NAOBILIA RE LATAM

ESKEMA ARQUITECTOS: 20 AÑOS REPRESENTANDO EL PROCESO CREATIVO DE UNA IDEA

PANORAMA Inmobiliario MX Y Latam 2022 **359**+

SUMMIT INVEST IN TULUM

TULUM DESTINO DE OPORTUNIDAD PARA EL DESARROLLO INMOBILIARIO

> EDICIÓN ESPECIAL DE VIVIENDA Y FINANCIAMIENTO



FIDEICOMISO CON AMPLIA EXPERIENCIA EN INVERSIÓN, AHORRO Y FINANCIAMIENTO

Omar González - Director General de Portafolios Hipotecarios







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.





Módulos de vidrio fotovoltaico que generan energía, intégralos a tus proyectos!



www.vidriosolarvolt.com | arquitectonico@vitro.com











Carta Editorial

El sector de la vivienda es uno de los principales pilares económicos del país, pese al rezago habitacional y la más reciente crisis sanitaria, en 2020 representó el 55% de la construcción total en México, lo que lo colocó como el tercer sector en importancia, detrás del comercio y las manufacturas.

Sin embargo, aún con dichas cifras, el PIB de la vivienda se contrajo 9.1% en 2020, y según datos de Softec, el inventario, principalmente del segmento social, está por terminarse, situación que podría agravar el rezago ya que comparado con la demanda, esta continúa a la alza.

Basado en lo anterior, para esta nueva edición de 2022, presentamos un panorama actual de la Vivienda desde diferentes perspectivas, además de los retos y cambios que continúan como resultado de la pandemia.

Asimismo, en portada encontrarán a Credit Casa, Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces 100% mexicano, que acompañado de Fibra Cero y Portafolios Hipotecarios, otorga financiamiento a quienes no logran acceder a un crédito hipotecario bancario.

Mónica Herrera Peña Coordinadora General Editorial

Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza guillermo@inmobiliare.com Editor in Chief Erico García García erico@inmobiliare.com Sales & Marketing Director Emiliano García García emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL:

Abraham Metta • Adrián García Iza • Alberto De la Garza Evia • Alejandro Sepúlveda • Raúl Gallegos • Andres Lachica • Blanca Rodríguez • Eduardo Güémez • Elliott Bross • Eugene Towle • Federico Cerdas • Germán Ahumada Alduncin • Gonzalo Montaño • Héctor Ibarzabal • Humberto 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 130 año 20 Publicación bimestral Febrero - Marzo 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 conteni-do 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 NA-CIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SE-GOB." 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



Hipoteca HSBC + Cuenta Infonavit

Ahora, aunque ya no cotices en el Infonavit, podrás adquirir tu vivienda usando el saldo de tu subcuenta.

Contrátalo en sucursales HSBC o con tu asesor especializado.









6 NOTICIAS

14 LÍDERES

Diseño de interiores inmobiliarios

16 INSTAGRAM

17 APPS

18 FINANCIAMIENTO

Credit Brokers Especialistas en financiamiento inmobiliario

22 NUMERALIA

Producción de las empresas constructoras en México

24 VIVIENDA

Millennials pueden adquirir propiedades con créditos hipotecarios

28 VIVIENDA

Financiamientos para la vivienda

34 VIVIENDA

Emprender Ciudad: la vivienda como activo para los ciudadanos accionistas

40 VIVIENDA

Retos y cambios profundos en el sector residencial y de vivienda en México

44 VIVIENDA

Abandono de vivienda continúa al alza en México

52 ARQUITECTURA

Eskema Arquitectos, 20 años Representando el proceso creativo de una idea

56 VIVIENDA

Vivienda en renta un sector resiliente para la nueva generación

60 VIVIENDA

Despunta el mercado de vivienda en renta tras la pandemia



66 EN PORTADA

Credit Casa, fideicomiso con amplia experiencia en inversión, ahorro y financiamiento

74 VIVIENDA

La tierra de las marcas: Lujosas residencias reinan en el sur de Florida



78 VIVIENDA

Panorama inmobiliario MX y Latam 2022



84 **CONGRESO**

REBS Summit Tulum 2021 Destino de oportunidad para el desarrollo inmobiliario

100 TECNOLOGÍA

Potencial de inmuebles aumentan utilizando cerraduras digitales e inteligentes

104 CROWDFUNDING

Crowdfunding inmobiliario, motor para proyectos turísticos

106 TECNOLOGÍA

Asesores inmobiliarios digitalizados

108 HIPOTECA

Crédito hipotecario online, la nueva forma de comprar casa

112 HIPOTECA

Producto hipotecario estrella por institución bancaria Enero 2022

124 INDUSTRIAL

Nearshoring impulsa histórica demanda industrial en mercados fronterizos

128 LIBROS



130 OFICINAS

Los Cabos, Baja California Sur, sede de la nueva oficina de JLL en México

134 PROYECTOS

cinco proyectos residenciales en México

136 ARTE

El MACA de Uruguay, museo orgánico que se fusiona con su entorno

138 AGENDA

NOTICIAS



Créditos hipotecarios en México no llegan a niveles prepandemicos

l Banco de México informó que el crédito hipotecario otorgado por la banca comercial no ha recuperado sus niveles prepandemicos, tan solo en 2019 la cartera hipotecaria creció 7.6%, en 2020 retrocedió 4.9% y en los primeros once meses del 2021 aumentó 2.3% a tasa anual.

Asimismo, Banxico indicó que la vivienda de interés social fue el segmento más se ha afectado durante la pandemia, en 2019 la tasa de crecimiento real anual se redujo 6.1%, en 2020 retrocedió 14.8% y para el 2021 bajo 16.8 por ciento.



Más de 530 mil créditos hipotecarios otorgó Infonavit en 2021

asta 2021, el Infonavit otorgó un total de 530 mil 525 créditos hipotecarios, estos financiamientos implicaron una derrama económica de 234 mil 890.8 millones de pesos. Del total de los préstamos, 60.7% fueron para la compra de vivienda nueva o existente, construcción y pago de pasivos. Además, se indicó que el 49% del total de los apoyos se concentraban en: Nuevo León, Estado de México, Chihuahua, Jalisco, Ciudad de México y Baja California.



La construcción del Estadio Sostenible de Yucatán inicia en marzo 2022

n el tercer mes del 2022 comenzará la construcción del Estadio Sostenible de Yucatán apuntando a la certificación LEED Platino, se espera que termine entre 18 y 20 meses. El recinto deportivo generarán cuatro mil empleos durante su edificación y mil a partir de su apertura.

El inmueble además de ser una cancha para fútbol y béisbol, contará con oficinas, museo y un hotel de 300 habitaciones, que tendrán vista a la cancha; además de tiendas y restaurantes.

En 2021, el FOVISSSTE otorgó más de 50 mil créditos

asta el cierre de 2021, el FOVISSSTE otorgó 50 mil 794 créditos equivalentes a 36 mil 816 millones 700 mil pesos, lo anterior represento un aumento de 3.3% en número de financiamientos y 2.8% en monto económico, en comparación con 2020.

Del total de los financiamientos, el Fondo creó 614 mil 834 empleos directos e indirectos por medio de las desarrolladoras de vivienda y actividades económicas del sector de la construcción.



Vinte invierte en Homie

a desarrolladora de viviendas integrales anunció que ha realizado una inversión en Hey Homie;
Sergio Leal, presidente del consejo de Vinte indicó que la iniciativa se llevó a cabo con visión en la digitalización de la data y machine learning, ya que buscan generar "sinergias potenciales para agregar valor a nuestros clientes y complementar la cadena de valor de la vivienda".



Fibra Prologis compra tres propiedades logísticas

l Fideicomiso adquiere tres propiedades logísticas por un monto de 71.5 millones de dólares, en el que se incluyen los costos de cierre. Los inmuebles comprenden un total de 873 mil 255 pies cuadrados de espacio industrial, incluyen instalaciones de Last Touch en la Ciudad de México, Reynosa y Tijuana.



NOTICIAS



FIPASI presenta Parque Industrial Islas de la Palma, Michoacán

l Parque Industrial Isla de La Palma se ubicará en el delta del Río Balsas, un punto estratégico para las importaciones, exportaciones e inversión extranjera en el estado de Michoacán. El proyecto integral tendrá: parque industrial, terminal intermodal, área de servicios y parque pyme. Dentro del recinto, FIPASI indicó que se generarán las condiciones para la atracción de inversión y mejores empleos.



En 2022, Chedraui abrirá 33 nuevas tiendas en México

rupo Comercial Chedraui informó que abrirá 31 tiendas nuevas en México (una Tienda Chedraui, cinco Súper Chedraui y 25 Supercito), además dos sucursales bajo el formato Smart & Final en Estados Unidos. Para lograr lo anterior, invertirá hasta 2.1% de sus ingresos consolidados en activos durante 2022.



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.

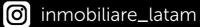














inmobiliare_latam









Orient Business Park, microciudad industrial en el Bajío

■l desarrollo ubicado en Apaseo el Grande, Guanajuato, contará con una inversión de 40 🕳 millones de dólares. De acuerdo con Omar Antonio Pérez Enríquez, CEO de Orient Business Park, en sus primeras dos etapas de edificación, el proyecto ofrece 97 naves industriales de diversas dimensiones. Orient Business Park generará alrededor de 100 empleos directos y 300 indirectos durante la etapa de construcción del parque.



Thor Urbana llega a San Luis Potosí

he Park San Luis Potosí es el nuevo proyecto de usos mixtos y lifestyle center de Thor Urbana en el estado. El complejo contará con una inversión de más de 3,500 millones de pesos, generará alrededor de 2,800 empleos, espera que abra sus puertas a finales de 2022. El desarrollo contará con una oferta comercial, gastronómica y de entretenimiento.





Samuel García presenta el nuevo Estadio de Tigres

l proyecto contará con una inversión de 320 millones de dólares y tendrá una capacidad de 65 mil asientos, esperan que sea inaugurado en 2025. Samuel García, gobernador de Nuevo León, informó que además de albergar a los equipos femenil y varonil de los Tigres de la UANL, el inmueble también será sede de foros, otros eventos deportivos y cuna de empresas emprendedoras. Asimismo, tienen planeado construir un hotel, oficinas y salones de clases.



Park Hyatt Los Cabos adquiere crédito sostenible

ark Hyatt Los Cabos adquirió un crédito por un monto de 127.5 millones de dólares por parte de BBVA México. Los recursos serán destinados a la construcción y operación de este recinto ubicado en Los Cabos, Baja California Sur.

Entre los principales elementos sustentables de este proyecto estará: integración de azoteas verdes y utilización de especies endémicas en el diseño del paisajismo que permita optimizar la demanda de agua.



We are a leading company in the leasing, operation and acquisition of industrial projects in Mexico





800 427 0000



advance-realestate.com









Desarrollarán el primer hotel Hello Kitty en China

yatt Hotels Corporation planea desarrollar el primer hotel Hello Kitty de China en Sanya. El complejo contará con 221 habitaciones y villas adornadas con diseños de la famosa gatita y otros personajes. El hotel se construirá dentro de los 52 acres del Sanya Hello Kitty Resort, se espera que abra sus puertas en 2025.



Tuhabi adquiere propiedades.com y Tu Cantón

a startup inmobiliaria Tuhabi anunció la adquisición de las plataformas inmobiliarias Popiedades.com y Tu Cantón. Con dicha adquisición, la proptech buscará potenciar a Propiedades.com como el principal portal inmobiliario de México y el referente en la búsqueda de vivienda.

"La operación que estamos anunciando hoy muestra la solidez de nuestro modelo de negocio. Con esta integración esperamos comprar y vender miles de viviendas en todo el país", comentó Sebastián Noguera, cofundador y presidente de Tuhabi.



Fisher's llega a Europa y Estados Unidos

rupo Fisher's expande su presencia en Europa y Estados Unidos, de acuerdo con su comunicado han invertido 500 millones de pesos. Fisher's en Madrid será un local de 35 mesas, la sucursal estará operada por uno de los socios. Por su parte, en San Diego estará el otro restaurante, cabe señalar que aunque ya existe local, no tiene una fecha para abrir sus puertas.







Resiliencia para acompañar a la manufactura ligera, logística y e-commerce en su crecimiento con naves y parques industriales de clase mundial en ubicaciones estratégicas

T.+52 (55) 5950 0070





Diseño de interiores inmobiliarios

El diseño de interiores permite mejorar la calidad y cualidades que tiene un espacio, así como su capacidad funcional. Saber aprovechar un espacio, ya sea residencial, de oficina o comercial ayuda a afrontar la vida de una manera más positiva y equilibrada en muchos aspectos.

Los aspectos principales con los que trabaja esta especialidad son la funcionalidad, la iluminación, los materiales utilizados y el decorado a través de diferentes técnicas como la psicología ambiental. A continuación, te presentamos algunas firmas nacionales líderes en la materia.



Encantarte

Empresa que busca ofrecer a sus clientes la experiencia de sentirse "encantados" en sus espacios a través de su gama de muebles, desarrollo de proyectos de interiorismo y/o remodelación. Realiza detalles de obra civil, diseño y estilo, así como diseños únicos de mobiliario y accesorios.

Mobilart

Se trata de un equipo de trabajo conformado por arquitectos y profesionales dedicados al diseño arquitectónico, de interiores y la construcción. Ha realizado proyectos tanto para clientes del sector público como privado: proyectos de oficinas, residenciales, espacios comerciales, fabricación y diseño de mobiliario exclusivo entre otros.



Vive Espacios Interiores

Compañía dedicada al ramo de la construcción y el diseño interior, enfocada en desarrollar proyectos integrales basados en ideas innovadoras a través de un servicio personalizado y productos de alta calidad. Además de Nuevo León, brinda servicio en los estados de Puebla, San Luis Potosí, Coahuila, Estado de México y Tamaulipas, y está enfocada en desarrollar proyectos integrales basados en ideas innovadoras a través de un servicio personalizado y productos de alta calidad.





Dedicada al ramo arquitectónico, de la construcción y el diseño de interiores. Surgió de la necesidad de los involucrados de formar un equipo de trabajo capaz de realizar proyectos de diseño y construcción con un sentido integral.

DIN interiorismo

Especializada en el diseño de espacios y la arquitectura de interiores en México con 29 años de experiencia. Su trabajo es el resultado de la combinación entre creatividad, funcionalidad, originalidad, innovación y calidad.

Su sede está en la Ciudad de México y sus proyectos se encuentran distribuidos por los principales estados de la República Mexicana y algunos países en el mundo. Ofrece servicio de diseño interior para hoteles, corporativos, espacios comerciales y residencias privadas.





#Inmobiliare Recomienda

La renta vacacional es uno de los esquemas que mayor crecimiento presentó en los últimos años, principalmente desde la llegada de plataformas como Airbnb y la adaptación del home office, como resultado de la pandemia y los confinamientos. Lo que le permitía a las personas realizar sus actividades laborales desde cualquier destino. A continuación te presentamos cinco cuentas de Instagram de plataformas dedicadas a la renta vacional.

@bookingcom 1.7m followers



Plataforma que ofrece alojamientos turísticos alrededor del mundo. Está disponible en 43 idiomas y ofrece más de 28 millones de unidades de alojamiento, incluyendo más de 6.2 millones de casas, departamentos y otros lugares como hoteles y hostales.

Cuenta con servicios como reservación online, pago por adelantado/inicial, reservaciones con confirmación inmediata, entre otras.

2.4m followers **@tripadvisor**



Cuentan con más de 463 millones de usuarios al mes y en torno a 8.6 millones de propiedades publicadas, restaurantes, experiencias, aerolíneas y cruceros. Se encuentra disponible en 49 mercados y en 28 idiomas. Su principal objetivo es que los usuarios de internet dejan sus opiniones sobre apartamentos, hoteles, restaurantes y negocios relacionados. También se pueden ver opiniones sobre lugares con gran interés, atracciones turísticas y parques naturales.

@vrbo 381k followers

/ BB / ;*



Es una comunidad global de rentas vacacionales con más de 2 millones de propiedades en más de 190 países. Marca pionera en alquiler vacacional dentro de la familia HomeAway. Con una amplia gama de casas en renta para vacacionar, desde condominios, cabañas, casas de playa y más.

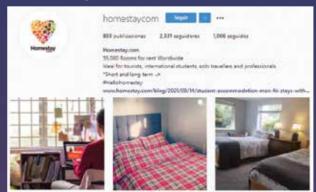
9.580 followers @hometogo



Es un sitio de meta-búsqueda, es decir, puede buscar en muchos de los mejores sitios de alquiler de vacaciones. Otros filtros incluyen tipos de alojamiento (incluida la opción de «reserva instantánea»), ubicación, calificación de los usuarios y servicios. Ofrece desde casas de vacaciones, cabañas, casas de playa, apartamentos, condominios, casas flotantes, castillos, estadías en granjas. HomeToGo administra 23 aplicaciones y sitios web locales en Europa, América, Australia y Asia-Pacífico.

@homestaycom

2,331 followers



La plataforma anunció casas familiares, donde los huéspedes tratan directamente con los anfitriones de más de 150 países. Las reservaciones pueden realizarse después de enviar un mensaje al anfitrión para comprobar su disponibilidad, una vez que el anfitrión confirma los anfitriones tienen 36 horas para responder.



5 APPS PARA UN HOGAR INTELIGENTE

Comodidad, seguridad, eficiencia energética y ahorro, son algunas de las ventajas de tener un hogar inteligente. Un paso importante para lograrlo es elegir la plataforma ideal para automatizar el estilo de vida, por lo que presentamos cinco apps de domótica para gestionar una smart home.



Smart Life

Con más de 50 millones de usuarios en el mundo y cerca de 410.000 productos compatibles, App Smart Life se convirtió en una de los sistemas de domótica por excelencia. La cual permite vincular asistentes virtuales, como Alexa y Google Home, y sincronizar de forma instintiva cualquier dispositivo inteligente.







Xiaomi Mi Home

Esta es la plataforma que Xiaomi ha puesto al servicio de sus usuarios para gestionar los aparatos de domótica que ha lanzado al mercado. Disponible en Google Play y App Store, ofrece la automatización de tareas en el hogar al alcance de todos.







SmartThings

Con esta app de Samsung se pueden conectar y controlar varios dispositivos de manera rápida y sencilla. Sin importar la ubicación. permite supervisar y manipular electrodomésticos, televisores y altavoces registrados en el servidor. Además, cuenta con función de notificación con la que se recibe información sobre el estado de cada







Philips Hue

La aplicación ofrece una forma completa de organizar, controlar y personalizar luces y accesorios Philips Hue. Enfocada a los sistemas de iluminación, su obietivo es crear ambientes ideales para el día a día a través de la armonización de las luces con vídeos, música, incluso videojuegos.





Home Connect App

¡Te damos la nvenida a Philips

Este aplicativo proporciona soluciones como "EasyStart" y "Connected Dry", funciones para activar electrodomésticos y lavar platos o ropa desde cualquier lugar. Además, "What's for dinner" deja atrás la preocupación de la cena, con ideas adaptadas a los ingredientes que hay en casa. Esto es posible gracias a "Smart Storage", con la que el frigorífico mantiene actualizadas las existencias de los alimentos.









CREDIT BROKERS

Especialistas en financiamiento inmobiliario

Por: Redacción Inmobiliare

l sector inmobiliario fue uno de los más golpeados durante la pandemia, lo que fue un duro revés para México, ya que históricamente ha sido esencial para la economía del país. A pesar de los indicios de recuperación, uno de los principales retos para los desarrolladores de vivienda ha sido el acceso a financiamiento. Es por ello que la asesoría especializada que brinda Credit Brokers se vuelve fundamental para el éxito de los proyectos inmobiliarios.

Credit Brokers es una firma boutique, líder en finanzas inmobiliarias que brinda servicios de asesoría en gestión de deuda y capital para desarrolladores inmobiliarios. Dirigida por su fundador Jonás Margolis, quien junto con un equipo de banqueros expertos, ofrece constantemente soluciones sofisticadas para una amplia variedad de transacciones inmobiliarias complejas, principalmente creando estructuras financieras a la medida de cada proyecto inmobiliario.

Hasta ahora ha gestionado más de \$8 mil millones de pesos a cerca de 200 clientes, la expectativa para 2022 es llegar a \$10 mil, principalmente por el crecimiento exponencial que ha tenido la edificación de vivienda.

Su éxito se basa en las más de 100 alianzas que mantienen con diferentes instituciones financieras, a nivel nacional e internacional. Entre ellas destacan como principales fondeadores bancos, fondos de deuda privada, instituciones financieras públicas, Sofomes, personas físicas y otras entidades, para así poder cubrir las necesidades de cada cliente. También cuentan con un fondo de deuda privada especializado en real estate, enfocado en financiar obras de vivienda en CDMX.

La compañía ha
gestionado más de \$8
mil millones de pesos a
cerca de 200 clientes,
la expectativa para
2022 es llegar a \$10 mil,
principalmente por el
crecimiento exponencial
que ha tenido la
edificación de vivienda.

La experiencia que tienen en la estructuración de financiamiento para proyectos de inversión, nos permite plantear operaciones de la manera más lógica posible. Esto genera que las instituciones financieras las comprendan fácilmente y los comités de riesgos las autoricen.



Jonás Margolis, fundador de Credit Brokers



Seguridad y rapidez crediticia para el sector inmobiliario

Contar con el apoyo de las instituciones financieras permite consolidar una importante oferta de productos y servicios financieros para fondear prácticamente cualquier proyecto de inversión de la manera más rápida y flexible. De esta manera se identifica el tipo de transacción que le gusta financiar a cada una de las instituciones, y así cubrir las necesidades de financiamiento de cada cliente, consolidando todas las instituciones financieras en una sola ventanilla.

El proceso consta de cuatro etapas:

• Diagnóstico: Se realiza un análisis del proyecto y determinamos la viabilidad del crédito

- Planteamiento: Se elabora un "One page" y se distribuye a las instituciones financieras
- Gestión: Se elabora un estudio de crédito identificando las fortalezas del proyecto
- Implementación: Se lleva a cabo la negociación de las condiciones financieras y firma del contrato.

Trabajamos fuertemente para generar una experiencia única en el desarrollo de soluciones de deuda estructurada, combinando deuda senior y deuda subordinada para maximizar el apalancamiento y crear el costo de capital más eficiente para los proyectos. La deuda subordinada incluye por lo general deuda mezzanine, que en ocasiones es de mayor riesgo que la deuda senior y por lo tanto, tiene un mayor costo.

Entre los beneficios que Credit Brokers brinda, destacan:

- Maximiza la posibilidad de obtener el crédito requerido al buscar en diferentes instituciones financieras simultáneamente
- Asegurar las mejores condiciones y el mejor tiempo de respuesta
- Financiamiento para casi cualquier tipo de industria empresa o proyecto
- Alianzas a nivel directivo con instituciones financieras
- Reducción de carga administrativa



Credit Brokers busca democratizar el financiamiento para las empresas

Nuestra metodología y conocimiento del mercado nos permiten analizar las necesidades de cada empresa e identificar a las instituciones que ofrecen las mejores opciones de financiamiento.

Aunque existe una apertura general para continuar con el crecimiento de la industria, las instituciones están siendo rigurosas en el análisis que llevan a cabo para calificar los proyectos. De acuerdo con Margolis, en los últimos años las instituciones han tenido que respaldar intensamente al sector inmobiliario a través de algunas reestructuras, ya que las empresas de la construcción fueron afectadas por las medidas de contingencia, alargando sus programas de obra, aumentando los costos iniciales de construcción y atrasando sus flujos. Sin embargo, también se vieron beneficiadas por

tasas de interés más competitivas y productos diferenciados para incentivar y ayudar a la reactivación económica.

Credit Brokers se encarga de facilitar el acceso a financiamiento para todos los desarrolladores de real estate, principalmente: vivienda, centros comerciales, oficinas, hoteles, hospitales y naves industriales, gracias a las relaciones con los principales proveedores de capital inmobiliario más altamente especializados.

Lo más importante para lograr financiar un proyecto, es que los desarrolladores cumplan con los parámetros adecuados para las instituciones financieras, que por lo general son: el segmento de mercado al que están dirigidos, la ubicación del proyecto, el precio de la vivienda, el avance en la comercialización, el nivel de capitalización, la estructura de costos, la experiencia del desarrollador, la estructura del proyecto y la competencia.

Su éxito se basa en las más de 100 alianzas que mantienen con diferentes instituciones financieras, a nivel nacional e internacional.





EVENTO PRESENCIAL + TRANSMISIÓN EN VIVO

04 MARZO

HACIENDA EL SALITRE

08:00 HRS





































PATROCINADO POR:

Wolstrat











rebs.mx Adquiere tus boletos

Patrocinios Disponibles comercial@inmobiliare.com

+52 55 55147914 Organizado por: INM•BILIARE | logistics



Producción de las empresas constructoras en México

En su comparación anual, el valor real de la producción de las empresas constructoras en México aumentó 5.1% en octubre de 2021.

Entre 2020 y 2021, cerca de 2,500 compañías de esta clase dejaron de facturar.

Octubre de 2020 vs 2021:



Remuneraciones medias reales aumentaron 5%

Personal ocupado total Incrementó 4.5%

De enero a octubre de 2021

Valor de la producción -1.3%



Edificación -2.7%



Construcción de obras de ingeniería civil

-2.3%



Trabajos especializados para la construcción

10.9%



Distribución por sector durante oct-21 (estructura porcentual)

Subsector	Total	Sector Público	Sector Privado		
Edificación	45	18.1	68		
Construcción de obras de ingeniería civil	45.9	78.2	18.1		
Trabajos especializados para la construcción	9.1	3.7	13.8		

Por tipo de edificación oct-21 (estructura porcentual)

Edificación	Total	Sector Público	Sector Privado		
Vivienda	16.9	0.0	31.5		
Edificios industriales, comerciales y de servicios	19.3	5.9	30.8		
Escuelas	1.6	2.6	0.8		
Hospitales y clínicas	1.1	1.2	1.0		
Obras y trabajos auxiliares	0.8	0.2	1.3		





Camudi

Millennials pueden adquirir propiedades con créditos hipotecarios

e acuerdo con datos del Reporte Inmobiliario 2021 desarrollado por Lamudi, la generación millennial es la que domina la búsqueda de vivienda, no solo en la capital del país sino en toda la república, con una participación de 31 por ciento.

Siendo esta generación la que más busca dónde vivir y una de las más afectadas en cuanto a la pérdida de empleos o reducción de sueldos, podría parecer que adquirir una propiedad es bastante complicado.

Uno de los principales retos a los que se enfrenta esta generación es que destinan más del 50% de sus ingresos a pagar una renta, aunque Lamudi recomienda que para pagar una renta o una hipoteca es mejor destinar el 30% del salario mensual.

Uno de los principales retos a los que se enfrenta la generación millennial es que destinan más del 50% de sus ingresos a pagar una renta. Lo que impacta de manera directa sobre la decisión para rentar o comprar con ayuda de los créditos de organismos como el Infonavit o acercarse a una institución bancaria.

Según datos del Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda (SNIIV) las personas entre 25 y 40 años, es decir, la generación millennial, es la que más ha solicitado apoyo financiero del Infonavit y de instituciones bancarias para poder adquirir una propiedad.

Según datos del SNIIV las personas entre 25 y 40 años, son las que más han solicitado apoyo financiero del Infonavit y de instituciones bancarias. Cabe mencionar que sí es posible para una generación joven adquirir una vivienda si tienen una disciplina financiera, acceso a información clara y transparente sobre lo que representa un crédito y sobre todo la posibilidad de ahorrar.

Expertos del sector inmobiliario han explicado que esta generación ha buscado adquirir propiedades, pero no buscan una casa tradicional, sino espacios más pequeños como departamentos que se ajusten a sus necesidades presentes.

Participación de las Generaciones en la Demanda de Inmuebles

Generación Silenciosa 65 o +	5.6%
Generación Tradicionalista 55-64	10.5%
Generación Baby Boomers 45-54	15.4%
Generación X 35-44	19.7%
Generación Millennial 25-34	30.8%
Generación Z 18-24	17.9%



¿Cómo puede la generación millennial adquirir una casa?

Es un error pensar que los jóvenes menores de 35 años no pueden comprar una vivienda por falta de ahorros, actualmente hay créditos que permiten que se salde la deuda en plazos de 10, 15 o 20 años, por lo que tienen una gran oportunidad.

Se recomienda hacer un ahorro para dar el enganche, que suele ser comúnmente del 20% del valor del inmueble, más los gastos de escrituración, que se ubican entre el 6 y 10 por ciento.

De ser posible, el ahorro debe ser entre el 15 y 20% de los ingresos mensuales para la compra de una vivienda y de esta manera, ese dinero se podrá destinar para el enganche o la primera mensualidad del crédito hipotecario.



El crédito del Infonavit es un gran apoyo para quienes buscan comprar una propiedad, ya que no se requiere contar con un historial crediticio para solicitarlo, sino que con su sistema de puntos el empleado se hace acreedor al mismo.

Está la facilidad de que el crédito hipotecario sea completamente a través de este organismo o se puede combinar con un crédito bancario.

Lamudi recomienda explorar todas las opciones hipotecarias para solicitar un crédito. Además del Infonavit, también está otro organismo como el Fovissste (encargado de otorgar créditos para vivienda a los trabajadores al servicio del Estado).

De igual manera, se recomienda comparar las tasas de intereses que ofrecen las instituciones bancarias.

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) cuenta con cuadros comparativos que podrían facilitar la búsqueda del crédito que mejor se ajuste a las necesidades del cliente, entre los que se encuentran:

- * Cobertura /valor de la vivienda
- * Monto sujeto a financiar
- * Enganche
- * Plazo para liquidar la deuda
- * Tasa de interés
- * Prepagos

En las páginas de los diferentes bancos que operan en el país, se puede utilizar una herramienta simuladora de crédito, que también está disponible en la página de la Condusef

	BANCA (CNBV)	BANJERCITO	CONAVI	FOVISSSTE	HABITAT MÉXICO	INFONAVIT	INVI	SHF (FONDEO)	BANCA (CNBV)
29 o menos	33,760	21	7,410	5,002	46	100,189		10,698	157,126
30 a 59	168,216	305	53,295	32,331	124	232,440		32,531	519,242
60 o más	7,523	33	19,612	1,696	15	1,451		3,672	34,002
No disponible						3,998	12,247		16,245
Total	209,499	359	80,317	39,029	185	338,078	12,247	46,901	726,615

*Datos obtenidos en https://sniiv.sedatu.gob.mx/Cubo/Financiamiento



La Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) indicó que en el mercado hipotecario mexicano de los últimos 11 años para la adquisición de vivienda nueva, oscilan 387,668 personas menores de 30 años. Mientras que para el segmento de 30 a 59 años, se han solicitado créditos de apoyo por un total de 546,821 personas en el mismo periodo de tiempo.

En la primera mitad del 2021, los millennials contribuyeron a que la colocación de créditos hipotecarios otorgados por el Infonavit sorteara la tercera ola de la crisis sanitaria por el Covid-19, con un crecimiento del 5% comparado con los niveles prepandemia y 18% arriba comparado al 2020.

En la primera mitad del 2021, los millennials contribuyeron a que la colocación de créditos hipotecarios otorgados por el Infonavit sorteara la tercera ola de Covid-19, con un crecimiento del 5 por ciento.

No olvides que en páginas como Lamudi, se puede encontrar una propiedad que se ajuste a las necesidades de espacio y precio y de esta manera comenzar a forjar un patrimonio.

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

*Nota del editor:

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







Por: Ana Sánchez, consultora de estudios de mercado Softec. S.C.

n un entorno de crisis económica derivada del SARS-CoV-2, el sector hipotecario mexicano comienza a dar señales positivas, pues ha entrado en una etapa de estabilidad, readaptación y reconversión. De acuerdo con diferentes reportes, la industria reportó crecimientos y repuntes en la mayoría de sus sectores durante el primer semestre de 2021, período en el cual el sector de la vivienda se consolidó como uno de los más resilientes ante los efectos provocados por la pandemia, y no solo dentro de la industria inmobiliaria, sino de la economía en su conjunto.

Una muestra de esta señal de recuperación es el mercado hipotecario bancario, el cual terminó creciendo en 2020. Durante el primer semestre de año, este mercado reporta en conjunto un crecimiento en el monto

de financiamiento otorgado en términos reales en el número de créditos, lo cual se relaciona con un efecto de "rebote" de la economía, posterior a la etapa de confinamiento de las familias y de la contracción de la demanda en el sector inmobiliario en todo el territorio nacional.

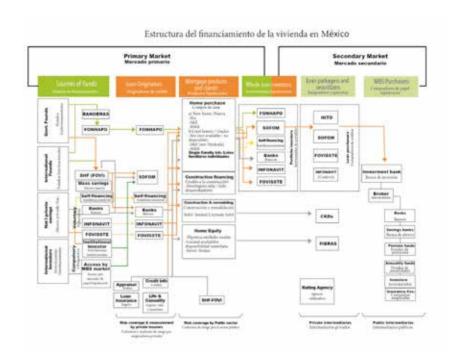
En contraste con la mayoría de los mercados y giros inmobiliarios, la vivienda, principalmente del segmento residencial presentó resultados positivos. Sin embargo, dado el impacto en el empleo, y en los ingresos de los hogares derivados de la crisis sanitaria, se puede asociar esta mayor demanda de vivienda residencial, a un motivo de inversión patrimonial más que al uso habitacional.

En este sentido, es importante destacar que la banca desde el año pasado, impulsó los créditos hipotecarios con tasas de interés muy atractivas, lo cual generó competencia entre las diferentes instituciones financieras, para atraer a clientes potenciales e incrementar la participación de mercado en la originación de hipotecas para la adquisición de vivienda nueva, lo cual representó uno de los principales incentivos para generar demanda en los segmentos residenciales, desde antes del cierre de 2020.

No obstante, el empleo y el ingreso siguen siendo los principales factores que detonan el crecimiento del mercado inmobiliario de vivienda nueva; lo cual, a pesar del desempleo y la afectación en los ingresos de las familias de los últimos dos años, las condiciones crediticias de la banca comercial han mejorado la accesibilidad a la vivienda; de tal suerte que las tasas de intereses fijas que se han manejado durante la pandemia han sido las más bajas en la historia de la banca.

A junio de 2021, la tasa promedio ponderada de la banca comercial se ubicó en 9% lo cual representa un nuevo mínimo histórico; lo que también hace más atractivos los plazos del crédito o el nivel de aforo.

Además del aumento de la demanda por crédito para la adquisición de vivienda, resultado de las bajas tasas de interés, se pueden encontrar otros beneficios, como la disminución del costo financiero y el aumento en la capacidad de compra de las familias, en este sentido es importante destacar las acciones que están tomando los institutos públicos como INFONAVIT y FOVISSSTE, para promover nuevas reglas y esquemas para el otorgamiento de créditos, los cuales permiten mejorar la accesibilidad a la vivienda para los trabajadores que laboran tanto en el sector privado como en el público, en un momento de coyuntura para la industria inmobiliaria y la economía en general.



Evolución de los créditos HIPOTECARIOS

En México, la evolución de los créditos hipotecarios muestra coyunturas importantes que han marcado y orientado las diferentes tendencias en el comportamiento del mercado a través de los años. En primera instancia, el desempeño de la originación de créditos se caracterizó por una tendencia creciente hasta la primera década del nuevo milenio, que estuvo marcada principalmente por los cambios y mejoras en la estructura de prestación de crédito por parte de los principales proveedores de financiamiento hipotecario.

En ese sentido el INFONAVIT, FOVISSSTE y la SHF han tenido la mayor participación en la originación de créditos hipotecarios, colocándose como los más importantes prestadores de crédito Actualmente los bancos juegan un papel importante en la colocación de créditos hipotecarios en el mercado mexicano. Dentro del contexto histórico de la originación de créditos, tienen una menor participación en el número de créditos originados, en comparación con el INFONAVIT, sin embargo, en el valor de las hipotecas colocadas, la banca comercial ha ido escalando posiciones de forma considerable.

La inversión hipotecaria anual de los principales programas presentó resultados muy interesantes el año pasado, en lo que se refiere al desempeño de mercado, de tal suerte que, del valor de los créditos otorgados, la participación de mercado por institución financiera se presentó de la siguiente manera: La Banca colocó el

La industria reportó crecimientos y repuntes en la mayoría de sus sectores durante el primer semestre de 2021, período en el cual el sector de la vivienda se consolidó como uno de los más resilientes.

51%; Infonavit el 38%; Fovissste el 9% y la SHF el 2% restante. De tal manera que, en lo que se refiere al valor de los créditos otorgados, la Banca colocó 31% más que el Infonavit.



En los últimos 20 años, la caída más importante que tuvo la Banca en lo que se refiere al monto de la colocación de créditos fue en 2009, sin embargo, a partir de ese año hasta la fecha, cada año presenta un crecimiento en el valor de los créditos otorgados, de tal suerte que en los últimos 10 años presentó un crecimiento promedio anual del 11% y en los últimos 3 años creció en promedio el 10 por ciento.

En tanto que el desempeño que ha tenido Infonavit en la participación de mercado del valor de los créditos otorgados ha sido más irregular en los últimos 10 años; en los cuales en promedio ha crecido el 5% en este período, mientras que en los últimos años el crecimiento promedio anual fue del 3% en el valor de los créditos otorgados. El Fovissste presenta menos variaciones en el monto de los créditos originados en los últimos 10 años,

donde en los últimos tres años refleja un crecimiento promedio anual del 1 por ciento.

En tanto que la SHF presenta la participación más baja en lo que se refiere al monto de los créditos originados y esta ha sido la más baja de los principales programas de inversión hipotecaria desde el 2009. Para finales del año 2020 el total de créditos otorgados fue de 832,173 acciones, de las cuales INFONAVIT representa el 53% del total, seguido de bancos que representa el 28%, por su parte FOVISSSTE aportó 49,232 créditos y Sociedad Hipotecaria Federal 77,965.

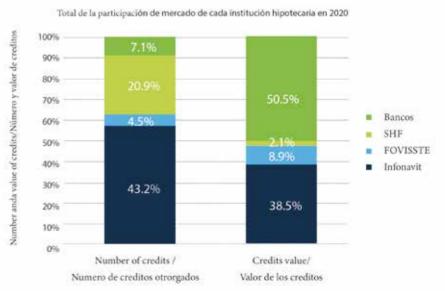
Las hipotecas originadas por los principales programas en 2020 contabilizaron 405,925 créditos, cifra que representó un incremento del 1.1% respecto a 2019. En lo que se refiere a la inversión hipotecaria conforme

lo muestra la gráfica, presenta una tendencia de crecimiento constante desde 2014, en el último año la inversión se incrementó de \$388 mil millones de pesos de 2019, a \$402 mil millones de pesos en 2020; lo cual representa un incremento del 4% en el monto invertido.

En cuanto a las viviendas financiadas por los principales programas hipotecarios, destaca la colocación de INFONAVIT en 2020 de 263,451 viviendas, los bancos con 90,631 viviendas, FOVISSSTE con 45,360 viviendas y la SHF con 6,438 viviendas. En total sumaron 405,523 unidades, un 1.1% más que en 2019.

En lo que se refiere al valor de los créditos otorgados, la Banca colocó 31% más que el Infonquit.





Distribución de los créditos HIPOTECARIOS

Los créditos hipotecarios están distribuidos según el tipo y modalidad del crédito. Por tipo se dividen en individuales o en cofinanciamientos. En cuanto a la modalidad, se cuenta con financiamiento para vivienda nueva, vivienda usada, mejoramientos, liquidación de otros créditos hipotecarios, compra de lotes con servicio y construcción en lote propio. Los dos últimos tipos, los maneja INFONAVIT dentro de sus programas de financiamiento, siendo los que menores cifras registran.

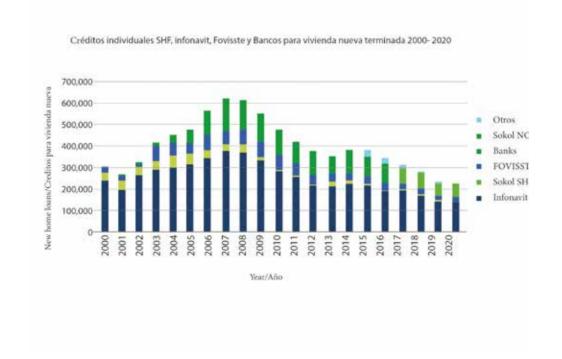
La participación de mercado en 2020 en cuanto a número de créditos otorgados fue de 58.3% para INFONAVIT; 6% para FOVISSSTE; 26% para los bancos; y 9.4 % para la SHF. El cuánto al valor de créditos, el INFONAVIT participó con 38.5%, FOVISSSTE con 8.9%, los bancos con 50.5%, y la SHF con 2.1 por ciento. En total se ejercieron 814,608 créditos en 2020, cifra que representó un decremento del 8.08% respecto a 2019. Del total de créditos INFONAVIT participó con 475,245 créditos, FOVISSSTE con 49,232, la banca con 212,166, y la SHF con 77.925.

La originación de créditos individuales en 2020 para vivienda nueva asciende a un total de 273,858 créditos, para vivienda usada fueron 178,826, para mejoramientos fue de 361,264, y para otros programas de 660. La colocación de créditos individuales presenta una tendencia a la baja desde el 2015; en el comparativo del 2019 vs 2020, se presenta una caída del 2.3 por ciento.

En este sentido, el total de créditos otorgados por INFONAVIT fue de 145,108, lo cual representó 1.0% más que en 2019, FOVISSSTE colocó 21,713, que representa un 3.9% menos que en 2019, la banca colocó 60,195 créditos, lo que equivale a un 6.6% más que en 2019, y las SOFOLES 6,053 créditos, que representaron 22.5% menos que en 2019.

En cuanto a la colocación de hipotecas para la compra de vivienda nueva y usada, en 2020 destaca la participación de INFONAVIT con 262,937 créditos, la bancaria con 73,066 créditos, y FOVISSSTE con 45,203 créditos.

Se observa una perspectiva positiva para la vivienda nueva y un área de oportunidad para los financiamientos.





Parque Habitacional E HIPOTECAS

En 2020, el INEGI, realizó la Encuesta Nacional de Vivienda (FNVI) a 35.3 millones de viviendas. Esta encuesta tiene como principal objetivo conocer la situación de vivienda en el país. Entre los resultados más relevantes, se encontró que la vivienda propia pagada en 2020 representó el 57.1%, es decir, 23.9 millones, registrando una disminución de 4.3%, respecto a la cifra reportada en 2014. De este total, el 20.8% es vivienda nueva y el 14.6% es vivienda usada. Por otro lado, la vivienda en renta representó el 16.4%, registrando un incremento del 1.2% y la vivienda prestada, totalizó 14.2% presentando un incremento del 1.4 por ciento.

Adicional a lo anterior, la ENVI reportó que hay 23.9 millones de viviendas propias, de las cuales el 65.4% se adquirió con recursos propios, el 18.0% por medio de INFONAVIT, el 9.1% por medio de una institución financiera privada (banca, Sofol, caja de ahorro), el 2.7% por medio de un crédito del FOVISSSTE y el resto por otros medios. Derivado de lo anterior, se observa una perspectiva positiva para la vivienda nueva y un área de oportunidad para los financiamientos, siendo que, cerca del 34.6% adquiere la vivienda a través de una institución crediticia.

En términos generales, se observa alta propensión de las familias para adquirir casa propia, o bien, los actuales compradores buscan ascender a una segunda vivienda con un mayor valor.

Las perspectivas de mercado 2022, para la industria inmobiliaria de la vivienda son optimistas, pues los especialistas del sector coinciden que los números podrán mejorar en relación con el período previo de 2020.

De acuerdo con datos de Softec, para la segunda mitad de 2022 se estima que la industria inmobiliaria alcanzará una inversión del orden de los \$21,745 millones de dólares en el sector de la vivienda. Adicional, se observan señales positivas de la recuperación paulatina del mercado inmobiliario, entre las que destacan, qué los precios de la vivienda ya recuperan la aceleración; de tal manera que para el segundo trimestre de 2021 se observará una variación positiva de los precios, de los cuales el segmento residencial lidera la recuperación del mercado.

A pesar de que el 65% de la vivienda nueva es adquirida con recursos propios, el empleo y el ingreso siguen siendo los principales factores que detonan el crecimiento del mercado inmobiliario de vivienda nueva, además de las condiciones crediticias de la banca comercial, han mejorado la accesibilidad a la vivienda. Las menores tasas de interés han aumentado la demanda por crédito para la adquisición de vivienda, esto además de otros beneficios, destacan la disminución del costo financiero y el aumento en la capacidad de compra de las familias.

Pese a lo anterior, la accesibilidad a la vivienda que te da el crédito hipotecario podría llegar a su límite una vez que la baja en las tasas de interés toque fondo y que tanto el plazo como el nivel de enganche no tengan posibilidad de mejora. En cualquier caso, existen otras alternativas para promover el acceso a la vivienda con uso del crédito hipotecario como medidas de formalización de vivienda, mantener la regulación preventiva y la portabilidad de las cuentas de ahorro para vivienda hacia opciones más económicas.

En este sentido es importante destacar las acciones que están tomando los institutos públicos como INFONAVIT y FOVISSSTE, para promover nuevas reglas y esquemas para el otorgamiento de créditos, los cuales, permiten mejorar la accesibilidad a la vivienda para los trabajadores que laboran tanto en el sector privado como en el público en un momento de coyuntura, tanto en el sector inmobiliario como en la economía en general.

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



*Nota del editor:

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



BUILT TO LAST

Class "A" Industrial Developments



Tijuana | Juarez | Ramos Arizpe | Monterrey | Reynosa | Silao San Luis Potosi | Irapuato | Queretaro | Guadalajara | Mexico City

LEASING | BUILD TO SUIT | CONSTRUCTION

















Por: Dra. Viviana Barquero Díaz Barriga, Directora Regional del Departamento de Arquitectura en la Región Centro Sur Tecnológico de Monterrey viviana.barquero@tec.mx

La Ciudad como Empresa

os retos que presentan las ciudades contemporáneas parecieran más sacados de un libro de casos de estudio de una disciplina de negocios que de uno de urbanismo. Y es que, hablar de la ciudad sin hablar de inversiones resulta casi imposible en estos momentos. Como dice José Miguel Fernandez Güell,¹ hay muchos puntos similares entre la planeación estratégica de una empresa y la de una ciudad.

Hablar de conceptos como 'propiedad', 'alta dirección', 'productos', 'clientes', y 'competidores y colaboradores' permite entender cómo se emprende, desarrolla, y gestiona un modelo de ciudad.

¹ Fernández Güell, J.M. (2018) Planificación Estratégica de Ciudades: nuevos instrumentos y procesos. Ed. Reverté

Lo que para la empresa son accionistas, para la ciudad son los ciudadanos, las empresas y las instituciones que deciden 'invertir' en la ciudad. Los clientes se convierten también en ciudadanos, y en los visitantes e inversionistas que ven valor en la propiedad de la ciudad. Los competidores, por supuesto, son las otras ciudades que comienzan a generar políticas públicas que son competitivas para los desarrolladores e inversionistas no solo inmobiliarios, sino también de otras industrias igual de importantes.

Si queremos incidir de manera positiva en el sistema funcional urbano, requerimos entender qué tipo de inversiones serán capaces de suplir la demanda de habitabilidad de la ciudad, entender las actividades productivas, los recursos, los sistemas, el apoyo público, así como la calidad de vida en ese lugar. Hay factores económicos, tecnológicos, sociales y administrativos que permitirán o no la viabilidad de la inversión, al igual que en una empresa.



Sabemos que la dinámica urbana va de la mano de las transformaciones sociales, los cambios económicos, las innovaciones tecnológicas y los cambios espaciales que son impactados por estas transformaciones. Para contrarrestar los elementos negativos de estas dinámicas naturales del proceso de hacer ciudad, se generan modelos económicos que permiten mantener el desarrollo de capital.

Existen modelos tradicionales e innovadores; el modelo tradicional se enfoca en mayor medida en las ventajas inversión, mientras que los modelos más innovadores apuntan a la diferenciación con respecto a los competidores.

El modelo económico de una ciudad puede definirse en función de la estructura sectorial de la o las actividades económicas, la estructura del empleo, la especialización complejidad y diversidad del tejido desarrollo (endógeno o exógeno), la disponibilidad y cualificación de la mano de obra, la evolución pasada de la actividad económica, las principales infraestructuras productivas existentes en la ciudad y las oportunidades de desarrollo a futuro.

Ahora, también debemos tomar en cuenta la caracterización del modelo social de la ciudad. Esta puede definirse

en función de su población, la evolución sociodemográfica, los movimientos migratorios, el lugar aproximado en la base social de la pirámide de Maslow, el nivel de bienestar social, económico, la organización y cohesión del tejido social, y la valorización del capital social

Cabe mencionar que las ciudades latinoamericanas suelen estar en los grados más básicos de estas características, teniendo un débil nivel de cohesión social y un nivel de satisfacción de necesidades básico, comparado con las ciudades del norte de Europa, Japón y Estados Unidos.²

² Fernández Güell, J.M. (2018) Planificación Estratégica de Ciudades: nuevos instrumentos y procesos. Ed. Reverté



El Reto de las Ciudades

Ahora más que nunca tenemos la oportunidad de re-imaginar el futuro de las ciudades. Los hechos no mienten: de acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas, se prevé que para el 2030 habrá 43 megaciudades en el planeta con al menos 10 millones de habitantes en cada una. La volatilidad económica es la preocupación más grande para la gestión de las ciudades, seguida de la vulnerabilidad ante el cambio climático global.

Sabemos entonces que, para hacer una diferencia positiva, se requiere invertir en las necesidades de las personas en primer lugar. Sin embargo, los retos que esto representa son bastante complejos, comenzando con los efectos del cambio climático, seguido de la creciente ola de decremento en la salud física y mental de los ciudadanos en la era de la Covid-19 y Post-Covid; además de retos que ya teníamos contemplados como el problema de la movilidad, la conectividad y densidad, así como el incremento en el número de personas en situación de calle debido a múltiples factores económicos y sociales.

En términos del cambio climático, se sabe que los edificios en ciudades son responsables de casi el 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero a nivel global, y son los que consumen el 50% de los energéticos en el mundo³.

Con una prospección de 230 mil millones de metros cuadrados adicionales en construcción para el año 2060⁴, tenemos la responsabilidad urgente de liderar nuestra industria en el cumplimiento y la superación de los estándares de cero emisiones de carbono. Mientras tanto, las ciudades de todo el mundo ya están experimentando estrés climático. El aumento del agua de mar en las comunidades costeras presenta un desafío real e inminente. Las soluciones de diseño arquitectónico necesitan repensar nuestra relación con el agua mediante la incorporación de estrategias de defensa natural y diseños de construcción inteligentes que pueden crear ciudades resilientes.

Los efectos nocivos de las ciudades en nuestra salud física se conocen desde hace mucho tiempo. Más recientes son los hallazgos sobre la posibilidad de estar afectados por enfermedades mentales, específicamente como resultado de vivir en una ciudad. El riesgo de desarrollar depresión es un 20% mayor entre los habitantes de las ciudades que entre los que viven fuera de ellas o en el campo; y el riesgo de

desarrollar enfermedades mentales más graves, como la psicosis, es un 77% mayor para los habitantes de la ciudad⁵.

Podría haber muchas razones para ello, incluyendo una serie de factores sociales. Pero varios estudios también muestran que el entorno físico con altos niveles de ruido y contaminación del aire y, sobre todo, la ausencia de naturaleza y espacios verdes son factores que contribuyen.

La oportunidad de repensar los paisajes urbanos, las inversiones aplicadas en edificios de estacionamiento y otros bienes raíces dependientes de automóviles, debería devolver el espacio a las personas en forma de parklets, restaurantes al aire libre, paseos peatonales y espacios de reunión.



Los *parklets* son espacios recuperados para el disfrute y libre tránsito del peatón, en lo que algún día fue un lugar de aparcamiento

³ IPCC, 2021: Climate Change 2021: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Masson-Delmotte, V et al. (editors)]. Cambridge University Press. In Press.

4UN Environment and International Energy Agency (2017): Towards a zero-emission, efficient, and resilient buildings and construction sector. Global Status Report 2017.

⁵Sundquist, K. et.al. (2004) *Urbanisation and incidence of psychosis and depression: follow-up study of 4.4 million women and men in Sweden.* Br J Psychiatry. Apr;184:293-8. doi: 10.1192/bjp.184.4.293.

Para 2050, dos tercios de la Los sectores relacionados a hacer urbanos y causando que la falta de vivienda se dispare, todo ello bienestar.

población mundial vivirá en ciudad juegan un papel esencial en las ciudades, exacerbando las ayudar a crear entornos saludables demandas de estos entornos, donde las personas puedan prosperar. aumentando el número de pobres Parte de la solución será abordar la falta de vivienda, primero movilizándose rápidamente para crear opciones amenazando la salud pública y el temporales de vivienda de apoyo, y

en segundo lugar, buscando soluciones innovadoras para desarrollar viviendas permanentes para las comunidades necesitadas. Es nuestro deber dar forma al futuro de las ciudades para todos.

¿Cómo emprendemos la ciudad?

A medida que las poblaciones urbanas siguen aumentando y los desafíos de la contaminación, la congestión y la delincuencia se agudizan, debemos repensar cómo las personas experimentan cada aspecto de sus vidas; se trata de hacer las ciudades más humanas.

Vivimos en una época de extraordinaria innovación, impulsada por el crecimiento exponencial de los datos. Como diseñadores, podemos crear edificios con sistemas inteligentes que aumenten las capacidades de las personas y atiendan las necesidades individuales con experiencias verdaderamente personalizadas. El despliegue de tecnología al servicio de las personas se puede convertir en la fuerza impulsora de las ciudades para hacerlas más eficientes, habitables y sostenibles.





En la mayoría de las ciudades, la mancha urbana contemporánea está compuesta en un 70% por desarrollos de vivienda⁶. El uso de suelo habitacional determina la forma y la densidad urbana, y aunque se ha asumido un sentido facilitador que contribuya al crecimiento, en realidad se ha convertido en un factor de desigualdad.

Sabemos que el desarrollo de vivienda es la apuesta para poder tener un negocio exitoso, pero es vital que permita una ciudad para todos. Juntos debemos trabajar en mitigar la especulación inmobiliaria, que la vivienda no se vea como un mero valor transaccional, sino también con un valor patrimonial, hacia el lugar y para la sociedad.

La vivienda no debe ser solo para quien la habita, se debe pensar en la vecindad, en los apegos emocionales que ligan a un grupo de personas por el único motivo de vivir en el mismo lugar.

El cambio de paradigma debe comenzar por el entendido de que la vivienda no es social, es colectiva. No se trata de la construcción de casas, dicta Fernanda Canales⁷, sino de la construcción de sociedades. La vivienda colectiva, entendida como parte de un proceso de hacer ciudad, es aquella que encuentra o procura un espacio que está rodeado de vida en todos sus contextos. La vivienda no es el centro del desarrollo habitacional, sino que es un habilitador más del vecindario, no debe verse como 'el ancla' del desarrollo.

Para emprender ciudad, necesitamos innovar, prospectar, calcular riesgos y definir estrategias que nos permitan formar modelos de negocio consciente, sostenible, asequible y por supuesto, rentable. Necesitamos inversión centrada en el ciudadano.



Si pensamos en emprender ciudad, debemos pensar en la estrategia común, no solo en la oferta y demanda inmediatas. Ejemplos de emprendedores de ciudad son aquellas desarrolladoras que han logrado invertir en una vecindad consolidada, construyendo nuevos modelos de vivienda, vertical, asequible, pero que al mismo tiempo están conscientes de que es necesario involucrar a la comunidad para que su proyecto sea bienvenido.

Tal es el caso de la desarrolladora Cuarto Piso que ha trabajado en conjunto con la comunidad de las colonias en las que desarrolla, con el fin de trabajar de manera participativa el proyecto de vivienda. Y no solo en la iniciativa privada, también en la academia trabajamos en conjunto con actores ciudadanos, públicos y privados, en identificar retos reales para sumergir a los estudiantes en el diseño y validación de herramientas, modelos, y proyectos que los orienten a ser futuros emprendedores de ciudad.

Varios estudios de mercado⁸ demuestran que ubicar desarrollos habitacionales junto a espacios públicos bien diseñados tiene beneficios económicos positivos para las empresas, los residentes y la comunidad en general.

⁶ Reporte de las Ciudades del Mundo, ONU-Hábitat

⁷ Canales, F. "Vivienda Colectiva en Mexico: el derecho a la arquitectura" Ed. GG

Hay poderosas razones económicas para invertir en ambientes caminables, desde parques públicos hasta plazas, paisajes urbanos y espacios en las aceras. Las ciudades y los desarrolladores deben continuar promoviendo la inclusión de espacios públicos transitables, conectados y orientados al peatón para crear comunidades habitables y saludables. En ambientes así, ganamos todos.

El problema, de acuerdo a Talen9, surge a partir de pensar a la comunidad como un fin y no como un proceso en la planeación. La comunidad como fin se percibe como un artefacto del diseño y la planeación del entorno residencial, es decir que con el ambiente construido se busca obtener ciertos resultados sociales; mientras que la comunidad como un proceso busca fortalecer las capacidades locales y el empoderamiento de vecinos en los procesos de planeación y de resolución de problemas.

Una ciudad es tan buena como sus vecindarios. Desde la escuela de sociología urbana de Chicago hasta las corrientes más contemporáneas del Nuevo Urbanismo, se ha destacado la importancia de las vecindades como entornos de cohesión social y su diseño como un elemento para mantener el bienestar de sus comunidades.

A medida que la economía continúa recuperándose, tenemos la oportunidad y la obligación de repensar cómo invertimos en los vecindarios más resilientes de nuestras ciudades, explorando formas realistas bajo las que podemos revitalizar las comunidades, crear acceso a servicios básicos y atraer inversiones futuras, preparándonos para apoyar mejor a los ciudadanos y crear mejores caminos para su futuro.

Pensar en la ciudad como una empresa nos permite visibilizar ventajas y beneficios no solo económicos, sino sociales y políticos. La inversión realizada por y para una comunidad (accionistas) es un activo duradero que emerge con el paso del tiempo.

A manera de conclusión, he de decir que pensar en la ciudad como una empresa (y que no necesariamente significa lo mismo que el negocio de la ciudad) nos permite visibilizar ventajas y beneficios no solo económicos, sino sociales y políticos. La inversión realizada por y para una comunidad (accionistas) es un activo duradero que emerge con el paso del tiempo.

La planeación estratégica en el debate sobre la ciudad (empresa) y su futuro, permite fortalecer el tejido social y estimula debates que debieran evolucionar lo suficiente como para dar respuesta y reconocer las complejidades y diversidad que posee la ciudad, mediante un modelo alternativo de gobernabilidad, aplicando conceptos como la competitividad, la equidad y la sostenibilidad. El desarrollo de vivienda se vuelve, en esta analogía, el activo fundamental de nuestra empresa (la ciudad) y del bienestar de todos nuestros accionistas (ciudadanos).



⁸ Gensler Research Institute (2021) City Pulse Survey 2021.

⁹Tallen, K. (2000) *"The Problem with Community in Planning"* Journal of Planning Literature Volume: 15 issue: 2, page(s): 171-183

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.



lo largo de la historia de la humanidad, las tendencias y las formas en las que construimos los espacios para vivienda se han visto modificados por innumerables sucesos naturales. Específicamente, las epidemias que han surgido con el paso de los siglos han marcado un antes y un después en términos de construcción de espacios de vivienda, siempre con el fin de adaptarnos y generar condiciones que "protejan" de las amenazas externas.

Estas epidemias, como la actual, han sido fundamentales para moldear el mundo que se "construye", cambiando totalmente la realidad. Arquitectura, diseño de espacios, interiorismo, todos son eslabones que están experimentando cambios bajo una premisa fundamental: adaptarse al nuevo mundo y las condiciones actuales que exige para cada uno de nosotros.

Grandes firmas inmobiliarias, de arquitectura y diseño en México y en todo el mundo están enfocando sus esfuerzos en generar espacios residenciales y de vivienda más amplios.

La actual pandemia por Covid-19 está generando modificaciones profundas que buscan encontrar un equilibrio entre el espacio en el que se habita con el que se trabaja, integrándolos en un mismo plano, pero respetando los límites de cada uno.

La tarea no ha sido sencilla. Grandes firmas inmobiliarias, de arquitectura y diseño en México y en todo el mundo están enfocando sus esfuerzos en generar espacios residenciales y de vivienda más amplios, con mayor ventilación, y con las características que permitan tener un espacio para el home office o el trabajo híbrido.

Existen diversos estudios en la materia que señalan que el colaborador necesita tener condiciones propicias para seguir siendo productivo desde el hogar. La intromisión de un ámbito sobre el otro (trabajo sobre hogar), puede traer como consecuencia que su salud mental se vea afectada y, por ende, afecte su productividad. Poco a poco se comienzan a notar cambios en las tendencias que predominarán en los nuevos hogares, sobre todo en las más grandes y pobladas ciudades en el mundo.



Particularmente, en JLL hemos colaborado en proyectos residenciales y de usos mixtos que cuentan con las más altas especificaciones en términos de sustentabilidad y adopción de tecnologías inteligentes. Ejemplos de estos proyectos son Lagasca, Miyana y Balzac, todos ellos, proyectos residenciales y de usos mixtos emblemáticos para JLL.

Por otra parte, muchas personas han tenido que adaptar espacios en su hogar e incluso adquirir mobiliario ergonómico, con el fin de cumplir con sus jornadas laborales en un ambiente cómodo y sano. Justamente el año pasado, a través del Área de Proyectos y Desarrollos de JLL se organizó un evento virtual en el que se analizaba la adopción de espacios de oficina en el hogar.

Diversos expertos participaron en el tema y entre algunas de sus conclusiones, se señaló que la productividad de los empleados está directamente relacionada con la experiencia vivencial que tengan en sus espacios de trabajo. Durante este periodo de pandemia, factores como la ergonomía aplicada al mobiliario, la iluminación, así como elementos como el ruido, la conectividad y deficiencias tecnológicas en el hogar, pueden ser causas que den respuesta a problemas que están enfrentando los empleados. De manera tal que, en términos de reconfiguración de espacios e interiorismo, este es otro factor que está modificando el sector vivienda y residencial.

Finalmente, la dimensión de cada uno de los espacios residenciales y de vivienda está siendo un factor fundamental en los nuevos proyectos habitacionales. Existe una tendencia a "despresurizar" los espacios en donde las personas habitan y evitar el hacinamiento.

Además, este período se caracterizó por la planeación y construcción de proyectos basados en estrategias eco-sustentables, así como la adopción de tecnologías de última generación en edificios residenciales y de vivienda.

Uno de los aprendizajes que nos deja este periodo es justamente la necesidad de acelerar la consolidación de medidas sustentables, implementación de tecnologías y conseguir certificaciones en materia de cuidado ambiental, así como la transición al consumo de energías limpias en cada proyecto inmobiliario, incluyendo desde luego el sector residencial y de vivienda.





En los últimos años, las viviendas son ocupadas por cada vez menos personas, de acuerdo con los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda 2020 realizado por el INEGI.

Para dar un ejemplo, en 2000 el promedio de habitantes por residencia era de 4.4 ocupantes, mientras que en 2010 fue de 3.9, y en 2020, 3.6. Respecto al tamaño de las viviendas, en los últimos 10 años crecieron más las de tres y cuatro habitaciones, con tres y 1.8 viviendas más, respectivamente. Es decir, esta tendencia de espacios en donde las personas puedan cohabitar en áreas más amplias ya se venía presentando, y esta crisis de salud mundial solo lo reconfirmó.

De manera que, todos estos son ejemplos de una profunda reconfiguración en el sector que se presentó durante el periodo de pandemia pero que marcará la tendencia de los próximos años. Todos son testigos y actores de estos cambios, que serán sin duda, en beneficio de la sociedad en su conjunto.

Factores como la ergonomía aplicada al mobiliario, la iluminación, así como elementos como el ruido, la conectividad y deficiencias tecnológicas en el hogar, pueden ser causas que den respuesta a problemas que están enfrentando los empleados.

Facts:

Los cambios que el mundo ha experimentado luego de una crisis de salud global, están originando que el sector vivienda y residencial evolucione, para ofrecer espacios que permitan a las personas cohabitar en un ambiente de seguridad y tranquilidad.

Además, las nuevas dinámicas laborales, como el trabajo híbrido, también están generando cambios importantes a nivel de arquitectura y reconfiguración de espacios en el hogar, con el fin de adaptarse a estos modelos y brindar a las personas una mezcla perfecta entre hogar y oficina.

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.







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





Por Rubi Tapia Ramírez rubi.tapia@inmobiliare.com

n México existe un déficit de vivienda de 8.2 millones, según la Encuesta Nacional de Vivienda (ENVI) 2020 del INEGI, Infonavit y Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). De este total de unidades demandadas el 59.4% son para construcción, 37.9% para comprar (nueva o usada) y 7.7% para rentar.

Asimismo, la encuesta señala que 56.8% de los mexicanos prefieren acudir a préstamos informales, 37.8% utilizar el crédito Infonavit y 12.2% para obtener un apoyo de una institución financiera privada.

El Infonavit es un organismo de servicio social que otorga préstamos a sus derechohabientes con base en su saldo para comprar, construir, remodelar o ampliar su hogar. Hasta el mes de enero del 2022 aquellos trabajadores cotizados en el organismo que tenían un ingreso de tres mil 500 pesos mensuales podían obtener un crédito de 179 mil 813 pesos. Cabe señalar que el límite máximo es de dos millones 217 mil 700 pesos, pero es para quienes ganan alrededor de 70 mil pesos o más al mes.

Tabla de salario y monto de crédito del Infonavit

Salario mensual	Crédito
3 mil 500 pesos	179 mil 813 pesos
5 mil pesos	340 mil 556 pesos
10 mil pesos	449 mil 533 pesos
15 mil pesos	517 mil 645 pesos
20 mil pesos	645 mil 694 pesos
30 mil pesos	975 mil 352 pesos
40 mil pesos	un millón 294 mil 112 pesos
50 mil pesos	un millón 623 mil 771 pesos
60 mil pesos	un millón 950 mil 704 pesos
70 mil pesos o más	dos millones 217 mil 700 pesos

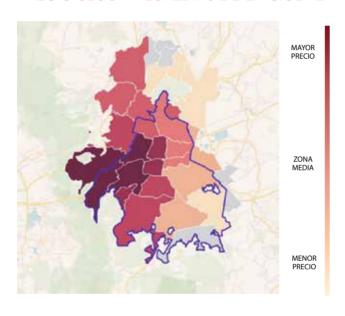
Fuente: Infonavit

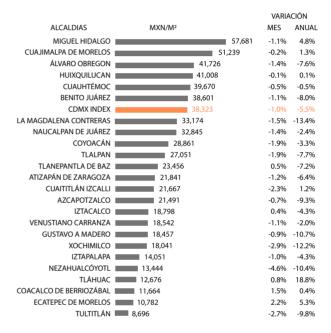
En la Ciudad de México, hasta diciembre de 2021, el precio medio de una unidad era de 38 mil 323 pesos por metro cuadrados (m²), según el Index de Inmuebles 24, es decir, que una propiedad de 41 m² tenía un costo de un millón 571 mil 243 pesos.

En la Ciudad de México, hasta diciembre de 2021, el precio medio de una unidad era de 38 mil 323 pesos por metro cuadrados (m²), según el Index de Inmuebles 24

VENTA

PRFCIO SEGÚN ALCALDÍAS DE LA CIUDAD





Si los derechohabientes quisieran una vivienda de 41 m² en la capital tendrían que ganar alrededor de 50 mil pesos al mes para poder acceder a un crédito de un millón 623 mil 771 pesos con el organismo.

Cabe aclarar que hasta el segundo bimestre de 2021 únicamente 8.45% de los mexicanos (ocho de cada 100 trabajadores) gana un salario superior a los tres salarios mínimos, alrededor de 12,690 pesos al mes, según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Hasta el año pasado el salario mínimo era de 141.7 pesos por jornada, a partir del 1 de enero de 2022 incremento a 172.87 pesos.

Basado en los datos anteriores, y con el nuevo ajuste de sueldo, 8.45% de los mexicanos podrían acceder a un crédito de 517 mil 645 pesos con el Infonavit, ya que al mes su ingreso sería de 15,558.3 aproximadamente. Sin embargo, aún con este incremento estarían lejos de comprarse una vivienda de mínimo 41 m² en la Ciudad de México, de acuerdo con el cálculo de precio medio por m² obtenido de la información del Index.

Según el "Informe de Coyuntura Inmobiliaria ZMCDMX del 4T2021" de Tinsa en la subzona Centro, el tamaño promedio de las unidades es de 68 m^2 con un precio promedio de 52,994 pesos por m^2 ; Sur de 93 m^2 con 61,345 X m^2 ; en Poniente de 132 m^2 con 64,589 X m^2 ; Oriente de 74 m^2 con 17,463 X m^2 y Norte de 75 m^2 13,720 X m^2 .

Es decir, que las unidades tendrían un valor de tres millones 603 mil 592 pesos en Centro, cinco millones 705 mil 085 pesos en Sur, ocho millones 525 mil 748 pesos en Poniente, un millón 292 mil 262 pesos en Oriente, un millón 029 mil 000 pesos en Norte, según el cálculo realizado basado en los m² y la cantidad de precio promedio que indica la consultora en su reporte.

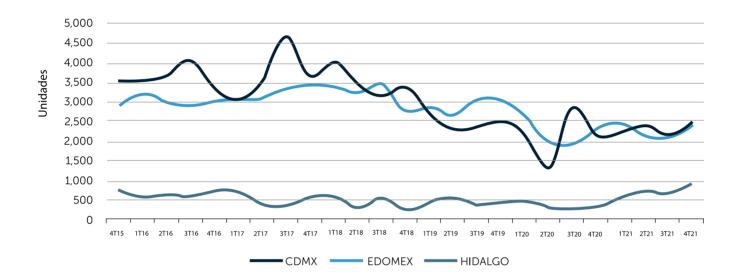


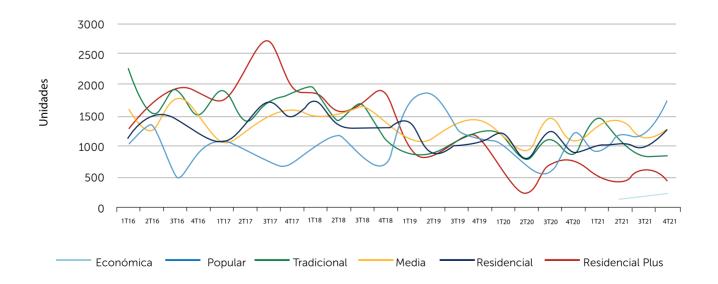
Cabe señalar que los costos de las unidades pueden variar por el segmento de vivienda (Económica, popular, Tradicional, Media, Residencial y Residencial Plus) y por la zona en dónde se localicen.

A pesar de estos costos, al 4T2021 en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México se vendieron cinco mil 817 unidades, el 43% corresponde a la CDMX y 57% a los municipios conurbados del Estado de México e Hidalgo, según el último informe de Tinsa.

De este número de unidades vendidas, "todos los segmentos muestran un mejor comportamiento, donde destaca el Medio con una variación del +16%. En general se superaron las cifras del cierre 2020, y estamos cerca de las reportadas en el mismo periodo del 2019", mencionó Tinsa.

El 70% de los millennials del país se considera incapaz de pagar una vivienda, en parte porque no han ahorrado.





de la personas no compran vivienda en México?

Una encuesta realizada por Vivanuncios en 2021 revela que el 70% de los millennials del país se considera incapaz de pagar una vivienda, en parte porque no han ahorrado. Asimismo, el 40% respondió que no tienen ahorros de ningún tipo y 23% indicó que tienen menos de 20 mil pesos a su nombre. Sumado a esto el 50% dijo que sus ingresos no alcanzan para ningún tipo de inversión, además el 23% mencionó que apenas pudieron cubrir con sus gastos.

No obstante, hay millennials que desean un patrimonio, el 54% dijo que desea conseguir un crédito hipotecario en algún momento y el 40% podría solicitar un préstamo con un familiar o de un negocio propio.

El precio de las unidades que esta generación podría pagar, el 34% aseguró que sería de entre 500 mil y un millón de pesos, solamente el 1.5% contempla una inversión de tres millones de pesos.

Las prioridades de los encuestados mencionaron que quieren vivir cerca del trabajo, aunque el hogar sea pequeño y el 73% no intenta vivir en "zonas de moda" porque reconocen que el precio incrementa en estos lugares.

Las personas que quieren comprar una casa o departamento de 500 mil pesos o un millón de pesos lo podrían hacer en municipios como Tecámac, Tizayuca y Zumpango, Estado de México debido a sus bajos precios,

los costos por m² son de 12,511 pesos, 11,847 pesos y 10,672 pesos de casas, respectivamente, así lo informó Propiedades.com.

En estas zonas del EdoMéx es importante resaltar que hubo un periodo de "boom inmobiliario"; entre 2001 y 2011, los desarrolladores inmobiliarios ejercieron las políticas públicas de vivienda y edificaron unidades, pero alejadas de los centros de trabajo y carentes de servicios básicos.





Situación actual de la vivienda abandonada

Debido a este crecimiento exponencial que se dio durante 10 años en algunas zonas del país por parte de vivienderas, actualmente en México hay 6.1 millones de propiedades deshabitadas, según el Censo Población y Vivienda 2020 del Instituto Nacional de Estadística y Geográfica (INEGI).

Actualmente, en
México hay 6.1 millones
de propiedades
deshabitadas, según
el Censo Población
y Vivienda 2020 del
Instituto Nacional de
Estadística y Geográfica
(INEGI).

Tabasco es la entidad que aumentó su porcentaje de vivienda abandonada en 2020 vs 2010, pasó de 10.5% a 15.1%, seguido de Chiapas que 10% subió 14.3%, Oaxaca 13.7% incrementó a 17.5% y Veracruz de 11.9% a 15.8 por ciento.

En marzo de 2021, Román Meyer Falcón, titular de la Secretaria de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), informó que en los siete municipios aledaños al aeropuerto Felipe Ángeles hay alrededor de 250 mil viviendas abandonadas, de un total de 650 mil a nivel nacional. Y que tan solo en los municipios de Tecámac y Zumpango hay más de 50 mil unidades en esta situación.

"Todas estas vivienderas (Grupo Ara o Casas Geo) que tenían un modelo de desarrollo de unidades populares iban y compraban terreno fuera de las ciudades porque la tierra era barata para que la vivienda costara 400 mil pesos. Cabe resaltar que hicieron conjuntos de miles y miles de casas que estaban a 40 kilómetros de los centros de trabajo", comentó en entrevista para Inmobiliare, Eduardo Gorozpe, fundador y director de A-001 Taller de Arquitectura.

Asimismo, destacó que al ser un modelo insostenible porque la gente pasaba entre cuatro y seis horas en transporte para ir de su casa al trabajo y viceversa, las personas decidían abandonar su hogar. Adicional a que algunas desarrolladoras se fueron a la quiebra.

Y aseguró que desde 2013 en México, año en que se canceló la Norma 23, no hay una política que impulse el desarrollo de vivienda asequible urbana en la Ciudad de México.

"Desde hace nueve años no producimos vivienda asequible urbana porque el Gobierno no tiene la capacidad de hacerla, normalmente lo deja en manos de desarrolladores pero como no hay una norma que lo incite y el precio de la tierra urbana cada vez sube no hay forma de hacer este tipo de unidades".

Ante el fenómeno presentado, el Arquitecto informó que en la CDMX hay un déficit de 272 mil hogares y cada año incrementa alrededor de 70 mil por lo que hoy en día hace falta más de 12 millones de m² de vivienda.



Eduardo Gorozpe, fundador y director de A-001 Taller de Arquitectura

de la coliving en México es un aliado para la vivienda asequible?

Según el Arquitecto Eduardo Gorozpe, la problemática de la vivienda asequible urbana podría ser atendida bajo el sistema de coliving. Es decir, hacer una "vivienda más chica para bajarle el precio por m² dotándola de servicios comunitarios que pueden pagar entre todos".

Pero, ¿Qué es el coliving? Es un modelo residencial comunitario que posee grandes semejanzas como el coworking, en este nuevo tipo de vivienda moderna los residentes comparten un espacio vital.

"Este es el principio de una economía compartida para que todos tengamos un gimnasio y en vez de que nos cueste 50 mil pesos por m², nos costará mil pesos".

La economía compartida es la habilidad de poder distribuir bienes y servicios entre particulares y empresas de bajo

En la vivienda, según la explicación de Eduardo Gorozpe, sería dotarla de servicios comunales que todos puedan compartir, por ejemplo cocinas, comedores, salas de televisión y baños.

La unidad más viable para este ejercicio sería de 12.5 m² como mínimo para que se pueda satisfacer en privado la necesidad de dormir, trabajar y almacenar, es importante resaltar que los habitantes pueden o no tener servicios de WC.

"Normalmente, nosotros somos partidarios de que sí tengan sus propios servicios, pero hay coliving que están utilizando servicios compartidos".

Las principales necesidades exclusivas son porque no se puede compartir la cama y el almacenaje con un extraño. Aunque el área de trabajo se puede compartir, él detecta que este espacio también puede ser privado.

Según el Arquitecto Eduardo Gorozpe, la problemática de la vivienda asequible urbana podría ser atendida bajo el sistema de coliving.





¿Para qué tipo de personas y de cuántas unidades serían estas viviendas de coliving?

De acuerdo con Eduardo Gorozpe en muchos lugares del mundo estas viviendas son utilizadas por estudiantes, ejecutivos foráneos, personas recién ingresadas a la vida laboral, familias pequeñas, es decir, en realidad lo podría adoptar cualquier tipo de persona.

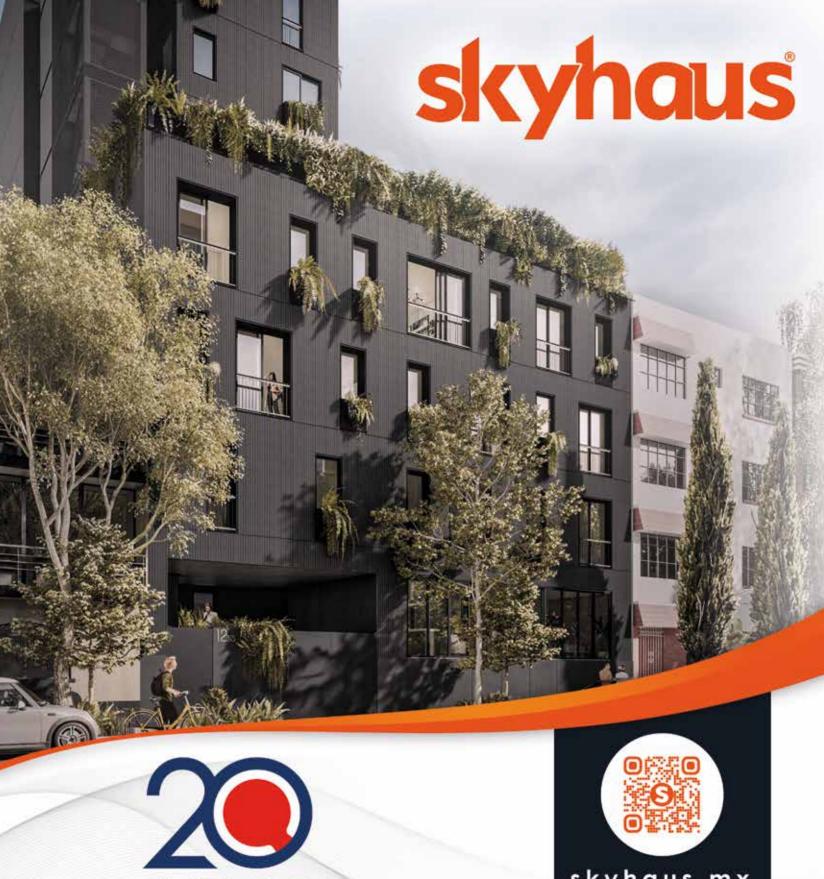
Pero en "esta idea de la vida moderna en dónde todo mundo tiene que tener una casa con sala, comedor, cuarto de televisión y que cada individuo tenga su propia recámara proviene de la modernidad, y ese producto era viable hacer en los suburbios de una ciudad mas no en una ciudad altamente habitada".

El Arquitecto mencionó que el ejercicio de coliving se puede llevar a cuántos extremos se quiera, el problema es que hoy en día la normativa mexicana indica que no se puede hacer vivienda menor a 41 m².

"Lo interesante es que viene una ola de coliving en el mundo, hay lugares como Barcelona, Madrid y Berlín que acaban de modificar estás políticas para reconocer este modelo como un sistema de vivienda asequible urbana". Según Eduardo Grozpe, el tamaño de la industria del Coliving en México es del casi 550 mil millones de pesos anuales a pesar de que no está reconocida, en Europa tiene un tamaño de 64 mil millones de euros anuales y a partir de ello se está logrando llevar rentabilidad.

"Normalmente, cuando se tiene una propiedad en la CDMX ésta debería dejar un 5% anual comercial, pero a través de los sistemas de Coliving se estaría generando entre 7.5% y 10% anualizado, es decir, está duplicando la rentabilidad del inmueble", finalizó.









Edificamos sueños con cimientos firmes gbinc.mx



INFORMES Y VENTAS

+52 55 8854 7941 © +52 55 6356 8654 © ventas@skyhaus.mx



REPRESENTANDO EL PROCESO CREATIVO DE UNA IDEA

Por: Mónica Herrera monica.herrera@inmobiliare.com

Rubi Tapia rubi.tapia@inmobiliare.com l proceso creativo que implica la concepción de una idea para iniciar con un proyecto arquitectónico, fue la principal inspiración para que Luis Manuel Gómez Portugal, socio fundador y director general de Eskema Arquitectos, otorgara dicho nombre a su despacho. El cual, tras vivir dos crisis económicas y estar en momentos muy complicados; hoy, en 2022 llega a su 20 aniversario como una de las firmas más importantes y sólidas de México.

De acuerdo con el Maestro en Arquitectura con enfoque en Diseño, en 2002 decidió, en compañía de su entonces socia, Valentina Ortega, que era momento de independizarse y llevar a cabo uno de sus objetivos fundamentales: relacionar el pensamiento con la arquitectura y trasladarlos a un proyecto.

"Siempre estuvo presente el cómo relacionar este pensamiento con la arquitectura, mucho más justificada, analizada y profunda, que fuera desde la cuestión del pensamiento. De ahí nace esta idea de Eskema, que representa el pensamiento trasladado a un papel y es una primera idea para un proyecto", destaca en entrevista para Inmobiliare.

Fue así como la compañía inició con pequeños trabajos de remodelación, sin embargo, Luis Manuel Gómez Portugal, continuaba colaborando con HOK, una firma global de arquitectura, en la que detalla, obtuvo gran aprendizaje en el ramo de la arquitectura corporativa.

Tras dos años de dividir su trabajo y atención en ambos proyectos, el Arquitecto deja HOK, no sin antes cerrar un acuerdo de colaboración con la misma compañía para apoyarlos con diversos proyectos, lo cual realizaron del 2004 al 2007. "Fue algo que nos sirvió muchísimo, porque nosotros estábamos arrancando y era la mejor manera de ir generando más proyectos y más experiencia".

Sin embargo, los siguientes años (2009-2010) los define como una de las etapas más complicadas de la firma, ya que como resultado de la crisis mundial que dio inicio en Estados Unidos, HOK, su principal cliente decide cerrar sus oficinas en México.

"Para nosotros fue un golpe muy fuerte, por un lado se cae la economía de todo el mercado inmobiliario y de la construcción, y por otro nuestro principal cliente cierra sus oficinas en México, por lo que estuvimos a punto de quebrar en 2010".



Arq. Luis Manuel Gómez Portugal, socio fundador y director general de Eskema Arquitectos.

ESKEMA ARQUITECTOS, EL INICIO DE UN NUEVO CICLO

Después de la complicada situación, en 2011 el despacho inicia una etapa de crecimiento con la incorporación como socio, del Arquitecto Juan Carlos Jiménez, quien anteriormente había trabajado como Director de Interiores también en HOK.

Situación que dio paso a la creación de dos unidades de negocio, la primera de "Interiores" a cargo de Juan Carlos Jiménez y la segunda de "Arquitectura" encabezada por Luis Manuel Gómez Portugal.

"Fue en ese momento en el que entramos a muchos concursos para que el público nos conociera. Uno de los proyectos más representativos fue el corporativo de Alpura, el cual realizamos en 2012, lamentablemente no se construyó pero nos sirvió para abrir muchas puertas y podernos vender, no solo como el despacho que hacía oficinas corporativas, sino como una firma que podía hacer proyectos más grandes y diversos", explica.

Durante la segunda década de los 2000, Eskema Arquitectos estuvo presente en diversos concursos con desarrolladores a nivel nacional, entre los que destacan: un condominio en Puerto Vallarta; un proyecto de usos mixtos denominado Capitolio Satélite de casi 150 mil metros cuadrados; el centro comercial "Castro del Río", ubicado entre Irapuato y Querétaro, entre otros

Durante la segunda década de los **2000**, Eskema Arquitectos estuvo presente en **diversos concursos** con desarrolladores a **nivel nacional**.

ARQUITECTURA



"Justo con este proyecto es que decidimos tomar un curso para aprender todo lo que tenía que ver con los desarrollos certificados que vienen desde los DUIS, los desarrollos certificados y los polígonos estratégicos. A partir de ese momento es que abrimos la Unidad de Negocio de Urbanismo".

Además de los proyectos pendientes, en 2015, Gómez Portugal decide abrir la Unidad de Negocio de Urbanismo, ya que, debido a los trabajos en Durango, observó que su pasíon por la arquitectura y la filosofía también abarcan los componentes sociales del urbanismo.

"Los componentes sociales del urbanismo que pueden influir tanto de forma positiva como negativa en la sociedad, fue lo que me llamó la atención. Si bien en los últimos años muchos se fueron por la rama medioambiental; en lo que respecta al ámbito social, está muy olvidada, muy pocos le han querido entrar a ese tema, muy pocos quieren hacer participación ciudadana y que la sociedad se involucre en los proyectos desde un inicio".

FILOSOFÍA Y ARQUITECTURA

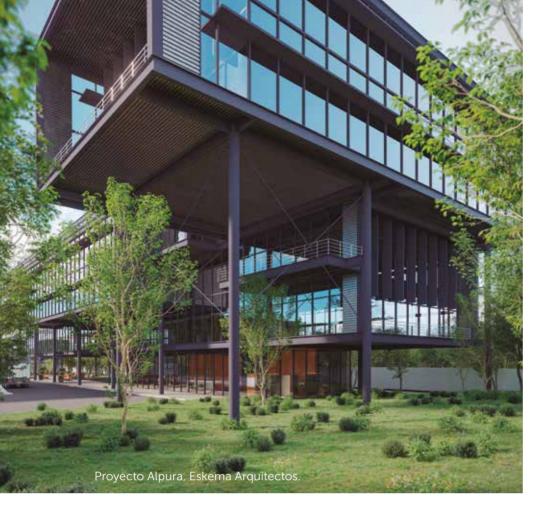
A la par de los concursos, Luis Manuel Gómez Portugal da inicio a su preparación académica en Filosofía para continuar con el desarrollo de la idea que dio vida a Eskema: La unión entre la Arquitectura y el pensamiento.

Razón por la que finalizó diversos diplomados y una maestría en la Universidad Nacional Autónoma de México, formación que le ha permitido aplicar, en cada uno de sus proyectos, la relación entre ambas disciplinas.

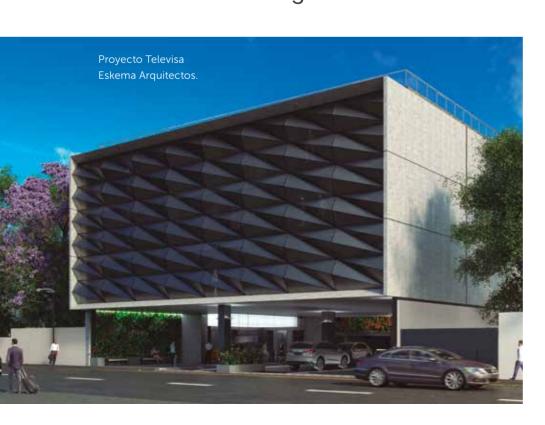
"El punto central es el pensamiento, en cómo existe dentro de la arquitectura y puede tener fundamentaciones teóricas dentro de la filosofía, y que al mismo tiempo sea aplicado a la vida práctica en los proyectos y no quedarse simplemente en un ámbito académico, sino aterrizarlo para que tengan un componente mucho más completo, profundo y con una justificación teórica".

Cabe destacar que a partir del 2015, la firma inicia con la integración de trabajos de mayor escala, grandes desarrollos de vivienda vertical y la participación que tuvieron en el estado de Durango con un proyecto urbano de 73 hectáreas. Mismo que tenía como principal objetivo unir la parte norte de la ciudad con el centro, utilizando un espacio vacío, que anteriormente había sido empleado por ferrocarriles de carga.





Eskema representa el pensamiento trasladado a un papel y es una primera idea para un proyecto, como un diagrama.



20 AÑOS DE CRECIMIENTO Y EVOLUCIÓN

Para Gómez Portugal, todas y cada una de las experiencias, buenas y malas han sido factor importante para la firma, tanto las crisis del 2008, 2013 y 2020 con la pandemia por Covid-19, se han convertido en retos, que gracias a la perseverancia de todo un equipo, han sabido sortear con éxito.

"La clave es la continuidad y el esfuerzo constante. Hemos pasado momentos muy difíciles, aunque también muy buenos, pero en momentos complicados, la perseverancia y la preparación constante han sido importantes. Seguir preparándonos cada vez más, conociendo más, eso es lo que nos ha ayudado a abrir todas las unidades".

Razón por la que tanto el despacho como su fundador, permanecen trabajando para en un corto o mediano plazo, aperturar más unidades de negocio que les permitan abarcar más disciplinas.

Sumado a lo anterior, Eskema Arquitectos se ha esforzado por hacer de su lugar de trabajo un espacio agradable para todos los que colaboran ahí, no sólo en lo que respecta al ambiente, sino también en lo económico, pagando sueldos justos con horarios que permitan un equilibrio personal y profesional.



xisten diversas zonas en la CDMX con gran oferta y demanda de vivienda. Lo cierto es que hoy en día nos encontramos con un déficit de hogares, es decir, salen al mercado menos de los que necesita la nueva generación.

Históricamente Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo han sido las alcaldías que más número de vivienda en renta concentran, siendo la del Valle, Condesa, Polanco y la Roma, por mencionar algunas, las colonias que predominan en demanda, sin embargo dentro de esas zonas existen colonias emergentes que paulatinamente despuntan por ser colindantes y con un precio hasta 30% por debajo del promedio.

Definimos colonia emergente a las ubicaciones que por las vialidades, servicios y sobre todo, por ser colindantes o cercanas a las mejor valuadas, las convierten en una inmejorable oportunidad para el arrendamiento o inversión inmobiliaria.

Por ejemplo, la renta en Benito Juárez cuenta con un promedio de \$18 mil pesos y un metraje estándar de 90 metros cuadrados. Si nos enfocamos en las zonas emergentes, encontramos que La Álamos, Independencia, Mixcoac y San Juan cuentan con una media de costo entre los 11 mil y 15 mil pesos.

Las colonias emergentes en las ubicaciones mejor valuadas pueden tener un precio hasta 30% por debajo del promedio.



de Carrasco o Insurgentes Cuicuilco. Las búsquedas en la demarcación van al alza derivado del trabajo híbrido/ remoto y la nueva oferta que sale al mercado.

Por lo regular se piensa que arrendar en Polanco, Miguel Hidalgo o cerca, resultaría una inversión con un valor muy por encima del promedio y probablemente lo duplicaría, sin embargo, encontramos una gran oportunidad en Argentina Poniente, Pensil Sur y Anáhuac I secc, donde la renta rondaría entre los 11 mil hasta 18 mil pesos.

Un caso similar se experimenta en Tlalpan, que con un gran valor comercial, oportunidad de inversión y plusvalía al alza, convierte a esta parte de la CDMX en el lugar perfecto para realizar una inversión y por supuesto arrendar a un buen costo/beneficio. Granias Coapa, Toriello Guerra y Villa Olímpica son zonas donde encontrarás una vivienda con 90 metros promedio y valores entre 12 mil y 14 mil pesos mensuales.

Emplear un bien inmueble como vehículo de financiamiento o capitalización es una práctica poco común en México. Existen algunos productos enfocados a este sector y regularmente los bancos o fintechs otorgan poco más del 50% del valor del inmueble, dejándolo en prenda o como garantía para adquirir estos recursos.

En Aptuno desarrollamos dos facilidades que ayudan a los propietarios a obtener recursos en 24 horas y sin hipotecar una vivienda como son el Anticipo de Rentas y Crédito de vacancia.

El Crédito de vacancia o desocupación es poder anticipar hasta 10 meses de renta aunque el inmueble se encuentre sin inquilino o vacío. El Anticipo de Rentas, es adelantar el pago al propietario de los meses que desee sin que supere el restante del contrato una vez que se encuentre arrendado el inmueble.

En la Cuauhtémoc tenemos una situación similar, desde las rentas que parten de los 20 mil pesos en las cuadras más demandadas, hasta encontrar una oferta entre los 10 mil y 14 mil pesos, en colonias como San Rafael, Algarín y Doctores. Dichas zonas se encuentran en un proceso de gentrificación y con la adopción de nuevos desarrollos de vivienda en vertical de todo tipo de dimensiones.

La alcaldía Coyoacán cuenta con nueva vivienda, las grandes torres que se edifican cuentan con inmuebles desde una recámara hasta más de tres habitaciones y alguna amenidad como roof garden privado o balcón. Además de estar al sur de la ciudad, tienen un costo mensual que ronda entre los \$12,500 hasta los 17 mil pesos promedio en zonas como Pedregal





El pago de ambos productos se lleva a cabo mensualmente conforme el inquilino deposite la renta, las tasas de interés son mucho más bajas en comparación de las que tienen las tarjetas de crédito y los recursos se depositan en las próximas 24 horas posteriores a que se realice la solicitud, todo este proceso es de manera digital y sin salir de casa.

Ambas opciones son una herramienta para todos los propietarios y pueden ocupar los recursos en lo que más les convenga, como invertir en otros inmuebles, realizar modificaciones en el hogar, reciclar deudas y lo que se imaginen.

La industria inmobiliaria avanza y sigue en busca de soluciones que se acomoden a las necesidades de todos los involucrados en el arrendamiento o compra de un inmueble. La tecnología vino a revolucionar el sector, dando más transparencia, seguridad y libertad evitando en lo más posible cualquier fraude inmobiliario.

La tecnología vino a revolucionar el sector, dando más transparencia, seguridad y libertad evitando en lo más posible cualquier fraude inmobiliario.



Anuncios falsos, múltiples ofertas con su pago correspondiente e incluso apartar un inmueble con cierta cantidad son cosas del pasado. La digitalización y profesionalización de los bienes raíces ha hecho que las transacciones sean claras, seguras y sencillas. Hoy vemos que ya se realizan las primeras compras de vivienda a través de criptomonedas, probablemente en un futuro cercano se logre lo mismo pero en el pago del arrendamiento.

Asesorarse y confiar en la tecnología es la mejor decisión que se puede tomar, las herramientas con la que se cuentan hoy en día dan certidumbre a los usuarios, falta camino por recorrer pero desde Aptuno, aportamos la iniciativa para lograr un sector inclusivo y transparente.

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

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

Encuentranos en:

INM•BILIARE

inmobiliare.com



+150 mil usuarios únicos web mensual

+260 mil VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES





















ENCUÉNTRANOS EN:



INM•BILIARE



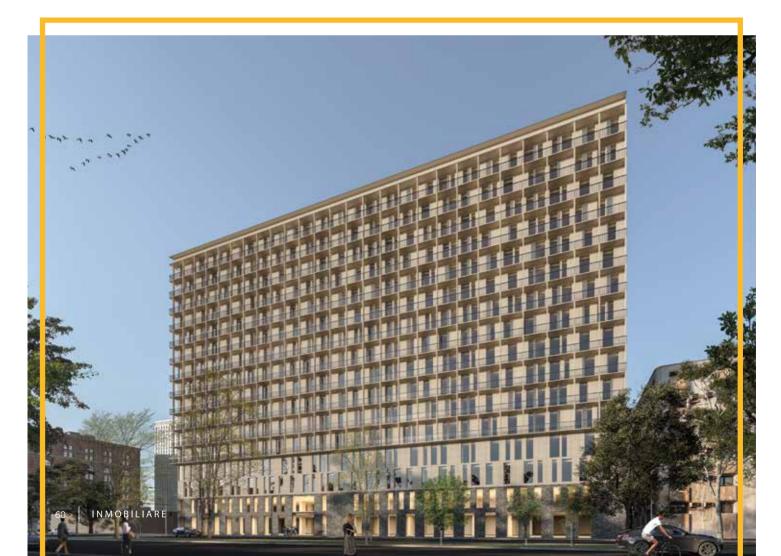
Despunta el mercado de vivienda en renta tras la pandemia

Por Samanta Escobar samanta.escobar@inmobiliare.com

a demanda de vivienda en renta continúa ganando terreno en el mercado, con un crecimiento incluso mayor al de la adquisición de casa propia. De acuerdo con el reciente Estudio de Mercado de Vivienda en Renta 4S, la necesidad de esta clase de inmuebles es de 20 mil 935 unidades por año en las principales zonas metropolitanas de México.

Frente a la escasez de oferta, se puede observar que el segmento cuenta con gran potencial, ya que ha sido poco explotado. El mismo análisis arrojó que la mayor concentración se encuentra en Ciudad de México (CDMX), Monterrey, Estado de México (Edomex) y Guadalajara, con 20%, 15%, 12% y 11%, respectivamente.

En entrevista con Inmobiliare, Andrés García, director de Estrategia e Inversiones de Fibra Haus, señaló que se vislumbra un comportamiento favorable para este segmento en 2022. El cual se verá impulsado por el bono demográfico, ya que las personas de entre 18 y 50 años, el grueso de la pirámide poblacional, incrementarán la demanda.



Al cierre del año, los precios de renta acumularon una caída de 4.0%; aunque, la disminución real fue de 10 puntos porcentuales al contemplar la inflación.

No solo eso, la reestructuración de las dinámicas laborales, escolares, entre otras generadas por la pandemia, también han sido un catalizador para el mercado: "Antes todo mundo buscaba la pertenencia de una propiedad, ahora vemos una preferencia por la flexibilidad y la movilidad, algo que ofrece la vivienda en renta institucional", apuntó.

Por su parte, Germán Andrés Díaz Tarazona, representante de la plataforma Aptuno, señaló otro factor que ha impulsado el arrendamiento: la disminución en la tasa de matrimonios entre la población joven. Un fenómeno que desata que el periodo entre "dejar de vivir con los padres" y adquirir una casa propia sea más amplio.

Así, el perfil con mayor demanda dentro de la plataforma de búsqueda de vivienda en renta, son solteros y parejas jóvenes de entre 24 y 35 años, en busca de independizarse. Estos cuentan con estabilidad laboral y buenos hábitos financieros, necesarios para acceder a la vivienda en renta, comentó Díaz para Inmobiliare.

Entre las preferencias de estos consumidores, y tras la adopción de los esquemas de trabajo híbrido, se observó una necesidad de espacios en condiciones óptimas no solo para vivir, sino en los que también se pueda trabajar; igualmente, incrementaron las solicitudes de renta con mascotas.

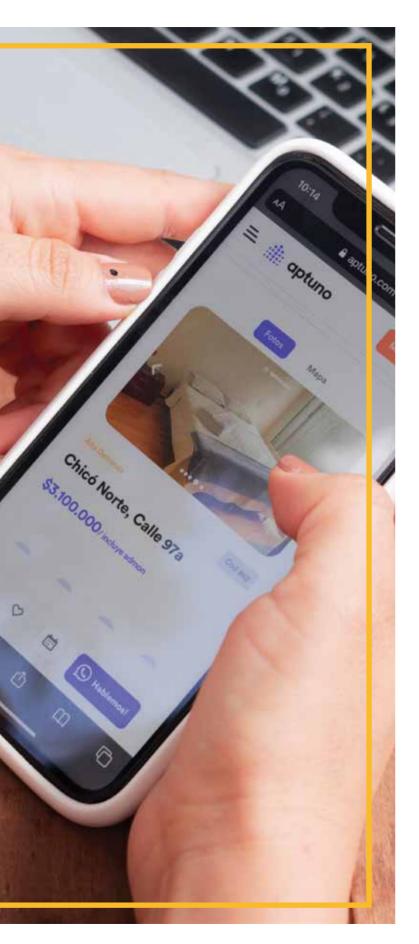
Precios de arrendamiento bajan 4.0% durante 2021

Según datos de Aptuno, la capital cuenta alrededor de 750 mil unidades de inmuebles en renta disponibles, a las que se suman 300 mil de algunas partes del Edomex. Así el área conurbada reúne más de un millón, con un costo promedio de renta de entre 14 y 15 mil pesos al mes.

Sin embargo, al cierre del año, los precios acumularon una caída de 4.0%; aunque, la disminución real fue de 10 puntos porcentuales al contemplar la inflación, según el reporte de Inmuebles24 sobre CDMX y Valle, de diciembre de 2021.







El pago medio de un departamento de dos recámaras es de 13 mil 428 pesos mensuales. Polanco Chapultepec es la colonia con mayor precio de la ciudad con un monto aproximado de 21 mil 305 pesos mensuales. En contraparte, San Felipe de Jesús es la más económica del relevamiento, con seis mil 480 pesos por mes.

En este contexto, Díaz Tarazona sostuvo que algunas alcaldías han experimentado una nueva oportunidad en los últimos años, pues ha disminuido la concentración de mudanzas en zonas *trendy* como La Condesa o La Roma. De esta forma, las áreas habitacionales se han expandido y colonias como Irrigación, Anahuac, Álamos, Mixcoac o el Desierto de los Leones, ofrecen precios hasta 20% o 30% más accesibles.

Cabe mencionar que, recientemente, Aptuno anunció el cierre de una ronda de inversión por 5.1 millones de dólares; y lanzó dos nuevos productos para impulsar este sector: adelanto en renta y crédito de vacancia. Asimismo, continúa su trabajo para brindar fomentar la accesibilidad a la vivienda con ventajas y facilidades. Por ejemplo, no se pide depósito en garantía ni aval, dos de las grandes trabas en el mercado mexicano.

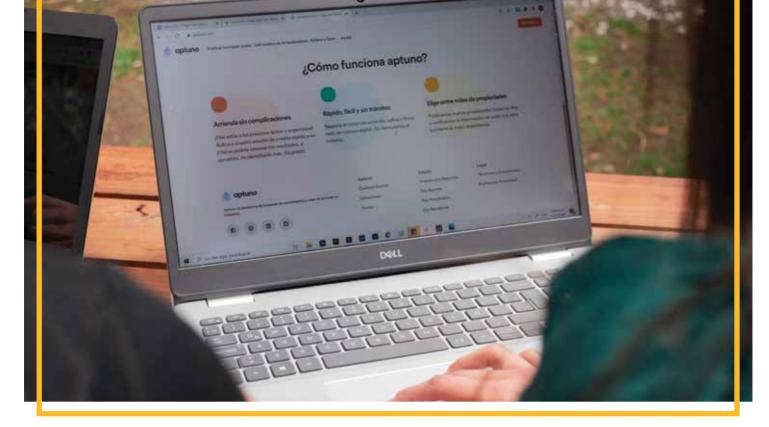
"Amortizamos el impacto que puede significar esto de independizarse. Al no solicitar aval, evitamos que las nuevas generaciones pidan favores incómodos y puedan acceder más fácil a una vivienda", dijo.

Covid-19 agrava el rezago habitacional en CDMX

Uno de los principales retos a partir de la contingencia sanitaria, fue cubrir los pagos relacionados con el hogar. La pérdida del empleo, disminución de los ingresos, problemas de salud o el deceso de algún familiar por complicaciones de Covid-19; fueron factores que exacerbaron una problemática con la que México se ha enfrentado desde hace años: garantizar el derecho a una vivienda digna.

En marzo y abril de 2020, la Oficina para América Latina de la Coalición Internacional para el Hábitat (HIC-AL); junto con 06000 Plataforma Vecinal y Observatorio de la Colonia Juárez, Movimiento Urbano Popular y el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM (IISUNAM), realizó un sondeo sobre condiciones habitacionales en CDMX y su zona metropolitana.

Se encontró que 55% de las personas entrevistadas han sufrido dificultades para cubrir el arrendamiento o la hipoteca de sus propiedades. Además, 32% tuvo que mudarse (18% lo hizo dentro de la capital y 14% al Edomex u otra entidad). Mientras que, en el momento del sondeo, el 29% vivía con amigos o familiares.



Se encontró que 55% de las personas entrevistadas han sufrido dificultades para cubrir el arrendamiento o la hipoteca de sus propiedades.

"El deterioro de las actuales soluciones habitacionales, reflejo del empeoramiento de las condiciones de vida debido a la crisis sanitaria, económica y social provocada por la pandemia, queda claro si se consideran los hallazgos", explica el informe.

Lo anterior se puede corroborar al observar que los participantes revelaron que, después de marzo de 2020, hubo una disminución en las casas que contaban con el espacio para cocina, comedor y dormitorio (8, 7 y 4 puntos porcentuales, respectivamente). También se redujeron los servicios de Internet, sanitario exclusivo, recolección de basura y alumbrado público.

A pesar de las señales de recuperación en la economía mexicana, el panorama aún es incierto, con una tasa de desocupación de 3.7% en noviembre de 2021, lo que representa 15.6 millones de personas en desempleo; un nivel superior a lo registrado pre pandemia, según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Al respecto, el gobierno capitalino ha lanzado algunas líneas de acción. Una de ellas es el programa "Otorgamiento de Ayudas de Beneficio Social para pago de Renta, ejercicio 2022" del Instituto de Vivienda de la Ciudad de México (INVI). Este mecanismo busca "salvaguardar la integridad física de las familias".

En especial, va dirigido a la población de bajos o muy bajos ingresos, al facilitar la desocupación de su vivienda calificada en riesgo, afectada por alguna contingencia mayor, desocupada para la ejecución de obra pública, o personas sin los recursos económicos suficientes o en situación de calle.

Con base en el presupuesto asignado al Instituto, el cual es de 71 millones 760 mil pesos, se tiene programado atender a dos mil 315 personas. El apoyo consiste en la entrega de hasta cuatro mil pesos de manera mensual por un número máximo de 12 ayudas durante el año.

Cabe mencionar que del total de Ayudas de Beneficio Social (ABS) otorgadas durante 2021, más del 60% fueron destinadas a mujeres y 40% a hombres; las edades con mayor número de personas beneficiarias son de los 38 hasta 66 años. También se dio a conocer que las alcaldías Cuauhtémoc, Iztapalapa y Miguel Hidalgo tienen casi el 60% de las personas del programa.

Persiste la informalidad de vivienda en renta en México

La informalidad es otro de los obstáculos en el mercado de vivienda en renta. HIC-AL halló que, si bien en 2020 el 66% de las personas contaban con un contrato escrito, este porcentaje se redujo a 46% en el siguiente año. Además, 15% de las personas fueron desalojadas, principalmente por los propietarios de sus antiguas moradas, en algunos casos con uso de violencia.

Maria Silvia Emanuelli, coordinadora de HIC-AL; Antonio Azuela de la Cueva y Sandra Carmen Murillo López, miembros de la Unidad de Investigación Social Aplicada y de Estudios de Opinión del IIS-UNAM, externaron tres ejes principales para revertir las complejas problemáticas reflejadas. En primer lugar, sugirieron que el régimen inquilinario debe ocupar un lugar central en las políticas de atención y en la reconstrucción post Covid-19.

Seguido de legislar en materia inmobiliaria desde una perspectiva de derechos humanos, equilibrando la relación entre propietarios e inquilinos. Y, por último, que el Estado regule los precios de renta de acuerdo a los salarios





En la zona metropolitana de la CDMX, el segmento asciende a 24 mil 029 millones de pesos mensuales, de los cuales el 45% corresponde al mercado patrimonial, el 47% al informal y solo el 8% a la renta institucional.

percibidos por los habitantes de la ciudad, ofrezca apoyos específicos para las personas arrendatarias en dificultad y amplíe las alternativas a grupos vulnerables que sean desalojados.

"Es necesario regular el mercado de renta de vivienda en México, dado que en algunas entidades llega a ser más costoso alquilar que pagar una hipoteca", indicó Carlos Martínez Velázquez, director general del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit).

Durante la presentación de la ENVI 2020, junto al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) y la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), agregó que si bien en otros países se han implementado políticas públicas específicas sobre arrendamiento, en México es primordial dar un primer paso hacia la formalidad.

Tan solo en la zona metropolitana de la CDMX, el segmento en renta asciende a 24 mil 029 millones de pesos mensuales, de los cuales el 45% corresponde al mercado patrimonial, el 47% al mercado informal y solo el 8% a la renta institucional.

Este último es el principal tipo de inmuebles al que Fibra Haus, un Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces, se enfocará una vez que realice su debut en la Bolsa Institucional de Valores (BIVA) a principios de este 2022. El target de levantamiento de capital inicial es de dos mil 500 millones de pesos.

"Es un activo con 10 años de existencia en México. Cuenta con alrededor de cinco mil unidades operadas institucionalmente en todo el país y cerca de siete mil 500 en etapa de desarrollo, actualmente. Lo cual nos da una perspectiva hacia mediados del 2024 de un valor de 43 mil millones de pesos en todo México", indicó Eduardo González, director general de Fibra Haus.

Cabe aclarar que, estas cifras sólo contemplan los activos en renta institucional; sin embargo, el potencial es aún mayor pues, como se ha visto, es un mercado poco penetrado de forma profesional.

Bajo esta estrategia, el Fibra planea desarrollar mil 500 unidades; desde la adquisición de terrenos, asociación con desarrolladores y planeación. Los primeros proyectos se encontrarán en CDMX y Querétaro. Para lo que ya se tienen negociaciones firmadas con las contrapartes de dos propiedades. Mientras que Guadalajara, Monterrey y Tijuana son entidades que se mantienen en etapa de desarrollo de negocio y análisis de inmuebles.







Expo Desarrollo Inmobiliario

THE REAL ESTATE SHOW



2022

Un evento de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios

El evento inmobiliario más importante en México y Latinoamérica

Contacto venta de boletos: ventascongreso@therealestateshow.mx (+52) 55 5540 3196



31 MAYO Y 01 JUNIO



Hotel Westin Santa Fe, CDMX ¡No te quedes fuera!

Registrate



www.therealestateshow.com.mx













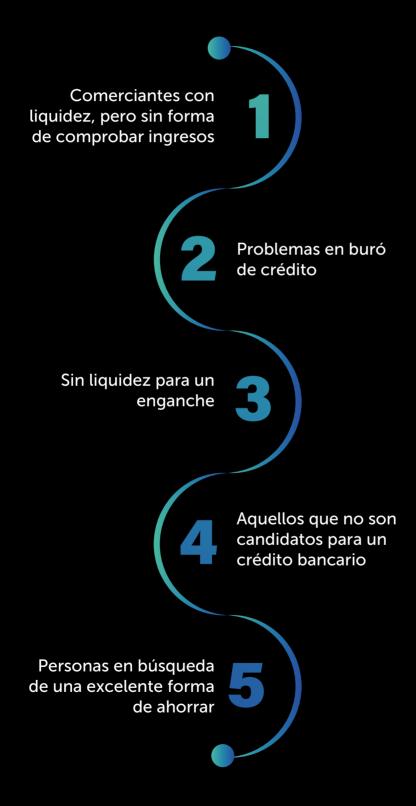
FIDEICOMISO CON AMPLIA EXPERIENCIA EN INVERSIÓN, AHORRO Y FINANCIAMIENTO

Por: Juan Rangel juan.rangel@inmobiliare.com

redit Casa es un Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces 100% mexicano que busca otorgar financiamiento inmobiliario con el respaldo de dos firmas bien posicionadas en el mercado: Fibra Cero y Portafolios Hipotecarios.

"A diferencia de otras empresas que necesitan del respaldo bancario, de grupos y otras empresas, Credit Casa obtiene su capital a través de otras fibras, como Fibra Cero", comentó Omar A. González, director general de Portafolios Hipotecarios para Inmobiliare.

Otro factor que lo diferencia de la competencia, es que va dirigido a todas las personas que no entran en un crédito bancario tradicional, como:



Actualmente, solo cuentan con una sucursal ubicada en Av. de los Insurgentes Sur 1180, en la Alcaldía Benito Juárez, CDMX. Sin embargo, están proyectando abrir nuevas sucursales en la capital, en zonas como Polanco y Satélite para el tercer trimestre del 2022; incluso expandirse hacia Guadalajara y Monterrey.

"En estas nuevas sucursales, los clientes podrán realizar una planificación financiera y proyecciones, diseñar un plan de ahorro a su medida, así como ver la cartera de inmuebles con la que disponemos o elegir la propiedad que ellos gusten y obtener un financiamiento".

Aunque tuvieron la oportunidad de arrancar y colocar el capital captado en los Ángeles, California, Credit Casa decidió fielmente colocar y arrancar en México, ya que lo consideraron con un increíble potencial para invertir y crecer

"Creemos en nuestro país y el potencial que tiene; en la unión de los mexicanos que nos hace fuertes", comentó Omar al respecto.

CREDIT CASA VA
DIRIGIDO A TODAS
LAS PERSONAS QUE
NO ENTRAN EN UN
CRÉDITO BANCARIO
TRADICIONAL.





AMPLIA EXPERIENCIA EN INVERSIONES HIPOTECARIAS

Credit Casa se fundó en la Ciudad de México durante el 2021 debido al crecimiento de sus dos filiales, lo que denota una sólida trayectoria y amplia experiencia en inversión de sus firmas conjuntas.

De acuerdo con Omar González, al principio, Portafolios Hipotecarios comenzó como una recuperadora de inmuebles que compraba cartera al banco.

"Posteriormente nos financiamos con capital privado para poder adquirir inmuebles y al obtener ganancias, regresar el capital al fondo, el cual comenzó a crecer tanto que nos rebasó, entonces abrimos Fibra Cero".

A través de Fibra Cero, los clientes podían invertir de forma segura en los proyectos inmobiliarios, fiduciarios e hipotecarios de la empresa de forma individual o a través de un financiamiento colectivo obteniendo continuos y atractivos rendimientos.

No obstante, el crecimiento del negocio los superó y tuvieron que buscar nuevas estrategias; de esta forma nació Credit Casa. "Una de las opciones que vimos para poder colocar el capital fue la idea de dar créditos a través de una tercera empresa".

El primer inmueble que tuvo el fideicomiso fue un terreno de 150 mil metros cuadrados, aproximadamente, el cual se dividió en 419 lotes.

"Cuando lanzamos al mercado este proyecto piloto nos dimos cuenta que era muy rentable pues casi cuadruplicamos la inversión. Supimos que otorgando créditos podíamos obtener rendimientos muy atractivos. Así surgió la fórmula de generar nuestra propia cartera otorgando créditos" añadió Omar.

Durante su primer año, 47 personas firmaron convenios para recibir capital. De estas, lo que más se colocó fue vivienda de interés medio, por ejemplo, inmuebles que van del medio millón a un millón quinientos mil pesos.

En cuanto a vivienda de lujo, el directivo estima que un 5 o 6% de sus inversionistas estuvieron interesados por este sector. En cambio, de un 15 al 17% buscaban adquirir espacios comerciales, principalmente bodegas.

CONSTRUCCIÓN DE PROYECTOS PROPIOS PARA EL SEGUNDO AÑO

Aunque Credit Casa se mantuvo gestionando la cartera de Portafolios Hipotecarios durante este 2021 con buenos resultados, para su segundo año busca comenzar la construcción de sus propios proyectos inmobiliarios.

Sobre esto. Omar detalló que el fideicomiso no tiene convenios con ninguna desarrolladora, pues tienen muy claro que para un futuro cercano comenzarán a desarrollar inmuebles, adecuados para vivienda, corporativo o comercial.

"El crédito que otorgamos no es exclusivo para personas que buscan hacerse de una vivienda. Si alquien busca ahorrar para una bodega, espacios de oficinas, un departamento, casa, terreno o espacio comercial también se puede".

Hasta este momento, Credit Casa no cuenta con servicios en conjunto con instituciones públicas, como lo serían los que ofrecen el Infonavit o el Fovissste, ya que todos sus créditos son directos, aprovechando el negocio redondo que se genera con las tres firmas.

"En un futuro sí buscaríamos combinar algún crédito, o si el cliente trae autorizado el 50% del banco, nosotros poder otorgar el otro 50 por ciento. Por el momento no es opción, ya que buscamos como garantía el inmueble, el cual tendríamos que compartir con un banco".

De acuerdo con Omar González. el fideicomiso busca una ronda de 1,500 o 1,800 millones de pesos para su segundo año. El objetivo es poder colocarlos en créditos.

"Si el mercado o la gente nos empieza a conocer y debemos otorgar más financiamiento, hay una probabilidad de que no tengamos la capacidad durante nuestros primeros años. Entonces podríamos empezar a hacer convenios con bancos y otras empresas que otorquen créditos".





¿CÓMO FUNCIONA EL FINANCIAMIENTO **DE CREDIT CASA?**

Credit Casa ofrece al inversionista un esquema de ahorro de uno a cinco años, para juntar el enganche del inmueble que desea.

"En el momento en el que ellos ahorren esta cantidad, nosotros le damos el crédito. Lo que nos interesa es tener la garantía inmobiliaria. De ahí partimos para hablar de un financiamiento".

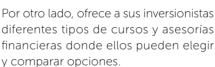
Para el fideicomiso, si el inversionista no se atrasa en las primeras mensualidades, es viable para una adjudicación. "Lógicamente vamos a dar adjudicaciones a partir del primer año. Buscamos colocar los 900 millones de pesos que tenemos disponibles para dar financiamiento".

Es importante destacar que los clientes eligen el inmueble, sin embargo, pueden escoger entre los muchos desarrollos que posee Credit Casa en conjunto con sus dos filiales en la Ciudad de México y el Estado de México, donde se ubica el 85% de sus proyectos inmobiliarios.

"Si ellos quieren un departamento en la zona de su preferencia, y cumple los requisitos, se otorga el financiamiento. No obstante, nosotros como empresa, buscamos colocar nuestros inmuebles para seguir con este negocio de forma redonda".

Aunque Credit Casa concentra la mayor parte de sus proyectos en el Área Metropolitana de la CDMX, posee un desarrollo en Veracruz y tiene en sus planes expandirse a las ciudades más importantes como Guadalajara y Monterrev.

y comparar opciones.





CREDIT CASA OFRECE AL INVERSIONISTA UN ESQUEMA DE **AHORRO DE UNO** A CINCO AÑOS. PARA JUNTAR EL ENGANCHE DEL **INMUEBLE QUE** DESEA.





EL ÚNICO FONDO DE INVERSIÓN QUE TE **OFRECE RENDIMIENTOS**

El beneficio de escoger a Credit Casa frente a otras empresas es que el ahorro del financiamiento de cada cliente va generando rendimientos, ya que este se va un fondo de inversión inmobiliario.

"Realmente nadie de la competencia les va a dar rendimientos, el cual proyectamos en un 8% anual el primer año sobre el ahorro que tengan las personas que busquen financiamiento en Credit Casa. Esta ganancia que obtiene el cliente se debe a que nosotros estamos comprando inmuebles recuperados y los colocamos nuevamente reactivando el mercado inmobiliario", compartió Omar al respecto.

Además, los clientes pueden retirar su inversión en el momento que ellos lo deseen, incluyendo el porcentaje a su favor que haya generado hasta el momento.

"Si al final el cliente ya no desea el crédito para adquisición, sino para pagar la universidad de sus hijos o cualquier otra opción que ellos tengan, lo pueden hacer".

Asimismo, Credit Casa genera ganancias poniendo en renta los bienes recuperados que no se han vendido.

"A través de Portafolios Hipotecarios empezamos recuperando inmuebles; formando un fondo de inversionistas con el que se compra cartera hipotecaria, se recuperan los inmuebles y se busca colocarlos nuevamente en el mercado, reactivando la economía. Al momento que se realizaba la venta, los inversionistas recuperaban el capital invertido".

A DIFERENCIA DE OTRAS EMPRESAS, EL FINANCIAMIENTO DE CADA CLIENTE EN CREDIT CASA VA GENERANDO RENDIMIENTOS, YA QUE ESTE SE VA UN FONDO INMOBILIARIO.





PANDEMIA PERMITIÓ LA ADQUISICIÓN DE UNA GRAN CARTERA

Al inicio de la pandemia y con la situación económica que ésta trajo, un importante número de personas dejó de pagar sus créditos hipotecarios y cayó en demora.

"Al dedicarnos a comprar cartera vencida, para nosotros fue una gran oportunidad porque adquirimos un gran número de bienes a muy bajo precio, incluso al 25 o 30% de su valor. Fue una muy buena oportunidad de invertir y adquirir propiedades a bajo costo".

Ahora, a través de Credit Casa, la organización busca colocar estos inmuebles a través de financiamientos.

A pesar de los estragos que ha generado la situación actual con el Covid-19, el director general de Portafolios Hipotecarios ve una perspectiva positiva para el sector inmobiliario, en especial para el mercado de créditos hipotecarios, y considera que habrá un repunte para su crecimiento.

"Durante este primer año, buscamos dar una tasa competitiva ya que vemos muchas oportunidades en este mercado", señaló al respecto.

Por otro lado, considera que es una buena opción invertir en bienes raíces en este momento, pues los inmuebles adquieren plusvalía que no sé devalúa y mostró mayor resistencia frente a la pandemia.

FUTURO PARA CREDIT CASA

Para este 2022, Credit Casa busca consolidarse como marca. Durante su primer año, tuvo muy buena aceptación del público, no solamente con las personas que necesitan financiamiento sino con aquellos que quieren realizar inversiones en bienes raíces.

"La gente muestra interés por un esquema donde su dinero está garantizado en inmuebles y que además generan rendimientos. Hemos conseguido muchos interesados durante nuestro primer año".

Actualmente Credit Casa no cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), pues es un fondo de inversión privado que capta capital de inversionistas.

"En su momento lo intentamos con Portafolios Hipotecarios, pero realmente no estamos constituidos para eso, aunque sí podríamos buscarlo en un futuro. Por ahora, nuestra meta es consolidarnos como marca", puntualizó al respecto.

Finalmente, el director general reveló que continúan con una campaña de publicidad en diferentes centros comerciales de la Ciudad de México, para generar activación de marca y darse a conocer.

En cuanto al análisis de datos y crecimiento digital, cuentan con un customer manager que maneja sus redes sociales y les da una retroalimentando de lo que la gente pregunta, de sus necesidades y las tendencias del mercado; así como ofrecer un trato directo con los interesados en conocer u obtener un financiamiento para hacerse de su primer hogar.

Sin duda, Credit Casa ha mostrado un crecimiento muy positivo, el cual se verá potenciado por el respaldo de Portafolios Hipotecarios, con 10 años en el mercado y de Fibra Cero, profesionales en la administración e inversión de fondos, portafolios y proyectos de capital privado con garantía inmobiliaria e hipotecaria.



MISIÓN

FORMAR EL PATRIMONIO DE NUESTROS CLIENTES E INVERSIONISTAS A TRAVÉS DE UN ESQUEMA DE INVERSIÓN Y DE FINANCIAMIENTO.

VISIÓN

IMPACTAR EN EL MERCADO CON INNOVADOR ESQUEMA DE INVERSIÓN INMOBILIARIA.

CREDIT CASA
OFRECE GARANTÍA
INMOBILIARIA
Y ATRACTIVOS
RENDIMIENTOS A
INVERSIONISTAS.



LA TIERRA DE LAS MARCAS:

Lujosas residencias reinan en el sur de Florida

Por: Andreina Castro

ada vez más, los compradores de inmuebles de lujo se sienten atraídos por residencias respaldadas por marcas importantes v fiables.

En el sur de Florida, los inmuebles de marca abarcan desde iconos de la hostelería como Waldorf Astoria y Ritz-Carlton hasta diseñadores de moda y carros deportivos; con un público fiel, estas marcas reconocidas mundialmente atraen a compradores de todo el mundo.

Quienes confían en estas marcas y saben que tendrán el nivel de comodidades, servicios y calidad que ofrecen en todos los ámbitos. Por no hablar de todos los amplios beneficios

a los que tienen acceso los propietarios al vivir en una residencia de marca hotelera

Las residencias de marca proporcionan un nivel extra de confort y comodidad con servicios privados similares a los de un hotel y un estilo de vida elevado. Cuando los compradores adquieren una propiedad de este tipo, no sólo están recibiendo casas impresionantes con acabados de alta gama, sino que están comprando una experiencia de vida orientada a la hospitalidad.

Los amantes de las marcas también estár impulsando esta demanda, comprando múltiples residencias en propiedades de marcas conocidas en todo el país.

La principal razón por la que la gente prefiere las residencias de marca a las que no lo son, es debido a que "llevan implícito un nivel de estilo y elegancia en el que los compradores pueden confiar. Un nombre en una residencia de marca da pistas a los compradores sobre el tipo de propiedad y la calidad que van a recibir, lo que les da comodidad y confianza en su compra", asegura Craig S. Studnicky director ejecutivo de RelatedISG.

Asimismo, menciona que en Surfside, existen dos propiedades en condominio comercializadas cerca una de la otra: Four Seasons y Arte Surfside. Esta última, se trata de una residencia sin marca, la cual experimentó unas ventas lentas en la preconstrucción, a unos 1,500 dólares por pie cuadrado.

Mientras que El Four Seasons, experimentó buenas ventas a 2,000 dólares por pie cuadrado. Lo que marcó la diferencia entre el éxito de cada una en pre-construcción fue el nombre. "Los compradores de Four Seasons sabían desde el principio el calibre de la vida que obtendrían. Arte requirió más investigación y descripción de la propiedad para que los compradores entendieran y confiaran en la calidad y el diseño que prometía", detalla.

Estas marcas, los nuevos vuelos internacionales directos, la reapertura de fronteras y la creciente escena cultural están atrayendo a nuevos compradores al mercado, con inversores que vienen desde todos los países.

Un ejemplo reciente es la gran respuesta de ventas que ha tenido Waldorf Astoria Residences Miami, teniendo en su totalidad, hasta el día de hoy, el 72% de ventas, con un 55% de los compradores nacionales, concretamente del noreste, California y el sur de Florida, y el 45% procedentes de fuera de Estados Unidos, siendo México, Rusia, Colombia y Turquía los principales mercados internacionales.

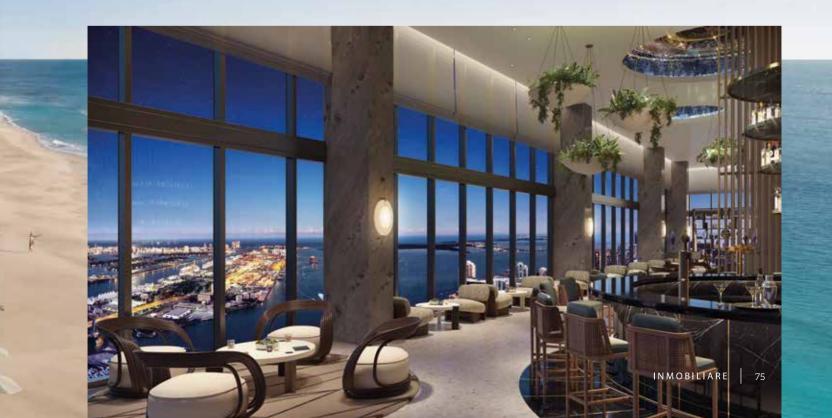
Para Aura Aragón VP de ventas en Waldorf Astoria Residences Miami, México y Colombia han sido dos mercados extremadamente importantes durante los últimos 20 años en Miami

"En los últimos 12 meses, hemos visto un incremento importante de compradores de estos dos mercados, principalmente enfocados en condominios de alta gama. Miami se ha convertido en una ciudad global que

ofrece excelentes recursos y avances, hogar de algunos de los mejores restaurantes, arte, teatro y escuelas. Todos estos son factores atractivos para los mexicanos y colombianos que están acostumbrados a las grandes ciudades y están familiarizados con la marca Waldorf Astoria, lo que la convierte en la opción favorable en Miami. Las residencias de marca aportan un estatus superior que se refleja en los servicios y acabados".

La ventaja de introducir una marca de lujo de renombre mundial es el reconocimiento instantáneo y el alto nivel de respeto que conlleva, a esto se le suma el valor tanto a la oferta como a la demanda. Un hotel que ofrece residencias puede aumentar significativamente la visibilidad del proyecto y mejorar zonas con identidad o servicios residenciales limitados.

Con una oferta de hospitalidad completa, los inversores saben que las necesidades cotidianas están cubiertas, ya sea con instalaciones de conserjería, limpieza o servicio de habitaciones. Este nivel de atención, servicio y cuidado es la piedra angular de un estilo de vida lujoso, por lo que las residencias de marca se han vuelto tan increíblemente atractivas



VIVIENDA

Amenidades y diseño

Los principales compradores de estas residencias se enfocan no solo en la marca que ya las vuelve potencialmente atractivas sino en las amenidades y el diseño. Las "Branded Residences" en su mayoría están respaldadas por reconocidos diseñadores de interiores quienes se encargan de darle la personalidad y estética que los invite a vivir una experiencia inolvidable dentro de su hogar.

Para el fundador de Fortune International Group, Edgardo Defortuna, las residencias de marca destacan por su diseño arquitectónico y de interiores, la calidad de la construcción y los servicios que ofrece para elevar el estilo de vida general de las residencias.

"Por ejemplo, en The Ritz-Carlton Residences de Pompano Beach, hemos seleccionado a los mejores socios en el proceso de diseño, como Revuelta Architecture International para la arquitectura de las dos torres y el mundialmente conocido Piero Lissoni para el diseño interior y la arquitectura paisajística. A través de un proceso de diseño meticuloso y cuidadosamente curado, las residencias están preparadas para redefinir el lujo en Pompano Beach, a la vez que llevan la historia de décadas de servicio impecable y elegancia de The Ritz-Carlton".

La creciente popularidad de las residencias de marca crea la necesidad de diferenciación para el éxito. En un sector en el que los promotores y las marcas experimentadas suben continuamente el nivel con mejores instalaciones, tecnología de alta calidad con conciencia ecológica y más experiencias inolvidables, destacar entre la multitud es más importante que nunca.

Las amenidades de estas propiedades abarcan desde grandes piscinas de diferentes temperaturas, jardines zen, spa y centro de salud, salas de terapia, gimnasios con acabados de lujo y última tecnología, restaurantes especializados, servicios de salud dentro de la residencia, atención personalizada 24/7, entre otras.



EL SUR DE FLORIDA: LA CASA DE LAS RESIDENCIAS DE MARCAS

En los últimos cinco años han salido al mercado más de 10 proyectos residenciales de marca en el sur de Florida, y no hay señales de que vayan a disminuir.

Cada zona del sur de Florida está estableciendo sus propias residencias de marca de lujo, los promotores inmobiliarios están aprovechando la migración masiva que ha tenido la ciudad en los últimos años de pandemia para acelerar el proceso de desarrollo de propiedades que resulten aún más atractivas para los inversionistas.

De acuerdo con Studnicky "el comprador tiene menos dudas a la hora de determinar lo que va a recibir cuando se le presenta una residencia de este tipo. El nombre de una residencia de



marca indica a los compradores desde el principio lo que pueden y van a esperar si compran esa propiedad. Esto elimina el miedo a lo desconocido y reconforta a los compradores, la comodidad es clave para asegurar las ventas de estas residencias frente a los productos sin marca".

PROYECTOS DE MARCA

- Waldorf Astoria Residences Miami
- The Ritz-Carlton Residences, Pompano Beach
- Four Seasons Hotel & Residences Fort Lauderdale
- Porsche Design Tower Miami
- Aston Martin Residences Miami
- Mandarin Oriental Boca Raton
- 2000 Ocean

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

*Nota del editor:

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



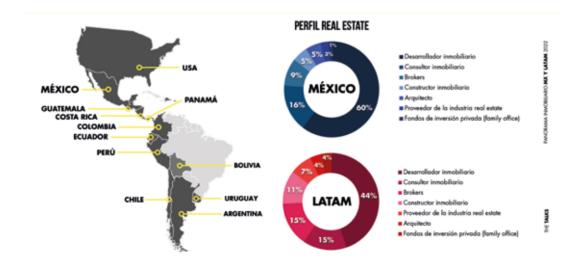


PANORAMA INMOBILIARIO VICTORIANI 2022

Percepción de Líderes Inmobiliarios

Por: 4S Real Estate

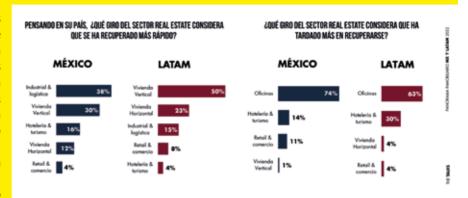
ada año en 4S Real Estate realizamos una encuesta a los principales líderes inmobiliarios de las distintas regiones donde tenemos presencia para conocer su percepción sobre el negocio inmobiliario en México y Latinoamérica. Este año la muestra está enfocada principalmente en desarrolladores inmobiliarios, pero también participaron consultores, brokers, constructores, arquitectos, proveedores y representantes de diversos fondos de inversión (family office), de países como Estados Unidos, México, Guatemala, Costa Rica, Panamá, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, Uruguay y Argentina.



Tiempo de recuperación en diferentes giros

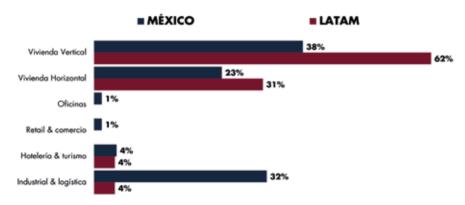
Según la perspectiva de los líderes inmobiliarios el giro que más se ha recuperado en Latinoamérica al primer trimestre del 2022, es la Vivienda vertical, seguido de la Vivienda horizontal, mientras que el Industrial y Logístico se posiciona en tercer lugar, Retail y Comercio en cuarta posición y, por último, Hotelería y Turismo, sobre todo en lo que se refiere a business class, segmento que viene muy aletargado y a la baja de forma significativa.

Sin embargo, en México la percepción es diferente, debido a la ubicación geográfica del país, se mantiene un gran dinamismo en Industrial y Logístico, por lo que este giro se posiciona en primer lugar de recuperación. Seguido de Vivienda



Vertical, Hotelería y Turismo, que en algunos casos ha logrado ocupaciones por encima de los niveles pre-covid. En cuarta posición se encuentra la Vivienda Horizontal y, por último, Retail v Comercio.

¿QUÉ GIRO DEL REAL ESTATE CONSIDERA QUE SERÁ EL MÁS IMPORTANTE DURANTE EL 2022?



No obstante, tanto en México como en el resto de Latinoamérica, el giro inmobiliario que es el gran perdedor y el que más ha tardado en recuperarse es, sin duda, el mercado de oficinas, que sigue presentando números negativos en términos de adsorción neta, es decir, se ocupan algunos metros, pero se desocupan otros.

Ahora bien, el giro que se considera que será el más importante para este año 2022 es la Vivienda Vertical. Aunque en el caso de México se considera que el giro Industrial y Logístico, todavía tiene mucho impulso en la región.



Propuestas del sector público

El mundo inmobiliario tiene una interacción crucial con los sectores público y gubernamental, por lo que preguntamos a los líderes inmobiliarios ¿cuáles son los objetivos más importantes para lograr un mercado saludable? A lo que respondieron que para Latinoamérica es el desarrollo de nuevos productos hipotecarios para generar inclusión financiera y, en el caso de México, el tema más relevante tiene que ver con regulaciones que promuevan los desarrollos de vivienda densificados para reactivar centros urbanos.

CONSIDERANDO LAS PROPUESTAS GENERADAS POR EL SECTOR PÚBLICO PARA EL SECTOR VIVIENDA. ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS TIENE MAYOR IMPORTANCIA PARA ESTABLECER UN MERCADO DE REAL ESTATE SALUDABLE?

	MÉX	(ICO	LATA	
	2022	2021	2022	2021
Densificar y reactivar centros urbanos	43%	38%	7%	21%
Nuevos productos hipotecarios para promover la inclusión financiera	14%	41%	48%	55%
Reactivar la oferta de vivienda económica	12%	21%	19%	24%
Creación y gestión de nuevas regulaciones que promuevan el desarrollo de vivienda	31%		26%	
Total	100%	100%	100%	100%

Perfil de inversionista

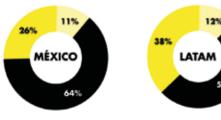
Casi todos los líderes inmobiliarios están en una posición conservadora, pero algunos otros ya están en una postura agresiva para este 2022 de crecimiento y creación de nuevos proyectos; por lo que se proyecta crecimiento en los inventarios en comparación con los dos años anteriores.

CON BASE A SU PERFIL, ¿EN CUÁL DE LAS SIGUIENTES OPCIONES ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR?



- Inversión en producto terminado para renta/alquiler
- Inversión en mecanismos y/o empresas institucionales generadoras de rendimiento

TOMANDO EN CUENTA EL ENTORNO ACTUAL, ¿CON QUÉ POSTURA SE IDENTIFICA MEJOR SU EMPRESA?



- Postura austeridad (bajando el número de inversiones) Postura conservadora (examinando posibles inversiones con cautela, Postura agresiva (avanzando y creciendo número de inversiones firm



Colocación de nueva oferta durante 2022

La colocación de nueva oferta se pronostica que será lenta para Oficinas, Retail y Comercio; mientras que en la parte de Vivienda Vertical y Horizontal, de moderada a rápida; y en el caso de México el giro Industrial y Logístico seguirá con absorciones rápidas. Prácticamente, ningún desarrollador estará pensando en proyectos de Oficinas, Retail y Comercio, a menos que sean productos mixtos que complementen la oferta.

EN SU EXPERIENCIA, ¿CÓMO PRONOSTICA QUE SERÁ LA COLOCACIÓN DE NUEVA OFERTA EN SU PAÍS DURANTE EL 2022?

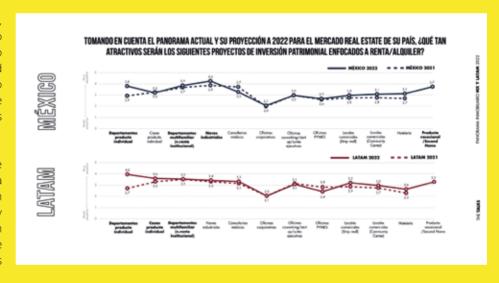
	MÉ	XICO		
	Lenta	Moderada	Rápida	Total
Vivienda Vertical	11%	51%	38%	100%
Vivienda Horizontal	14%	62%	24%	100%
Oficinas	93%	7%		100%
Retail & Comercio	45%	45%	11%	100%
Hoteleria & Turismo	38%	42%	20%	100%
Industrial & logistica	5%	28%	66%	100%

	LA	TAM		
	Lenta	Moderada	Rápida	Total
Vivienda Vertical	4%	32%	64%	100%
Vivienda Horizontal	4%	69%	27%	100%
Oficines	88%	13%		100%
Retail & Comercio	60%	40%		100%
Hoteleria & Turismo	54%	33%	13%	100%
Industrial & logistica	20%	48%	32%	100%

Renta/Alquiler

Comparado con el año pasado, la parte de renta o alquiler no presenta grandes cambios, solo el producto Vacacional/Second Home es el que está aumentando en México, esto quiere decir que la gente desea invertir en temas patrimoniales.

En Latinoamérica todo se está enfocando en vivienda (departamentos y casas), la inversión en productos multifamiliares y venta institucional, únicamente en aquellos países donde las tasas de interés y condiciones económicas lo permitan.



Factores de mayor importancia para el sector en 2022

El factor de mayor relevancia para el 2022 en el sector inmobiliario tiene que ver con el incremento de costos de construcción, inflación y volatilidad en precios de materias primas. Hoy el reto no está enfocado en el mercado, sino en lograr desarrollar y alinear un producto inmobiliario al mercado y que además esté dentro de los costos considerando las variaciones económicas que estamos viviendo.

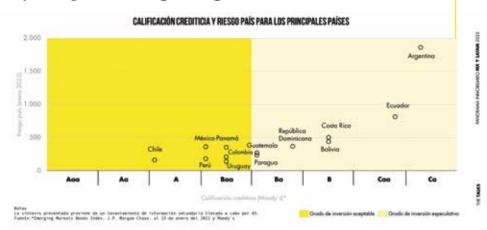
FACTORES DEL REAL ESTATE	MÉ	KICO	LAT	MA
	2022	2021	2022	2021
Incrementes en sertes de construcción / inflación/ volatilidad en precios de materias primas	4.7	4.0	4.6	3.7
Crecimiente lante de la economia	4.4	4.5	4.1	4.4
Variaciones en tesa de interés / volutifidad en tipo de combio (dólor)	4.3	4.2	4.3	3.8
Incremente de impuestes	4.2	4.0	4.1	4.0
transported printing	4.2	4.1	4.0	3.9
Presencia de gobiernas socialistas (isquierde) adversas al SECTOR PRIVADO y a la inversión	4.1		3.6	-
flexibilidad en esquemas de paga a compradores finales para obtaner capital de arranque	4.1		3.9	
Obtención de capital privado (squity) de arranque modiente estrategias de PREVENTA	4.0	4.2	4.2	4.2
Legislación gubernamentel y nuevas regulaciones / cambios regulatorios en onergias limpios y recorables	3.9	4.2	3.6	4.0
Belinanciamiento de doude / Extensión de crédite	3.8	4.1	3.8	4.1
inglamentación del crawdfunding para el desarrollo de proyectes	3.6	3.8	3.6	3.5

m 1 2 3 4 5 M



Calificación crediticia y riesgos de las principales economías

La calificación crediticia no ha subido tanto, siendo las economías más sólidas de Latinoamérica: Chile, México, Panamá, Colombia, Uruguay y Perú, mientras que los demás países se encuentran en un terreno más especulativo.



3 Tendencias que transformarán el real estate

MÉXICO		
	2022	2021
Cambios demográficos y nuevas preferencias de mercado	18%	9%
Densificación y urbanización de centros urbanos	15%	22%
Reconversión de productes (vivienda, eficinas, comercio, etc) y replanteamiento de tipologias y funcionalidades	14%	22%
Home Office (flexibilidad para trabajar desde cualquier parte)	14%	
Proptech / Avances tecnológicos de la industria	8%	17%
Escasez de recursos, materias primas y problemas logisticos asociados a la construcción	8%	2%
Esquemas de financiamiento más accesible - instituciones bancarios	8%	14%
Esquemas de financiamiento más accesible - instituciones privadas	7%	
Implementación o reestructuración de programas gubernamentales	5%	4%
Cambio climático y conciencia de sustentabilidad	4%	9%
Otros		2%
	100%	100%

LATAM		
	2022	2021
Proptech / Avances tecnológicos de la industria	19%	15%
tome Office (flexibilidad para robajar desde cualquier parte)	14%	
cambios demográficos y nuevas referencias de mercado	13%	11%
teconvensión de productos (vivienda, oficinas, omercia, etc) y replanteamiento de tipologías funcionalidades	10%	19%
ensificación y urbanización de centros rbanos	10%	21%
quemas de financiamiento más accesible - stituciones bancarias	10%	18%
ambio climático y conciencia de stentabilidad	10%	9%
squemas de financiamiento más accesible - etituciones privadas	6%	
scosez de recursos, materias primas y roblemas logisticos asociados a la onstrucción	5%	1%
roplementación o reestructuración de rogramos gubernamentales	3%	5%
Pros		1%
	100%	100%



El año pasado lo más importante era la reconversión de producto de oficinas, vivienda y comercio, además del replanteamiento de tipologías, redensificación de centros urbanos, y nuevos esquemas de financiamiento.

Actualmente estamos viendo que en Latinoamérica lo más relevante está enfocado al tema de proptech y avances tecnológicos de la industria, seguido de incorporar espacios flexibles para el *home office* y ajustar los productos a los cambios demográficos y preferencias de mercado.

En México el año pasado la redensificación de centros urbanos y la reconversión de productos también eran cruciales, pero este año adoptar productos a los cambios demográficos y preferencias del mercado es un asunto muy importante.

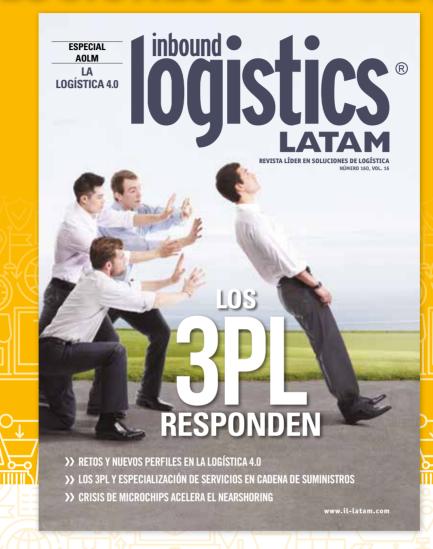
Para ver el estudio completo y conocer los formatos que serán tendencia para Vivienda, Retail, Comercio, Oficinas y Sector Hotelero, visite

https://4srealestate.com/inteligencia/

*Nota del editor:

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

LA PLATAFORMA LÍDER EN SOLUCIONES DE LOGÍSTICA



- Plataforma efectiva en sus campañas publicitarias en nuestros espacios.
- Promedio de 18 mil 203 visitas mensuales en el sitio web.
- Más de 1,200 descargas de la revista en su edición digital.
- 710 visitas diarias en el sitio web.

- 463 visitantes únicos diarios.
- Más de 250 mil clicks mensuales en nuestros contenidos.
- 23,688 usuarios registrados en todo Latinoamérica que reciben nuestro e.mailing y la edición digital.

www.il-latam.com



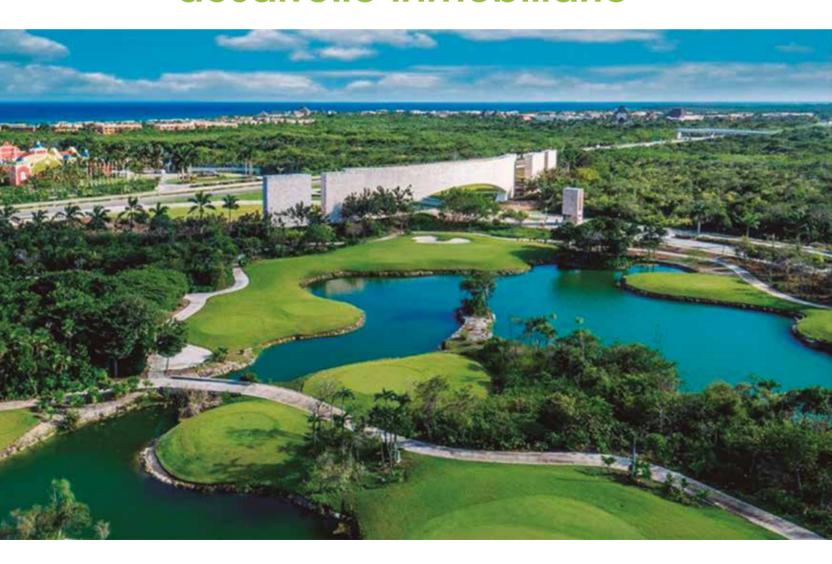


Publisher Guillermo Almazo publisher@il-latam.com Editor Monica Herrera editor@il-latam.com Director de Ventas Carlos Caicedo manager@il-latam.com





Destino de oportunidad para el desarrollo inmobiliario



Por: Mónica Herrera monica.herrera@inmobiliare.com

l estado de Quintana Roo se ha destacado desde hace más de dos décadas como uno de los principales destinos turísticos y de inversión para el desarrollo inmobiliario en México.

De acuerdo con datos de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), de enero a septiembre de 2021, el Índice de Precios de la Vivienda en el país, registró un aumento de 7.6% comparado con el mismo periodo del 2020. Sin embargo, los municipios de Benito Juárez y Solidaridad en Quintana Roo reportaron un crecimiento del 12% y 11.8%, respectivamente.

Hecho que confirma la enorme oportunidad que tiene la entidad para la inversión inmobiliaria, pese a la crisis vivida por el Covid-19, durante el 2020.

Según información de Lamudi, la entidad aumentó 89% en su demanda inmobiliaria durante el primer cuatrimestre de 2021, ocupando la posición 6 a nivel nacional en el ranking de los estados con mayor crecimiento en la demanda de propiedades residenciales, comerciales, industriales, oficinas y terrenos en venta y renta.

En cuanto a Tulum, es considerado como el principal mercado para el desarrollo inmobiliario del Caribe mexicano y se espera que con el avance en las obras del Gobierno federal, como el Tren Maya, el crecimiento se dispare aún más.

Ante esta situación y con el objetivo de mantener y reactivar la industria de bienes raíces, Inmobiliare e Inbound Logistics Latam, llevaron a cabo REBS TULUM 2021, el cual tuvo como premisa, conversar sobre la importancia de la sustentabilidad, arquitectura, desarrollo urbano, y sobre todo, el concepto wellness en real estate



El evento se llevó a cabo en el Country Club Tulum, espacio en el que diversos expertos, desarrolladores e inversionistas nacionales, abordaron los principales retos a los que se enfrentaron durante el año y el cómo prevén la recuperación turística y el desarrollo inmobiliario en destinos de playa como Tulum.

Como parte del mensaje de bienvenida, Gustavo Maldonado, subsecretario de Ordenamiento Territorial de la Secretaría de Desarrollo Territorial Urbano Sustentable (SEDETUS) indicó que la pandemia impactó fuertemente al estado de Quintana Roo, una entidad netamente turística, por lo que la realización de eventos que convocan a desarrolladores, son un impulso para la zona y en general para el estado.

"El paso de la pandemia impactó al mundo entero en muchos otros aspectos. En Quintana Roo, un estado netamente turístico afectó severamente. Sin embargo, hoy me da mucho gusto estar en un evento que convoca a los desarrolladores inmobiliarios para regresar a una economía sana en la entidad".

Asimismo, detalló que uno de los principales nichos de mercado que han mostrado mayor crecimiento es la renta vacacional, el cual con el avance en las obras del Gobierno Federal, darán mayor impulso y plusvalía a la reaión.





Reinventando los suburbios en el mundo:

Cómo vivir en una comunidad multicultural organizada, efectiva y participativa en Tulum

Para dar inicio a la jornada del día, Jorge Molina de EXPER3, moderó y presentó el panel titulado: "Reinventando los suburbios en el mundo: Cómo vivir en una comunidad multicultural organizada, efectiva y participativa en Tulum"; en el cual participaron Jaime González de ONE PRIME; Sergio de la Torre de KUYABEH; y Carolina Granados de ARCHETIKA.

Espacio en el que se puso sobre la mesa la importancia de la atención antes, durante y después de la venta de propiedades en una comunidad como Tulum, principalmente, si se toma en cuenta que el destino ofrece una narrativa multicultural y de participación entre los habitantes.

De acuerdo con Jaime González, una comunidad participativa es aquella en la que su población forma una identidad colectiva, basada en los mismos intereses y valores. En el caso de Tulum, destacó que ya cuenta con una comunidad establecida, de ahí la importancia de que los desarrollos inmobiliarios se realicen conforme al estilo de vida de los habitantes.

De igual forma, mencionó que todos los lugares tienen una narrativa y en el caso de la Riviera Maya, fuera del modelo de negocio inmobiliario, se trata de conectar con la naturaleza y con un tema cultural.

Una comunidad participativa es aquella en la que su población forma una identidad colectiva, basada en los mismos intereses y valores.

"La narrativa es muy simple, se trata de conectar con un lugar en el que podemos ir sumando el tema de experiencias, gastronomía, entretenimiento, arquitectura, bienestar, etc. todo se centra en vivir experiencias; y de esa forma es como vamos construyendo una narrativa del lugar. Tulum ya tienen una establecida, así que lo importante es alinear los proyectos que se están desarrollando para que vayan acorde a los valores y sentimientos de quienes ya habitan la zona", comentó.

Por su parte, Carolina Granados destacó que el mismo entorno de una destino como Tulum es el que garantiza un buen servicio en la postventa, ya que permite la participación del residente una vez que se siente parte del lugar.

"La atención post venta, es por mucho la clave en la gestión inmobiliaria. El objetivo es mejorar la calidad de vida de los clientes mediante el diseño; empezamos estudiando su necesidades

y enfocándonos en los espacios en los que las personas puedan sentirse cómodas, como en casa. Cuando llegamos a eso, ahora podemos ayudar a los desarrolladores a conceptualizar su siquiente provecto".

En esta mismo línea, Sergio de la Torre explicó que la situación de cuarentena que trajó la pandemia por Covid-19, impulsó a gran parte de la población a buscar y mudarse a destinos como la Riviera Maya, gracias a los atractivos con los que cuenta, tanto turísticos como de inversión.

"Todo esos atractivos naturales con los que cuenta Tulum, lo convierte en un destino llamativo para formar comunidades"

Para finalizar su participación, expresó que el crecimiento de la ciudad de Tulum se ha convertido en un reto importante, ya que tanto desarrolladores y gobierno estatal, deben trabajar en conjunto para dar la mejor infraestructura posible.



Jaime González **ONE PRIME**



Carolina Granados ARCHETIKA



Sergio de la Torre **KUYABEH**



Jorge Molina **EXPER3**







El concepto del WellEstate en la Riviera Maya

El segundo panel, estuvo a cargo de Luis García Peña de MAREAZUL, conversación que abordó la relación entre un cliente que busca mejorar su calidad de vida con Wellness y un proyecto inmobiliario que garantiza plusvalía.

Destacó que uno de los efectos que tuvo la pandemia, fue el replanteamiento del hogar como el centro de convivencia con la familia, en el que el tema wellness se convirtió en una prioridad.

"El mercado de wellness en el mundo, hablando de turismo, de bienestar, experiencias en la salud, etc., es un mercado que según el Global Wellness Institute, vale alrededor de 4.4 trillones de dólares, de los cuales, solamente el 6% representa lo inmobiliario. En 2017 el mercado de wellness Real Estate, valía alrededor de 180 mil billones de dólares y se estima que el año que entra rebase los 220 mil millones de dólares".

Al respecto, Guillermo Fernández de Mazarambroz LEMON PROMOCIONES; Alfonso Hernández de ARTHER; y Marc Pujol de GMB, coincidieron con la idea de que el factor "wellness" se ha convertido en un punto determinante para la toma de decisiones de compra de un inmueble.

Uno de los efectos que tuvo la pandemia, fue el replanteamiento del hogar como el centro de convivencia con la familia, en el que el tema wellness se convirtió en una prioridad.

Marc Pujol expresó que se trata de una tendencia en la que el retorno de inversión queda en segundo plano, puesto que todos los involucrados en la industria han dado mayor peso a las necesidades v convivencia de los usuarios, quienes llegaron por 15 días y se vieron en la necesidad de quedarse hasta por tres meses debido al confinamiento

"El concepto de wellness se basa en entender que el centro de todo es la persona, cómo se mueve y gestiona sus necesidades día a día. La pandemia de alguna manera nos ha hecho reflexionar y tomar conciencia sobre cómo vivimos y cómo nos desempeñamos, esto ha acelerado de manera extraordinaria ese requerimiento de wellness", comentó Alfonso Hernández.

Situación que como desarrolladores, otorga la oportunidad de generar productos únicos con amenities y servicios como salud, educación, cultura, convivencia, etc. No obstante, para dar mayor valor, es necesario contar con una infraestructura suficiente, seguridad y salud que les permita a los usuarios realizar sus actividades diarias sin problema.

Asimismo, los panelistas señalaron que otro de los temas primordiales, es la experiencia y diferenciador que otorga un proyecto a los compradores.

"Lo que se busca es la experiencia y en este sentido, mucho tiene que ver cómo se crean los espacios y en cómo se venden. La diferencia son las notas adicionales que le pones al momento de la venta, al final todos los productos son lo mismo y ofrecen lo mismo, pero lo importante es el contenido y la experiencia que se les da a los clientes", destacó Guillermo Fernández.



Guillermo Fernández de Mazarambroz **LEMON PROMOCIONES**



Marc Pujol GMB



Alfonso Hernández **ARTHER**



Luis García Peña **MAREAZUL**







Panorama de la Vivienda residencial y Second Home en la Riviera Maya

Gene Towle, Socio Director de Softec, ofreció una conferencia magistral basada en el panorama de la vivienda residencial y second home en la Riviera Maya. En la que analizó la oferta y demanda de segmentos de la vivienda social, media, residencial y residencial plus de forma local y nacional.

Enfatizando la falta de inventario en prácticamente todos los mercados, ya que el producto existente se está terminando, lo que da la oportunidad de hacer una nueva generación de productos. "Lo que está pasando es que no se están resurtiendo los mercados. En el caso de la vivienda social, la oferta ha colapsado, aunque la demanda continúa estable".

Con respecto al segmento residencial plus de más de cuatro millones de pesos, señaló que en la Ciudad de México existe una sobreoferta de este tipo de vivienda, lo que da una percepción, también de sobreoferta en todo el país.

En la Ciudad de México
existe una sobreoferta de
vivienda residencial plus,
lo que da una percepción,
también de sobreoferta en
todo el país.

"Lo que estamos viendo es que en los mercados, particularmente de lo que llamamos vivienda de interés social de menos de un millón de pesos, prácticamente se ha colapsado la producción, pero la demanda sigue estable. Para que se den una idea, hace 14 años se vendían 20 mil unidades al mes y hoy, con trabajo estamos vendiendo cuatro mil".

De igual forma, mencionó que el gran reto a vencer en el 2022, es dejar de pensar cuando las cosas regresaran a ser como antes. "Las cosas ya son diferentes, lo que tenemos que entender es que debemos informarnos para saber qué vamos a hacer. El tema es saber en qué situación estamos".

Explicó que para el mercado existen tres tipo de recuperación:

En forma de V: Tiene que ver con todos los lugares que están ligados a los sistemas mundiales de manufactura, tales como Querétaro, Monterrey, San Luis Potosí, Guadalajara, etc.

Forma de tina: Son principalmente las zonas turísticas, las cuales presentan una buena recuperación pero lenta. "La construcción hotelera tardará en regresar, hoy hay muchos lotes disponibles que aún no empiezan con nuevas obras".

En forma de paloma: Son aquellas empresas que caen rápido pero salen lento. "En mi opinión en México son las zonas petroleras, el consumo de petróleo está estable pero con tendencia a la baja".

De acuerdo con Gene Towle, la demografía es el principal factor que impulsa el desarrollo inmobiliario, ya que a diferencia de países como China, en México hay un mercado en expansión durante los próximos 30 a 40 años.

"¿Cómo se ve el mercado? Este año pensamos que se van a colocar 492 mil millones de pesos de productos inmobiliarios, de los cuales la mayor parte es vivienda, alrededor de 264 mil millones de pesos, el resto es vivienda vacacional; oficinas e industrial. En la parte comercial hay varios centros comerciales que difirieron su arranque del 2020 al 2021 para el 2022".

Asimismo, explicó que los mercados en los que más valor observan son la vivienda social y vacacional. Mientras que el residencial, es el único que ha crecido en los últimos 15 años, gracias a la entrada de inversionistas en la Ciudad de México

"A diferencia del mercado nacional, los mercados vacacionales en producto residencial de dos a cuatro millones, es un mercado que sigue creciendo. El producto residencial plus no se ha recuperado pero podemos ver que el valor sique ahí y continuará creciendo de una manera importante", expresó.

En cuanto a la zona de Tulum y Playa del Carmen, comentó que se contabilizan 336 proyectos activos que están vendiendo cerca del 2.9% de su inventario al mes, cifra superior al promedio nacional que es de 2.8 por ciento. "Entre Solidaridad y Tulum se venden 500 unidades al mes".

El residencial, es el único que ha crecido en los últimos 15 años, gracias a la entrada de inversionistas en la Ciudad de México.







Componentes de formato de usos mixtos y ventajas

La siguiente intervención, estuvo a cargo de Eduardo Muñoz de TULUM COUNTRY CLUB; Borja Giquel de ONIX LIVING y Miguel Angel Lemus Mateos de LEMMUS MASTER BROKER CANCÚN.

Además de Enrique Domínguez de ED REAL ESTATE INNOVATION, quien inició la conversación comentando la importancia de la iniciativa privada para la creación de nuevos proyectos.

Por su parte, Miguel Angel Lemus, declaró que el punto al que se tienen que poner mayor atención es el entorno causado por los gobiernos estatales y federal, ya que con los cambios continuos de personas a cargo se obstaculiza el crecimiento de la iniciativa privada.

"Como empresarios debemos subirnos a los gobiernos municipales y estatales, en las áreas que nos corresponden de ordenamiento territorial para juntos, tratar de encauzar las cosas dar continuidad en esos programas y crecer de forma congruentemente con nuestras ciudades integrales".

En cuanto a la planeación de dichos proyectos, mencionó que mantener espacios abiertos para todos los niveles socioeconómicos es fundamental. "Tenemos que ser incluyentes con la ciudad y con toda la gente que rodea estos planes maestros, dejando espacios abiertos para coexistir. El megadesarrollo que llegue a dominar esa inclusión de la ciudad con la seguridad correspondiente a las zonas habitacionales residenciales, será más exitoso".

En la misma línea, Eduardo Muñoz, declaró que un plan maestro es una forma muy congruente de mantener el desarrollo de una región, ya que permite seguir el crecimiento de las ciudades y saber hasta dónde llegará.

Si bien los planes maestros son vitales para cualquier desarrollo, en el caso de Tulum se trata de un factor más que importante, ya que aún existen zonas que no cuentan con los servicios básicos de infraestructura y/o movilidad.

"El plan maestro es una forma congruente de saber cómo va a ir el desarrollo, y no solo hacer un cambio por querer tener más utilidad. Con la planificación territorial empieza todo, si al final del desarrollo es cuando nos damos cuenta que no tenemos la infraestructura de movilidad o servicios básicos, estamos mal", comentó Eduardo Muñoz.

Finalmente, Borja Giquel explicó que en Tulum, el ordenamiento de los usos en los proyectos adquiere una relevancia importante, sobre todo por el rápido crecimiento que continúa en la ciudad.

Un plan maestro
es una forma muy
congruente de
mantener el desarrollo
de una región, ya
que permite seguir
el crecimiento de las
ciudades y saber hasta
dónde llegará.



Eduardo Muñoz
TULUM COUNTRY CLUB



Miguel Angel Lemus Mateos LEMMUS MASTER BROKER CANCÚN



Borja Giquel
ONIX LIVING



Enrique Domínguez ED REAL ESTATE INNOVATION







La arquitectura en los proyectos inmobiliarios de la zona: Tu casa sí te define como persona

Para el penúltimo panel, en el que participaron Marcela Guerra de AMIGOS TULUM; Juan Pablo Vázquez de GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL; y Guillermo Almazo como moderador, se retomó el tema de las experiencias tanto para el usuario final como para los desarrolladores y arquitectos.

De acuerdo con Guillermo Almazo, en real estate, los compradores están siendo más conscientes con el tema sustentable y están dispuestos a pagar un sobreprecio por dicho concepto, lo que se ve reflejado en la arquitectura y diseño de los espacios. "El bienestar debe trabajar en los proyectos para que los usuarios sientan estas emociones y convivan con la naturaleza como un ejemplo de biofilia".

Bajo esta premisa, Marcela Guerra explicó que la pandemia llegó a cambiar y redefinir las prioridades de las personas. Hoy en día todo lo que representa calidad de vida es a nivel mundial el concepto de lujo, el cual está cambiando hacía las experiencias vividas.

"El nuevo lujo deja a un lado lo temporal para darle paso a todo lo que es sustentable, es por eso que nosotros implementamos tecnologías avanzadas para crear un entorno de sustentabilidad en nuestros proyectos. Es parte de cómo nosotros aportamos a esta nueva dinámica que hay con inversionistas y propietarios".

Actualmente, los usuarios ya saben lo quieren y lo que esperan de su propiedad antes de comprarla, razón por la que en el caso de Amigos Tulum crean experiencias desde la entrada del proyecto.

Desde el punto de vista arquitectónico, Juan Pablo Vázquez detalló que, fuera de planear diseños, el factor determinante es el terreno, su tipo y estilo de vida que ya se desenvuelve en la zona.

"Lo importante y el reto, es lograr que más allá de muros y paredes, se genere una arquitectura que tenga que ver más con los anhelos, experiencias y con temas más espirituales. Siempre hay que imaginarse el lugar como propio para poder iniciar a diseñar, antes de pensar en todos, es importante pensar como si fueras a vivir ahí para hacerlo parte de las experiencias".

De igual forma, recordó que con el tema de la pandemia las personas entendieron que pueden mejorar su calidad de vida en propiedades destinadas al descanso o para vacacionar. Razón por la que los arquitectos deben generar ambientes y sensaciones para que el usuario final se sienta en el mejor lugar del mundo.

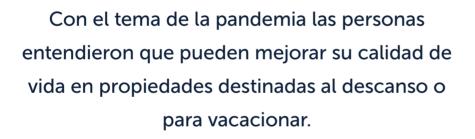
"El gran reto de desarrolladores y arquitectos es encontrar esa línea que tenga que ver con experiencias. Tiene que ver con lo que sucede en los vacíos que envuelven esas geometrías, más allá de formas y estéticas que pueden ser muy subjetivas, se trata de las experiencias que se quedan".



Juan Pablo Vázquez
GOMEZ VAZQUEZ
INTERNATIONAL



Marcela Guerra
AMIGOS TULUM







Guillermo Almazo INMOBILIARE





Las ciudades circulares son el futuro de la Riviera Maya

El último panel, estuvo a cargo de María Laura Rojas, CRDC MÉXICO; Luis de Potestad, ex subsecretario de Turismo y Consultor en desarrollo de Proyectos Turísticos; Christine Elizabeth Mccoy Cador de la Universidad del Caribe; y Jorge Castañares de XPERTHA CAPITAL, como moderador.

Como tema principal se conversaron los paradigmas de las ciudades circulares y la importancia que el cuidado al medio ambiente tiene en él. Jorge Castañares comentó que este novedoso concepto propone sustituir el modelo lineal de fabricar, consumir y desechar, por un enfoque multi-R, que significa repensar, rediseñar, refabricar, reparar, redistribuir, reducir, reutilizar, reciclar y recuperar.

Para que una ciudad logre implementar dicho concepto en la práctica, es fundamental el uso de energías limpias, sistematizar procesos, implementar huertos urbanos y diseñar entornos que faciliten el uso eficiente de recursos naturales que sean amigables con la reutilización de residuos, entre otras cosas.

"Una ciudad circular podría reducir más del 90% de la producción de residuos industriales. Para el 2050 se estima que en México se habrán construido alrededor de siete millones de viviendas que generarán 25 millones de toneladas de gas efecto invernadero".

A su vez, Christine Elizabeth, detalló que para entender lo que es una ciudad circular, primero habría que entender lo qué es la economía circular.

"Es un círculo de economía y consumo, un sistema que lo que busca es la reducción de residuos, una eficiencia en los procesos productivos y una relación entre los distintos actores".

Asimismo, comentó que las ciudades deben contar con ciertos factores para considerar circulares, entre los que destacan: construcción inteligente, recuperación de residuos y movilidad.



María Laura Rojas CRDC MÉXICO



Christine Elizabeth
Mccoy Cador
UNIVERSIDAD DEL CARIBE



Luis de Potestad
EX SUBSECRETARIO DE TURISMO
CONSULTOR EN DESARROLLO DE
PROYECTOS TURÍSTICOS



Jorge Castañares
XPERTHA CAPITAL

Mientras que María Laura Rojas, explicó la tecnología implementada por CRDC MÉXICO para la separación y buen manejo de residuos sólidos, principalmente del plástico denominado no valorizable. "Hoy en día a nivel mundial solo se puede procesar el 9.5% del plástico a nivel mundial, el resto, es decir el 90.5% es no valorizable y nuestra tecnología justamente se enfocó en ver cómo podíamos aprovechar ese plástico".

Ante dicha situación, la compañía creó esta tecnología para formar un aditivo para concreto, el cual es implementado en la industria de la construcción. Cabe destacar que CRDC MÉXICO, también busca certificarse para cumplir con los estándares y normativas de construcción que exigen las entidades a nivel mundial.

Las ciudades deben contar con ciertos factores para considerar circulares, entre los que destacan: construcción inteligente, recuperación de residuos y movilidad.







Primer concurso de inversión inmobiliaria turística

Finalmente, David Agmon, fundador y director general de MONIFIC dio a conocer el Primer concurso de inversión inmobiliaria turística, el cual es realizado en alianza con Inmobiliare.

El objetivo del concurso es impulsar al sector turístico y encontrar el talento mexicano, en una oportunidad para el desarrollo de bienes raíces en las principales playas o destinos turísticos en México.

"No solo somos una plataforma de fondeo colectivo, también somos una plataforma de economía colaborativa donde a través de esta unión, entre el inversionista, el desarrollo inmobiliario, la operación y el bien inmueble, hacemos que esto funcione. La finalidad de este primer concurso de inversión inmobiliaria es incentivar y reactivar el turismo en México".

El ganador podrá remodelar, construir o impulsar una propiedad en una ubicación turística con la finalidad de operar como un hotel boutique, además de obtener un descuento del 15% sobre la comisión del fondeo.

Dirigido a constructores, desarrolladores o dueños de hoteles que busquen desarrollar un proyecto inmobiliario que permita comercializarse para renta vacacional u operación como hotel boutique o condo hotel.

Ofrecerá la liquidez necesaria para impulsar la propiedad, te permite unirte a la primera economía colaborativa del sector turístico, donde se implementa un sistema integral de gestión hotelera para la operación de la propiedad y donde se integran miles de socios inversionistas que actúan como promotores del hotel, incrementando la ocupación del hotel.

Los requisitos para participar en el concurso son:

- Impulsar: Contar con una propiedad construida, lista para operar como hotel
- Construir: Terreno propio, proyecto ejecutivo, permisos y licencia.
- Remodelar: Propiedad construida y proyecto de remodelación.

La premiación se llevará a cabo el 21 de marzo a través de un evento online en vivo.

El objetivo del concurso es impulsar al sector turístico en una oportunidad para el desarrollo de bienes raíces en las principales playas del país.





Por: Juan Rangel juan.rangel@inmobiliare.com

na solución tecnológica que ha tenido mayor aceptación en años recientes es el uso de cerraduras digitales, electromecánicas e incluso inteligentes que, a diferencia de una mecánica tradicional, ofrecen nuevas posibilidades, mayor comodidad, seguridad y funciones que benefician a sectores comerciales, residenciales. hoteleros y hasta industriales.

Las más populares dentro del mercado de cerraduras tecnológicas son las digitales, las cuales, además de un cerrojo clásico, se pueden manipular usando tarjetas de proximidad, paneles de control de dígitos o incluso biométricos. El sector hotelero es el que más se ha acoplado a este sistema de acceso.

Por otro lado, tenemos las cerraduras inteligentes, las cuales tienen la capacidad de conectarse a una red de internet por medio de Wi-Fi para lograr varios beneficios, entre ellos, poder abrir y cerrar una puerta a distancia, utilizando un dispositivo de control, como un smartphone.

De acuerdo con Leonardo Zúñiga, director de marketing de Assa Abloy, especialistas en la fabricación v distribución de sistemas de acceso. estos productos inteligentes son una herramienta que ayuda a la administración de inmuebles a distancia

"Por ejemplo si tú estás en Cuernavaca v quieres administrar una casa en México, tú puedes saber por los distintos códigos quién entra o sale de la vivienda, así como tener la posibilidad de darle o no el paso", señaló en entrevista para Inmobiliare.

El especialista recalcó que los usuarios que rentan casas y departamentos en plataformas como

Airbnb, encontrarán una gran ventaja con estos dispositivos, ya que pueden, desde cualquier lugar con una red de internet, dar acceso a los huéspedes mediante códigos temporales que

servirán solo el tiempo que se requiera, sin necesidad de estar presente, v eliminarse cuando sea necesario.

"También funciona en el sector residencial. Si hay alguna persona que te ayude con el tema del aseo en tu

Utilizando un

sistema de acceso

a tu vivienda desde

cualquier lugar que

cuente con una red

de internet

casa, tú le puedes permitir la entrada en cualquier momento. saber cuándo fue e incluso te avisa si ya salió".

Además del uso de inteligente, podrás controlar quien entra

Wi-Fi, existen algunos dispositivos que funcionan mediante Bluetooth y ofrecen la posibilidad de controlarse con el celular del usuario o usar su dispositivo móvil como tarjeta de proximidad.

"Esto es muy cómodo, te acercas a la cerradura portando tu celular y la puerta se abre para ti. Hay un sin fin de cosas que puedes hacer", agregó Leonardo.

¿Por qué es importante el uso de cerraduras con tecnologías en un proyecto inmobiliario?

Para el director de marketing de Assa Ablov, la principal característica por la que se ha vuelto más rentable este mercado es por el hecho de no depender de una llave y saber que, al llegar a tu casa o guerer ingresar a cualquier habitación, bastará tu celular, tus huellas dactilares o un código que sepas de memoria.

"Ya no necesitas llaves para entrar, aunque sí es posible seguir utilizándose ya que algunos dispositivos combinan estas funciones tecnológicas con las mecánicas".

La pandemia ha sido otro factor importante, ya que, el hecho de no usar llaves y evitar el contacto con superficies y objetos es un punto adicional para mantener un cuidado respecto al coronavirus.

"La situación a causa del Covid-19 nos ayudó en muchos aspectos, es decir, desde el tiempo libre que tuvieron algunas personas y lo invirtieron en remodelar su casa hasta el tema de la proximidad, el contacto con superficies. Definitivamente el 2021 fue increíble para el desarrollo de esta categoría".

Por otro lado, Leonardo Zúñiga destacó que para las personas mayores es más fácil abrir un cerrojo utilizando un celular en vez de fuerza física, además. no tendrán problemas en caso de que pierdan las llaves constantemente.

La última ventaja que mencionó el especialista fue en tema de seguridad, pues algunos de los dispositivos que puedes encontrar, cuentan con una alarma en caso de que alquien intente manipularla o destruirla para ingresar a nuestro hogar.

"De forma importante, es un disuasivo adicional para mantener tu casa segura". puntualizó.

Además, hay modelos resistentes al fuego, graduadas, de uso rudo y con hardware diseñado para adaptarse a puertas de seguridad o barras antipánico, lo que las hace ideales en el sector industrial o incluso cines v tiendas departamentales.

De acuerdo con Zúñiga, la instalación de cerraduras digitales o inteligentes es relativamente fácil, y cualquier persona con cierto conocimiento y un par de herramientas podría hacerlo.

Sin embargo, recomienda asesorarse o incluso dejar el trabajo a un técnico certificado, para asegurar que la instalación no presente ningún problema. Al respecto, señaló que Assa Abloy cuenta con un servicio llamado "Yale Instala", para coordinar al comprador con el especialista.

"Nos aseguramos también que todas las personas que viven dentro de la casa entiendan cómo funciona el sistema y que quede perfectamente programado, con los códigos que se necesitan", agregó al respecto.

Con cerraduras digitales, bastará tu celular, tus huellas dactilares o un código que sepas de memoria y no dependerás de una llave









¿Es caro adquirir una cerradura tecnológica?

La realidad es que existe un portafolio muy variado que llega a diferentes precios, este depende de las funciones que ofrezca el producto, su diseño, calidad de materiales, asesoramiento, seguimiento e incluso la marca.

Las cerraduras que funcionan mediante datos biométricos y tienen conexión a internet son las más caras, como es el caso de la Yale YMF40A, cuyo precio aproximado ronda los 13 mil pesos.

Por el contrario, es posible encontrar productos nuevos que van desde los dos mil 500 pesos, sin embargo, de acuerdo al especialista de Assa Abloy, los modelo más caros y mejor equipados son los que se más se venden, pues ofrecen mayor seguridad y una ventaja tecnológica.

En los canales electrónicos como MercadoLibre, Amazon; tiendas físicas como Home Depot e incluso con cerrajeros especializados es posible encontrar una variedad de cerraduras electrónicas de diferentes marcas y precios.

"Este es un mercado que crece un aproximado de 25 a 30% cada año, lo que facilita que se continúe mejorando", indicó Leonardo.





Cerraduras conectadas con Alexa y otros asistentes virtuales

A nivel mundial, hay un importante número de marcas que han apostado por las cerraduras controladas a través de asistentes virtuales, siendo Alexa de Amazon y Google Home los más populares.

A través de estos dispositivos es posible controlar casi toda la casa usando comandos de voz, incluyendo luces, termostatos, sistemas de audio, cámaras de seguridad, electrodomésticos, compras para el hogar y en este caso, cerraduras inteligentes.

Una característica importante es que se pueden programar para mandar un aviso al celular cuando las puertas se abran o cierren. Esto ayuda, por

ejemplo, si el comprador salió de vacaciones o espera la llegada de algún visitante o huésped, pues además se pueden sincronizar con cámaras de seguridad operadas por Alexa.

En tiendas especializadas se puede encontrar la "August Smart Lock", la cual se adapta como complemento a casi cualquier cerradura mecánica y es de fácil instalación. Por otro lado, la marca ofrece la "August Smart Lock Pro", que ofrece más funciones.

Si lo que se busca es un sistema con una apariencia más tradicional, existe el cerrojo Schlage Sense, el cual se puede manipular con un panel numérico, usando una llave o utilizando Alexa.





Por: Monific

esde hace un par de años el crowdfunding inmobiliario ha ganado gran interés por parte de los inversionistas ya que ha abierto la puerta a miles de personas para participar en el mercado de bienes raíces sin la necesidad de contar con un gran capital de inversión. Del mismo modo ha sido una opción de financiamiento para desarrolladores que buscan capitalizar sus proyectos.

El mecanismo del crowdfunding inmobiliario consiste en la participación de pequeños y medianos inversionistas que aportan cantidades de dinero para destinarlos a un proyecto inmobiliario, permitiéndole al desarrollador obtener una inyección de capital que no sea a través de los sistemas financieros convencionales como créditos puente o préstamos bancarios, reduciendo el costo de financiamiento y administración, brindando liquidez de los activos existente con acceso a nuevas fuentes de capital, reduciendo los costos del financiamiento y haciéndolo más eficiente.

El crowdfunding inmobiliario consiste en la participación de pequeños y medianos inversionistas que aportan cantidades de dinero para destinarlos a un proyecto inmobiliario. De esta manera, es como el crowdfunding inmobiliario ha podido incursionar en sectores especializados como en el turístico, donde gracias a Fintechs como **Monific** es posible que miles de personas se conviertan en socios de hoteles con montos accesibles de inversión y que les permite generar rendimientos de la ocupación hotelera y la plusvalía que genera la propiedad.

Uno de los beneficios de este tipo de financiamiento para desarrolladores y propietarios de inmuebles turísticos que necesitan capital para impulsar o remodelar sus propiedades, es que obtengan la liquidez necesaria para optimizar el proceso de construcción y agilizar la operación en renta vacacional, lo que a su vez impulsa el crecimiento de la industria de bienes raíces del sector turístico en el país. Gracias a la tecnología que utilizan las plataformas fintech es posible hacer ágiles y transparentes los procesos de financiamiento.

Bajo este modelo el desarrollador o dueño de la propiedad se queda con un porcentaje y **Monific** se encarga de la optimización de la gestión hotelera, la administración y la comercialización del inmueble. Además adquiere publicidad a través de sus socios inversionistas, ya que cada uno de ellos obtiene beneficios por hospedarse o promover el hotel donde invierten, incrementando así la ocupación.

Finalmente a los inversionistas les permite acceder a diferentes opciones del sector inmobiliario para diversificar su portafolio y reducir riesgos. Podemos ver con mayor frecuencia cómo estas plataformas de fintech abren camino a la democratización de inversiones inmobiliarias.

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

*Nota del editor:

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







ASESORES INMOBILIARIOS DIGITALIZADOS



Por: Wiggot

ecapitular lo acontecido durante el 2021 en el sector de bienes raíces y tomar en cuenta todo el aprendizaje que trajo la situación sanitaria, es un deber de todas las proptech y personas que laboran en este noble sector.

El año pasado fue un periodo de adaptación para todos los involucrados en la industria, la inclusión tecnológica que se comenzó a vivir ayudó a que el sector no se detuviera, dando certeza a los usuarios para que siguiera transaccionado con más transparencia y eficiencia. Los asesores inmobiliarios paulatinamente fueron sumándose a la ola tecnológica para así, tener piso parejo con las nuevas empresas que llegan a México y revolucionan la renta, compra y venta de vivienda.

El mercado residencial sigue en pie, estable y con crecimiento continuo, la vivienda siempre ha sido una palanca para el crecimiento económico de un país y en México no es la excepción. Hay muchas personas involucradas en una transacción residencial. La coyuntura sanitaria detonó que la vivienda en renta ganara un poco más de terreno a la compra de una, nos percatamos de este hecho a partir del movimiento de nuestro portafolio y la conversión de venta a renta.

Los asesores inmobiliarios o brokers requerían herramientas que los pusieran nuevamente en un plano protagónico en la industria, algunas empresas intentaron hacerlos a un lado, no obstante, la mayoría comenzó a generar un ambiente colaborativo con la finalidad de mejorar la experiencia de todos aquellos que buscaban comercializar una vivienda.

Los asesores inmobiliarios o brokers requerían herramientas que los pusieran nuevamente en un plano protagónico en la industria.

En estos dos años se generaron múltiples instrumentos digitales que poco a poco profesionalizan a asesores inmobiliarios, desde Wiggot pudimos lanzar algunos que ayudaron a tener al día sus agendas, stock de inmuebles e información.

Un avance importante que logramos fue conectar a miles de profesionales inmobiliarios a través de nuestra herramienta "Match", es una herramienta que recolecta toda la información de la cartera de inmuebles y los enlaza con otros profesionales que están en busca de una propiedad que no tienen en su stock.

Al día de hoy se han cerrado operaciones en más de 18,700 propiedades con Match logrando que cada uno de ellos tengan más y mejores ingresos además de satisfacer las necesidades de los demandantes de vivienda.

Practicidad, es lo que buscan todos los asesores, contar con un metabuscador es sumamente útil, esto significa concentrar todas las búsquedas en un solo sitio, no estar navegando horas en diversas páginas tratando de encontrar la mejor propiedad para el cliente y todo en un dispositivo móvil, adaptarse a las necesidades y hábitos tecnológicos es prioridad en un mundo totalmente digital.

EXPECTATIVAS PARA 2022

Hay grandes expectativas para el sector y en especial para Wiggot. En el último año nuestro portafolio creció 104%, pasó de 85,907 a 175,255 propiedades listas para encontrar comprador o arrendador. El número de usuarios también vivió un alza del 121%, contábamos con 8,382 y cerramos con un total de 18,568.

Nos podemos percatar de lo alentador que será este año, al día de hoy contamos con poco más de 8,400 requerimientos activos, lo que significa que ese número de personas está buscando inmuebles con características específicas. Esto, sumado a la herramienta de Match es una oportunidad inmejorable para todos los asesores y lograr el cierre de transacciones inmobiliarias

La experiencia de usuario es un término que se consolida en todas las industrias, anticiparse a las necesidades de tus clientes es primordial para sobrevivir y destacar en una industria altamente competitiva. Tener a los asesores como eje central de nuestra operación nos ayuda a saber cómo se mueve la industria, las características específicas que se buscan en un inmueble y el monto de cierre de cada operación.

Hoy podemos decir que los hábitos de vivienda se modificaron, las personas buscan más metraje, independencia, amenidades al aire libre v no necesariamente en las alcaldías de siempre, hav nuevos desarrollos en vertical al sur y poniente de la CDMX que ofrecen una gran variedad de vivienda a un costo excepcional.

Los hábitos de vivienda se modificaron, las personas buscan más metraje, independencia, amenidades al aire libre y no necesariamente en las Alcaldías de siempre.

La industria evolucionó, demandaba una inclusión drástica de los asesores inmobiliarios, ya que son y siguen siendo el jugador más importante del sector. Deben ser vistos como una inversión y no un gasto, la posición de cada uno de ellos ha ido perfeccionándose hasta ser asesores de inversión, un buen profesional inmobiliario emplea la tecnología a su favor y no la considera su enemigo. [1]

Para obtener más información, visite:

www.wiggot.com

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

Tener a los asesores como eje central de la operación ayuda a saber cómo se mueve la industria. las características específicas que se buscan en un inmueble y el monto de cierre de cada operación.











Crédito hipotecario online, la nueva forma de comprar casa Por: Yave

nteriormente, la forma de obtener servicios financieros era puramente presencial. Si bien las fintech llegaron para cambiar este panorama, los cambios económicos y sociales que trajo consigo el Covid-19 ayudaron a transformar la manera en la que compramos y contratamos servicios, llevándonos a la verdadera era digital.

En este contexto, los créditos hipotecarios online y los préstamos de liquidez con garantía hipotecaria bajo el mismo esquema rompieron la barrera de la burocracia, brindando financiamientos sin tener que salir de casa, una gran opción en esta época, en la que muchos evitan el contacto con personas o, simplemente, quieren ahorrarse la espera y las largas filas.

Los créditos hipotecarios online y los préstamos de liquidez con garantía hipotecaria rompieron la barrera de la burocracia, brindando financiamientos sin tener que salir de casa. De acuerdo con Yave, la primera hipoteca 100% digital en México, es posible obtener un crédito hipotecario online en sólo 3 pasos: simulación, preaprobación y aprobación formal.

1. Simulación de crédito hipotecario

Existen herramientas que permiten saber, en sólo un par de minutos, cuánto se pagaría por un crédito según el monto de préstamo; el dinero que tiene el cliente para el enganche; el plazo y tipo de pago, ya sea fijo, bajo o smart (pago que brinda Yave en el que se obtiene un CAT menor y la posibilidad de deducir mayores intereses reales en la Declaración Anual).

Las simulaciones suelen arrojar una tabla de amortización detallada y el desglose de los gastos iniciales, es decir, lo que se pagaría al principio, además del enganche.

2. Preaprobación de crédito hipotecario

La preaprobación permite saber si una persona es candidata a un crédito hipotecario y cuánto le puede prestar la institución financiera. Si bien esta parte del proceso no compromete a nada, es un hecho que ayuda a tener una mejor visión de si realmente le conviene al interesado tomar ese compromiso.

Cabe aclarar que la preaprobación es mucho más certera que la simulación, al haber de por medio una revisión al historial en Buró de Crédito y poner sobre la mesa ingresos y ahorros para los gastos iniciales (enganche, avalúo y gastos notariales).

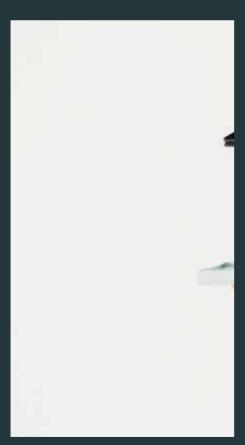
al haber de por medio una revisión al historial en Buró de ingresos y ahorros para los

3. Aprobación de crédito hipotecario

La aprobación es la parte final de la obtención de un crédito hipotecario online. Depende de la institución financiera, toda vez que muchos bancos ofrecen los pasos anteriores de manera digital, pero piden visitar sus sucursales para concluir el proceso.

Siguiendo con el ejemplo de Yave, es posible realizar todo el trámite de manera virtual. Una vez preaprobado el crédito, el solicitante podrá crear una cuenta en la plataforma, donde llenará una breve solicitud de información y subirá sus documentos para la comprobación de ingresos, según sea el caso.

Después de realizar el análisis de riesgos, Yave enviará una carta con la aprobación formal, misma que contará con una vigencia de cuatro meses, en caso de no haber un inmueble previsto.















Una vez obtenido el préstamo, ¿es posible obtener un segundo crédito?

Obtener un segundo crédito hipotecario es posible en todas las instituciones financieras, siempre y cuando se cumpla con los requisitos que cada una establece.

La decisión para el otorgamiento de un segundo crédito, dependerá de la situación económica de cada cliente, es decir, de su capacidad de pago.

Al igual que en la primera ocasión, los requisitos y condiciones variarán en cada entidad. Solicitarlo cuando aún no se liquida el primero, únicamente será posible en las instituciones bancarias; y sólo podrá aprobarse si el candidato al crédito cuenta con los ingresos suficientes para solventar ambas deudas (sin dejar atrás la importancia de un buen historial crediticio).

Cuando ya se haya terminado de pagar el primer crédito, la solicitud será más sencilla. Es importante considerar que el Infonavit y Fovissste sólo otorgan un segundo crédito cuando ha terminado de pagar el primer crédito.

¿Qué tipo de segundo crédito se puede obtener?

Es posible obtener tanto un segundo crédito hipotecario, como un crédito liquidez con garantía hipotecaria (siempre y cuando el inmueble se encuentre libre de adeudos).

Es posible obtener tanto un segundo crédito hipotecario, como un crédito liquidez con garantía hipotecaria (siempre y cuando el inmueble se encuentre libre de adeudos).

En un crédito de liquidez, el primer inmueble quedará como garantía del préstamo, lo que le permitirá al interesado invertir en algún negocio o salir de un imprevisto.

Existen instituciones financieras que permiten obtener un crédito de liquidez aún si no se ha terminado de pagar el crédito hipotecario. En estos casos, es importante cubrir el adeudo con una parte del crédito y dejar la propiedad libre de gravamen. El dinero restante del préstamo puede ser utilizado libremente.

¿Es conveniente tener dos créditos hipotecarios?

Obtener un segundo crédito tiene ventajas y desventajas. Si bien es una buena forma de adquirir una segunda propiedad o facilitar un préstamo de destino libre (en caso de solicitar un crédito de liquidez), es importante entender que se trata de una nueva deuda, por lo que deberá existir seguridad de que es posible cubrirla sin complicaciones.

Recomendaciones

- 1. Asegúrate de que ambas deudas no superen el 30% de tu salario. De esta manera no pondrás en riesgo tu economía.
- 2. Revisa todas las opciones de segundos créditos hipotecarios disponibles. Toma en cuenta sus condiciones y requisitos para poder elegir aquella que se adapte a tus posibilidades.

3. Analiza bien tu situación financiera. Si en este momento no cuentas con la solvencia necesaria para hacerte cargo de otra deuda, reconsidera esta opción.

Ahora ya lo sabes, obtener un crédito hipotecario en la actualidad es más fácil y rápido que en años anteriores.

Para lograr este objetivo con éxito, te recomendamos informarte y simular tu crédito hipotecario en diversas instituciones financieras. Esto te permitirá hacer una buena comparación y elegir la opción que mejor se apeque a tus necesidades.

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.











Por:



a información que se presenta fue proporcionada por Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de Enero 2022, 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:

Valor mínimo de la vivienda: \$ 250,000

Comisión por apertura: Sin comisión por apertura

......

CAT promedio sin IVA:

Ingreso bruto requerido: \$22,582

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 9.90%
- 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

\$13,956.36 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

De 9.50% hasta 10.25%
\$9,149.52
90%
\$300,000
\$750,000 **
0%
11.2%
\$27,109.70

Otras características del crédito:

- Sin comisiones por apertura de crédito, de administración o prepagos, sin incrementos en la tasa de interés.
- Incremento del pago mensual (sin seguros) del 2% anual respecto a la mensualidad del año inmediato anterior.
- Reconoce tu buen historial crediticio.
- Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Citibanamex.
- Plazo único de 20 años.
- Aplican términos y condiciones.
- Consulta condiciones de contratación en www.citibanamex.com
- ** Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) \$1,000,000 y resto de la República \$750,000.

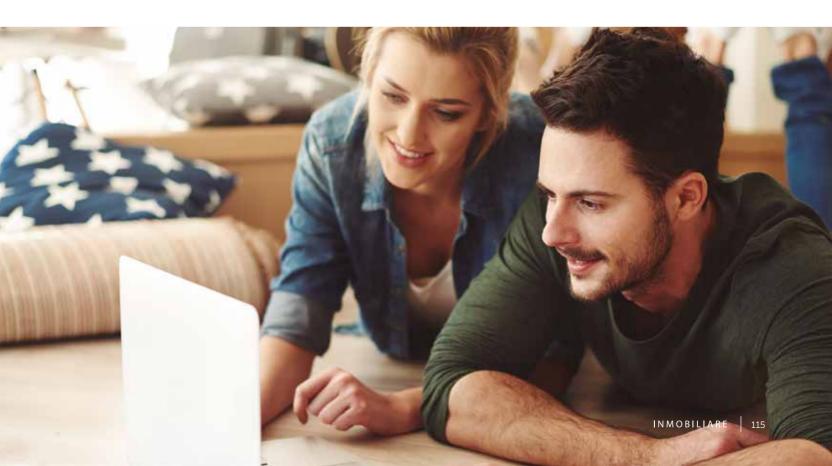
HSBC PAGO BAJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 8.49% a 9.25%
Mensualidad Integral	\$7,909
	Hasta el 95% (1)
	\$200,000
	\$350,000
Comisión por apertura:	0%
	10.7%
Ingreso bruto requerido:	\$12,166 (Ingreso Neto requerido)

Otras características del crédito:

• Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.

- •*CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Bajo" 10.4% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 30 de abril 2022. Fecha de cálculo: 01 de noviembre de 2021. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx
- (1) El aforo máximo de financiamiento se determina para cada cliente en función de la capacidad de pago e historial crediticio del cliente.
- Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario.





HIPOTECA CRECIENTE BBVA

Tasa de interés

(intereses reales del crédito deducibles): 11.20%, 12.00%, 12.80%

Mensualidad Integral

\$10,641.03 (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):

90% Aforo Máximo:

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

Otras características del crédito:

- Plazo único de 20 años.
- Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.
- Su mensualidad incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.

- Datos calculados sobre un crédito de \$1,000,000 con un valor de vivienda de \$1,111,111.
- Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.25 al millar sobre el monto de crédito.
- Aforo del 90%
- Plazo a 20 años
- LEGALES: CAT Promedio 14.1% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 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
- **3.** El pago mensual inicial es mayor En términos reales (descontando la
- 4. En productos sin penalización

HIPOTECA FUERTE BANORTE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles): 8.00% Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): \$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: Valor mínimo de la vivienda: Comisión por apertura: 1% (puede ser financiada) CAT promedio sin IVA: Ingreso bruto requerido: \$19,326,48

Otras características del crédito:

- 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 03 de diciembre 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): 11.00%

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: \$24,756

Otras características del crédito:

- Crédito a Tasa Anual Fija
- Por pago puntual el cliente baja su tasa al 9.90%
- 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 1.25% Sin 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

(intereses reales del crédito deducibles): De 9.50% hasta 10.25%	
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): \$10,172.86	
Aforo Máximo: 90%	
Monto mínimo de crédito: \$300,000	
Valor mínimo de la vivienda: \$750,000 **	
Comisión por apertura: 0%	
CAT promedio sin IVA: 11.2%	
Ingreso bruto requerido: \$ 29,065.31	••

Otras características del crédito:

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

^{**} 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):	\$8,906
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:	10.7%
Ingreso bruto requerido:	\$13,698.00 (Ingreso Neto Requerido)

Otras características del crédito:

- Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito
- *CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Fijo" 10.9% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 30 de abril 2022. Fecha de cálculo: 01 de noviembre del 2021. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx
- (1) El aforo máximo de financiamiento se determina para cada cliente en función de la capacidad de pago e historial crediticio del cliente
- Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario



HIPOTECA FIJA BBVA

	Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Desde 7.85% hasta 10.40%
	Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	\$9,246
	Aforo Máximo:	90,0%
	Monto mínimo de crédito:	\$50,000
	Valor mínimo de la vivienda:	\$180,000
	0 117	0 - 1.00%
•	CAT promedio sin IVA:	9.7%
	Ingreso bruto requerido:	\$23,115

Otras características del crédito:

- La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de crédito y enganche
- Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.
- Su Pago Mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.

NOTA:

- Datos calculados con una tasa de interés fija anual del 7.85% sobre un crédito de \$1,000,000 con un valor de vivienda de \$1,428,571
- Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.075 al millar sobre el monto de crédito.
- Plazo a 20 años
- LEGALES: CAT Promedio 11.9% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 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 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.

Descarga de forma gratuita el Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios: B2B Planner 2021





+52 5555-147914

comercial@inmobiliare.com



en mercados fronterizos

Por:

Joanna Lara, Market Analyst en Datoz Antonio Chavira, Market Analyst Pamela Ventura, Content Manager

l 2021 fue un año histórico para los mercados inmobiliarios industriales ubicados en la frontera norte del país. Si bien, desde 2020 algunos de estos mercados, además de mostrar una importante resiliencia ante la cautela de nuevas inversiones por las afectaciones económicas de la pandemia de Covid-19, también capitalizaron que este contexto impulsó tendencias como el nearshoring.

Compartir la frontera con Estados Unidos, el principal consumidor del mundo, el nivel de industrialización, la especialización del capital humano y tratados comerciales como el T-MEC posicionan a mercados como los de Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez y Mexicali como los más atractivos para los proveedores de manufactura que buscan reubicarse cerca de las grandes empresas que son sus clientes, a fin de solucionar los problemas en la cadena de suministros.

De acuerdo con los últimos datos proporcionados por la Secretaría de Economía, al cierre del 3Q 2021, México recibió \$24,831.7 millones de dólares de inversión extranjera directa (IED), un incremento de 6% en comparación al 2020. El 47% de dicha inversión provino de Estados Unidos. Además, el 45% de los recursos totales se destinaron a actividades de manufactura.

Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali han aprovechado las nuevas inversiones en el país, por lo que registraron una absorción bruta, operaciones en renta y venta, sin igual durante el 2021. Estos mercados fronterizos tuvieron un aumento de doble y triple dígito en sus absorciones y fue la mayor para un año desde que Datoz tiene registro.

En conjunto, los mercados fronterizos mencionados acumularon 2.7 millones m² de espacio ocupado para actividades de manufactura, principalmente, pero

Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali han aprovechado las nuevas inversiones en el país, por lo que registraron una absorción bruta, operaciones en renta y venta, sin igual durante el 2021.

también para la logística de empresas productoras. Esto significó alrededor de 1 millón de m² superior a lo registrado en 2020 y 2018, segundo año con mayor absorción bruta.

Empresas del sector automotriz, electrónico, bienes de consumo industrial, médico y shelter impulsaron la absorción en los mercados fronterizos.

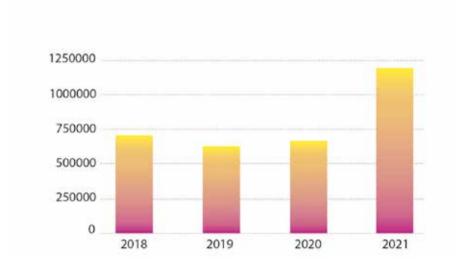
Monterrey, el gran ganador del nearshoring

Monterrey es el segundo mercado más grande y dinámico del país. Los sólidos niveles de exportación hacia América del Norte, la especialización tecnológica de la industria, la mano de obra especializada, la disponibilidad de edificios industriales de clase A y la tierra disponible para el desarrollo de nuevos proyectos colocan a Monterrey como el gran ganador del nearshoring, ya que se calcula que el 50% de empresas que reubican su manufactura eligen este mercado.

Durante 2021, los nueve submercados de Monterrey totalizaron una absorción bruta de 1.2 millones m², un incremento de 75% respecto a 2020 y la mayor demanda de ocupación. Este mercado participó del 21% del total de la absorción del país, la segunda más alta, sólo después de Ciudad de México.

Alrededor del 70% de las transacciones fueron para actividades de manufactura, por lo que continúa la consolidación de los procesos de manufactura de compañías del sector automotriz, electrónico, bienes de consumo industrial, entre otros. Las actividades de logística también han ido cobrando relevancia, puesto que la distribución de productos también requiere espacios y en 2021 representó el 20 por ciento.

La construcción de edificios industriales en Monterrey tuvo un incremento de 50% respecto al 2020, pero, incluso con este aumento en el inventario, la tasa de disponibilidad Monterrey disminuyó debido a la fuerte participación de edificios a la medida o build-to-suit (BTS) y la absorción bruta.

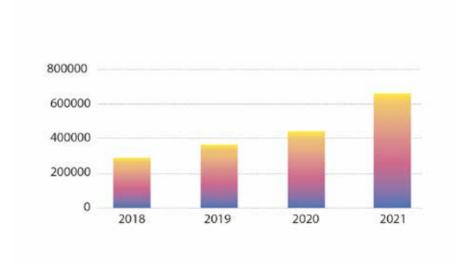


Manufactura, distribución y shelter, las ventajas de Tijuana en nearshoring

Durante el último par de años, en Tijuana se ha visto un notable incremento de empresas provenientes de Estados Unidos y de Asia, específicamente, China. Estas compañías se han establecido bajo el uso de shelter para acelerar sus operaciones en este mercado.

Este mercado ha aprovechado su consolidación como mercado maquilador para la atracción de nearshoring, que ubicado en Tijuana permite a las empresas con sede en Estados Unidos coordinarse con su planta mexicana durante el horario comercial.

Tijuana tuvo una demanda de casi 640,000 m² de espacio industrial, una de las más altas para este mercado.





Tijuana tuvo una demanda de casi 640,000 m² de espacio industrial, una de las más altas historicamente para este mercado. Los edificios para manufactura representaron el 50% de la absorción, impulsados por empresas de la industria automotriz, médica, de bienes de consumo industrial y metalmecánica.

La proximidad con Estados Unidos y los diferentes puertos de entrada, incluyendo el puerto de Ensenada, que es el de mayor movimiento comercial en el océano Pacífico, posicionan a Tijuana como uno de los mercados de distribución más importantes del país. En 2021, el 25% de la nueva ocupación fue para actividades logísticas.

Los servicios de shelter, compañías locales que apoyan en la búsqueda de locación, equipamiento y mano de obra a la empresa extranjera para acelerar operaciones, son una ventaja para el nearshoring y en Tijuana esta tendencia tiene una participación importante mediante empresas como Tecma y CPI.

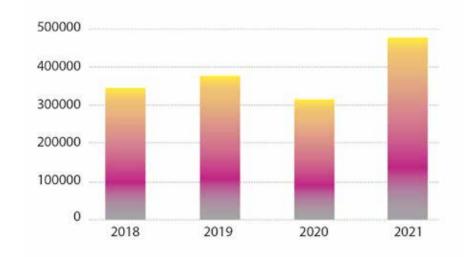
BTS impulsa la demanda de espacios en Ciudad Juárez

Ciudad Juárez también se encuentra en un punto álgido dentro de la actividad industrial del país, de la mano de compañías que buscan reubicar sus procesos productivos en México, a fin de acercarse al mercado norteamericano. Esto mediante proyectos BTS.

Compañías del giro automotriz, de bienes de consumo industrial, de logística e industria médica detonaron la absorción bruta de espacios industriales por 475,000 m², un crecimiento de 44% contra el 2020.

El 25% de la absorción en Ciudad Juárez fue por los cierres de contratos para la construcción de edificios BTS, tendencia que se ha fortalecido en los últimos años en este mercado y actualmente la mezcla de construcciones a la medida es de 37% frente a 63% de proyectos especulativos.

Esto porque las empresas, especialmente las extranjeras, tienen requerimientos especiales para los espacios donde pretenden ubicar sus procesos de manufactura y logística y las construcciones BTS dan esa flexibilidad. Por otro lado, este tipo de inversiones son más seguras para el mercado, pues se inician bajo un contrato de arrendamiento, pero esto no ha limitado la demanda de espacios especulativos.



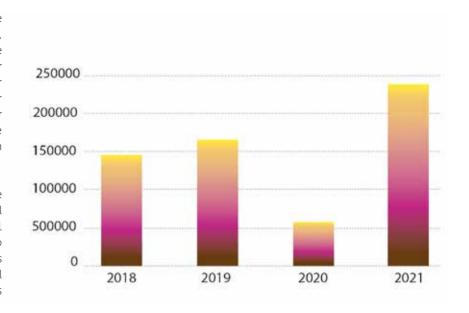


Desarrolladores locales, listos para fortalecer el nearshoring en Mexicali,

Los obstáculos en las cadenas de suministro a causa del Covid-19. influenciaron en la búsqueda de reducción de costos sin comprometer la operación de las empresas, por lo que Mexicali también resultó ser una ciudad atractiva para trasladar sus producciones, y es por esto que los desarrolladores locales refuerzan inversiones

Si bien, la absorción bruta de este mercado representa apenas el 7% del total nacional, con 340,000 m², en 2021 tuvo un incremento de 455% respecto al año previo y también uno de sus máximos históricos. Empresas del sector médico, electrónico y plásticos detonaron la demanda.

Al igual que las ciudades anteriores, Mexicali es cercana a Estados Unidos, la cadena de proveeduría local y la mano de obra especializada es de menor costo. Esto se puede ver reflejado en los precios de salida de los inmuebles industriales, al ubicarse en \$4.84 USD/mes/m², mientras que



en Tijuana se cotizan en \$6.24 USD/ mes/m².

Mexicali es una ciudad industrializada que, a diferencia de Tijuana o Ciudad Juárez, todavía cuenta con gran cantidad de terreno para el desarrollo industrial, promoviendo proyectos especulativos y BTS. Cabe destacar que, desarrolladores locales como PIMSA, Grupo Nelson y Grumesa están invirtiendo fuertemente en proyectos de alta calidad para recibir a empresas extranjeras que quieran trasladar su manufactura a este mercado.

Los retos para los mercados industriales fronterizos

Son muchos los factores que influyen en el posicionamiento de los mercados inmobiliarios industriales fronterizos para la atracción de empresas extranjeras en la reubicación de sus procesos productivos, el nearshoring. Sin embargo, estos mercados tienen una serie de retos que superar para poder ser competitivos frente a los mercados estadounidenses y canadienses.

Existen dos grandes retos: el suministro y desabasto de energía y la falta de tierra en algunos mercados de la frontera norte.

En los últimos cinco años el desabasto de energía gubernamental ha sido una constante en los mercados de Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez y, en menor medida, Monterrey. Esto genera incertidumbre para empresas y desarrolladores, ya que para poder establecer cualquier planta productiva la capacidad energética es de primera necesidad. Ante esto, existen otros recursos para suministrar energía de manera privada; lo cierto es que desarrolladores y parques que cuenten con derechos existentes de KVA e infraestructura necesaria lideraran este mercado.

En algunos mercados como Tijuana la escasez de tierra comienza a ser un factor clave en la construcción de nuevos desarrollos, la demanda no ha detenido la construcción, pero sí han aumentado los precios de renta. Un área de oportunidad sería revitalizar el inventario clase C disponible, a fin de que sea competitivo con los nuevos inmuebles.

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.



#inmobiliareRecomienda

libros para agentes inmobiliarios

os agentes inmobiliarios ayudan a las personas que quieren comprar, vender o rentar una propiedad. Estos profesionales brindan el servicio de mediaciones, asesoramiento y gestión en compraventa o alquiler de inmuebles.

Anecdotario

Inmobiliario

Secretos de inversión inmobiliaria que tu agente nunca te contaría

En el texto se muestra todo lo que Ramos ha aprendido a lo largo de los años en el sector inmobiliario a través del alguiler, la inversión y compraventa. Reúne sus experiencias personales y laborales de sus compañeros para que tú no cometas los errores más frecuentes.

Lázaro Ramos, Henari, 2021.



Anecdotario Inmobiliario

Este libro es el anecdotario inmobiliario de Venezuela, es una recopilación de historias de diversos expertos en la materia. Esta obra reúne a 52 autores, que comparten interesantes y aleccionadoras vivencias relacionadas con el quehacer de un profesional inmobiliario.

O! Ediciones, 2021.



Estrategias en el mundo inmobiliario

El economista y autor de este libro recopila las claves para sobrellevar las épocas difíciles de este sector, por lo que índica dónde y cuándo comprar, qué construir y cómo vender, aún y en tiempos de crisis.

Enrique Bueno, Ediciones Díaz De Santos, 2008.

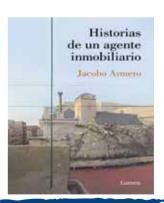


Del negocio inmobiliario a la industria inmobiliaria

El autor con más de 25 años de experiencia en el sector inmobiliario, ofrece un resumen claro y directo de las principales claves que explican el funcionamiento de la industria. En el libro, además se encuentran reflexiones personales y profundas sobre sus errores y las recomendaciones de mejora a los diferentes agentes que participan en el mismo



Mikel Echavarren, Libros de Cabecera, 2012.



Historias de un agente inmobiliario

Armero explica cómo con su talento, una incondicional admiración por el género femenino, una buena red de contactos y un afán por dominar el posicionamiento geográfico permite alcanzar el éxito comercial.

Jacobo Armero, Lumen, 2019.



El nuevo Portal B2B que cuenta con la más completa información de Proyectos de construcción en desarrollo, Directorio de Proveedores y Noticias en México, Colombia, Centro América y el Caribe.



Usted podrá conocer antes que nadie cuáles son los próximos Proyectos de Construcción que se están desarrollando actualmente en sectores como Hotelería, Residencial, Centros Comerciales, Oficinas, Usos Mixtos, Aeroportuarios, Hospitalarios, etc., y ponerse en contacto con los encargados del desarrollo de dichos proyectos para ofrecer sus productos y servicios.

Es un buscador especializado de Proveedores de productos y servicios relacionados con la construcción y el equipamiento, el cual le permitirá a usted ser visto por la comunidad y poder ser contactado directamente para cerrar negocios millonarios.



División Noticias

Portal de Noticias en constante actualización dónde podrán encontrar información de los más recientes avances del mundo de la construcción. De igual manera, es un espacio abierto para que usted pueda compartir información actualizada de los nuevos productos y servicios con que cuente su empresa.

Conózcanos y aproveche ahora... ¡La oportunidad de cerrar millonarios negocios!

www.conectandonegocios.com info@conectandonegocios.com





Por: JLL México

l compromiso de JLL con el desarrollo social y crecimiento económico de las comunidades en las que se integra, destaca su liderazgo en el aprovechamiento de relaciones internacionales, así como su influencia en el mercado de factores.

Ubicado entre el Mar de Cortés y el Océano Pacífico, Los Cabos, municipio de Baja California Sur, es reconocido a nivel nacional e internacional como uno de los destinos turísticos más importantes de México; y recientemente se convirtió en la sede de la nueva oficina de JLL México, que estará a cargo de la Directora Ejecutiva, Fernanda Sánchez Attolini.

Su abundante biodiversidad marina y espectaculares paisajes desérticos ha puesto a Los Cabos en el foco mediático, aumentando su popularidad y convirtiéndolo en el destino predilecto no sólo para vacacionar sino también para invertir. Prueba de ello, son el crecimiento poblacional y estatal correspondientes al 47.2% y 25.3% respectivamente, presentados entre 2010 y 2020, según el último censo realizado por INEGI.

Aunado a la inversión y llegada de nuevos habitantes a la ciudad en los últimos años, la demanda por satisfacer todo tipo de servicios inmobiliarios se ha vuelto cada vez más apremiante. Actualmente, existe una alta demanda en vivienda para los diferentes niveles sociales, construcción de tiendas de autoservicio, hospitales y espacios de trabajo, lo cual representa una gran oportunidad para los desarrolladores. Sin mencionar el crecimiento del sector turístico, que hoy en día representa la principal inversión del estado.

La presencia
de JLL en Baja
California Sur
cuenta con
un historial de
clientes previo
al boom del
crecimiento en
la región.

Historia

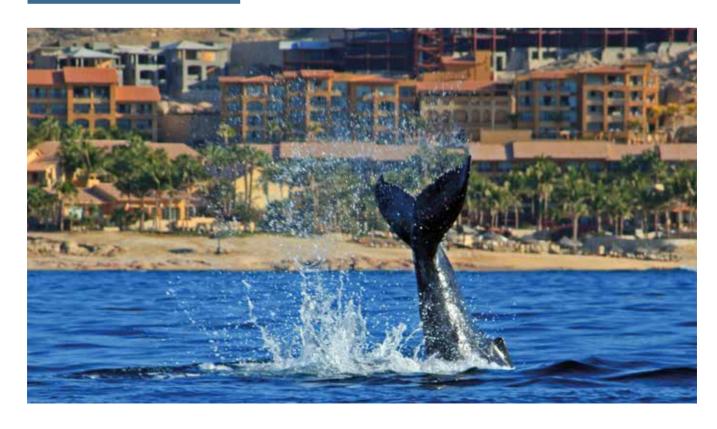
La presencia de JLL en Baja California Sur cuenta con un historial de clientes previo al boom del crecimiento en la región. Estos clientes buscaban invertir mayormente en los sectores hotelero y residencial de alto lujo, y recientemente han ampliado su interés hacia los sectores industrial, comercial y residencial en todos los estratos.

Fernanda Sánchez Attolini confirma que el interés de los clientes nacionales e internacionales, aunado al liderazgo de JLL en el sector inmobiliario nacional, influyeron en que la firma decidiera comenzar operaciones, haciendo presencia de manera formal en esta región del país.

Según datos del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) a través del Índice de Competitividad Urbana 2018, Los Cabos se ubica como el número 6 a nivel nacional; manteniendo dicha posición desde el 2014 y resultando de gran atractivo para el talento y la inversión, lo cual se traduce en mayor productividad y bienestar para sus habitantes.

Y aunque la pandemia asestó un duro golpe al turismo en muchos destinos alrededor del mundo, derivado de las medidas de prevención sanitarias y disposiciones gubernamentales de cada país, en Los Cabos la recuperación ha resultado sorpresivamente rápida. La Asociación Hotelera de BCS sostiene que durante el 2021 ni las alertas emitidas por los gobiernos para proteger a sus connacionales en sus viajes, ni las cancelaciones de vuelos por el tema de Covid-19 afectaron al destino en materia de reservaciones.

Lejos de abaratar precios, Los Cabos mantiene actualmente la tarifa hotelera más elevada del país. Esto le consolida como un destino premium con atención a un segmento de lujo; además de contar con múltiples opciones para otros segmentos de turismo.





Tipos de turismo

El atractivo natural de BCS ofrece las condiciones idóneas para la práctica de actividades que satisfacen los gustos de diversos tipos de turismo, atrayendo anualmente más de 5 millones de visitantes a Los Cabos, y posicionando al sector turístico como la principal actividad económica con el 90% de su población dependiendo directamente de él. Sin embargo, no sólo la práctica de actividades deportivas o lúdicas le ha brindado identidad a la región a lo largo del tiempo.

La historia de Los Cabos dentro del turismo deportivo destaca a nivel mundial por sus campos de golf. Es considerado uno de los mejores sitios del mundo para la práctica de esta actividad, contando con campos que han sido sede de importantes torneos internacionales. Mientras que, por su parte, el turismo que viaja para practicar pesca deportiva u otras actividades náuticas se ha consolidado poco a poco.

Lo anterior ha evolucionado a tal punto que ahora los desarrolladores de espacios deportivos se distinguen por sus instalaciones de última generación, y muchos de sus compradores son jugadores profesionales de talla internacional, y atletas olímpicos.

Hoteles como el Cabo están comenzando a involucrarse en campamentos deportivos al asociarse con atletas profesionales que atraen a un grupo de aficionados que encajan con el mercado objetivo del hotel. Y, con la nueva afluencia de residentes los grupos de ciclismo, carrera y natación en aguas abiertas están creciendo; aprovechando los más de 80 km de senderos de tierra para correr y andar en bicicleta de montaña que hay entre San Lucas y San José del Cabo.

Según el último informe, "Mercado mundial de turismo deportivo 2020-2024", tan sólo en los Estados Unidos el turismo deportivo apunta a crecer \$1.300 millones de dólares en 2024. A nivel mundial la industria espera generar ganancias aproximadas a los \$890.90 mil millones de dólares entre 2021 y 2025, con una tasa compuesta anual de más del 13% durante ese periodo.

El valor agregado que proporciona un sitio que dispone el escenario ideal para una gran cantidad de actividades deportivas, promoviendo un estilo de vida saludable, ha resultado ser muy atractivo para compradores de viviendas familiares entusiastas del deporte con un enorme poder adquisitivo, que buscan desarrollos con mejores comodidades.

Por otra parte, con la construcción del Centro Internacional de Convenciones de Los Cabos, con una capacidad para 6,500 asistentes, como sede de la Cumbre Económica Anual del G20 en 2012, se da inicio a una nueva etapa del turismo de reuniones. Fortaleciendo así, la infraestructura turística del lugar.

La Asociación Hotelera de BCS sostiene que durante el 2021 ni las alertas emitidas por los gobiernos, ni las cancelaciones de vuelos afectaron al destino en materia de reservaciones.

Fernanda Sánchez Attolini, reconoce, con base en estudios de JLL realizados recientemente en esta región, que entre las áreas de oportunidad consideradas para el sector turístico destacan: una apropiada capacitación del personal en atención a cliente, en los servicios que se ofrecen en las diferentes amenidades de alta gama, así como para brindar asesoría y quía a los vacacionistas sobre actividades turísticas en el desierto, actividades náuticas y sitios para visitar; la creación de un adecuado sistema de senderos para caminar, correr o andar en bicicleta de montaña, debidamente señalizado por nivel de habilidad; la oferta de piscinas de natación climatizadas (de entre 20 y 25 m de longitud); entre otros.





Un destino resiliente

Los Cabos ha demostrado ser un destino turístico muy resiliente durante la contingencia causada por la pandemia Covid-19, y uno de los lugares que mejor ha capitalizado las oportunidades que ésta ha dejado. Representa un caso notorio de éxito en medio de una crisis de salud y económica sin precedentes.

Declara Fernanda Sánchez Attolini que la recuperación del sector hotelero fue notablemente rápida, si consideramos que la tarifa promedio de los hoteles al cierre de noviembre de 2021 superó en un 25% a la del mismo periodo del año 2019, lo cual contrarrestó los 4.8 puntos porcentuales de ocupación hotelera durante el mismo periodo. En el año 2021 se alcanzaron ocupaciones récord, y una tarifa diaria promedio (ADR) que superó los niveles presentados en el 2019. Y la tendencia apunta a que durante el 2022 se destacarán en hotelería los segmentos de life style y luxury principalmente.

Para JLL, como empresa líder del sector inmobiliario, es un momento importante para hacer presencia e impulsar en colaboración con clientes, socios y la comunidad, todo el potencial de la zona respetando su vocación productiva. De tal manera que su despliegue de servicios está concentrado en la comercialización de todo tipo de activos inmobiliarios, valuaciones y análisis de valor, así como en la administración de inmuebles.

Baja California Sur y su comunidad experimentan un momento clave de su crecimiento. Como estado y como destino turístico, representa una valiosa oportunidad para priorizar y alcanzar un equilibrio que promueva las relaciones a largo plazo entre el sector inmobiliario y el bienestar de la comunidad y sus habitantes, con el surgimiento de nuevas oportunidades de negocios que sean rentables a la vez que responsables. Es por esta razón, que se volvió evidente la necesidad de

una firma con la experiencia de JLL que aporte al progreso y evolución de cada nuevo proyecto, contribuyendo a todas las líneas de mercado a través de una vasta cartera de servicios inmobiliarios.

Al día de hoy, las oportunidades son claras y las expectativas muy altas. Por lo tanto, la visión de JLL es brindar continuidad a los proyectos en curso y generar nuevas oportunidades de negocio de la mano de la sociedad sudcaliforniana, con la profesionalidad y ética que siempre han caracterizado a la compañía.

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

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

^{*}Nota del editor:



cinco proyectos residenciales en México

l mercado inmobiliario en México continúa su crecimiento en 2022, año en el que pese a la pandemia por Covid-19, las actividades de construcción de múltiples proyectos se han reanudado, por lo que a continuación, te presentamos cinco proyectos residenciales que serán entregados o continúan en proceso de construcción en el país.



Sky Point

Desarrollo de uso mixto que se compone de espacios corporativos, comerciales y departamentos, en un entorno urbano con vistas panorámicas de la ciudad Espacios diseñados para las personas que buscan un estilo de vida en las alturas. Las unidades van desde los 88 hasta los 120 metros cuadrados.

El proyecto se localizará sobre el Boulevard Díaz Ordaz entre calle Jagüey y calle San Francisco, (frente de IPADE Business School) en Monterrey Nuevo León.



ICON BEYOND

Complejo arquitectónico de GDC Desarrollos y Santiago Morales Broc, es la combinación perfecta entre excelencia residencial, diseño e innovación. Ubicado en la alcaldía Álvaro Obregón, Icon Beyond tiene una altura de 153.75 metros, 47 pisos, nueve sótanos, 188 departamentos, cerca de 3,000 metros cuadrados de áreas verdes y una superficie de construcción de 32,083 metros cuadrados.

Además de 200 árboles y plantas de diferentes especies para constituir un ecosistema que beneficia al medicambiente

University Tower

Departamentos de lujo con servicios de primera en una de las zonas más chic de la ciudad. Cuenta con concierge a la carta y amenidades disponibles desde tu app de inquilinos. Además de cuatro elevadores, más dos de servicio; alberca con vista a paseo de la reforma, 17 niveles de estacionamiento, estacionamientos para bicicletas, salón de eventos, espacios privados para reuniones de negocios, entre otras amenidades. Las unidades van de los 45 a los 108 metros cuadrados.

Torre Selenite



Downtown & Be Grand Reforma



l Museo de Arte Contemporáneo Atchugarry (MACA) abrió sus puertas el sábado 8 de enero de 2022 en Manantiales, ciudad de Maldonado, Uruguay.

El MACA utilizará el predio de la Fundación Pablo Atchugarry, un inmueble de más de 5,000 metros cuadrados y diseñado por el arquitecto Carlos Ott, para ofrecer distintas actividades culturales y albergar diferentes expresiones artísticas.

La construcción del museo demandó tres años, tiempo necesario para lograr una obra orgánica que se fusiona con el paisaje de Manantiales.

No solo alberga de forma permanente la colección de Pablo Atchugarry, que contiene más de 100 obras de artistas latinoamericanos, americanos y europeos entre los que se encuentran Julio Le Parc, Carlos Cruz Diez, Joaquín Torres García, Ernesto Neto y Camilo Arden Quin, sino de otros reconocidos artistas que estarán presentes en forma temporal.

Para su apertura contó con una muestra retrospectiva internacional, titulada "Christo & Jeanne Claude en Uruguay", colección de la obra del artista búlgaro Christo Vladimirov Javacheff y su esposa Jeanne Claude Denat, sobre su trabajo realizado en el estudio de Nueva York y la cual será exhibida por primera vez en Sudamérica.



Se trata de un conjunto de más de 50 obras en diferentes formatos como fotografía, dibujos, collages y planos, provenientes de la familia y de colecciones privadas.

Contó con la curaduría de la directora italiana Lorenza Giovanelli, que acompañó a Christo en sus últimos trabajos. El criterio de la selección fue la amplitud para poder reflejar las distintas etapas de la vida artística del hombre, desde sus comienzos en 1958 hasta la última obra antes de su muerte en 2020

Parque Internacional de Esculturas

Por otro lado, en los amplios espacios, tanto del museo como al aire libre, se ofrecerán ciclos de cine, conferencias, seminarios y talleres, así como actividades artísticas, educativas y culturales para todos los públicos.

Un espacio que destaca es el Parque Internacional de Esculturas de 25 hectáreas, el cual fue diseñado en diálogo con el paisaje para ofrecer al espectador un escenario natural donde apreciar la monumentalidad de las obras de artistas nacionales e internacionales

Este último espacio mantendrá especial atención en la diversidad de lenguajes expresivos, ya que el parque constituye parte del museo y está abierto para visitar durante todo el año.

La unión entre naturaleza y arquitectura caracteriza este espacio, creado por el escultor uruguayo Pablo Atchugarry en 2007 y que genera un encuentro entre el arte y el público de su país.





Ceremonia de inauguración

En la ceremonia estuvieron presentes el presidente de la República uruguaya, Luis Lacalle Pou y el arquitecto Carlos Ott, además de los expresidentes Julio María Sanguinetti y José Mujica, así como la presencia de varios ministros del gabinete nacional y el intendente de Maldonado Enrique Antía, entre otras autoridades.

Para la inauguración artística, el anfiteatro del MACA recibió al Ballet Nacional del SODRE así como al embajador de la canción de Brasil, Toquinho, para una presentación al aire libre

También contó con la participación del guitarrista Matías Atchugarry para denotar el carácter cultural con el que se mantendrá el museo.

Además de la exposición "Christo & Jean Claude en Uruguay", en las otras salas se pueden ver Gráfica encapsulada, con las reconocidas heliografías que León Ferrari realizó durante sus días de exilio en Brasil, y una muestra permanente con esculturas.

Finalmente, es importante destacar que la Fundación editará un catálogo bilingüe español-inglés con la historia detallada, una entrevista íntima con los artistas e imágenes de todas las obras exhibidas en la exposición, incluidos Christo Vladimirov Javacheff y Jeanne Claude Denat.

AGENDA DE EVENTOS



24 de Marzo 2022

https://rebs.mx/

Evento híbrido que permitirá realizar networking en un espacio seguro, y en el que podrás conocer las nuevas tendencias del sector inmobiliario residencial, de usos mixtos e industrial que se desarrollarán durante el 2022 en la entidad.



FUTUREBUILD 2022

01 al 03 de marzo de 2022. Londres, Reino Unido

Futurebuild (anteriormente denominado Ecobuild) se ha centrado en la sostenibilidad y ha evolucionado con la industria. Futurebuild es pionero en el camino hacia el net zero. Su misión es cultivar la colaboración intersectorial para inspirar el cambio transformador necesario para impulsar la industria de la construcción hacia el objetivo de cero emisiones.

https://www.futurebuild.co.uk/



International Emigration & **Luxury Property Expo**almaty 2022

10 de marzo, Kazajstán

ILP Expo es una serie de conferencias y exhibiciones internacionales sobre bienes raíces de alto nivel, residencia y ciudadanía por inversión y consultoría financiera personal.

https://ilpgroup.uk/exhibitions



MIPIM 2022

15 al 18 de marzo de 2022, Cannes, Francia

Evento inmobiliario de 4 días para conocer a los jugadores más influyentes de todos los sectores de la industria inmobiliaria internacional. Reúne toda la cadena de valor y brinda un acceso inigualable a la mayor cantidad de proyectos de desarrollo y fuentes de capital en todo el mundo.

https://www.mipim.com/

International Property Show 2022

24 al 26 de marzo de 2022, Dubai World Trade Center

Expertos en bienes raíces, altos funcionarios gubernamentales y los principales representantes de los organismos reguladores comparten temas relevantes sobre la industria de bienes raíces, incluidas las tendencias del mercado local, regional y global, las tendencias regulatorias y lo último en transacciones inmobiliarias transfronterizas.

https://www.internationalpropertyshow.ae/dubai

EXPOVIVIENDA 2022

22 al 24 de abril de 2022, Santiago de Chile, Chile.

Es un evento que reúne a la más consolidadas inmobiliarias, constructoras, instituciones financieras, donde el hogar se puede adquirir con las mejores condiciones de compra, y asesoramiento.

https://www.feriaexpovivienda.cl/



REBUILD

26 al 28 de abril, Madrid, España

Se ha consolidado como el único evento para impulsar y promover el cambio de modelo constructivo de la edificación. Una transformación que tomará mayor fuerza en los próximos años a través de la industrialización, la digitalización, el diseño y las diferentes soluciones en materia de sostenibilidad.

https://www.rebuildexpo.com/



SPRINGFEST 2022

28 de abril de 2022, Toronto, Canadá

Incluye seminarios educativos y una exposición dirigida a propietarios de edificios, administradores de propiedades y otros responsables del mantenimiento de edificios y la operación de instalaciones.

https://informaconnect.com/pm-springfest/



ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.

LOS PARQUES INDUSTRIALES AMPIP, SE ADHIEREN A LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE NACIONES UNIDAS

En el ámbito internacional, gobiernos y empresas invierten más en energías limpias y renovables para mejorar su competitividad

En 2017, una de cada dos empresas en Fortune 500 tenía definida al menos una meta para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, incrementar la eficiencia energética o aprovechar las energías renovables (WWF, 2017).

La AMPIP establece e impulsa Mejores Prácticas Ambientales, Sociales y de Gobernanza, en los desarrollos inmobiliarios industriales que representa.

#ESG

OBJETIVE'S DE DESARROLLO SOSTIENIBLE

www.ampip.org.mx

Nueva Generación de Parques Industriales Inteligentes y Sustentables



EVENTO PRESENCIAL

+ TRANSMISIÓN EN VIVO

24 MARZO Soluna

Carr. Temozón Norte · Chablekal Km. 1.3, Tablaje 19431 Mérida Yucatán C.P 97302

rebs.mx

Patrocinios Disponibles

comercial@inmobiliare.com

+52 55 55147914

Organizado por:

INM · BILIARE | logistics

PRÓXIMOS EVENTOS 2022



Febrero • SUMMIT CDMX 2022

Marzo • 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

