México fue diseñado por el arquitecto mexicano Teodoro González de León. El edificio alcanza una altura de 130.6 metros; tiene 28 pisos y 16 desniveles, 21 elevadores y 2,238 cajones de estacionamiento. En febrero de 2016, el inmueble de Fibra Danhos obtuvo oficialmente la certificación "LEED Platinum" por parte del U.S. Green Building Council.



Este inmueble, ubicado en Avenida Paseo de la Reforma, diseñado por el arquitecto mexicano Benjamín Romano, fue ganador del Premio Internacional Highrise 2018. Tiene 246 metros de altura, en sus 57 niveles hay oficinas, un área comercial y un auditorio panorámico; así como 31 elevadores inteligentes y nueve sótanos de estacionamiento. En diciembre de 2016, el U.S. Green Building Council publicó en su portal las características que certifican oficialmente a Torre Reforma como LEED Platino (Leadership in Energy and Environmental Design) Core and Shell v2 2016.



Edificio bancario que cuenta con un área de construcción de 45,876.08 metros cuadrados y 10 niveles de estacionamiento con cupo para 1,129 autos; de igual forma tiene un mezzanine, un banco central, oficinas, espacio corporativo para operaciones bancarias, auditorio con cupo de 150 personas, gimnasio, cafetería para empleados, salas de juntas, dos penthouses, helipuerto, por mencionar algunos espacios. La torre es la primera en tener la Certificación LEED nivel Oro en México y en América Latina.

Al igual que los otros edificios, este también se ubica en Avenida Paseo de la Reforma, es un edificio de 185 metros de altura; su estructura consiste en marcos de acero y concreto que son visibles en sus fachadas este y oeste. Los estacionamientos están en cuatro niveles subterráneos y 13 sobre el suelo; las oficinas están ubicadas en 34 pisos. En 2017 recibió una certificación Leed Gold, por parte del U.S. Green Building Council.





CIUDAD DE LAS ARTES EL SUEÑO DE UN MURALISTA

Por: Samanta Escobar
samanta escobar@inmobiliare.com

La Ciudad de las Artes, uno de los sueños de Diego Rivera, finalmente está concluido luego de ser pospuesto por la pandemia. Se trata de un proyecto arquitectónico en el que convergen todas las expresiones artísticas.

En total, se abrieron 13 nuevas infraestructuras, en un área de dos mil 300 metros cuadrados, ubicados al sur de la alcaldía Coyoacán.

Entre ellas, destacan los foros de piedra, un salón de danza, patios, plazas culturales, un mirador y una bodega con la colección del pintor.

Estos nuevos espacios forman parte del plan de remodelación, ampliación y construcción del Museo Anahuacalli, el cual estuvo a cargo del Taller de Arquitectura de Mauricio Rocha.

En 1942, Diego Rivera, junto al arquitecto funcionalista Juan O´Gorman, inició la construcción de este templo para exponer su colección de arte precolombino.

Bajo una visión orgánica, buscaba la integración del paisaje a la edificación del Anahuacalli, en la que se uniera la funcionalidad con la cosmogonía prehispánica.

El muralista compró por aquella época, un terreno poco convencional; la flora y la fauna, así como el panorama habían sido modificados por la erupción del volcán Xitle

Sin embargo, esto se ajustó a la perfección con el ideal de Rivera, pues cuenta con cerca de 40 mil metros cuadrados de vegetación y varios pozos de agua.





Inspirado en el proyecto que Diego no pudo llevar a cabo en su totalidad, el Anahuacalli busca proponer actividades que vinculen al Museo con su comunidad.

El sueño de Diego Rivera era "conjuntar varios edificios y plazas"; algo que detalló en el texto "Exposición para un proyecto para la Ciudad de las Artes" (1945-1950).

Entre las construcciones que deseaba se encuentra un Museo de Arte Mexicano en Acción y un local de exposiciones permanentes.

Así como una plaza de mil metros por lado con escenario para espectáculos de danza, teatro y celebraciones indígenas y civiles.

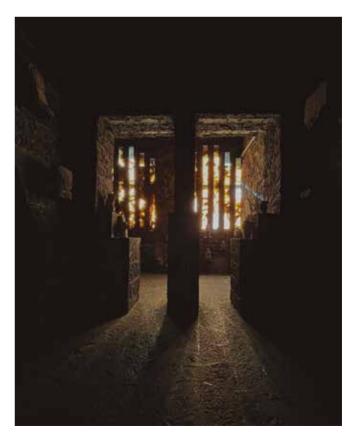
Alrededor de esta, soportales de techo plano con estilo prehispánico, para "alojar talleres de artesanos situados en los cuatro puntos cardinales, de acuerdo a las regiones del país".

Además de museos de arquitectura, música y danza, al igual que foros de conciertos, teatro experimental y cine; con talleres gratuitos para artistas.

De acuerdo con el Museo, "la idea de Diego era sacar a los jóvenes de las escuelas para vincularlos con el arte popular, de manera que el Anahuacalli fuera auténticamente una comunidad dedicada al arte".

Actualmente, las nuevas instalaciones ofrecen talleres y otras actividades artísticas de forma presencial y a distancia.

Se encuentra abierto al público de martes a domingo en un horario de 11:00 a 18:00 horas. También, se puede realizar un recorrido virtual a través de su página oficial: museoanahuacalli.org.mx





AGENDA del REAL ESTATE



16 al 19 de diciembre de 2021, Nueva Delhi, Asia.

ACETECH

Es la feria líder en Asia de arquitectura, materiales de construcción, arte y diseño, la tercera de su tipo en el mundo. Cada año, la plataforma es testigo de las mejores marcas nacionales e internacionales, arquitectos eminentes, desarrolladores inmobiliarios, hoteleros, inversores de capital, constructores, ingenieros y diseñadores de la India y de todo el mundo.

https://www.etacetech.com,



17 a l 21 de enero de 2022, WTC CDMX

Decoestylo

Es un evento de decoración para el hogar que posiciona a las firmas más importantes de la industria en América Latina; además los asistentes pueden hacer negocios en el mismo lugar con detallistas, mayoristas, distribuidores y fabricantes de la decoración.

https://www.decoestylo.com.mx/



20 al 23 de

enero de 2022, Centro de Convenciones Metro Toronto, Canadá

Interior Desing Show

IDS es la plataforma para experimentar la importancia del diseño de primera mano, descubriendo no solo lo nuevo y lo que sigue, sino también participando en la conversación más amplia en torno al diseño.

https://toronto.interiordesignshow.com/en/home.htm



26 al 28 de

enero de 2022, Centro Citi Banamex, CDMX

MEM Industrial

Es un evento en donde se presentan las novedades de empresas locales e internacionales relacionadas con los sectores de muebles, textil hogar y mobiliario de México y América Latina.

https://www.hfmexico.mx/MEMIndustrial/





27 al 30

de enero de 2022, Cúpula de Tacoma, WA

Tacoma Home + Garden Show

relacionados con el hogar; los asistentes pueden disfrutar de casa locales e internacionales.



17 de febrero de 2022. Camino Real Polanco, CDMX

HVS MEXHIC

Foro inmobiliario en el que se presentarán diferentes líderes de opinión del turismo en América Latina, los cuales hablarán de cómo se ha ido recuperando el sector después de una pandemia que ha golpeado económicamente al turismo y a los que los



Febrero

REB+ SUMMIT Querétaro

seguro, y en el que podrás conocer las nuevas tendencias del se desarrollarán durante el 2022 en la entidad.



Unidades totalmente decoradas y amuebladas

Primer Condo-Hotel Certificado Well Living

Retornos Atractivos de hasta 10% anual

¡Aprovecha, solo 70 unidades disponibles!

The Flats Orlando es un Condo-Hotel Boutique a 10-15 min de los parques más visitados del mundo

VENTAS: +52 55 4346 13 60 | CONTACTO: INFO@PMACHAENREALESTATE.COM







The Flats Orlando Latam | @theflatsorlandolatam | The Flats Orlando Latam | The Flats Orlando Latam

PRÓXIMOS EVENTOS 2022



Febrero summit CDMX 2022

Febrero • Querétaro

Marzo • Riviera Maya & Mérida

Abril • Nueva York

Mayo • Baja California

Junio • Dallas

Julio • Mazatlan

Agosto • Guadalajara

Septiembre • Monterrey

Octubre • Puebla

Noviembre • EX

Diciembre • REBS Perspectivas 2023