INMOBILIARE LATAM

LOINZ
BUSINESS GROUP

ATENCIÓN ESPECIALIZADA PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS INDUSTRIALES Y DE VIVIENDA VERTICAL EN TIJUANA

LOURDES INZUNZA, DIRECTORA GENERAL DE LOINZ BUSINESS GROUP

REB+ SUMMIT 2022

INDUSTRIA INMOBILIARIA MÉRIDA Y QUERÉTARO

SUPLEMENTO ESPECIAL MÉRIDA

00131
7 254534 196507
AÑO 21 - NÚMERO 131
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO $120.00 M.N.

FIBRA Macquarie

MACQUARIE

Vision. Experience. Growth

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

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

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

fibramacquarie.com

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

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

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

VacuMax™

Vacuum Insulating Glass

Vitro®

Vidrio Arquitectónico

MAYOR

aislamiento térmico en un vidrio más delgado

VacuMax™ es un vidrio aislante de alto desempeño térmico de apenas 8.3 mm de espesor, es 4 veces superior a un vidrio aislante convencional y 10 veces mejor que un vidrio monolítico. Los sistemas de refrigeración o calefacción trabajarán menos, se escapará menos aire acondicionado, ahorrando así electricidad y emisiones de carbono.

Escanea el código y descubre más beneficios de **VacuMax™**

arquitectonico@vitro.com | www.vitroarquitectonico.com | www.galeriadeproyectos.com

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

soluna

Un concepto residencial inigualable

TERRENOS EN
LA MEJOR ZONA
DE MÉRIDA

T. 999 350 3654

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

soluna.mx

CANCHA DE PADEL

CASA CLUB

ACCESO MONUMENTAL

GRUPO PROYECTA

ASEGURA TU INVERSIÓN

ROI hasta 34% anual

Carta Editorial

No cabe duda que el sector inmobiliario industrial se ha convertido en el líder del mercado de bienes raíces en México durante los dos últimos años; al grado de registrar niveles históricos en cuanto a disponibilidad de espacios y demanda.

Situación que no solo ha favorecido a compañías desarrolladoras, constructoras y administradoras de parques industriales, también a la población en general que ha visto nuevas oportunidades de trabajo, principalmente en regiones como el Centro, Bajío y Norte del país.

Razón por la que en esta nueva edición, en Inmobiliare presentamos la reseña de REBS Querétaro, evento dirigido al mercado industrial del estado y de la región Bajío, además de opinión de diversas compañías que ofrecen un panorama actual del mercado desde sus diferentes perspectivas.

Tal es el caso de Loinz Business Group, una agencia integral de bienes raíces con sede en Tijuana, dedicada a dar soluciones con una atención boutique en operaciones de compra, venta y renta de propiedades residenciales, comerciales e industriales en la región de Baja California.

Mónica Herrera Peña
Coordinadora General Editorial

B2B media

La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco México, D.F. Imprenta: VP Impresiones-Producción, México D.F. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 131 año 20 Publicación bimestral abril - Mayo 2022. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente numero RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

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

CONSEJO EDITORIAL:
Abraham Metta • Adrián García Iza • Alberto De la Garza Evia • Alejandro Sepúlveda • Raúl Gallegos • Andres Lachica • Blanca Rodríguez • Eduardo Güémez • Elliott Bross • Eugene Towle • Federico Cerdas • Germán Ahumada Alduncin • Gonzalo Montaño • Héctor Ibarzabal • Humberto Treviño • Jaime Lara • Javier Barrios • Javier Llaca • Jorge Ávalos • José Ma. Garza Treviño • Juan Pablo Arroyuelo • Luis Gutiérrez • Lyman Daniels • Roberto Charvel • Pedro Azcué • Sergio Argüelles • Silvano Solís • Víctor Lachica • Yamal Chamoun

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

RHY CIA

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

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

Coordinadora Web
Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com
Redactores
Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com
Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com
Social Media Manager
Iván Lemus
ivan.lemus@inmobiliare.com
Edición Audiovisual
Brenda García Butrón
brenda.butron@inmobiliare.com

Dirección Diseño Editorial
Vincent Velasco
vincent.velasco@inmobiliare.com

Coordinadora General de Diseño
Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliare.com

Equipo de Diseño
Dafne Villagomez Castillo
dafne.villagomez@inmobiliare.com
Eduardo García Negrete
eduardo.garcia@inmobiliare.com

Fotografía
Federico de Jesús Sánchez

B2B Media CEO
Erico García García
erico@b2bmedia.mx
Publisher Inbound Logistics Latam
Guillermo Almazo Garza
publisher@il-latam.com
Digital Group Publisher
Emiliano García García
emiliano@b2bmedia.mx
Coordinadora de Administración y Circulación
Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliare.com
Asistente de Administración y Circulación
Hortencia Barrera
hortencia.barrera@inmobiliare.com
Logística
David Hernández
Felipe Romero
Eduardo García
Coordinadora de Alianzas y Cuentas Estratégicas
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com

Publicidad
contacto@inmobiliare.com

Ventas
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com
Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com
Claudia Castro
claudia.castro@inmobiliare.com
Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com
Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com
Marina Martínez
marina.martinez@inmobiliare.com
Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com

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

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.

HSBC

CUENTA INFONAVIT
CRÉDITO BANCARIO

Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.
Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en https://www.hsbc.com.mx/hipotecario
Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en https://www.hsbc.com.mx
HSBC y su logotipo son marcas registradas en México

INMOBILIARE LATAM

8 NOTICIAS

18 INSTAGRAM

20 INDUSTRIAL
Cinco ciudades clave para desarrollo industrial en México

22 NUMERALIA

24 INDUSTRIAL
Edificios industriales, el músculo de las Fibras inmobiliarias

30 INDUSTRIAL
PGIM Real Estate, estrategia de generación de valor frente a un sector industrial dinámico

36 INDUSTRIAL
Situación actual del mercado de espacios industriales en México

40 INDUSTRIAL
TOP Management, una propuesta seria para proyectos industriales en México

44 INDUSTRIAL
El boom de los centros de distribución en el sector industrial durante la pandemia

46 INDUSTRIAL
AMPIP mantiene buenas perspectivas para el sector inmobiliario industrial en 2022

REB+ SUMMIT QUERÉTARO 2022

48 CONGRESO
REBS+ Summit Querétaro 2022 - Lugar donde se potencializa el futuro del Bajío

66 VIVIENDA
Cuadrante Centro Sur. La nueva comunidad planeada de MIRA en Querétaro
Un verdadero centro de ciudad

70 EN PORTADA
Loinz Business Group, atención especializada para el desarrollo de proyectos industriales y de vivienda vertical en Tijuana

SUMARIO

78 MARKETING
Mudafy. ¿Cómo convertir una transacción inmobiliaria en una experiencia disfrutable?

82 VIVIENDA
Distrito de Arte Mérida, viviendo con naturaleza y arte, más que un complejo inmobiliario

REB+ SUMMIT MÉRIDA 2022

86 CONGRESO
REBS+ Summit Mérida 2022 - Sector inmobiliario en Mérida, rumbo a la verticalización y la infraestructura

110 SUSTENTABILIDAD
Cómo lograr la eficiencia energética desde el sector inmobiliario

114 VIVIENDA
Invirtiendo en terrenos virtuales: todo sobre las meta mansiones

116 HIPOTECA
Producto hipotecario estrella por institución bancaria Marzo 2022

130 MARKETING
¿Cómo eliminar la canibalización de la industria inmobiliaria?

132 LIBROS

134 MARKETING
Marketing Inmobiliario, virtudes para exponenciar tus ingresos

137 APPS

138 PROYECTOS
Parques industriales: 5 nuevos proyectos en México

140 ARTE
Museo del futuro en Dubai, símbolo de innovación tecnológica y científica

142 AGENDA

Crece 8.7% la inversión en México; atrae más de 31 mil mdd en 2021

Al cierre de 2021, México recibió 31,621.2 millones de dólares (mdd) por concepto de Inversión Extranjera Directa (IED), lo que significa un crecimiento del 8.7%, en comparación con lo reportado en 2020 que ascendió a 29,079.4 mdd. Datos preliminares de la Secretaría de Economía indican que, por país de origen, Estados Unidos y España lideran la lista de países con mayor aportación de capital; 47.5% y 13.7%, respectivamente. Por otro lado, con 397%, la manufactura sigue como el sector más dinámico.

Sanciones económicas a Rusia impactan a las Bolsas mundiales

Tras las nuevas sanciones impuestas a Rusia por su invasión a Ucrania, las principales bolsas del mundo presentaron nueva caída. Entre las principales plazas europeas, Fráncfort perdió 2.39%; París, 3.05%; Milán, con 2.59%, Madrid, con una caída de 1.40% y Londres, con una contracción de 1.54 por ciento. Los mercados asiáticos fueron más resistentes; Tokio subió 0.19% y Hong Kong solo decayó 0.24%. Además, las materias primas se dispararon; principalmente el petróleo, cuyo barril de WTI subió más de 4%, en torno a los 95 dólares.

AIFA detona el interés por desarrollar más viviendas en Santa Lucía

Manuel González, director general de la Canadevi, advirtió que, tras la inauguración del Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA), se espera recibir a miles de compradores de vivienda en la zona. La Cámara, en conjunto con sus socios, tiene cerca de 70 mil unidades en proceso de desarrollo y algunas reservas de tierra. Mientras que empresas como Vinte, Javer, Nuestro Hogar o Grupo Sadasi se están alistando para incorporar nuevo inventario.

Actividad industrial logra su mayor crecimiento en México al cierre de 2021

La actividad industrial en México aumentó 1.2% en términos reales durante diciembre de 2021, respecto a la del mes inmediato anterior. De acuerdo con el Instituto Mexicano de Geografía y Estadística (INEGI), este es el mayor crecimiento reportado por el sector a lo largo del año pasado. Sin embargo, aún no logra recuperar sus niveles pre pandemia, luego de caer 10 puntos porcentuales en 2020.

Tren del Bajío, TMSourcing busca conectar CDMX, Querétaro y Guanajuato

La empresa TMSourcing presentó su propuesta no solicitada para el desarrollo del tren del Bajío, infraestructura que conectará a la Ciudad de México con los estados de Querétaro y Guanajuato. El plan fue entregado a la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT), en el que se proyecta una inversión inicial de 80 millones de dólares para 2022. La ruta ferroviaria contempla la instalación de 12 estaciones y conexiones con el Aeropuerto de Santa Lucía y el Tren Suburbano de Buenavista.

Storyliving, las nuevas comunidades residenciales de Disney

The Walt Disney Company planea desarrollar comunidades residenciales, denominadas Storyliving. De acuerdo con la compañía, el objetivo es crear comunidades vibrantes e inspiradoras ubicadas en "lugares de ensueño". A la fecha se encuentra explorando regiones en Estados Unidos. El proyecto será planificado por Disney Imagineers, empresa a cargo del diseño de los parques temáticos de la firma.

Alo Home llega a Colombia y expande la digitalización inmobiliaria

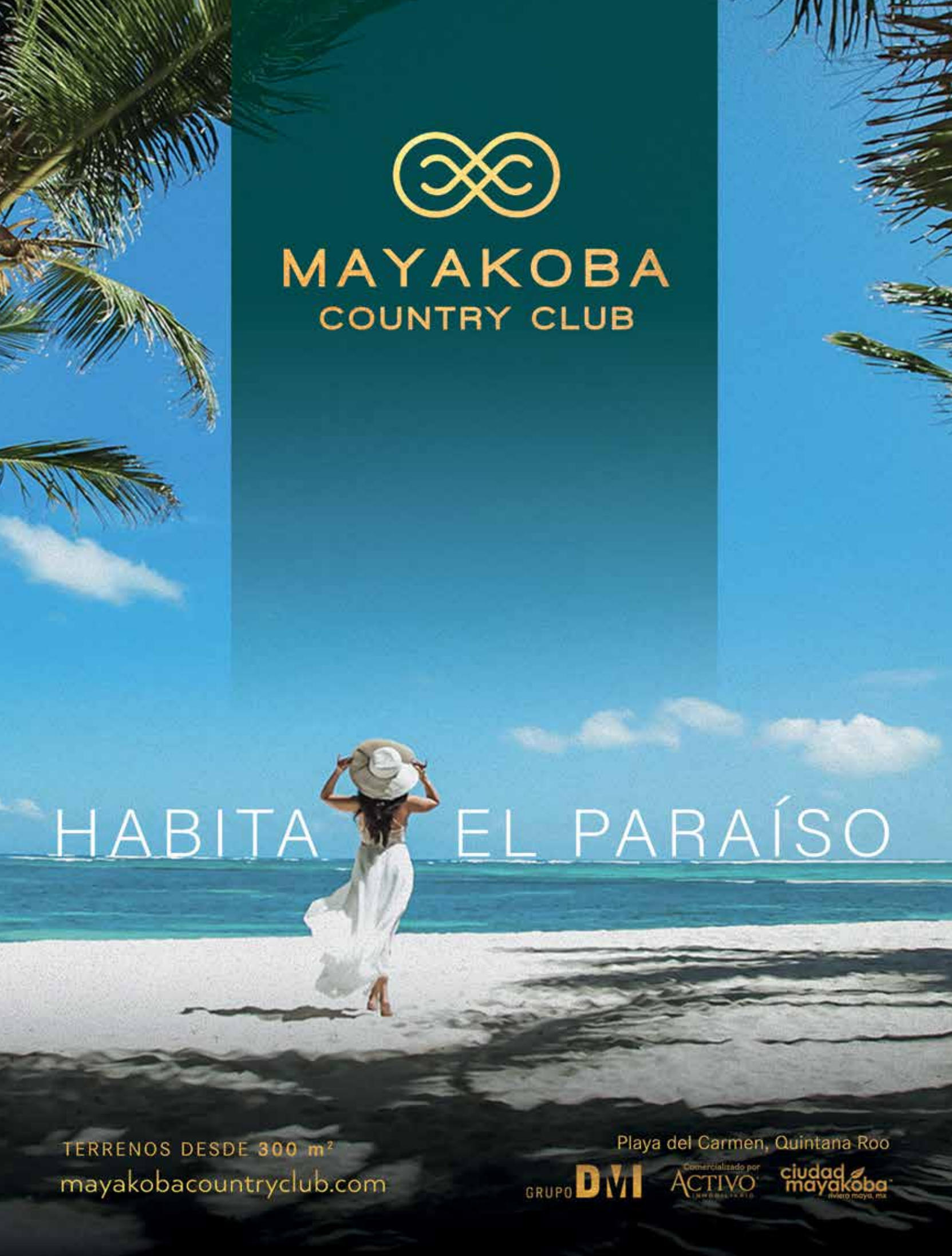
Como parte de su plan de expansión internacional, Alo Home llega a Colombia para digitalizar el sector inmobiliario. Durante su primer fin de semana, la plataforma mexicana comercializó el 20% de su primer proyecto en ese país, de la mano de la constructora Bienes y Bienes. A través de su infraestructura tecnológica, ofreció por primera vez la oportunidad de elegir, cotizar y reservar departamentos en línea a usuarios nacionales e internacionales.

Zonas delivery, estrategia en centros comerciales para e-commerce

Centros comerciales de la Ciudad de México habilitarán zonas delivery; espacios gratuitos y de fácil acceso para los repartidores de aplicaciones digitales. Dicha estrategia es parte del convenio de colaboración firmado entre las autoridades capitalinas y la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), también estuvieron presentes representantes de Uber, Rappi y Didi. El objetivo es lograr el descongestionamiento y libre tránsito de vialidades donde se concentra la afluencia.

ASF detecta anomalías e incremento en el costo del Tren Maya

La Auditoría Superior de la Federación (ASF) señaló que, entre 2019 y 2021, la inversión total para el Tren Maya incrementó 26.9%; es decir, 37 mil 963 millones de pesos. Asimismo, señaló que los indicadores de rentabilidad, demanda de pasajeros y de carga requieren ser actualizados conforme a las observaciones. Por otro lado, no se han concluido los estudios de preinversión y su fecha de finalización se amplió hasta 2022; lo que generaría demoras en la entrada en operación del proyecto, prevista para 2023.


MAYAKOBA
COUNTRY CLUB
HABITA EL PARAÍSO
TERRENOS DESDE 300 m²
mayakobacountryclub.com
Playa del Carmen, Quintana Roo
GRUPO DMI
Comercializado por
ACTIVO
ciudad mayakoba

Fibra Plus quintuplica sus ingresos tras fusión con Fibra HD

Fibra Plus logró quintuplicar sus ingresos en 2021, luego de incrementar su volumen operativo con la consolidación de su fusión con Fibra HD. La empresa totalizó 624.1 millones de pesos (mdp) y sus propiedades de inversión presentaron un alza de 80.1 por ciento. Este crecimiento también fue impulsado por la adquisición del activo industrial T-MEC III. Recientemente, el Comité Técnico de Fibra Plus aprobó una inversión de hasta 40 mdp para actividades de recompra.

Baja California registra escasez de vivienda de bajo costo: AMPI Tijuana

De acuerdo con Fernando Zamora Rubio, ex presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios de Tijuana (AMPI), Baja California necesita más inmuebles a los que puedan acceder los trabajadores que perciben un salario menor a 12 mil pesos al mes. Asimismo, puntualizó que esta situación empeora para los ciudadanos que ganan menos de 8 mil pesos mensuales. El valor promedio de una unidad económica es de 445 mil pesos; en contraparte, 63% de los habitantes ganan menos de 11 mil pesos.

PIB de México, estancado aún en niveles prepandemia

Al cierre de 2021, el Producto Interno Bruto (PIB) de México se ubicó 38% por debajo de lo registrado en 2019, con 17.8 billones de pesos, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Al comparar con 2020, el aumento fue de 5%, una cifra lejana a lo establecido por el gobierno federal (6.3%). La mayor afectación la sufrió el sector de la construcción, con un valor de 11.7% por debajo de lo alcanzado previo al Covid-19.

Habilitan oficialmente al AIFA como aeródromo internacional

A menos de un mes para su inauguración, el Aeropuerto Internacional "Felipe Ángeles" (AIFA) es declarado oficialmente como aeródromo internacional. La Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) dio a conocer que esto aplica para la entrada y salida al país de aeronaves mexicanas y extranjeras; servicio público y privado; así como, regular y no regular. Para la habilitación, el presidente Andrés Manuel López Obrador firmó un acuerdo, publicado el 22 de febrero de 2022 en el Diario Oficial de la Federación.

Fibra Mty reporta ingresos estables, a pesar de una menor ocupación

Al cierre de 2021, los ingresos totales de Fibra Mty aumentaron 6.3 por ciento. De acuerdo con Intercam Banco, este resultado se dio por una mayor Área Bruta Rentable (ABR), a pesar de una apreciación del peso desfavorable y una menor ocupación. El Fideicomiso cerró el último trimestre del año con 60 propiedades que suman un ABR de 818 mil 864 metros cuadrados, los cuales registraron una ocupación del 92.2%, menor al 94.4% visto en el 4T20.

Estafeta anuncia inversión récord para 2022

Estafeta realizará una inversión por 2,108 millones de pesos en 2022. Ingo Babrikowski, director general, detalló que dicha cifra es 150 millones de pesos más que lo reportado en 2021, con lo que la empresa vuelve a romper su récord. Del total del monto, 70% será destinado a la adquisición de 1,200 vehículos para ampliación y renovación de la flota. El 20% se utilizará para centros operativos, puntos de venta y ampliaciones a nivel nacional. Mientras que el 10% se ocupará para desarrollo de tecnología.

JLL va por infraestructura aeroportuaria en México

La construcción de infraestructura aeroportuaria ha resultado uno de los segmentos con mayor crecimiento para el sector inmobiliario en México. JLL, por ejemplo, trabaja actualmente en dos proyectos del Grupo Aeroportuario del Pacifico (GAP). Arturo Bañuelos, director ejecutivo, indicó que la compañía también busca colaborar con Grupo Aeroportuario Centro Norte (OMA). Aunque aún no han concretado ningún proyecto. Además, afirmó que la calidad de construcción del nuevo aeropuerto de Santa Lucía es "inobjetable".

Holcim proveerá el 75% del concreto para la refinería Dos Bocas

Holcim México suministrará más de un millón de metros cúbicos (m^3) de concreto para la refinería Dos Bocas, en Paraíso, Tabasco. Con esto, la cementera se convierte en el principal proveedor de este insumo, aportando el 75% de los 1.5 millones de m3 que requiere la obra. En este sentido, la compañía reconoció que es la obra más importante en la que colaboran a nivel mundial en este momento: "Debido al reto logístico que conlleva la operación, se sitúa como un proyecto sin precedente".

ROCA DESARROLLOS

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

800 800 0420
info@rocadesarrollos.com
roca-desarrollos
rocadesarrollos.com

ampip PROUD MEMBER

Great Place To Work. CERTIFICADA MEX

MEJORES EMPRESAS MEXICANAS

Mars Petcare invierte 100 mdd en la expansión de su planta en Querétaro

Mars Petcare anunció una inversión de 100 millones de dólares (mdd), durante los próximos tres años, para la expansión de su planta de producción ubicada en El Marqués, Querétaro. Esta ampliación es una de las estrategias de crecimiento del corporativo estadounidense, ya que México está entre sus 10 principales mercados a nivel global. Una vez finalizado el proyecto, las instalaciones tendrán una superficie de siete mil metros cuadrados, y buscarán lograr la certificación LEED como edificio sostenible.

Avanza sector de oficinas, pero estiman recuperación hasta 2023

De acuerdo con Arturo Bañuelos, director ejecutivo de JLL, la recuperación del sector de oficinas podría darse hasta el segundo semestre del 2023. Al cierre del 4T21, la demanda bruta incrementó en promedio un 26% a nivel nacional, según datos de Solili. Sin embargo, en la CDMX este indicador fue de poco más de 330 mil metros cuadrados durante 2021, cifra muy similar a la registrada durante el 2020. En los últimos años, dos fuerzas han impactado este segmento: la contracción de la demanda y cantidad de nuevos espacios que están ingresando al inventario.

Aumenta el número de viviendas abandonadas en Tamaulipas

Según datos del Infonavit, en Tamaulipas el número de viviendas abandonadas creció durante el 2021, teniendo más de 211 mil casas al iniciar el año. Reynosa es la ciudad que tiene más casas deshabitadas, con un registro de 48 mil 964 unidades, de acuerdo con cifras del último censo del INEGI. Esta ola de abandono se ha incrementado debido a varios factores, como la falla en los servicios de luz o la falta de agua potable. Sin embargo, también afecta la migración hacia Estados Unidos y la delincuencia.

CREAMOS COMUNIDADES.

INMOBILIA

Más de 7.8 millones de m² en desarrollos inmobiliarios respaldan nuestra experiencia.

Se reconoce a nivel internacional por crear valor para sus inversionistas a través de la proyección, administración, construcción, comercialización y operación de desarrollos inmobiliarios de alta evergadura en México.

YUCATAN COUNTRY · VIAMONTEJO · COUNTRY TOWERS MERIDA · aldea maya · bungalows · Harmonía · Anthea · TAO · SLS · ATLANTIDA · INDICO · KANHA · JAGUAR · zen · Pasco Country · ALDEA ZAMÁ · PARQUE CENTRAL · OCEANA · AMANHÁ · OASIS · SERENA · 101 PARK · FOUR SEASONS · VILLASDELSOL · ARIA · THE RESERVE · magnolia · PARQUE CORPORATIVO · UNØ ZERØ Ø TULUM UNØ

+52 (999) 941 5151
info@inmobiliamx.com
Carretera Mérida - Progreso km. 15.5
Mérida, Yucatán, México C.P. 97305

www.inmobiliamx.com

INSTAGRAM

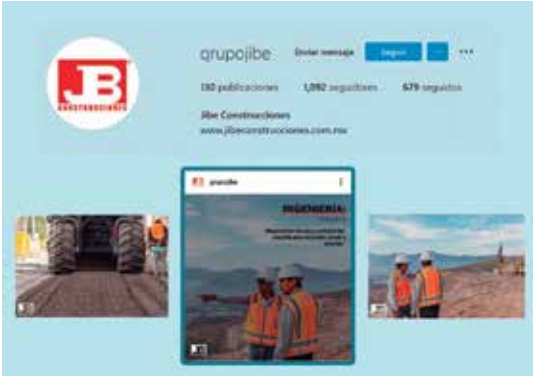
#InmobiliareRecomienda

Las naves industriales requieren de una buena administración y mantenimiento, por lo que es importante contar con empresas aliadas que apoyen en el diseño, construcción y gestión. A continuación te presentamos cinco cuentas de instagram destacas en el sector industrial:

@construye_industrial
1,370 seguidores

Desarrollador inmobiliario mexicano que ha estado operando desde 1977, estableciéndose como un importante constructor de diversas propiedades. Con un millón de metros cuadrados construidos y el 98% rentado, esta firma se especializa en naves, bodegas y parques industriales.

@jibeconstrucciones
1,085 seguidores



Se especializa en la edificación y obra civil, así como en el desarrollo de proyectos constructivos inmobiliarios, comerciales e industriales, con más de 35 años de experiencia. Pueden realizar diferentes trabajos de ingeniería civil, urbanización o pavimentación de zonas.

@grupotradeco 449 seguidores

Empresa constructora y desarrolladora de Infraestructura, con capital 100% mexicano. Fundada el 18 de febrero de 1992, tiene experiencia en la construcción de plantas industriales, carreteras, puentes, hospitales, centros penitenciarios, edificios administrativos, entre otros.

@finsa.mx 127 seguidores

Compañía con 60 años de experiencia especializada en el desarrollo de bienes inmuebles industriales en México, planeando y gestionando la infraestructura, diseño e ingeniería de construcción, estudios de mercado y de factibilidad, así como la administración de propiedades.

@Alveokapital 133 seguidores

Firma de Guadalajara que diseña, desarrolla, construye y administra espacios industriales según las necesidades de sus clientes, incorporando prácticas comerciales ecológicas en cada desarrollo.

Invest in your future with a global bank focused on your success

//ABANCA

Our Approach

ABANCA USA is an International Branch based in Miami. It is part of ABANCA Corporacion Bancaria Group, a financial institution based in Spain, with presence in 11 countries in Europe and America, and more than 6,000 employees. ABANCA USA's flexible offering is tailored to fit client needs through a well-structured portfolio of products focused on global and sustainable services, to accompany them every step of the way in their domestic and cross-border transactions.

Specialized in Commercial Real Estate

Over the past years, ABANCA USA's specialized commercial team has structured and financed important investments throughout the US. "Our knowledge of the real estate market allows us to offer tailor-made financing solutions for each client and project with a significant focus on foreign and domestic customers, owner investors, and local and national developers" Monica Vazquez, ABANCA USA´s General Manager explained.

Learn more about our services: abancausa.com

Deposits are not insured by the FDIC

EQUAL HOUSING LENDER

Cinco ciudades clave para desarrollo industrial en México

Por: Lamudi

A partir de la reactivación económica provocada por el posible fin de la pandemia, las empresas han rediseñado la forma de invertir para hacerlo de una forma más inteligente y estratégica. Una compañía dedicada a proveer productos, busca optimizar la cadena de suministros que representa menores costos y un mayor alcance. El gran reto se encuentra en la infraestructura que se requiere para que el proceso sea sólido y no genere retrasos.

De acuerdo con datos del Reporte Inmobiliario de Lamudi, existen varias vías para conocer cuáles son las cinco ciudades que mejor se posicionan como los nichos residenciales dentro de los perímetros más industrializados en el país; se aprecian por su número de inventario, tasa de disponibilidad o por su número de transacciones.

Saltillo, Puebla, Matamoros, Guanajuato y Hermosillo, son ciudades que repuntan con oportunidades de mercado industrial.

En ese sentido, se puede asegurar que la potencia industrial se encuentra en la Ciudad de México, Monterrey, Ciudad Juárez, Tijuana y Querétaro, pero hay otras que repuntan como las oportunidades de mercado circundante en diversas áreas, como Saltillo, Puebla, Matamoros, Guanajuato y Hermosillo, entre otros. Para destacar lo más relevante de cada una, se estima que:

* En Saltillo, de acuerdo con el Panorama del Mercado Inmobiliario Industrial de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP), esta ciudad del estado de Coahuila tiene una fuerza importante industrial, pues representa una Absorción Bruta Acumulada (ABA) de 79%, lo que indica que se realizaron más transacciones de compra y renta que el año pasado y es muy superior a las variaciones de otras entidades.

* Matamoros, es una ciudad con una disponibilidad de 8.35% y un ABA de 63% respecto al año anterior. La ciudad de Tamaulipas tiene un inventario industrial de un millón y medio de unidades, lo que lo hace una oportunidad para invertir en el desarrollo residencial de los alrededores, ya que se ha vuelto en un enclave con mucho dinamismo, al atraer un gran número de jugadores a la región.

* Puebla es una ciudad que en la última década se ha convertido en un hito industrial, no sólo de la región sino de todo México. Es una demarcación cuya fuerza la toma de la industria automotriz y por ello, atrae nuevos colaboradores que llegan a trabajar, buscando una propiedad para vivir.

* Por su parte, Guanajuato alberga una importante vida industrial, no sólo en los alrededores de la capital, sino en otras municipalidades que gozan de relevancia en este sector. Según el documento de la CONCAMIN, el precio promedio de cierre acumulado cayó -1%, lo que significa un espacio de oportunidad para comprar un espacio industrial.

* Finalmente, Hermosillo, la capital de Sonora, cuenta con una repercusión significativa en el desarrollo industrial de la entidad y se debe gracias a que se vendieron y rentaron 22% más instalaciones en el 2017. Además, cuenta con una disponibilidad actual de 4.10%.

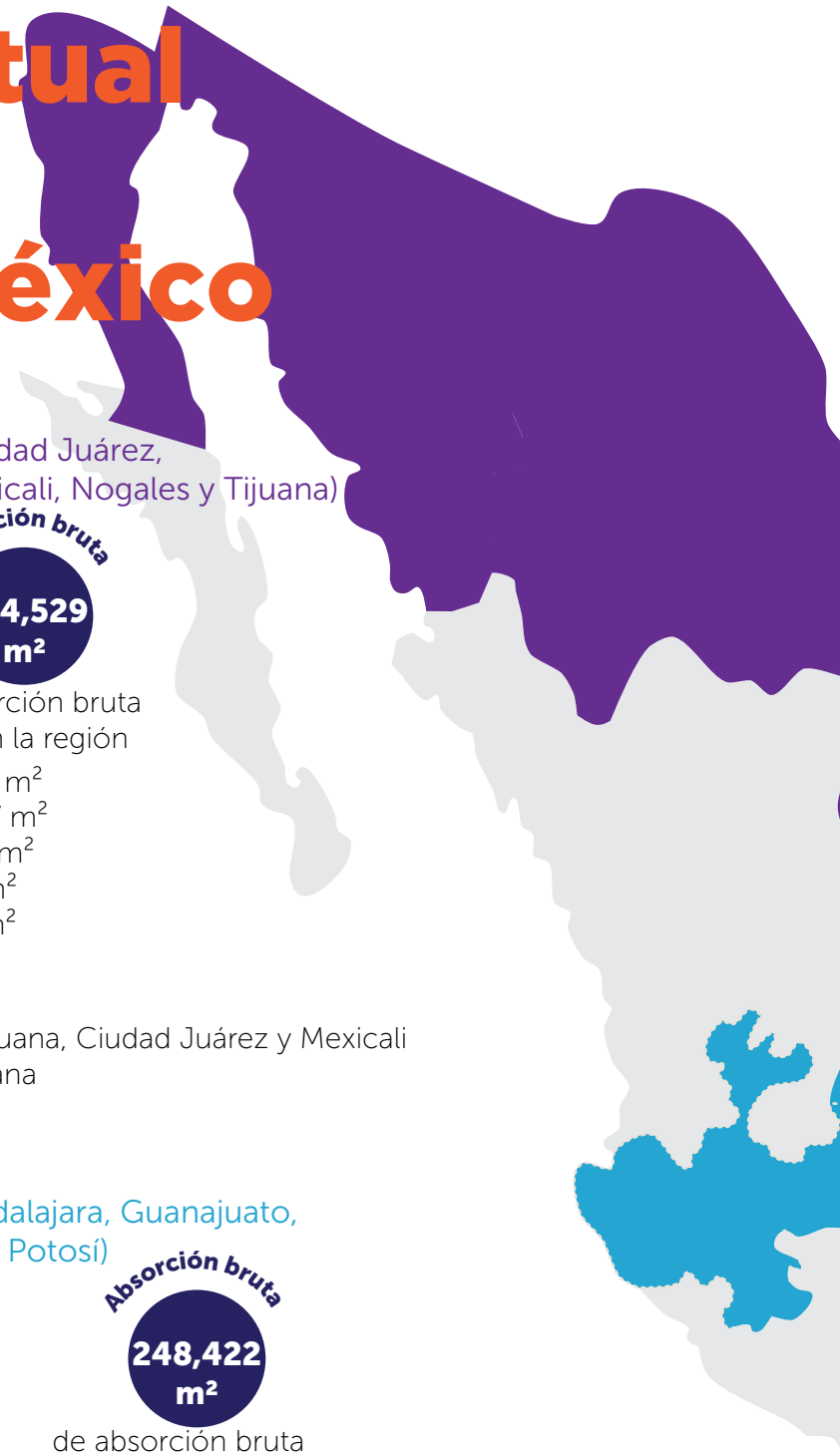
Existen cinco ciudades que mejor se posicionan como los nichos residenciales dentro de los perímetros más industrializados en el país.

Será importante prestar atención en cómo se mueve este mercado durante el año de reactivación económica porque es de los aprendizajes más rápidos durante la pandemia. Después de dos años de apostarle a su inversión, será interesante saber cómo se expande y qué otras ciudades servirán como eje de su funcionamiento. [•]

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.

Situación actual del mercado industrial de México



NORPONIENTE (Chihuahua, Ciudad Juárez, Hermosillo, Mexicali, Nogales y Tijuana)

Inventario

20.9 millones de m²

de ANR al finalizar el 4T2021

Absorción bruta

304,529 m²

de absorción bruta total en la región

7.4 millones m²	Tijuana	119,370 m²
6.5 millones m²	Ciudad Juárez	126,007 m²
2.6 millones m²	Mexicali	46,324 m²
1.8 millones m²	Chihuahua	4,293 m²
1.2 millones m²	Hermosillo	8,535 m²
1.1 millones m²	Nogales	----

Inicio de construcción

-177,849 m² de ANR nueva en 8 proyectos de Tijuana, Ciudad Juárez y Mexicali
-79% del inventario en construcción esta en Tijuana
.13% en Ciudad Juárez
-8% restante en Mexicali

BAJÍO (Aguascalientes, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí)

Inventario

22.6 millones de m²

de ANR al finalizar el 4T2021

Absorción bruta

248,422 m²

de absorción bruta total en la región

6.1 millones m²	Guanajuato	31,101 m²
5.8 millones m²	Querétaro	103,031 m²
4.9 millones de m²	Guadalajara	75,779 m²
3.4 millones de m²	San Luis Potosí	16,750 m²
2.3 millones de m²	Aguascalientes	21,762 m²

Inicio de construcción

-7 proyectos que sumaron 129,654 m², correspondientes a Querétaro, Guadalajara y Aguascalientes.
-50% fueron edificaciones Build to Suit (BTS) y el resto edificios especulativos.

NORESTE (La Laguna, Matamoros, Monterrey, Nuevo Laredo,Reynosa y Saltillo)

Inventario

24.9 millones de m²

de ANR al finalizar el 4T2021

Absorción bruta

431,815 m²

de absorción bruta total en la región

12.6 millones m²	Monterrey	343,503 m²
5 millones m²	Saltillo	41,219 m²
3.3 millones m²	Reynosa	32,516 m²
1.6 millones m²	Matamoros	--
1.3 millones m²	La Laguna	3,800 m²
979 mil m²	Nuevo Laredo	10,777 m²

Inicio de construcción

-211,429 m² en 14 proyectos de Monterrey, Reynosa, Saltillo y La Laguna
-88% del espacio en construcción corresponde a edificios Build to Suit (BTS)
-22% corresponde a espacios especulativos

CENTRO (CDMX, Puebla e Hidalgo)

Inventario

18.4 millones de m²

de ANR al finalizar el 4T2021

Absorción bruta

269,007 m²

de absorción bruta total en la región

14.5 millones de m²	CDMX	246,853 m²
2.7 millones de m²	Puebla	22,154 m²
1.1 millones de m²	Hidalgo	--

Inicio de construcción

-45,257 m² de nuevas edificaciones se registraron en CDMX en 2 proyectos

Fuente Datoz

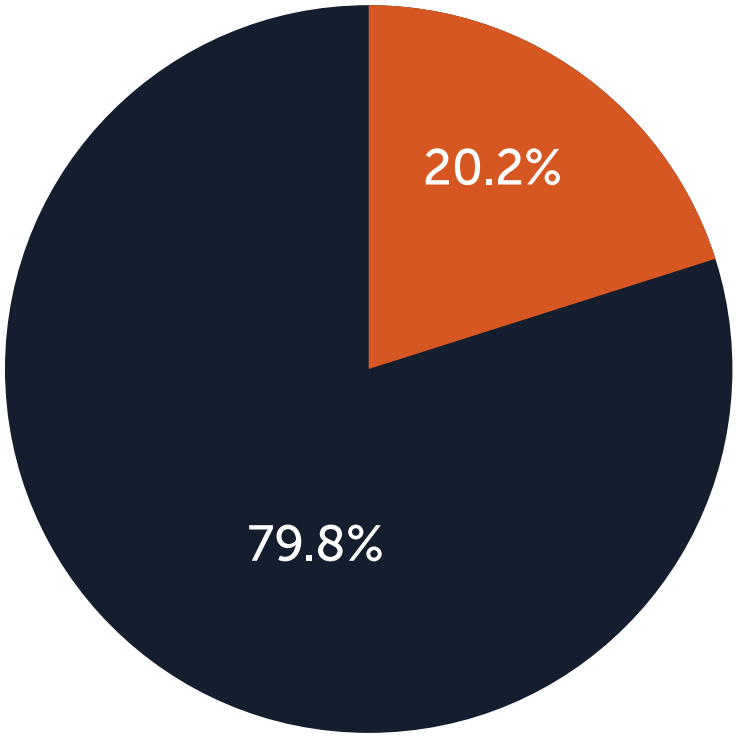
EDIFICIOS INDUSTRIALES, EL MÚSCULO DE LAS FIBRAS INMOBILIARIAS

Por: Sergio Mireles, director general en Datoz, y
Pamela Ventura, Content Manager

En 2011, se enlistó en la Bolsa Mexicana de Valores el primer Fideicomiso de inversión en bienes raíces (Fibras) en México, Fibra Uno, con un portafolio inicial de 16 propiedades, de las cuales cuatro eran edificios industriales que sumaban un área bruta rentable (ABR) de 290,601 m². Más de diez años han pasado y durante este tiempo, las Fibras se han fortalecido de la mano del segmento inmobiliario industrial y también han impulsado el crecimiento mediante la institucionalización.

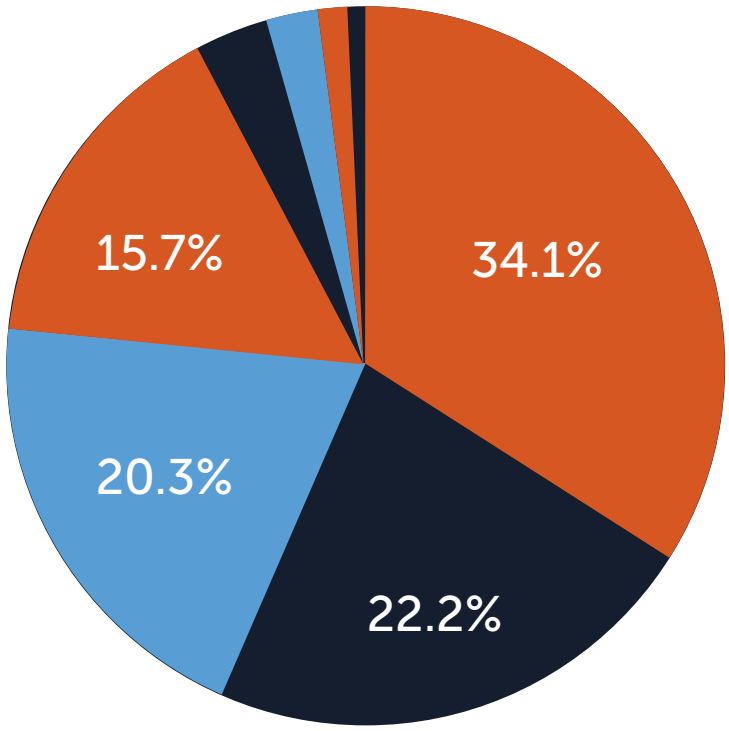
Tal ha sido la consolidación del segmento industrial en las Fibras que al cierre de 2021, 7 de cada 10 m² del portafolio total de las Fibras son de espacios industriales. Asimismo, ocho de los 17 fideicomisos inmobiliarios (Funo, Prologis, Terrafina, Macquarie, FMTY, Nova, Plus y Upsite) cuentan con activos industriales, que en conjunto acumulan 17.7 millones m² de ABR en alrededor de 1,012 edificios distribuidos en todo el país. Cabe decir que, la mayoría de estos inmuebles se encuentran en las regiones más dinámicas para el sector: Centro, Bajío y Noreste y Norponiente.

Participación de las Fibras



Tal ha sido la consolidación del segmento industrial en las Fibras que al cierre de 2021, 7 de cada 10 m2 del portafolio total de las Fibras son de espacios industriales.

Distribución del portafolio industrial de las Fibras



La presencia de las propiedades industriales de las Fibras en los mercados más importantes da licencia de poner en contexto su inventario con el total de los 21 mercados de mayor dinamismo del país, que suman 87.7 millones m²; es decir, las Fibras tienen una participación del 20% en el inventario del mercado inmobiliario industrial de México.

Con este inventario, las Fibras también tienen una participación fuerte en la absorción de espacios industriales, ya que en 2021 sumaron 928,626 m² de los 5.8 millones m² de absorción bruta total del país, por lo que las Fibras colaboraron con el 16% de la demanda. Fibra Prologis y Funo fueron los fideicomisos con mayor actividad en la renta de inmuebles.

Fibra Uno, el gran fideicomiso industrial

Fibra Uno es el fideicomiso inmobiliario más grande del país con 10.8 millones m² de ABR en 635 propiedades de los segmentos industrial, oficinas, comercial, educativo y otros, al cierre de 2021. Sólo el portafolio industrial de la Fibra es de 197 inmuebles que acumulan 6.03 millones m² de ABR, esto equivale al inventario total del quinto mercado más grande del país, Guanajuato con 6.1 millones m². Además, Fibra Uno tiene el 34% del espacio industrial total de las Fibras.

Aunque tiene presencia en todo el país, Funo ha ido consolidando su participación en el sector industrial de la mano de espacios logísticos, principalmente en Ciudad de México, ya que el 50% de su ABR industrial se localiza en este mercado, con poco más de 3 millones m², una participación de 20% en este mercado.

En 2019, Fibra Uno incrementó su inversión en inmuebles de manufactura ligera con la adquisición del portafolio Titán, conformado por 1.3 millones m² en 74 propiedades ubicadas principalmente en los mercados fronterizos de Monterrey, Ciudad Juárez y Tijuana.

Esta Fibra no ha dejado de apostar en la expansión de inmuebles industriales y actualmente construye Tepozpark (la Teja) en el mercado de CDMX, que tendrá 372,384 m² de ABR y espera sea entregado durante el 2Q 2022. Funo cerró el año con una tasa de ocupación de 95.7 por ciento.

Fibra Prologis, Fibra Terrafina y Fibra Macquarie y su vocación industrial

Fibra Prologis, Terrafina y Macquarie siguen a Fibra Uno en el liderato del tamaño de sus portafolios industriales, Fibra Prologis y Terrafina tienen una vocación 100% industrial, por lo que han concentrado todos sus esfuerzos en el crecimiento de este segmento en el norte y centro del país. Por otro lado, aun cuando Fibra Macquarie tiene un portafolio diversificado, el segmento industrial representa el 87% de su ABR total.

Fibra Prologis participa del 22% en el inventario industrial total de las Fibras con 3.9 millones m², esto supera al inventario total del mercado de San Luis Potosí, con 3.4 millones m². Prologis se ubica en los principales mercados logísticos y manufactureros: CDMX, Monterrey, Guadalajara, Tijuana, Ciudad Juárez y Reynosa.

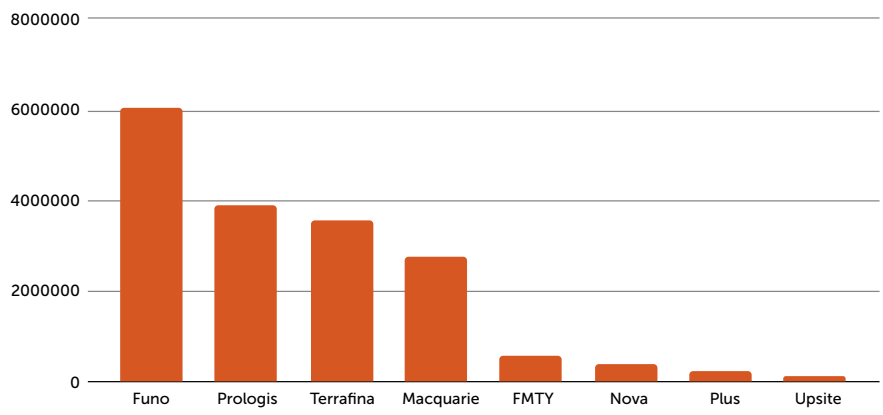
La Fibra tiene una expectativa de crecimiento en su portafolio de 27% en los próximos cuatro años. Empresas de e-commerce, servicios logísticos, electrónica, autopartes, entre otros, han impulsado la demanda de espacios de Prologis, que al cierre de 2021 tuvo una tasa de ocupación de 97.9 por ciento.

Terrafina tiene el 20% del ABR industrial de las Fibras con 3.6 millones m², también superior al mercado de San Luis Potosí. Aunque esta Fibra tiene edificios industriales en el Bajío y Centro del país, el 63% de sus espacios se ubican en los mercados del Noreste y Norponiente. En el último año, esta Fibra tuvo un par de desinversiones de activos, a fin de tener liquidez suficiente para avanzar en su plan de crecimiento a tres años enfocado en el desarrollo de nuevos espacios para el e-commerce y manufactura ligera. Los sectores automotriz, bienes industriales y bienes de consumo son los principales inquilinos de la Fibra, que finalizó el 2021 con una ocupación de 94.9 por ciento.

El portafolio industrial de Fibra Macquarie equivale al 16% del ABR industrial de las Fibras con 2.8 millones m², comparable al mercado de Puebla, que tiene un inventario de 2.7 millones m². El 80% de los espacios de esta Fibra se sitúan en los mercados del Norte, el 12% en el Bajío y el 8% en el Centro del país. Además, 74% del espacio industrial tiene uso manufacturero.

Macquarie continúa su expansión mediante desarrollos industriales, actualmente tiene 3 naves en construcción. La Fibra cerró el 2021 con una ocupación del 96 por ciento.

ABR industrial de las Fibras



Fibra MTY, Fibra Nova, Fibra Plus y Fibra Upsite hacia su consolidación

La participación de Fibra MTY, Nova, Plus y Upsite es menor con respecto a las grandes Fibras industriales, pero no por ello su importancia se reduce, al contrario. Estas Fibras se han consolidado en el segmento de la mano de industrias clave en mercados estratégicos, a fin de expandir su portafolio industrial.

Fibra MTY tiene 35 inmuebles industriales con un ABR de 591,986 m², un porcentaje importante de sus inmuebles se ubican en Monterrey, pero también tiene figura en mercados del Centro y Bajío.

La estrategia actual de crecimiento en este segmento es invertir en propiedades industriales con mejores fundamentales, cabe mencionar que, Fibra MTY no desarrolla inmuebles, sólo adquiere. La tasa de disponibilidad de la Fibra al cierre del 2021 fue de 97.3 por ciento.

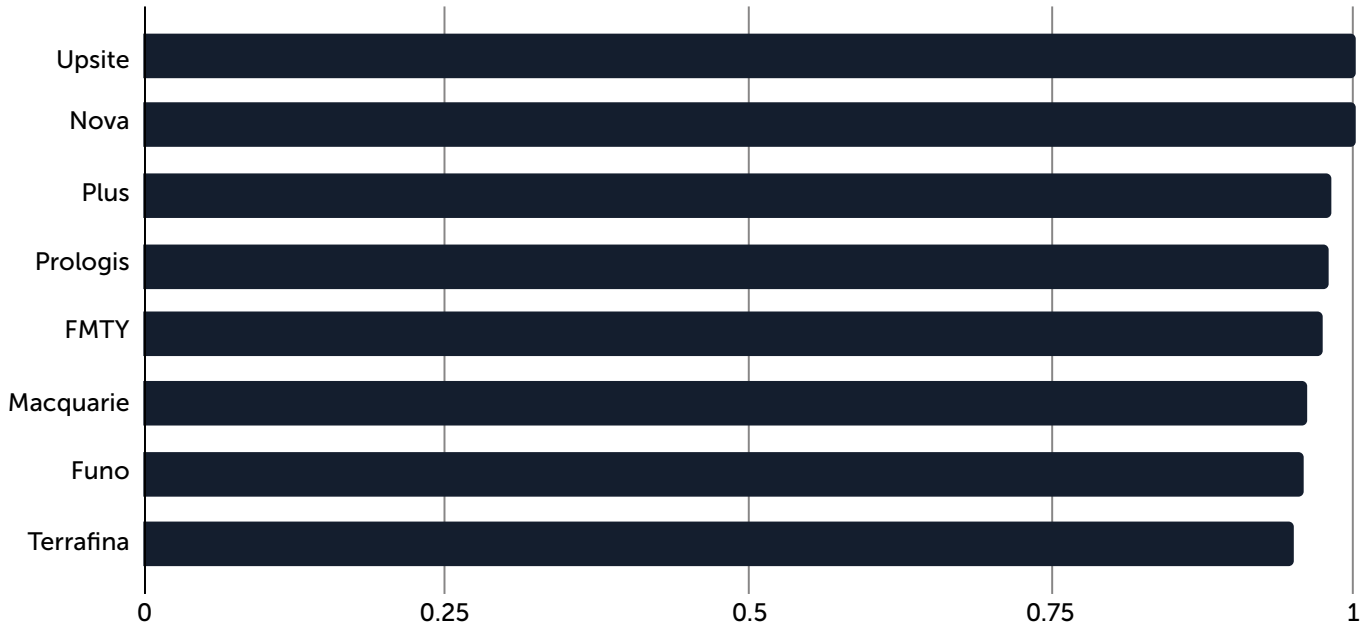
Fibra Nova evolucionó su perfil como administrador de la división inmobiliaria de Grupo Bafar y en los últimos años ha diversificado su portafolio de clientes, han impulsado el crecimiento de su portafolio mediante la construcción de edificios build-to-suit (BTS).

Tan sólo en 2021 el portafolio industrial de Nova incrementó 56.7% y cerró el año con 405,565 m² de ABR con una tasa de ocupación de 100 por ciento.

La fusión con Fibra HD y la adquisición del inmueble industrial T-MEC III en Tamaulipas detonó el crecimiento de 148% del portafolio industrial de Fibra Plus, concluyendo el 2021 con 12 inmuebles y 236,237 m². Esta incorporación de propiedades también ayudó en la distribución geográfica de su portafolio y el 32% se sitúo en el mercado de CDMX. La tasa de ocupación de Fibra Plus fue de 98 por ciento.

El carácter de Fibra Upsite es distintivo puesto que es una Fibra de desarrollo 100% industrial. Este fideicomiso ha completado la construcción de siete propiedades en Tijuana, Ciudad Juárez, Guanajuato y Tlaxcala, que suman 134,360 m² con una tasa de ocupación de 100%, y en los próximos años espera sumar 355,279 m² ya que cuenta con la reserva territorial necesaria para su desarrollo.

Tasa de ocupación



Las Fibras que vienen

Para 2022 se espera que se listen cuatro Fibras en el mercado de valores: Fibra Haus, Multifamily, Agrofibra y Eco; las primeras dos enfocadas en vivienda, la tercera en agroindustria, mientras que la última tiene como filosofía la sustentabilidad de todos sus inmuebles.

Por su vocación, Fibra Eco tiene como propósito la administración y desarrollo de propiedades verdes de todos los segmentos inmobiliarios, por lo que existe oportunidad para que tenga un portafolio industrial que cuente con las certificaciones EDGE que están diseñadas para aplicarse en edificios nuevos y existentes.

En tanto, Fibra Eco se convertiría en el noveno fideicomiso inmobiliario con activos industriales; además, contarían con una ventaja competitiva al ser edificios con certificación de sustentabilidad, pues este componente comienza a ser un requisito del mercado y las Fibras comienzan a certificar sus propiedades industriales clase A.

Para 2022 se espera que se listen cuatro Fibras en el mercado de valores.

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.**

PGIM REAL ESTATE

OUT FRONT IN MEXICO INDUSTRIAL REAL ESTATE.

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

A first mover in managing industrial real estate portfolios in Mexico, **PGIM Real Estate** is now one of the largest international real estate managers in the country. Through our private industrial real estate funds and Terrafina, a leading Mexican public real estate trust, we invest across all major industries of the New Economy, such as e-commerce, third-party logistics, electric vehicles and data centers.

Learn more at **PGIMRealEstate.com/Mexico**

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

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

*All data as of 12/31/2021 unless otherwise noted. In the United Kingdom, information is issued by PGIM Limited with registered office: Grand Buildings, 1-3 Strand, Trafalgar Square, London, WC2N 5HR. PGIM Limited is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority ("FCA") of the United Kingdom (Firm Reference Number 193418). In the European Economic Area ("EEA"), information is issued by PGIM Real Estate Luxembourg S.A. with registered office: 2, Boulevard de la Foire, L-1528 Luxembourg. PGIM Real Estate Luxembourg S.A. is authorised and regulated by the Commission de Surveillance du Secteur Financier (the "CSSF") in Luxembourg (registration number A00001218) and operating on the basis of a European passport. These materials are issued by PGIM Limited and/or PGIM Real Estate Luxembourg S.A. to persons who are professional clients as defined under the rules of the FCA and/or to persons who are professional clients as defined in the relevant local implementation of Directive 2014/65/EU (MiFID II). PGIM operates in various jurisdictions worldwide and distributes materials and/or products to qualified professional investors through its registered affiliates including, but not limited to: PGIM Japan Co., Ltd. and PGIM Real Estate (Japan) Ltd. in Japan; PGIM (Hong Kong) Limited in Hong Kong; PGIM (Singapore) Pte. Ltd. in Singapore; PGIM Real Estate Luxembourg S.A., and PGIM Real Estate Germany AG in Germany. For more information, please visit pgimrealestate.com.

© 2022 PGIM Real Estate is the real estate investment management business of PGIM, Inc., the principal asset management business of Prudential Financial, Inc. ("PFI") of the United States. PFI of the United States is not affiliated in any manner with Prudential plc, incorporated in the United Kingdom or with Prudential Assurance Company, a subsidiary of M&G plc, incorporated in the United Kingdom. PGIM, the PGIM logo, and the Rock symbol are service marks of PFI and its related entities, registered in many jurisdictions worldwide. Ref: 003767

PGIM REAL ESTATE

ESTRATEGIA DE GENERACIÓN DE VALOR FRENTE A UN SECTOR INDUSTRIAL DINÁMICO

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

El sector industrial se ha convertido en uno de los segmentos con mayor dinamismo e impulso de los últimos años; si bien ya contaba con la confianza de inversionistas nacionales y extranjeros, hoy en día, existe mayor interés por parte del mercado europeo y asiático, lo que explica las buenas perspectivas de expertos del sector para el 2022.

Según datos de la firma inmobiliaria Solili, durante 2021, el sector reportó una demanda cercana a los 6.6 millones de metros cuadrados de espacios clase A, B y C, es decir, un 70% más a lo demandado en 2020.

Hecho que confirma Enrique Lavín, Director General de PGIM Real Estate en México y Director General Adjunto de PGIM Real Estate Latinoamérica, quien detalla que la mayoría de los jugadores, algunos nuevos en el mercado, se están centrando en la adquisición de edificios estabilizados para construir una exposición rápida al sector.

Razón por la cual, la compañía lleva a cabo una estrategia de posicionamiento en mercados como Tijuana, Ciudad Juárez, Estado de México y Saltillo, entre otros. Éste último, menciona Lavín, es un mercado interesante, que se está convirtiendo en un clúster automotriz eléctrico importante para el país.

"Los consideramos mercados donde creemos que hay un potencial de crecimiento en rentas muy importante, y por lo tanto, una generación de valor para nuestros inversionistas", explica en entrevista para Inmobiliare. Además, debido al buen comportamiento de los principales mercados, se ha generado escasez de tierra para agregar espacio industrial, lo que ha llevado a desarrolladores, inversionistas e inquilinos a buscar alternativas en otros mercados.

"Por otro lado, existe una demanda que no habíamos visto en ciertos mercados 'secundarios'. Por ejemplo, en 2021, Saltillo fue el segundo polo de atracción de compañías de *Nearshoring*, acaparando cerca de un tercio de toda la demanda incremental y posicionándose en segundo lugar después de Monterrey, que no es cosa menor".

En general, la alta demanda por espacio industrial ha empezado a producir un contagio positivo, un *spillover effect*, a mercados secundarios.

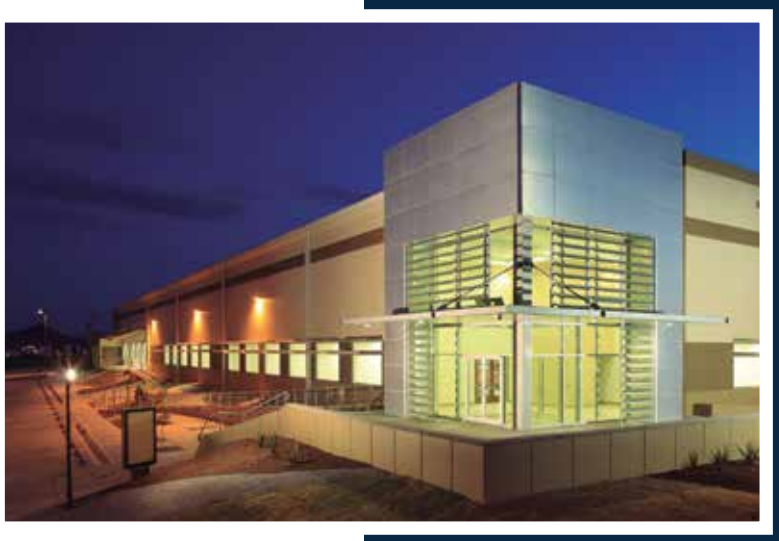
Por ejemplo, Mexicali, es un mercado en el que al igual que Saltillo, se pueden encontrar tanto rentas más bajas, como mano de obra igual de especializada y mayor disponibilidad de tierra y espacios.

"Mexicali está siendo beneficiado de forma muy importante por el boom que ha vivido Tijuana en cuanto a crecimiento en rentas y demanda por espacio. Actualmente tiene una tasa de desocupación menor al 2%".

Menciona que en ambas ciudades (Mexicali y Saltillo) hay suficiente espacio para crear valor, donde los *Cap Rates* se pueden comprimir. "Por ahora no existen muchos jugadores evaluando estos mercados, pero es parte fundamental de nuestra gestión, buscar oportunidades donde hay potencial de creación de valor".

Explica que esta búsqueda de nuevos destinos de inversión, responde no solo a la dinámica del mercado, sino también a las relaciones de largo plazo que PGIM Real Estate tiene con su red de inquilinos en México; con algunos han construido relaciones sólidas por más de una década. A lo cual se suma, la reputación de la compañía en el mercado, así como la generación de un producto institucional bajo estándares internacionales que genera confianza a dichos inquilinos.

"Hemos logrado imprimir un sello y una reputación que distingue a Prudential; siempre generando un producto institucional, que genere confianza, tanto a nuestros inquilinos, como a inversionistas".



PGIM Real Estate México lleva a cabo una estrategia de posicionamiento en los principales mercados industriales.

Tendencias que impulsan la estrategia en mercados objetivo

En cuanto al aumento acelerado en la demanda por espacio, Enrique Lavín explica que se debe a las tendencias estructurales y macro como el *Nearshoring*, impulsados por la disrupción de las cadenas de suministro; y el *Ally shoring*, con la gestación de sinergias y alianzas estratégicas para abatir el riesgo geopolítico y buscar eficiencia en costos y tiempo de transporte. "La tendencia del comercio global marca claramente que es inminente la formación de bloques continentales, dentro de los cuales para Norteamérica, México es el candidato natural a captar la demanda de espacio por la relocalización de las cadenas productivas".

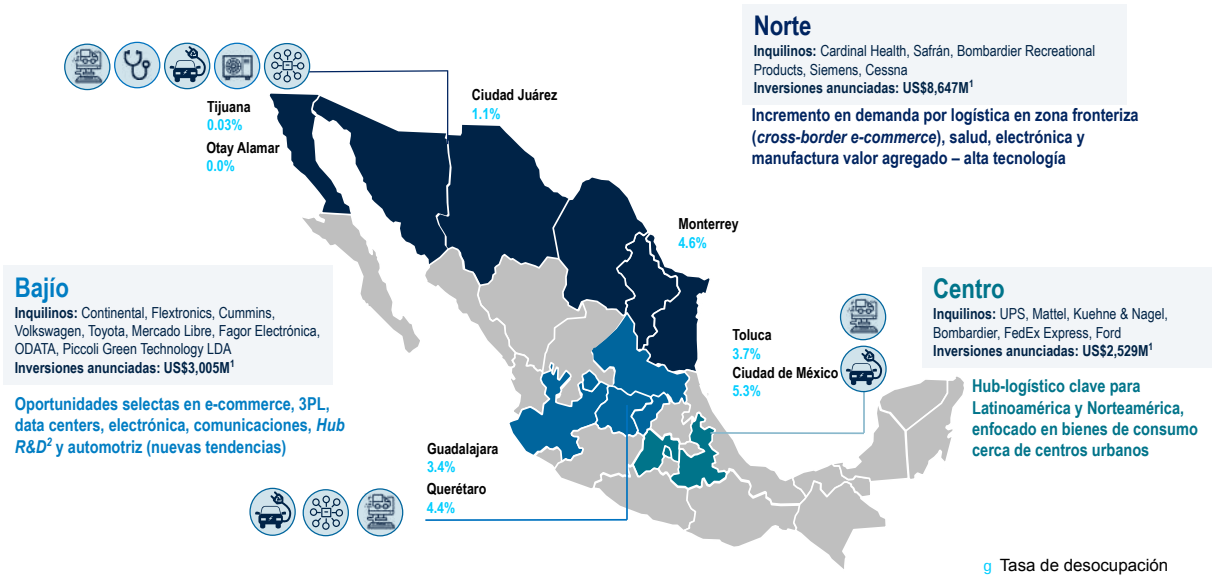
"Los mercados fronterizos siguen generando demanda incremental. Los fundamentales del sector industrial a lo largo de la frontera con Estados Unidos se han mantenido positivos, con bajas tasas de desocupación en mercados como Tijuana y Ciudad Juárez".

Por su parte, el crecimiento sin precedentes del e-commerce y la logística, resultado de la aceleración de las compras en línea durante los confinamientos, también son tendencia, al registrar fuertes inversiones para posicionarse no solo con el consumidor mexicano, sino también más recientemente, con el consumidor norteamericano en general.

"Vemos también demanda por parte de inquilinos de comercio electrónico en modalidad *cross-border*, con bienes y productos que parten de submercados fronterizos en México, y cuyo usuario final se encuentra ubicado, por ejemplo, en California o Arizona. Las ventas por internet continúan registrando un fuerte crecimiento, lo que conlleva una demanda saludable de inquilinos de logística en la Ciudad de México – Estado de México, Guadalajara, Monterrey y otras ciudades relevantes del país, tanto por su población como por su poder adquisitivo".

Mercados clave e industrias estratégicas con alta demanda

Presencia PGIM Real Estate en mercados con altas barreras de entrada y subyacentes de inversión vigentes en el largo plazo



Fuente: tasa de desocupación: CBRE al 4T21. Inversiones anunciadas: AMPIP, Newsdaily, El Financiero. [1] Inversiones relevantes en mercados clave que se anunciaron desde julio 2020 (el tipo de cambio utilizado es de $20.19 pesos por USD). [2] Investigación y Desarrollo (R&D, por sus siglas en inglés). Por ejemplo, industria electrónica en Guadalajara.

Confidential – Not for Further Distribution 1

De igual forma, el directivo agrega al T-MEC, acuerdo que otorgó un marco legal para acelerar la llegada de nuevas tecnologías a México y lo consolidó como centro manufacturero de América.

Otro de los factores que son parte de estas tendencias es la industria automotriz, la cual "después de cuatro años de un exceso de capacidad y a raíz de una recuperación del mercado nacional y norteamericano está mostrando señales de recuperación, y más importante aún, llevando al sector automotriz mexicano al siguiente nivel en la creación de valor al participar en la fabricación de autos eléctricos e híbridos".

Compromiso de inversión responsable y sostenible

Por su parte, Elisa Moreno, Directora Ejecutiva de Capital Markets, asegura que PGIM Real Estate tiene un compromiso de largo plazo con la inversión responsable y sostenible; congruente con ello se incorporan las mejores prácticas ESG en los procesos de inversión, gestión de activos, riesgos y talento.

"Nos enorgullece compartir que contamos no solo con uno de los gobiernos corporativos más sólidos en el sector, sino también con una certificación de sustentabilidad interna alineada a estándares internacionales, implementada por más de una década. Consideramos que dada nuestra relevancia en el sector industrial, es nuestra responsabilidad seguir transmitiendo y permeando dichas prácticas, que son parte de nuestro ADN, a nuestros grupos de interés".

En este sentido, la compañía ha sido testigo de cómo los socios no solo se apegan a criterios de ESG de PGIM Real Estate sino también, buscan implementarlos con sus propios grupos de interés. De igual forma, ha presenciado de cerca la evolución de los inversionistas en términos de ESG.

"En los últimos cinco años, ESG se ha vuelto parte relevante de los procesos de inversión de los inversionistas, nacionales y extranjeros. De hecho, para muchos de ellos será cada vez más difícil invertir en estrategias que no incluyan y se apeguen a criterios ESG. ", indica Elisa Moreno.

Enrique Lavín, menciona que uno de los compromisos que tienen en México es el desarrollo de edificios apegados a criterios ESG con certificaciones ambientales reconocidas. Además de transmitir a los inversionistas e inquilinos los beneficios que dichas certificaciones tendrán para los portafolios.

"Hablar de ESG es entender todo el ecosistema que nos engloba. Tratamos de transmitirles a los inversionistas que si bien implica un incremento en los costos iniciales, se trata de beneficios que nos permitirán continuar vigentes tanto con nuestros inquilinos como con potenciales inversionistas a la salida, para quienes estos temas ya serán requisitos indispensables; será entonces cuando dichos costos iniciales serán más que compensados y serán asimilados como una inversión".

Asimismo, en mayo de 2021, anunció su compromiso para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero de sus oficinas alrededor del mundo a "Net Zero" hacía 2050. Hecho que se alinea con el objetivo *Greenprint Center for Building Performance Net Zero Carbon* del Urban Land Institute (ULI).

"Dada nuestra escala y huella global, reconocemos que tenemos una oportunidad significativa para tener un impacto positivo. Estamos comprometidos a ser parte de la solución ayudando a abordar los mayores desafíos climáticos que tiene nuestro planeta, al reducir el impacto de nuestras inversiones en las regiones y comunidades donde se encuentran", explica Elisa Moreno.

Con base en lo anterior, la firma ha acelerado los continuos esfuerzos para mitigar significativamente el impacto en el medio ambiente con la creación de un plan plurianual para los activos, que incluye modernizaciones generales en las naves como inclusión de tecnologías limpias, evaluaciones ambientales de las propiedades, análisis de riesgos físicos por cambio climáticos, entre otros.

PGIM Real Estate, una visión de negocios en Latinoamérica

El impacto que PGIM Real Estate ha tenido en México durante las dos últimas décadas, le ha permitido importar relaciones comerciales con socios e inquilinos de Estados Unidos, Europa y Asia, quienes se instalan en territorio mexicano en búsqueda de espacios para sus operaciones.

"Son empresas multinacionales con las que tenemos sinergias, mismas que nos permiten cerrar contratos en menos tiempo. Llegar a un nuevo mercado pero con una compañía que ya conoces, genera confort, seguridad, confianza y sobre todo una ventaja competitiva", declara el Director General de PGIM Real Estate en México.

Justo esa misma situación es la que hoy en día, PGIM busca replicar en países de Latinoamérica como Brasil y Chile. Cabe destacar que en este último, la firma realizó algunos años atrás, una incursión bastante exitosa.

"Estamos tratando de apalancar esa experiencia para regresar a Chile, donde hasta hace unos años PGIM tuvo presencia y logró entregar muy buenas cuentas a sus inversionistas, y así crecer en la región, para de ahí brincar a otros mercados atractivos y con mayor potencial de crecimiento".

Por su parte, Elisa Moreno detalla que su objetivo es replicar el mismo método utilizado en México. "Estamos tocando puertas con inquilinos que tenemos a nivel global y que están o quieren estar activos en Chile, y a su vez seguir promoviendo sinergias", finalizó.

PGIM Real Estate tiene un compromiso de largo plazo con la inversión responsable y sostenible; congruente con ello se incorporan las mejores prácticas ESG en los procesos de inversión, gestión de activos, riesgos y talento.

Sobre PGIM Real Estate México

PGIM Real Estate México es el primer administrador en completar el ciclo de inversión para distintos tipos de activos, a través de diferentes ciclos económicos, incluyendo la salida de tres fondos industriales.

Actualmente posee y administra más de 40M de SF; con una red de más de 300 inquilinos y una tasa de ocupación de ~95% a través de todas las propiedades.

B2B PLANNER 2022

EL DIRECTORIO ANUAL DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

ANUNCIATE CON NOSOTROS Y SÉ PARTE DE LA COMUNIDAD DE NEGOCIOS MÁS GRANDE DE MÉXICO

comercial@inmobiliare.com +52 55 55147914

Situación actual del Mercado de Espacios Industriales en México

Por: César Cortés, consultor de Estudios de Mercado, Softec,
Consultoría en Proyectos Inmobiliarios
ccortes@softec.com.mx

El mercado de espacios industriales en México se encuentra consolidado y se distingue por contar con factores e indicadores que lo diferencian del resto.

El mercado inmobiliario industrial se ha caracterizado por contar con tasas de rentabilidad estables, factor que ha hecho atractiva la inversión para nuevos espacios; a la par, continúa presentándose como uno de los sectores menos afectados y con mayor dinamismo posterior al fenómeno de la pandemia por Covid-19.

Por otro lado, el importante crecimiento que ha presentado el *e-commerce* a nivel mundial, trae consigo una importante demanda de metros cuadrados, principalmente en la denominada "*última milla*", por lo que la ubicación de espacios disponibles para el desarrollo continúa presentándose como una de las variables más importantes en la industria, ya que gran parte de las empresas enfocadas a la logística, almacenaje y distribución, como es el caso de las empresas 3PL (*Third Party Logistics*), buscan establecerse cerca de los principales centros urbanos del país.

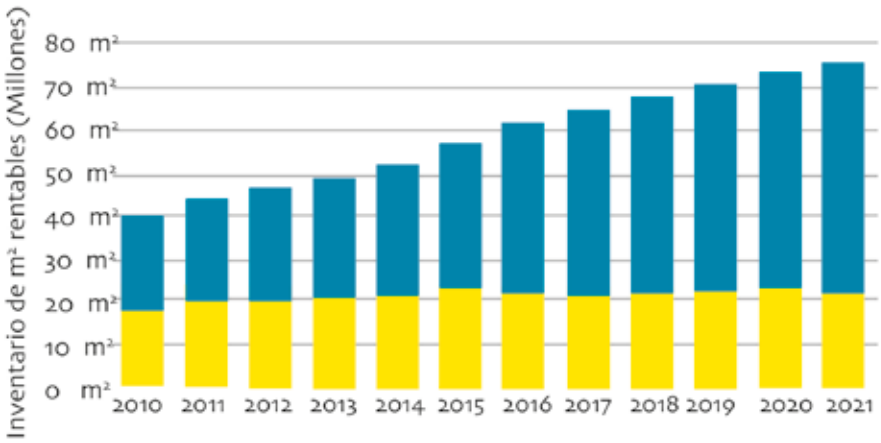
Los principales clientes potenciales para los espacios industriales, son aquellos enfocados al almacenamiento, distribución y logística que han mostrado un importante crecimiento durante la pandemia, lo que ha generado un incremento en la demanda de metros cuadrados por parte de estos clientes.

De acuerdo con información recabada en Softec, para el último trimestre del 2021 el inventario de espacios industriales en los 12 principales mercados del país llegó a un total de 75.2 millones de m², lo que representa cerca de 1.5 millones de m² más respecto al cierre del 2020, es decir, un crecimiento anual cercano al 2.0 por ciento.

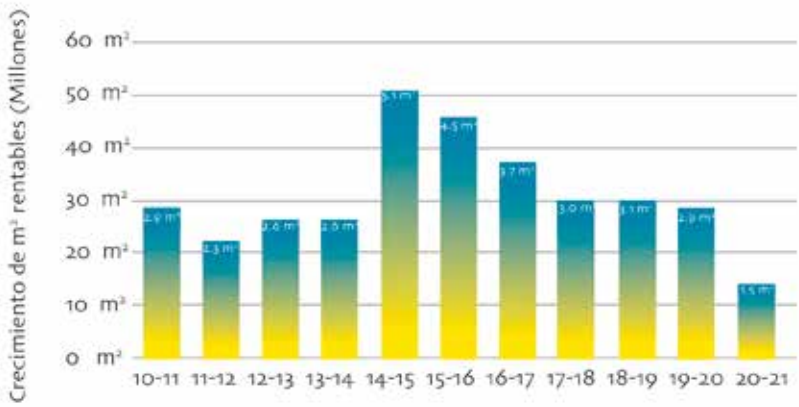
Los espacios industriales Clase A continúan mostrando la mayor participación en el mercado, concentrando un poco más del 71% del inventario total, lo que representa cerca de 53.5 millones de m² rentables, el resto del inventario se encuentra distribuido en otras clases, principalmente en espacios industriales Clase B, los cuales se caracterizan por ser inmuebles más antiguos, con una menor cantidad de amenidades y servicios, así como con ubicaciones fuera de clusters o parques industriales principalmente.

En los últimos años, el mercado de espacios industriales en México ha venido mostrando un crecimiento constante, agregando en promedio 3 millones de m² rentables al año; sin embargo, durante 2015 y 2016 se presentó el mayor incremento de m² rentables, llegando a incrementar el inventario en un 4 y 5 millones de m² rentables.

Gráfica 1. Evolución de los m² rentables en espacios industriales en México



Gráfica 2. Crecimiento anual de inventario en m² rentables



El sector industrial en México se encuentra conformado principalmente por 12 mercados, los cuales en su conjunto, como ya se ha mencionado, concentran un total de 75.2 millones de m² rentables; a su vez, estos 12 mercados se encuentran concentrados en tres Regiones:

- Centro que conforma a los mercados de la Ciudad de México y la Ciudad de Toluca

- Bajío, la cual se encuentra conformada por los mercados de Querétaro, Guanajuato, Guadalajara, San Luis Potosí y Aguascalientes

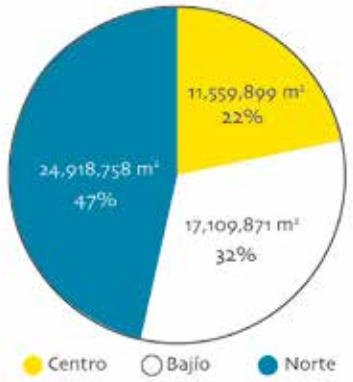
- Norte, contempla a los mercados de Monterrey, Ciudad Juárez, Reynosa, Saltillo y Tijuana

Pese a que la Ciudad de México se presenta como el mercado de mayor tamaño a nivel nacional con un total de 13 millones de m2 rentables, la Región Centro se presenta como la más pequeña, ya que en su conjunto concentra un total de 16.8 millones de m² rentables, lo que representa cerca del 22% del total nacional.

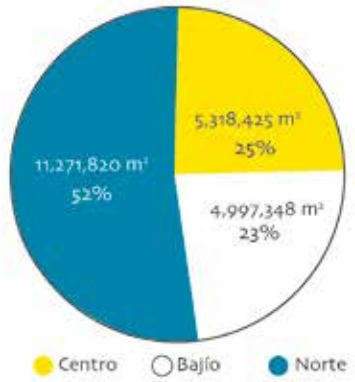
Por su parte, la Región Norte se presenta como la de mayor tamaño, un total de 36.1 millones de m² al cierre del 2021, lo que representa el 48% del total a nivel nacional, siendo el mercado de Monterrey el segundo más grande del país, con un total de 12.9 millones.

El mercado industrial en la Región del Bajío se presenta como el segundo más grande a nivel nacional, concentrando el 29% de la superficie rentable, con un total de 22.1 millones de m² rentables para el cierre del 2021, en dicho mercado, los m² rentables se encuentran distribuidos entre Querétaro, Guanajuato y Guadalajara, los cuales en su conjunto concentran un poco más de 18.2 millones, lo que representa cerca del 82% del total de los m² existentes en la región.

Grafica 6. Participación por región en espacios industriales Clase A



Grafica 7. Participación por región en espacios industriales de otras clases

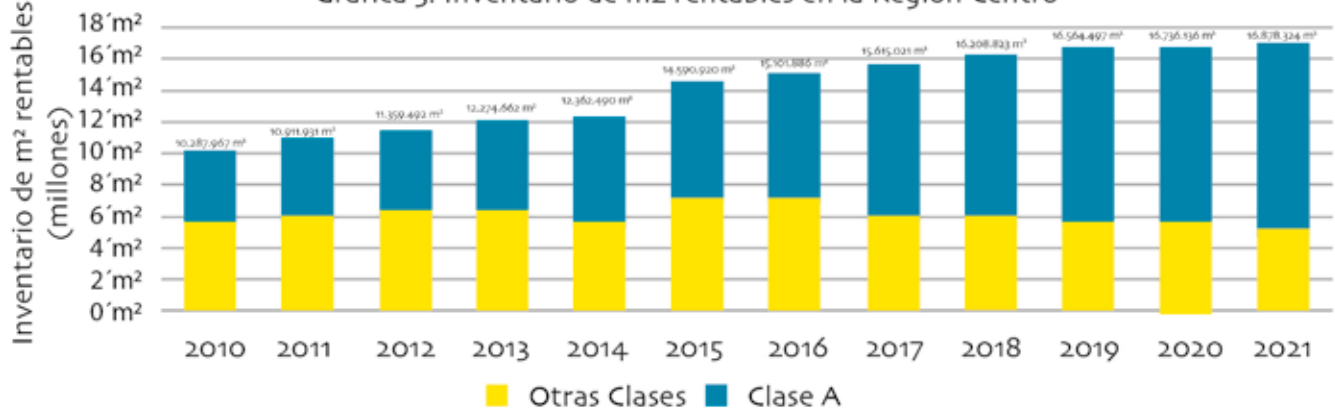


Las regiones del Bajío y del Norte del país, han mostrado un crecimiento constante en sus m² rentables en los últimos años; si bien en la Región Centro también se ha observado un incremento, este ha sido más lento en comparación con el resto de México, ya que a partir del 2018 el crecimiento promedio se ubica por debajo de los 450 mil m² rentables.

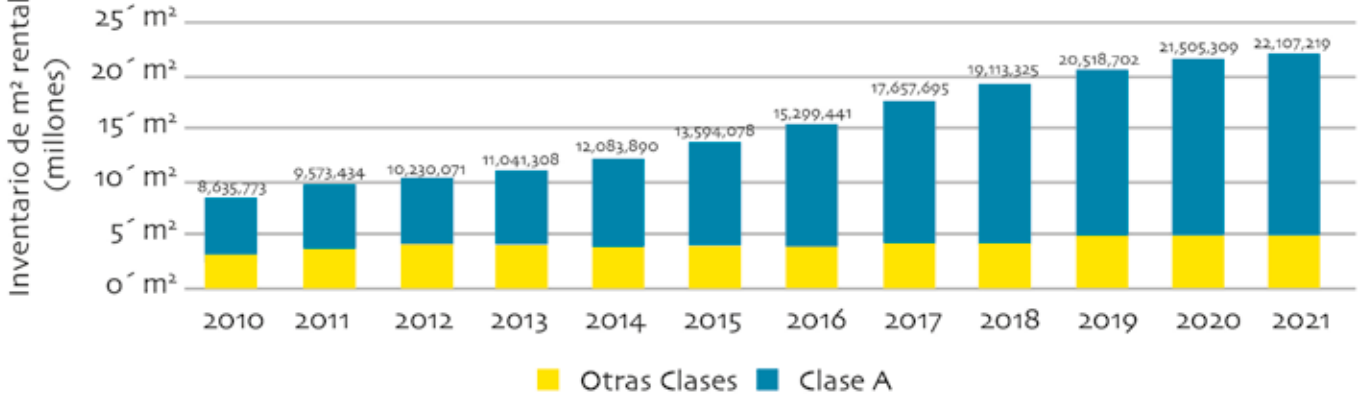
Asimismo, el Bajío se presenta con mayor dinamismo y crecimiento, ya que en los últimos años, el crecimiento anual promedio se ubica por arriba de un millón de m² rentables; finalmente la región Norte también muestra un incremento constante, agregando en promedio, cerca de 900 mil al año.

Los espacios industriales Clase A continúan mostrando la mayor participación en el mercado, concentrando un poco más del 71% del inventario total.

Gráfica 3. Inventario de m2 rentables en la Región Centro



Grafica 4. Inventario de m² rentables en la Región Bajío



El mercado industrial en México, se presenta como un mercado atractivo para muchas empresas a nivel mundial, ya que la ubicación con la que cuenta la República Mexicana se presenta como una ubicación estratégica, debido a la conectividad existente con Estados Unidos y América Latina.

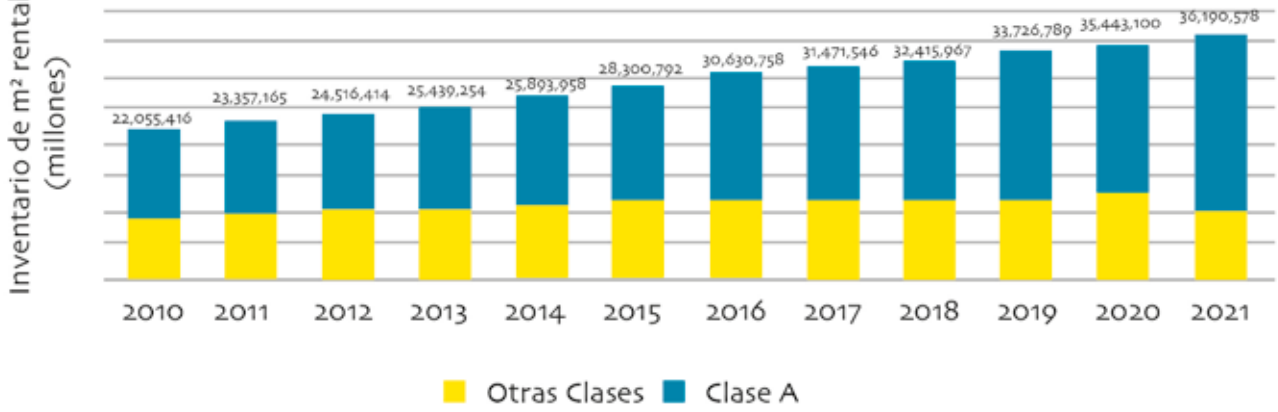
Sectores como la manufactura y la logística se presentan como los principales generadores de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED); a la par, el mercado demanda cada vez más espacios con mayores y mejores tecnologías, mejor infraestructura y mejora en los procesos de automatización, ya que estas variables se presentan altamente necesarias para el buen funcionamiento, tanto de parques como de naves industriales.

El mercado de espacios industriales en México ha venido mostrando un crecimiento constante, agregando en promedio 3 millones de m² rentables al año.

Dadas las condiciones actuales del mercado y debido a la creciente necesidad del mercado Asiático y de otras partes del mundo por establecerse en México, el mercado industrial nacional está en una posición ideal para capturar un mayor crecimiento, principalmente en las regiones del Norte y Bajío, esto debido a su cercanía con Estados Unidos, así como a la conectividad existente entre estas dos regiones y el país vecino del Norte.

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

Grafica 4. Inventario de m² rentables en la Región Norte



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

TOP Management, una propuesta seria para proyectos industriales en México

Por Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

Desde hace tres años, TOP Management llegó a México con la firme intención de consolidar su expansión, que 15 años antes había iniciado en Europa, donde ha participado en más de cinco millones de metros cuadrados de construcciones industriales y logísticas, distribuidos alrededor de 11 países.

Hasta ahora, la compañía de gerencia y monitoreo de proyectos ha colaborado en más de siete expansiones y 17 proyectos CAPEX en todo el país, equivalentes a 250 mil metros cuadrados; con lo que se ha posicionado como una de las empresas más confiables para el desarrollo industrial.

TOP Management ha colaborado en más de siete expansiones y 17 proyectos CAPEX en todo el país, equivalentes a 250 mil metros cuadrados.

Bajo el esquema de proyectos EPCM (Ingeniería, Procuración y Gerencia de construcción, por su siglas en inglés) aporta valor a sus clientes al brindar una transición natural entre las diferentes etapas. La cuales van desde la pre-construcción, diseño y procuración, hasta la edificación y puesta en marcha de las plantas.

En entrevista para Inmobiliare, Alejandro Rosas, Country Manager Mexico de TOP Management, explicó que este sistema procura la integridad técnica de los desarrollos, pues el conocimiento generado en las fases iniciales, como factibilidades, *master plan y due diligence*, son transferidos al diseño para poder dar un seguimiento adecuado durante la construcción.

Alejandro Rosas,
Country Manager Mexico de
TOP Management

"Coordinamos cada etapa y monitoreamos eficientemente los recursos del cliente para garantizar la entrega final de forma exitosa. Los principales beneficios que brindamos son la integridad técnica, optimización de materiales y expeditación de la edificación, verificando la calidad, tiempo y costo", comentó.

A lo largo de su trayectoria, la empresa ha fortalecido su experiencia en diversos sectores industriales como el logístico y automotriz. Pero, también ha destacado su participación en la gestión de proyectos de construcción e ingeniería de plantas de producción de bienes de consumo y farmacéutica.

Entre los servicios que ofrece se encuentran:

* Gerencia de proyectos y de construcción

* Representación de cliente (*Owners rep*)

* Administración de programas de capital (*CAPEX & Program Management*)

* Ingeniería y desarrollo de proyecto ejecutivo (diseño & EPCM)

* Calidad, auditoría y control de proyecto

* Tramitología y per-mitología (*Due Diligence*)

* Ingeniería de costos

* Ingeniería de valor (*Value Engineering & Owners Engineer*)

* Arranque y comisionamiento (*Testing & Comissioning*).

Tecnología y conocimiento, el gran acervo de TOP Management México

De acuerdo con el experto, los equipos de ingeniería de TOP Management cuentan con conocimiento de las regulaciones internacionales y tecnología para crear proyectos ejecutivos de alta especificación, para cumplir con la expectativa del cliente.

Estos factores se ven replicados en ahorros, valores de ingeniería, inteligencia de costos y optimización de presupuestos de inversión:"Para nosotros el cliente es lo más importante, nos enfocamos a ellos con dedicación, integridad, excelencia, agilidad, pasión y solidaridad".

Por otro lado, la compañía de gestión de proyectos también cuenta con gran experiencia para lograr las certificaciones BREEAM (BRE Environmental Assessment Method) y LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). Ambas dirigidas a la acreditación de edificios líderes en sustentabilidad y cuidado medioambiental alrededor del mundo.

Rosas compartió que TOP Management está en proceso de obtener la certificación B Corp, la cual garantiza altos estándares de desempeño de responsabilidad, sustentabilidad y transparencia para beneficio de sus empleados y contribución a la sociedad (visión externa). Aportando un proceso de mejora continua para la construcción y sustentabilidad: Personas, planeta y prosperidad.

Adicionalmente, tienen un compromiso *"Zero Accidents"*, con el propósito de lograr un registro de cero incidentes en todos los niveles de su negocio para la reducción de costos operacionales, menor desperdicio, mejora en el desempeño y clientes que confían en ellos.

Retos para el desarrollo industrial en México

El inventario total de inmuebles industriales en territorio nacional de 87.7 millones de metros cuadrados tuvo una tasa de disponibilidad de 4.5% al cierre de 2021, según la plataforma Datoz. Es decir que, el 95.5% del espacio está ocupado. Por lo que Rosas, destacó que uno de los principales retos a futuro será cubrir la demanda actual.

"Consideramos que todavía hay un mercado activo que seguirá en ese sentido por varios años más. Asimismo, construir naves o infraestructura de calidad es necesario para la llegada de las inversiones especializadas, *como data centers y otros*".

"Consideramos que todavía hay un mercado activo que seguirá en ese sentido por varios años más. Así mismo, construir naves o infraestructura de calidad es necesario para la llegada de las inversiones especializadas, como data centers y otros".

Explicó que los desafíos para el sector se pueden medir en tres grandes ejes: seguridad, inventario e infraestructura. Esta última es una de las más importantes, pues algunos desarrolladores han advertido algunas dificultades para la instalación de plantas debido a la falta de abastecimiento energético y de agua en la región de la frontera, principalmente.

Sin embargo, TOP Management reafirmó que su misión es colaborar con el cliente en cada proyecto con un alto aporte técnico que ayude a maximizar los recursos existentes, tramitar permisos, diseñar y optimizar cada sistema civil, estructural eléctrico, mecánico y de proceso.

CORPORATIVO

CANCÚN UNO

APPLE LEISURE GROUP

PULSO INMOBILIARIO

WORLD CLASS OFFICE BUILDING

AV. TULUM, CANCÚN, QUINTANA ROO.

lemmus

CANCUN MASTER BROKER

cancununo.com

El boom de los centros de distribución en el sector industrial durante la pandemia

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

En 2020 la llegada de la pandemia trajo consigo afectaciones importantes a las economías globales y a la forma en cómo las empresas, principalmente las pequeñas, distribuían sus productos o servicios; este reto también les permitió visualizar oportunidades de crecimiento en ventas a través del e-commerce.

> Los hábitos de consumo de los clientes cambiaron, emigrando en su mayoría a la compra de productos por internet.

Los hábitos de consumo de los clientes cambiaron, emigrando en su mayoría a la compra de productos por internet. "El comercio electrónico llegó para quedarse. Si bien era un modelo en crecimiento en años anteriores, es una realidad que la pandemia por Covid-19 causó un punto de quiebre en el consumo de las personas alrededor del mundo" comenta, Arturo Bañuelos, Director Ejecutivo de Proyectos y Desarrollos de JLL México.

"En el caso del comercio electrónico en México, la pandemia sacudió a miles de startups, empresas y comercios, los cuales tuvieron que adaptarse a esta nueva normalidad" añade.

Este fenómeno provocó que más de la mitad de las empresas tuvieran que hacer cambios en sus operaciones generales, sobre todo en la forma de transportar sus productos. Lo que implicó cambios en la logística, con el reto de encontrar equilibrio entre ahorro de costos, el cumplimiento y la logística para trasladar el producto.

Esto terminó de reafirmar la necesidad de invertir en centros de distribución (CEDIs) más cercanos a las grandes urbes, que permitieran ahorros en costos de logística y transportación.

Anteriormente, la mayoría de los centros de distribución se encontraban en la Ciudad de México, y a la fecha en ciudades y zonas como Guadalajara, Monterrey y el bajío están en la mira de las empresas.

La configuración de espacios en los CEDIs

Arturo Bañuelos
Director Ejecutivo de Administración de Proyectos y Desarrollos de JLL México

> La pandemia afianzó el interés por la reconfiguración de espacios basados en la salud, el bienestar y la sostenibilidad.

En temas de espacio, en los CEDIs se debe de considerar que la parte operativa esté alineada a la parte de construcción, factores como andenes, distribución, altura, columnas y capacidad forman parte importante de la etapa de planeación de las actividades llevadas a cabo por la disciplina del Project Management o Gestión de Proyectos.

Otro de los puntos a considerar en la configuración de estos espacios es la flexibilidad de los mismos que permita al CEDIs transformarse, contraerse, expandirse o dividir espacios de acuerdo a sus propios procesos.

Si bien, es verdad que la pandemia afianzó el interés por la reconfiguración de espacios basados en la salud, el bienestar y la sostenibilidad, en el sector industrial también surgieron otras exigencias como instalaciones o infraestructuras que permitan conectar unidades vehiculares eléctricas, que también forma parte de una tendencia operativa en aumento.

Es así que con mayor frecuencia vemos cómo la inteligencia artificial (IA) y la automatización se han convertido en dos factores que están potencializando diversas industrias en México.

En este sentido, las actividades de Project Management o Gestión de Proyectos se han adaptado a los avances tecnológicos con el fin de agilizar las líneas de producción e insertarlas en la era digital a través de la automatización de procesos productivos, la inclusión de circuitos, y la integración de sistemas digitales, muchos de ellos operados vía satelital.

Ejemplo de lo anterior es la Industria 4.0, traducido como la fábrica inteligente, concebida como un sistema de fabricación totalmente conectado, que funciona casi sin necesidad de la interacción humana mediante la generación, transferencia, recepción y procesamiento de los datos necesarios para llevar a cabo todas las tareas requeridas para producir algún tipo de producto.

"Grandes empresas de diversas industrias están implementando cada vez más la automatización de procesos productivos, la inclusión de circuitos, y la integración de sistemas digitales, muchos de ellos operados vía satelital", comenta René Morlet, Director de Proyectos Industriales de la División de Administración de Proyectos y Desarrollos de JLL México.

Finalmente, este 2022 se destacará la aplicación de los aprendizajes que nos ha dejado la pandemia, sobre todo en un sector tan resiliente como el industrial y los beneficios como la optimización de recursos, la reducción de tiempos de entrega, bajos costos y disminución en los desperdicios de materiales que aporta la incursión de la Gestión de Proyectos al sector industrial, serán más notorios y claves en las operaciones diarias de este sector.

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.

MANTIENE BUENAS PERSPECTIVAS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO INDUSTRIAL EN 2022

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

El sector inmobiliario industrial ha sido uno de los pocos mercados que ha registrado un impacto positivo durante los últimos años, debido a los altos niveles de demanda y ocupación de los espacios, resultado de la llegada de diversas compañías internacionales.

De acuerdo con Sergio Argüelles, presidente de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP), durante 2021 la ocupación se triplicó, como consecuencia del arribo de empresas estadounidenses y asiáticas, las cuales representaron el 41% y 8%, mientras que México, registró una demanda del 14 por ciento.

"Las perspectivas de nuestro sector son positivas, hemos tenido un excelente 2021 gracias a diferentes factores coyunturales como el crecimiento del comercio electrónico, la guerra comercial entre China y Estados Unidos y el nearshoring hacia la región. Las oportunidades están, y hay que estar muy bien preparados para tomarlas", destaca en entrevista para Inmobiliare.

De igual forma, explica que dichos factores han formado el escenario ideal para México, ya que las compañías buscan establecer sus operaciones para minimizar costos de logística y distribución.

Entre las ciudades con mayor demanda y ocupación se encuentran Tijuana, Ciudad Juárez, Ciudad de México y Monterrey, las cuales concentran el 60% de la ocupación nacional.

"La mayor concentración de parques industriales la vamos a encontrar en los mercados cuya vocación es principalmente industrial o logística, es decir, en los estados del centro, aunque recientemente ha expandido su huella al Sur del país y otras entidades del Norte".

En cuanto a la manufactura, se puede encontrar en los estados del norte que comparten frontera con Estados Unidos. Mientras que en el Bajío, donde están instaladas 12 de las 19 armadoras presentes en México, existe una fuerte integración de proveeduría para la industria automotriz.

> Durante 2021 la ocupación se triplicó, como consecuencia del arribo de empresas estadounidenses y asiáticas.

EJES ESTRATÉGICOS PARA FORTALECER AL SECTOR

El también Director General de Finsa, indica que para los próximos dos años, la AMPIP ha identificado cinco ejes estratégicos que representan la visión de la nueva administración que representa, y en los que enfocarán todos sus esfuerzos.

El primero de ellos es el tema de la energía, en el que han identificado las necesidades y oportunidades del sector en el corto y mediano plazo. "Hemos tenido reuniones con diferentes Secretarías de Desarrollo Económico, y la intención es que al final logremos diseñar una estrategia en conjunto, que nos permita tener el mejor resultado frente a los posibles cambios y de cara a las afectaciones que muchos de los socios podrían enfrentar".

Lo anterior, debido a la reforma energética, ya que por el crecimiento estimado para los siguientes tres años con la llegada de inversiones y espacio industrial demandado, se necesitará una mayor capacidad de suministro energético.

Como segundo eje, Sergio Argüelles destaca a la infraestructura y seguridad requeridos por los parques industriales del país, principalmente en materia tecnológica, que exige agilidad y seguridad para operar.

El tercer eje corresponde a la agenda de promoción, punto en el que la AMPIP se encuentra colaborando muy de cerca con Secretarías de Desarrollo Económico, Embajadas, Clústeres de la Industria, Asociaciones y Organismos de Promoción, no solamente en México, también en mercados internacionales como China, Japón, Corea, algunos países de Europa y Estados Unidos.

"La sustentabilidad representa otro de los cinco ejes. Parte de nuestra misión es difundir y promover las mejores prácticas del sector, a través de alianzas internacionales, siendo el compromiso de AMPIP que la sostenibilidad sea un pilar fundamental para el diseño y operación de los nuevos parques industriales que se construyan en México".

Como último eje, el Presidente de la Asociación menciona el enfoque que mantienen en el posicionamiento de la AMPIP. El principal objetivo es que sea reconocida como una agrupación cuyos intereses impacten directamente en la atracción de inversión, y posicionar a los parques industriales como motores de crecimiento y piezas fundamentales para la estabilidad en las cadenas de suministro.

AMPIP EN NÚMEROS

Argüelles detalla que actualmente, la Asociación cuenta con 66 socios corporativos (52 Desarrolladores privados, cinco Gobiernos Estatales, cinco Fondos de Inversión y cuatro FIBRAS).

Además, tiene presencia en más de 390 parques industriales distribuidos en 22 entidades federativas, de las cuales, cinco concentran el 60% de los parques industriales: 16% Nuevo León; 15% Baja California; 10% Chihuahua; 10% Guanajuato; 9% Estado de México.

Los miembros reportan más de 3,700 empresas instaladas, de las cuales:

- El 55% se encuentran en seis entidades: 14% Baja California, 10% Nuevo León, 9% Hidalgo, 8% Chihuahua, 8% Estado de México, 7% Guanajuato.

- El 23% corresponde al sector automotriz y transporte; el 22% a centros de distribución y logística.

Finalmente, destaca que un tercio de las empresas instaladas tienen origen mexicano, un tercio estadounidense y un tercio provienen del resto del mundo.

REB+ SUMMIT QUERÉTARO 2022

LUGAR DONDE SE POTENCIALIZA EL FUTURO DEL BAJÍO

Por: Rubi Tapia
rubi.tapia@inmobiliare.com

B2B Media, Inmobiliare e Inbound Logistics llevaron a cabo REB + Summit Querétaro, en el evento se presentaron los líderes del Bajío mexicano para hablar sobre la actual situación del estado, así cómo de cuál es la perspectiva que hay rumbo al 2022.

La cumbre inmobiliaria contó con la participación de más de 500 asistentes y estuvo engalanada con diversos patrocinadores: Premium (Wolstrat y Vitro), Gold (Gómez Platero y SITE), Siver (Credit Brokers, Murguía, Colliers, Top Management, NH Solutions, Vreal y Advance). Así como con la participación de ADI, Equipar, Horror Brokers, Softec y Amar como alianzas.

Es importante destacar que el Mercado de Querétaro ha crecido en su actividad industrial, junto con Guanajuato, según Newmark el incremento en sus movimientos y el repunte en la construcción ha favorecido en la industria y en la implementación de medidas para responder a la demanda de pequeñas y medianas empresas, así como en la nueva inversión extranjera que dejará una derrama económica a lo largo del 2022.

En cuestiones de vivienda, el estado tiene un precio medio de venta de 24,611 pesos por metro cuadrado, el Centro Histórico, Cayetano y Santa Rosa Jauregui son las tres zonas más caras con 31,108 pesos, 28,709 pesos y 27,105 pesos por metro cuadrado, según el Index de Inmuebles24.

Y los costos de renta están en 9,566 pesos al mes, las alcaldías más caras para rentas son: Cayetano Rubio, Centro Histórico y Josefa Vergara con 10,757 pesos, 10,736 pesos y 10,216 pesos, respectivamente.

Planeación y la nueva identidad de los Usos Mixtos

El primer panel de REB+Summit Querétaro estuvo encabezado por: Bernardo Perea del Palacio (MIRA), Juan Carlos Alfonso (Desarrolladores Inmobiliarios Wolstrat), José Serur (IDEURBAN) y Silvano Solís (UCALLI), el moderador fue Rodrigo Villaseñor (Site Solución Inmobiliaria).

Los expertos hablaron de cómo poder integrar el sector inmobiliario con la ciudad con el fin de que ambos crezcan igual y que no sean dos mundos.

"Desafortunadamente, estamos creando conjuntos de usos mixtos de manera individual y no como parte de una ciudad, y ahí hay una oportunidad muy importante en los planes de desarrollo urbano de las urbes, tanto de su crecimiento como de su reconversión", expresó Silvano Solín.

Quién además indicó que las ciudades y el gobierno deben plantear el uso mixto para la metrópoli como una normativa de desarrollo, porque al menos en UCALLI están buscando hacer ciudad y no proyectos de manera individual.

Armour
Secure
Title & Escrow
#1
Con la adquisición de Fidelity National Title de México, por Armour Holdings, convirtiéndonos de esta forma en Armour Secure Insurance, la empresa líder en el ramo de Seguros de Títulos de Propiedad y Servicios de Escrow, con una participación del 90% en el mercado mexicano.
En conjunto, con nuestro reasegurador Lloyd´s de Londres (www.lloyds.com) ofrecemos toda la experiencia para asegurarnos que su inversión inmobiliaria tenga los mejores cimientos.
Bosque de Radiatas 50 Piso 4
Bosques de las Lomas
05120 Cuajimalpa, México D.F.
T (55) 9177 - 0867
www.armoursecure.com

"En la empresa tenemos un compromiso de que todo lo que hagamos debe aportar a la ciudad, que agregue valor a la gente que lo habite y que lo usa, sean oficinas o proyectos de usos mixtos".

En este sentido, Juan Carlos Alfonso informó que el motor de Wolstrat es mejorar la vida de las comunidades donde desarrollan, y que un elemento crítico es la innovación.

El motor de Wolstrat es mejorar la vida de las comunidades donde desarrollan y un elemento crítico es la innovación.

"Pensamos en ella como una compañía de consumo, y estás desarrollan conceptos pensando en soluciones a un problema o situación".

Como ejemplo a lo que está haciendo Wolstrat para solucionar un conflicto mencionó a Xentric Zibatá, en dónde las personas invertían alrededor de 40 minutos en comprar algo, ahora con el plan maestro a desarrollar, este tema tendrá una solución por la oferta de comercio que se ofrecerá.

Bernardo Perea del Palacio dijo que desafortunadamente no hay muchas ciudades que tengan la capacidad de desarrollar complejos de usos mixtos, pero que en Querétaro encontraron una locación para su proyecto.

Cabe resaltar, que debido a la pandemia tuvieron que hacer cambios a su proyecto, "lo que hicimos fue entender que estaba pasando con la gente, cómo querían vivir y volver a socializar, entonces hicimos un nuevo master plan, ya no basado en un centro comercial sino en un parque porque la gente quería lugares abiertos".

El resultado de esa transformación fue Centro Sur, la primera etapa de este proyecto tendrá siete macrolotes de usos mixtos enfocados a la vivienda, oficinas y hotel, adicional se tendrá un parque central".

Con respecto a lo vivido por la pandemia del Covid-19 que inició aquí en México en marzo de 2020, José Serur expresó que se está en un momento de transformar lo que se hace.

"Estamos en un momento fascinante porque es un reto en el mundo en el que vivimos, creo que todos tenemos que reinventar el mundo inmobiliario, entre otras cosas. El impacto del Covid-19 es muy fuerte, lo que está en nuestras manos es ver cómo le vamos a hacer para desarrollar un nuevo mundo", indicó José Serur.

Quién explicó que el sector de oficinas, comercio y vivienda ha cambiado, tan solo al día de hoy en una computadora se puede tener acceso a lo mejor del mundo, por ejemplo restaurantes, universidades, desarrolladoras, etc.

"El Covid-19 vino a acelerar los procesos que ya se venían dando en la medida del consumo, oficinas, cultura laboral, social y de entretenimiento, por lo menos lo agilizó 10 años, lo que tuvo como efecto que tuviéramos dos realidades: la física y la del mundo digital".

Juan Carlos Alfonso
WOLSTRAT

José Serur
IDEURBAN

Silvano Solis
UCALLI

Rodrigo Villaseñor
SITE

Bernardo Perera del Palacio
MIRA

Panorama actual del desarrollo de la región: Tecnología y desarrollo de Data Centers

En el segundo panel de REB + Summit Querétaro, los ponentes hablaron sobre cómo ha sido su estancia en el estado y cómo salieron adelante durante esta época de crisis de Covid-19.

Los panelistas fueron: Francisco Estrada (Vesta), Samir Kussaba (NH Solutions) y Ricardo Serrano (EQT Exeter), la moderación estuvo a cargo de Antonio Matas (SITE).

En su participación, Estrado contó que Vesta llegó a Querétaro en 1992 y que el llegar a localizarse ahí fue su puerta de entrada al Bajío, por lo que desde ese momento han extendido su operación a Guanajuato, Aguascalientes, San Luis Potosí, Jalisco y por su puesto en Querétaro.

Después de dos décadas, indicó que al igual que otras empresas, ellos también aprendieron una lección.

"Traíamos un crecimiento acelerado, una alta concentración de tierra e infraestructura en todo el Bajío y de repente en el 2019, mercados como Querétaro que traían una absorción de aproximadamente 60 mil m² al año, resulta que se cae una tercera parte".

Asimismo, mencionó que han enfrentado una reforma eléctrica que hacía muy lento el proceso de trabajo; de igual forma, destacó que las necesidades de la industria cambiaron hacia un requerimiento mayor de infraestructura.

"Venían nuevos productos como el e-commerce, los cuales tienen requisitos diferentes en cuanto a edificios en comparación con los proyectos que veníamos trabajando".

En este sentido de los cambios y nuevos productos, recalcó que se vislumbraba el interés de los Data Center por llegar a la región.

Por su parte, Ricardo Serrano mencionó que EQT Exeter tiene un enfoque muy fuerte en la parte de logística y distribución, y que cuando iniciaron en Querétaro, 70% de los negocios eran de manufactura pero aun con esa dificultad siguieron trabajando.

"La primera operación que hicimos fue la venta de un terreno Data Center, nada de lo originalmente planteado pero nos daba la infraestructura que invertimos en el proyecto, y nos permitió dar certeza en la operación".

Con el tema de la pandemia, contó que tuvieron que alargar su proceso de desarrollo, siempre buscando la seguridad de sus colaboradores.

"Trabajando con la constructora decidimos dividir los diferentes procesos de edificación, alargamos un poco más para evitar contagios y al mismo tiempo nos ayudó a dar tiempo para que el mercado empezará a reactivarse".

Asimismo, informó que están satisfechos de cómo ha cambiado el mercado y cómo ha incrementado la demanda para EQT Exeter.

Samir Kussaba mencionó que los Data Center son un nicho nuevo sin dejar a un lado los parques industriales o el tema de la logística, donde empresas como Vesta se están preparando para atender este segmento; y que el motivo por el cual los Data Center se están posicionando en Querétaro es por la cercanía que tiene con Ciudad de México y con el resto del país.

Además, de que no pueden ubicarse en la capital, a pesar de que el tráfico de datos se genere ahí por factores como los sismos, seguridad, temperatura, etc.

De igual forma, destacó que la región tiene grandes retos en los cuales debe trabajar para seguir ubicando a los Data Centers.

Actualmente, "un Data Center de menor ocupación necesita entre 25 a 35 megawatts de energía, entonces en lo que un parque industrial se prepara para atender todos los m² un solo cliente consume todo".

Por lo que ante este reto, refirió que se necesita el apoyo del gobierno porque Querétaro es un estado en el que se ubicarán más Data Centers que requerirán mayor energía.

Se necesita el apoyo del gobierno porque Querétaro es un estado en el que se ubicarán más Data Centers que requerirán mayor energía.

Francisco Estrada
VESTA

Ricardo Serrano
EQT EXETER

Samir Kussaba
NH SOLUTIONS

Roberto Gaitan
PARQUE INDUSTRIAL QUERÉTARO

Antonio Matas
SITE

Cómo obtener financiamiento para tu próximo proyecto inmobiliario

En REB + Summit Querétaro, Jonas Margolis de Credit Brokers habló con los asistentes de cómo pueden obtener capital para su siguiente proyecto inmobiliario con la ayuda de la empresa de consultoría financiera, especializada en la gestión de financiamiento para desarrollos.

Explicó que Credit Brokers puede lograr financiamiento de todos los proyectos, ya que son especialistas en la gestión de deuda y capital para inmuebles.

"Trabajamos para crear una experiencia única en el desarrollo de soluciones de deuda estructurada combinando deuda senior y deuda subordinada, con el fin de maximizar el apalancamiento de los proyectos y crear el costo de capital más eficiente".

Asimismo, destacó que Credit Brokers es una empresa fundada por ex banqueros, por esta razón cuentan con alianzas estratégicas con prácticamente todas las instituciones financieras que operan en México, así como con algunas del extranjero y fondos de inversión e inversionistas privados.

"Tenemos identificados que tipo de transacciones les gusta financiar a efecto de poder hacer un traje a la medida de acuerdo a las necesidades de financiamiento de los clientes".

Cabe señalar que entre los beneficios que ofrece Credit Borkers, está maximizar la posibilidad de obtener el crédito requerido.

"Nosotros vamos con cada una de las instituciones y presentamos el proyecto o la solicitud de financiamiento de nuestros clientes, evidentemente no vamos con un banco sino con los que se requieran".

También trabajan en asegurar las mejores condiciones y el mejor tiempo de respuesta, Jonas Margolis aseguró que la respuesta de un crédito para un desarrollo habitacional o de hotel es entre cuatro a seis meses, y que ellos reducen ese tiempo a la mitad.

De igual manera informó que ofrecen financiamiento para casi cualquier industria aparte del real estate, que es donde se enfocan.

Finalmente, indicó que reducen la carga administrativa de finanzas, la cual muchas veces el conseguir el financiamiento es full time.

Jonas Margolis
CREDIT BROKERS

Credit Brokers puede lograr financiamiento de todos los proyectos, ya que son especialistas en la gestión de deuda y capital para inmuebles.

Desarrollo económico y planes de inversión de Querétaro

Durante REB+ Summit Querétaro, el titular de la Secretaría de Desarrollo Sustentable del estado, Marco A. Del Prete T., informó a los participantes sobre los atractivos que esta localidad tiene.

Indicó que Querétaro posee características geográficas que lo hacen estratégico en cuanto a ubicación y clima, lo cual tiene como resultado que diversas empresas busquen al estado para establecerse.

"En Querétaro tenemos una temperatura de 23 grados centígrados con muy baja humedad, para procesos industriales es muy importante esta característica a considerar".

De igual forma destacó que en el estado no tiembla y mucho menos hay huracanes tanto por su ubicación como porque no hay playas, lo anterior es importante para que muchas empresas de manufactura se establezcan.

Otra de las particularidades de la localidad es que se encuentra rodeada de cinco estados: Guanajuato, San Luis Potosí, Estado de México y Michoacán.

Además, "Querétaro tiene una excelente red de comunicaciones, no solo en el interior, también en el exterior, estamos conectados con las principales fronteras, carreteras, puerto y ferrocarriles".

En todo el estado hay más de 3,500 kilómetros de carreteras, más de 500 kilómetros de vías férreas y dos gasoductos que cruzan la localidad.

Con respecto al aeropuerto, Marco A. Del Prete T. dijo que el hangar internacional es un elemento de conectividad debido a que facilita el traslado de personas y mercancías de manera eficiente.

Y que a pesar de la pandemia por Covid-19 han ido recuperando sus rutas frecuentes; informó que antes del 2019 tenían 25 destinos nacionales, por lo que cubrían todo México, y que hoy paulatinamente tienen llegadas en las principales ciudades del país y de Estados Unidos.

Con respecto al tema de carga, "somos el tercer lugar a nivel nacional en manejo de carga doméstica y el quinto lugar a nivel nacional en volumen de carga internacional. El año pasado se movieron alrededor de 60 mil toneladas, entre las piezas que se destacan son automotrices, espaciales, domésticas, mensajería y paquetería".

Asimismo, indicó que en Querétaro se ubican las tres grandes paqueterías en el mundo: DHL que tiene una base establecida en el aeropuerto; Fedex y UPS mueven carga a sus hubs internacionales. Y que Mercado Libre es la única que ha puesto su base aérea de su centro de distribución en el estado, y que desde ahí distribuye su mercancía a prácticamente todo el país.

En cuestiones turísticas, el Secretario indicó que hay altos atractivos: cuatro patrimonios culturales de la humanidad, una ruta de arte, queso y vino, seis pueblos mágicos, lo que hace que el estado tenga una amplia oferta de turismo de romance, sustentable, arqueológico, religioso, etc.

Con el tema de las amenidades para la calidad de vida de los habitantes hay dos clubs de polo, 10 campos de golf, 12 clubs deportivos, más de 16 mil habitaciones de hoteles, siete mil restaurantes y centros comerciales.

Querétaro posee características geográficas que lo hacen estratégico en cuanto a ubicación y clima, lo cual tiene como resultado que diversas empresas busquen al estado para establecerse.

Marco A. Del Prete T.
SECRETARÍA DE DESARROLLO SUSTENTABLE QUERÉTARO

SITE
SOLUCIÓN INMOBILIARIA

ESPECIALIZADOS EN

PROYECTOS INMOBILIARIOS INDUSTRIALES

COMERCIALIZACIÓN
de inmuebles
en control

REPRESENTACIÓN
en exclusiva de
proyectos inmobiliarios

BÚSQUEDA Y SOLUCIÓN
de Requerimientos
Inmobiliarios

INVENTARIO ESPECIALIZADO POR MERCADO:
- Industrial
- Comercial
- Corporativo
- Reserva Territorial

INTERMEDIACIÓN Y CONSULTORÍA
- Evaluación de proyectos
- Desarrollo
- Proyectos a la medida
- Capitalización S&LB/BTS
- Investigación y reportes de mercado

T. (442) 218.5585 informes@siteinmobiliaria.com
www.siteinmobiliaria.com QBP Querétaro, Qro.

Mercado de logística y distribución

Para hablar sobre la situación actual del mercado de logística y distribución en Querétaro, estuvieron presentes como panelistas: Mercedes Rodríguez (DEMATIC), Oliver Demars (Colliers), Guillermo Espinoza (DHL) y Carlos Canseco (Cluster Innovación Logística en Querétaro); el moderador fue Guillermo Almazo (Inbound Logistics).

Oliver Demars indicó durante su participación, que debido a la pandemia por Covid-19 se pausó la industria automotriz en el estado. Asimismo, destacó que ve una oportunidad de crecimiento en otras industrias: alimenticia, electrodomésticos, logística y e-commerce. Con respecto al nearshoring indicó que ha tomado una fuerza impresionante en los últimos años.

Informó que a finales del 4T2021 Querétaro registró un inventario de cinco millones de m² de naves industriales de clase A, con una tasa de disponibilidad de 4.7% en diciembre.

"Este registro fue el más bajo en los últimos tres años; registró un precio ponderado de renta de 3.88 dólares. Es importante destacar que esta disponibilidad se vio más reflejada en el aeropuerto y la salida a México, ya que hacia al norte estaba en 1.3%, y en el centro de la ciudad y la salida a Celaya la disponibilidad de edificios estuvo nula".

Demars también comunicó que durante el 2021 el estado se colocó como el primer mercado del Bajío con la mayor demanda de espacio de la región con más de 148 mil m², registrando un crecimiento de 3% en inventario con respecto al año anterior.

"En este 1T2022 en Colliers estamos monitoreando 238 mil m² en edificios en construcción en diferentes etapas, el rango de precios va a ser muy diferente al de 3.88 dólares ya que ha habido un aumento en materiales y acero, los costos de salida serán de cuatro a 4.20 dólares".

Durante su participación, Carlos Canseco dijo que la cadena de logística está perfectamente establecida, gracias a los cuatro indicadores básicos en los cuales el real estate juega un papel fundamental:

1. Servicio al cliente: ¿cómo voy a cumplir las necesidades de mi cliente?

2. Niveles óptimos de inventario: ¿dónde tengo mi inventario? ¿dónde tengo mis almacenes?

3. La asertividad del pronóstico: ¿cómo voy a leer el mercado y a partir de ahí mandar a disparar mi cadena?

4. Costo logístico: ¿cuánto me cuesta esta cadena?

"Es por eso que necesitamos estar integrados y conocer todos los jugadores, no solo es transportación o almacenaje, es un conjunto de todo y arranca desde la compra".

Mercedes Rodríguez explicó que hoy en día existen empresas que están optando por la automatización, pero llevar a cabo lo anterior es importante qué estás realicen un diagnóstico.

Tienen que ver "cómo está su situación actual, sus procesos, qué tan eficientes son, por qué quieren crecer, por qué quieren ser más eficientes o si tienen restricciones en los espacios".

Según la panelista, estos cuestionamientos deben de llegar a los clientes de los asistentes, ya que cuando ellos llegan a buscar un centro de distribución hay que conocer su visión de crecimiento.

"Si ellos tienen una visión de crecimiento y una automatización cercana puede cambiar el precio que están buscando o incluso la ubicación, es importante qué ustedes puedan entender la visión de sus clientes para poder determinar si están pensando en la automatización".

Después de la automatización, ella indicó que es primordial saber la tecnología para la empresa, es decir, conocer cuáles son las capacidades de la compañía y cuáles son sus requerimientos y poder así determinar el nivel de tecnología.

Guillermo Espinoza contó que en la pandemia también surgieron buenas noticias, el sector logístico tuvo un crecimiento en el tráfico debido a la necesidad de tener ese producto lo más pronto posible en menor tiempo.

Asimismo, habló que dentro de los retos de un operador logístico que construye sus inmuebles está actualizarse.

"Las nuevas alturas que estamos viendo, hemos pasado de 32 a 40 pies muy de la mano con diferentes sectores".

Dentro de los inmuebles que están edificando, él expresó que está presente sus políticas de USG.

Guillermo Espinosa
DHL

Mercedes Rodríguez
DEMATIC

Olivier Demars
COLLIERS

Carlos Canseco
CLUSTER INNOVACIÓN LOGÍSTICA

Guillermo Almazo
INBOUND LOGISTICS

El estado se colocó como el primer mercado del Bajío con la mayor demanda de espacio de la región con más de 148 mil m²

Mercado de vivienda en Querétaro

Con el tema de la pandemia por Covid-19, muchos se dieron cuenta de que su hogar, más que ser un sitio en donde dormir, era su refugio en donde podrían trabajar, hacer ejercicio, estudiar, etc., de forma segura.

Para hablar de la vivienda en Querétaro en REB + Summit Querétaro estuvieron presentes: Enrique Hernández (Murgia Consultores), Martha Patricia Caballero (Santander), Víctor Calderón (Vinte) y Arturo Carreón (Atlas Desarrollo); Sergio Pérez (Site Solución Inmobiliaria) fue el moderado del panel.

Víctor Calderón informó que en los últimos 10 años en el estado se han colocado más de 160 mil casas, es decir, alrededor de 16 mil unidades por año.

"Querétaro trae una tasa de crecimiento por arriba de las tasas nacionales, no por nada el encarecimiento de la tierra ha sido brutal".

Con respecto al tema de las rentas, indicó que se está en el 0.4% y 0.5% del valor de la vivienda, es resultado es debido a que es más fácil comprar una propiedad que alquilarla.

En cuanto a colocación del producto inmobiliario de la vivienda, Vinte observa que hay una gran facilidad para adquirir, ya que las tasas de interés que tienen los bancos están bajas.

En los últimos 10 años en el estado se han colocado más de 160 mil casas, es decir, alrededor de 16 mil unidades por año.

"La gran oportunidad está en la colocación y en el mercado, la demanda existe y Querétaro es uno de los núcleos principales para el crecimiento. Calculamos nosotros que hoy en día en el estado, nada más en la zona metropolitana, hay más de 60 mil casas demandadas".

Por su parte, Martha Patricia indicó que se pensaba que no iba a ver una colocación de créditos y que todo se iba a parar, pero sorprendentemente ocurrió lo contrario y hubo una respuesta favorable e incrementó la colocación.

"La verdad fue bastante bueno, como se comentaba, las tasas de interés se han mantenido y hoy manejamos en todos nuestros créditos manejamos tasas fijas lo cual nos permiten que los clientes accedan a tasas seguras".

Asimismo, informó que en Santander se han adaptado bastante a la tecnología, hoy en día la institución cuenta con aprobaciones de crédito en línea y en prácticamente 10 minutos el cliente puede tener acceso a un crédito preautorizado.

Arturo Carreón recordó que cuando inició la pandemia recibió una llamada del consejo diciéndole que se debía parar todo, pero al ver la situación, reflexionaba que era mejor entender esta nueva situación.

"En Atlas no nos pegó tan duro, no paramos, fuimos muy conservadores en nuevos arranques; la compañía el año pasado creció 48% y este 2022 esperamos que crezca 75%, los equipos fueron resilientes".

En cuanto a innovación, dijo que sí apostaron en plataformas tecnológicas pero con el paso del tiempo ha visto que hay una desconexión total en donde se piensa que solo es crear un leed, mandar cita y que ya no se debe hacer todo el esfuerzo que se hacía en el sitio.

A lo que ellos también le han apostado es a la experiencia del cliente, la cual debe ser única, "veo que muchos desarrolladores empiezan a descuidar esa parte y el cliente lo empieza a notar" y es en lo que se debe poner atención.

Mientras que Enrique Hernández comentó que en Murgia Consultores cerraron el año con un crecimiento del 40%, que fue en gran parte porque ellos ya estaban preparados y sabían que tanto los seguros como las casas están muy bien emitidas.

A diferencia de otras compañías que entraron en pánico, Murgía tomó con mucha calma el tema del Covid-19 y en lugar de despedir a gente o hacer adecuaciones organizacionales, empezaron a analizar el mercado y ver cuál era la proyección para el 2022.

En el resultado del reporte se dieron cuenta de que ni constructoras y ni las desarrolladoras estaban cerrando, y que el gobierno seguía adjudicando contratos.

Arturo Carreón
ATLAS DESARROLLOS

Juan Larrauri Hernández
VINTE

Martha Patricia Caballero
SANTANDER

Alejandro Villaseñor
MURGUÍA CONSULTORES

Sergio Pérez
SITE

Panorama de vivienda: el elefante blanco en la construcción de vivienda nueva en el Bajío

Para concretar el evento de REB + Summit Querétaro, Gene Towle (Softec) habló sobre las oportunidades que hay que tomar pese a la adversidad vivida en estos últimos dos años, asimismo indicó cuál es el panorama para algunos sectores dentro del real estate.

"De acuerdo con una encuesta realizada a las 500 empresas más grandes del mundo, el 27% respondió que nunca iban a regresar al 90% de su fuerza de trabajo a la oficina; y 50% comentó que nunca iban a regresar los viajes de negocios a niveles prepandemia".

En cuanto a ocupación hotelera de viajes de trabajo, en la CDMX, destacó que se aprecia una baja, pero en otros estados como Acapulco la ocupación es constante debido a que es más turístico.

"Por ejemplo, Cancún desde mayo de 2021 continúa llegando la gente, la ocupación sigue estando tan alta como siempre".

Otro tema relevante que comentó fue la aceleración tecnológica, que en el real estate se hizo presente.

"Hemos visto que han salido nuevas firmas digitales o herramientas para realizar tours virtuales, se pueden hacer cosas complejas o sofisticadas con la tecnología y el internet".

Asimismo, enfatizó que en el país se están viendo tres tipos de recuperaciones: la tipo "V" en dónde cae la economía y rebota en la mejoría, los lugares en donde se vio más por ser sitios de exportación son Querétaro, Guadalajara, Monterrey, Tijuana y San Luis Potosí.

La de forma de tina, "es donde caes, te mantienes abajo y sales rápido se vio en los lugares turísticos, a pesar de que se está viendo un regreso, no hay mucho arranque de construcciones de nuevos hoteles".

Y la última recuperación es la de figura de paloma, "cae la economía y tarda en salir", este tipo recuperación según Gene, se visualiza más en zonas petroleras, en Tabasco cayó la economía 25% entre 2010 y 2020. "Aunque se ha recuperado el consumo mundial de petróleo es una realidad que estamos ocupando menos".

En cuestiones de vivienda, en los siguientes seis años, en los principales mercados de México, el panelista indicó que se tienen que hacer por lo menos 3.6 millones de viviendas, lo que representa una inversión de 3.4 billones de pesos.

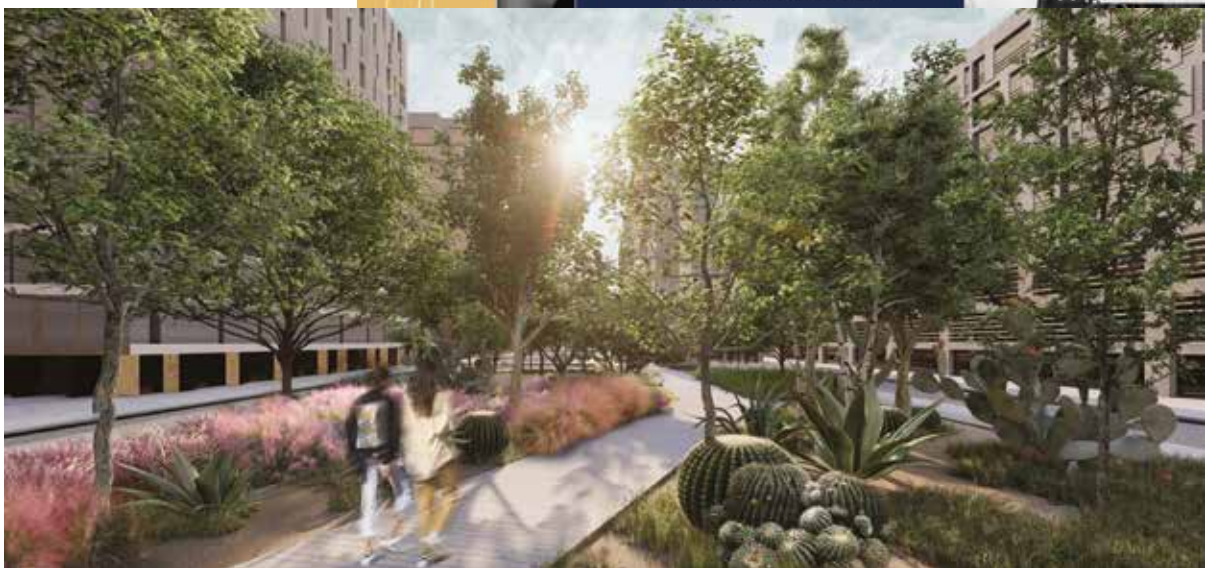
Se tienen que hacer por lo menos 3.6 millones de viviendas, lo que representa una inversión de 3.4 billones de pesos.

Gene Towle
SOFTEC

CUADRANTE
CENTRO SUR

La nueva comunidad planeada de *MIRA* en Querétaro Un verdadero centro de ciudad

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com



MIRA ofrece a los desarrolladores inmobiliarios la oportunidad de adquirir un macrolote en una de las zonas más rentables de Santiago de Querétaro

Desde hace varias décadas, Querétaro se ha dedicado a crecer y es un referente en términos de proyección, finanzas y generación de empleo. Su ubicación lo convierte en un estado con excelentes perspectivas que lo mantendrán como uno de los principales destinos de inversión en el país.

Razón por la que *MIRA*, compañía de inversión y desarrollo de bienes raíces que diseña y construye espacios para comunidades urbanas con más de 10 años de experiencia, ofrece a los desarrolladores inmobiliarios la oportunidad de adquirir macrolotes de usos mixtos en una de las zonas más rentables de Santiago de Querétaro.

Cuadrante Centro Sur es una comunidad planeada sobre dos predios que suman 17 hectáreas; integra la combinación de usos mixtos, tales como residencial, comercio, oficinas, consultorios médicos, hoteles, entretenimiento, gastronomía, áreas deportivas y cualquier otra función que se pueda desarrollar en espacios inmobiliarios.

Ubicada en el corazón de Centro Sur, el distrito financiero, médico y empresarial más importante de Querétaro, esta comunidad plantea una nueva perspectiva de ritmo para la ciudad, disfrutando la calidad de vida, seguridad y progreso del estado.

El innovador concepto de Cuadrante Centro Sur

Cuadrante Centro Sur está rodeado por más de 10,000 m² de áreas verdes y espacios abiertos, así como un novedoso concepto comercial y de experiencias denominado The HUB@ Cuadrante.

Su conectividad con la autopista México-Querétaro y el Boulevard Bernardo Quintana la convierte en una de las zonas de más fácil acceso de la ciudad. Además, Cuadrante Centro Sur planea incorporarse al sistema de ciclovías queretano y está pensado para darle accesibilidad a las personas con discapacidad a través de infraestructura y semáforos inteligentes.

También dará prioridad al peatón y al uso de movilidad alternativa al automóvil, lo cual es una de las metas que quiere lograr *MIRA* en sus proyectos. Para ello, la comunidad planeada dispondrá de todo lo necesario a pocos metros de las residencias, haciendo énfasis en su eslogan "Para todo lo que soy".

"Elegimos este lema porque pretendemos generar un ambiente donde la gente pueda trabajar, vivir y disfrutar, todo en un solo lugar. Que puedan desarrollar todas sus facetas de la vida diaria. Nosotros ofrecemos el ecosistema para que esta novedosa forma de vida se vuelva una realidad", destacó Bernardo Perera, director del proyecto en entrevista para Inmobiliare.

Un diferenciador muy importante para los inversionistas y desarrolladores es que los macrolotes de Cuadrante Centro Sur ya cuentan a pie de banqueta con servicios públicos como agua potable, drenaje y luz, lo que mitiga los riesgos de gestión, tiempo e inversión.

Asimismo, da la certeza que el proyecto a construir disfrutará de una comunidad atractiva, innovadora y diferente al resto de las comunidades de Querétaro.

Los macrolotes de Cuadrante Centro Sur ya cuentan con servicios públicos como agua potable, drenaje y luz, lo que mitiga los riesgos de gestión y de inversión

The HUB@Cuadrante, complejo de experiencias

The HUB@Cuadrante es el corazón de Cuadrante Centro Sur y el epicentro de temas culturales y deportivos; un complejo de experiencias de más de 20 mil metros cuadrados que contará con cines, canchas deportivas techadas, gimnasio, un pabellón gastronómico, área de coworking, terrazas e incluso un taller de arte inmersivo, así como exhibiciones audiovisuales y artísticas.

Será un punto de atracción regional, pensado para recibir visitantes de otras ciudades e incluso estados, lo que generará una derrama económica a nivel turístico para la ciudad.

Funcionará como un punto de contacto con el arte, pues planea exhibiciones de artistas internacionales de forma recurrente.

Además, contará con tres restaurantes de alta gama y una zona gourmet con 13 de las mejores cocinas de Querétaro, rodeadas de jardines que permitan la convivencia.

Para Bernardo Perera, se trata de una propuesta novedosa que nació a partir de la pandemia, pues durante este periodo analizaron los cambios en las tendencias inmobiliarias, las nuevas necesidades y hábitos de las personas, preferencias de consumo y la importancia de los espacios al aire libre.

"Decidimos reinventar el proyecto original de un centro comercial y buscar un concepto innovador, algo que no existiera pero que la gente valorara. Un espacio más abierto donde pudieran hacer deporte y a la vez contactarse con el arte, que nos permitiera ir creando comunidad", compartió.

El director del proyecto añadió que durante la pandemia, MIRA tuvo la inquietud de analizar otro tipo de inversiones, pero decidieron enfocarse en lo que mejor hacen: desarrollar comunidades planeadas con cualidades de usos mixtos.

"Cuadrante Centro Sur es nuestro primer desarrollo en Querétaro, pero ya estamos revisando diferentes oportunidades dentro de la ciudad y los municipios conurbados. Creemos que será el primero de varios en el estado", finalizó Bernardo.

Acerca de MIRA®

- *MIRA* fue fundada en 2007 por Javier Barrios y Black Creek Group, plataforma de inversión y desarrollo inmobiliario con sede en Denver, levantando el primer vehículo de inversión bajo el cual *MIRA* desarrolló varios proyectos de usos mixtos, entre ellos, Nuevo Sur en Monterrey, Puerto Cancún y Tres Santos en Baja California Sur.
- En 2014, Ivanhoe Cambridge (Inversionista inmobiliario global con sede en Montreal y subsidiaria de la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQW)) adquirió el 50% de *MIRA*. Fortaleciendo la capacidad financiera de la empresa para el desarrollo de proyectos de usos mixtos en México.
- En 2016 *MIRA* levanta el CERPI, convirtiéndose en el primer instrumento de este tipo en el mercado de valores mexicano.
- Actualmente está por terminar la Fase 1 del proyecto Neuchatel Cuadrante Polanco en la CDMX y está en proceso del desarrollo de Cuadrante Centro Sur en la Ciudad de Querétaro y un proyecto residencial/comercial en Masaryk en la CDMX.

Para mayor información sobre Cuadrante Centro Sur:
ventas@cuadrantecs.mx Info.hub@cuadrantecs.mx Teléfono: 442 402 11 00
Página web: www.cuadrantecentrosur.mx www.mira.mx

SUCCESSFUL · INDUSTRIAL PARK · DEVELOPERS

Premium location · Class A facilities
Build to suit · Word class infrastructure

We are located in Escobedo, Tijuana Alamar & Reynosa

Contact us: rarroyo@rei.realestate

debitel
Vuitto
PEACEBIRD
okaidi
COFFEE & CAKE

ATENCIÓN ESPECIALIZADA PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS INDUSTRIALES Y DE VIVIENDA VERTICAL EN TIJUANA

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Durante los dos últimos años, el crecimiento y demanda de proyectos industriales en México ha ido en aumento como resultado del impulso en el ecommerce, manufactura, sector logístico y de distribución, situación que ha dejado a diversas entidades con mínimos históricos de disponibilidad.

De acuerdo con el reporte de la actividad industrial nacional de Newmark, la Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Ciudad Juárez y Tijuana se mantuvieron constantemente activos durante 2021, año en el que el sector inmobiliario industrial demostró ser el más resiliente del país.

Bajo esta premisa y con el objetivo de continuar con la atracción de inversionistas internacionales, Lourdes Inzunza, fundó en 2018 Loinz Business Group, una agencia integral de bienes raíces con sede en Tijuana, después de haber dirigido la comercialización del parque industrial logístico Matrix.

La compañía que también dirige, ofrece de la mano de profesionales, soluciones y atención boutique en operaciones de compra, venta y renta de propiedades residenciales, comerciales e industriales en la región de Baja California.

En entrevista para Inmobiliare, detalla que la meta de Loinz desde un inicio siempre ha sido otorgar una atención especializada a los clientes para desarrollar proyectos de principio a fin con un acompañamiento integral.

Lourdes Inzunza, directora general de Loinz Business Group.

"La visión que yo tenía para iniciar era hacer un modelo de negocio que no encontraba en otro lado, al menos no en las empresas más conocidas de la localidad. Siempre me enfoqué en dar una atención personalizada, donde los clientes pudieran encontrar en un mismo lugar, la confianza y credibilidad que buscan".

Razón por la que la compañía comenzó su trayectoria en el segmento residencial derivado del boom que se estaba presentando en el norte de Tijuana con la vivienda vertical, resultado del turismo médico.

Cabe mencionar que Tijuana es considerado el clúster médico por excelencia en México, ya que además de contar con una amplia oferta de servicios para la salud, también ofrece hospedaje de corta y larga estancia, lo que ha facilitado el desarrollo de proyectos verticales residenciales para dicho uso.

La garantía de negocios que genera Loinz, son inversiones estratégicas brindando una atención profesional y personalizada a través de especialistas en los diferentes rubros del sector inmobiliario.

"Por los servicios postoperatorios deben quedarse en la ciudad; y los departamentos de corta estancia con todas las comodidades registraron un mayor crecimiento. En un inicio, trabajamos directamente con los consejos médicos de diferentes especialidades y en conjunto nos dimos cuenta que existía una oportunidad para el desarrollo de ese segmento", indica Lourdes Inzunza.

Actualmente, la compañía trabaja en cuatro proyectos con un modelo mixto que incluye torre médica, hotel y área comercial. "Aún con eso, en Loinz contamos con reserva en el primer cuadrante de la ciudad, por lo que se encuentran ventajas en la fórmula de aportación de la tierra en este concepto y facilita el desarrollo. Cabe destacar que también buscamos a co-desarrolladores locales que participen y sumen su experiencia en la socialización de los proyectos".

EXPERIENCIA, CALIDAD Y CONFIANZA, SELLO LOINZ BUSINESS GROUP

Tanto para Lourdes Inzunza como para el resto de su equipo, los principales pilares que rigen a la compañía son: la atención especializada, calidad, experiencia, seguridad y confianza.

Los cuales les han permitido atraer una mayor cartera de clientes nacionales e internacionales, quienes ven en Loinz Business Group a una empresa que conoce y entiende a profundidad los problemas, soluciones y oportunidades de la región.

"Nos dimos a la tarea de establecer mecanismos ágiles para una mejor atención, envío de información, proyecciones digitales, establecer rendimientos, esquemas financieros, etc., para ofrecer una mejor atención. Lo que ofrece Loinz es un trabajo conjunto con expertos locales para tener éxito, no solo en la adquisición de la tierra, también durante la construcción del proyecto, estudio de mercados, estudio de factibilidad energética y de servicios públicos e incluso gestionar el uso de suelo, que puede tardar hasta nueve meses o más . Nuestro servicio termina hasta la renta de la nave".

Cabe destacar que pese a la pandemia que inició en 2020, Tijuana y Loinz Business Group no detuvieron su dinámica de negocios e inversión, sino todo lo contrario, ya que observaron mayor interés y llegada de empresas extranjeras.

"De los cuatro años que tenemos, dos fueron en pandemia, sin embargo, no nos desmotivamos, de hecho descubrimos que estábamos siendo privilegiados, porque lo que estaba pasando en el resto del país no afectaba en la misma medida a Tijuana", explica la Directora General.

Hecho que también dio paso a nuevos proyectos provenientes del continente asiático. Ya que hasta el año pasado, el 6.2% de la inversión extranjera era originaria de Taiwán; y el 1.4% de China, países que incrementaron su participación comparado con lo registrado hace dos años.

> Los principales pilares que rigen a la compañía son: la atención especializada, calidad, experiencia, seguridad y confianza.

Inversionistas que, hasta la fecha, buscan en la zona espacios industriales para comenzar sus operaciones, derivado de las oportunidades que se presentaban en la ciudad. Sin embargo, uno de los mayores retos que continúan presentes en Tijuana es, por un lado, el alto costo de la tierra y por otro, el tema de la energía. Además de la desinformación de los propietarios de la tierra sobre el periodo para *Due Diligence* que solicitan los grupos de inversión. "Hay un trabajo arduo en este sentido que debe realizar el broker ya que la reserva que existe es mayormente en breña".

De acuerdo con Saúl García, ex Presidente de Index y encargado de relaciones gubernamentales en Loinz Business Group, existen varios propietarios que tienen una expectativa errónea sobre el valor de la misma.

"La tierra va en función de los servicios y ubicación, pero también, de en cuánto tiempo voy a tener la infraestructura para los servicios básicos y a qué distancia me queda la mano de obra".

El acceso a vialidades, servicios como la energía eléctrica, transporte público y cercanía con la ciudad, son algunas de las solicitudes de los empresarios. No obstante, existen zonas que cuentan con todos los servicios y bajo costo, pero lejos de la mancha urbana, lo que ha hecho que el desarrollo de dichas zonas sea lento.

"Una de ellas es Valle Redondo, podemos empezar a que esa parte tenga viabilidad desde el inicio. Es una de las áreas más cercanas, en cuestión logística, al proyecto de la nueva garita".

De igual forma, detalla que cumple con todas las expectativas para desarrollar proyectos industriales, residenciales y comerciales. Además de contar con precios bajos comparados con otras partes en las que el costo promedio por metro cuadrado se encuentra hasta en 150 dólares, mientras que en Valle Redondo está en 40 dólares.

De acuerdo al Plan Parcial de Desarrollo, entre las ventajas que ofrece, es que el uso de suelo incluye industria pesada, donde los centros de distribución encontrarían condiciones favorables para la exportación.

Otra de las zonas en las que Loinz se encuentra trabajando es Boulevard 2000 rumbo a Rosarito, vialidad que conecta los tres municipios (Tijuana, Rosarito y Tecate); y donde Loinz cuenta con reservas de tierra de entre 100 y 500 hectáreas, en las que menciona Lourdes "los propietarios están listos para escuchar ofertas, incluyendo el esquema de aportación de la tierra".

Así como Valle de Las Palmas, que se encuentra considerado para un nuevo proyecto de un Distrito Industrial Integral en aproximadamente 1,000 hectáreas. Mientras que en la carretera libre hacia Tecate, tienen reservas de tierra que van de 100 a 200 hectáreas.

"Es importante que los inversionistas que estén buscando desarrollar, conozcan estas zonas, sobre todo los corporativos manejadores de fondos y empresas para consumo propio, que son satélites de empresas orientales, quienes llegan solicitando tierra lista para construir".

DISPONIBILIDAD DE ESPACIOS INDUSTRIALES

José Manuel Rodriguez, experto en sector industrial e industria de empaques, coincide con Saul García, con respecto al precio. "Esto lo vemos en todos lados, los terrenos de la periferia han subido mucho. Jamás pensamos que las inversiones extranjeras ya establecidas en China iban a regresar, pero lo están haciendo, por esas razones se incrementa el costo".

Asimismo, detalla que debido a la alta demanda, actualmente todos los proyectos que se encuentran en construcción ya están rentados. Lo que se ha presentado como un reto, pues al estar en niveles por debajo de la demanda, "no hay de otra más que construir especulativo".

"Empresas que llegaban buscando donde instalarse, esperaban encontrar metros cuadrados construidos y no había disponibilidad. Ahora, incluso tenemos una deficiencia, es algo que se ha venido tratando de equilibrar y prácticamente todo lo que se está rentando al momento es *Build to Suit* (BTS)".

Situación que permite una derrama en todos los sectores, ya que, según explica, entre más empresas se instalen en la zona, se debe proveer vivienda para los trabajadores alrededor del parque industrial.

> Debido a la alta demanda, actualmente todos los proyectos que se encuentran en construcción ya están rentados.

Por lo que también se registra un crecimiento en el sector de la vivienda, que aunque significa un reto para los inversionistas, desarrolladores y gobierno, se están atendiendo en la ciudad.

"Ese boom está generando el mismo fenómeno pero en el sector de vivienda de interés social, ahorita donde está la tierra para construir naves no hay población, entonces hay que hacer esa infraestructura cerca de ellos para que la mano de obra esté disponible", explica.

Saúl García, también expresa que ya se encuentran trabajando en la creación de dichas zonas industriales con acceso a la vivienda para atraer, tanto a las empresas como a la población que busca empleo. "El objetivo es proveer certeza a las compañías que vengan a arrendar".

Por su parte, Lourdes Inzunza, menciona que es justo en ese momento, en el que entra la visión de Loniz de poder incidir de manera activa en crear modelos y zonas donde se pueden formar distritos industriales, con espacios comerciales acordes a las necesidades de la población, donde las áreas verdes y de esparcimiento están incluidas.

"Se trata de ofrecer vivienda digna donde se pueda dar una oferta, incluso para mano de obra importada, sabemos que empresas tiene necesidad de atraer mano de obra del sureste. Ahí se aprovecha la población migrante propia de Tijuana".

Un punto a destacar en el que los tres especialistas coincidieron es en la necesidad de crear mayores accesos, es decir, infraestructura vial desde y hacía las áreas lejanas de la mancha urbana.

Sumado a la intervención del gobierno, mismo que "debe facilitar a los inversionistas energía, vialidades, recursos humanos, infraestructura y la posibilidad de entender los trámites gubernamentales con una instalación rápida, expedita y sobre todo puntual, mencionan.

Para Loinz Business Group el primer paso para cumplir lo anterior, es comenzar a pensar como 'una ciudad de élite' y dar paso a una oferta de condiciones que atraigan mayor inversión, hecho que por el momento, se ve encarecido.

"La oportunidad está, las empresas de todo el mundo están regresando a Tijuana o la están tomando en cuenta para instalar sus operaciones, en este momento nuestro grupo tiene una lista de empresas esperando una cotización de arrendamiento, solo necesitamos la voluntad del gobierno y de los empresarios para poner vías de comunicación e infraestructura, somos sus facilitadores", explica Lourdes Inzunza, directora general de Loinz Business Group.

"El panorama para la región es prometedor independientemente de los retos que se presenten, ofrecemos soluciones", Lourdes Inzunza, directora general de Loinz Business Group.

VISIÓN A FUTURO PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE TIJUANA

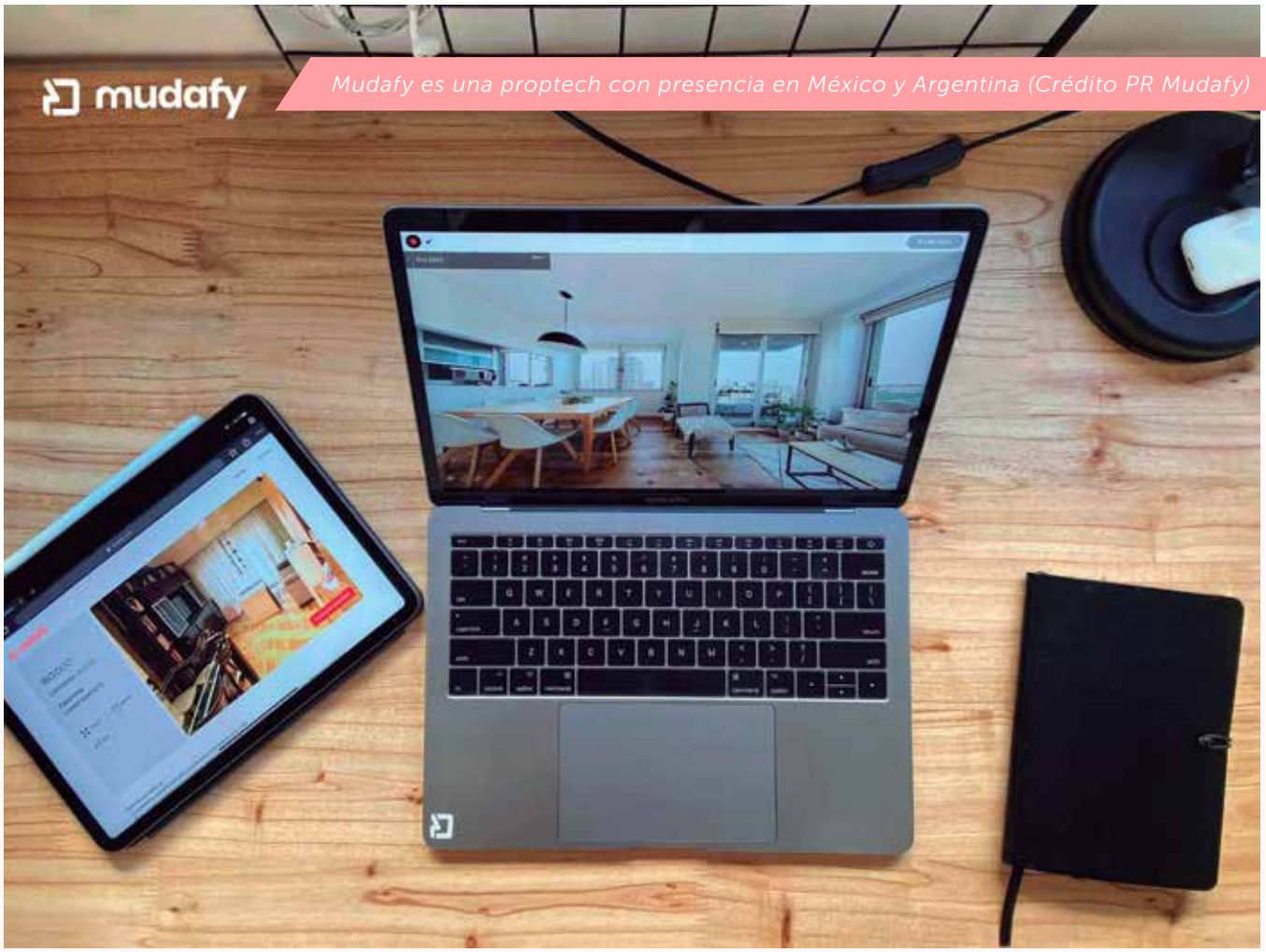
De acuerdo con Inzunza, a lo largo de su trayectoria y conocimiento del mercado inmobiliario de Tijuana y sus alrededores, la ciudad aún cuenta con tierra disponible para el desarrollo de espacios, tanto industriales como de vivienda y para uso comercial.

"Aún tiene tierra, solo hay que identificarla, regularizar y validar su viabilidad. Tenemos un inventario interesante con el que podemos colaborar en gran medida para la creación de zonas exitosas de negocio y hacer de esta ciudad la nueva Tijuana".

De igual forma, declara que en la zona costera, se planean proyectos de infraestructura de gran relevancia, los cuales detonarán la actividad en el sector turístico y hotelero. Además de impulsar el desarrollo de segmentos como el de vivienda en renta, vivienda vacacional y de retiro.

Mientras que en la región Del Valle, la directora general, menciona que Loinz Business Group se encuentra trabajando en un proyecto de infraestructura vial, el cual cuenta con una inversión conjunta entre China y México que detonará la movilidad del estado de Baja California.

Saúl García, por su parte, explica que el panorama para la región es prometedor independientemente de los retos que se presenten. "Tiene que empezar a haber voluntad del gobierno y ponerla a disposición de los inversionistas. Se augura un muy buen porvenir para la región y para el país, en general".



Mudafy es una proptech con presencia en México y Argentina (Crédito PR Mudafy)

mudafy

¿Cómo convertir una transacción inmobiliaria en una experiencia disfrutable?

Por: Mudafy

Mudafy busca reinventar el concepto proptech con un modelo de negocio 100% colaborativo con la industria inmobiliaria, que combina las ventajas de la tecnología y la asesoría personalizada, desde el inicio hasta el final de la experiencia de compra de una propiedad.

Las inmobiliarias y asesores independientes que son sus aliados, así como sus usuarios, se benefician de operaciones cerradas 75% más rápido y 100% más seguras para ambas partes.

Las *proptech* se han posicionado en México como emprendimientos con modelos tecnológicos de operación en el sector inmobiliario.

Las *proptech* se han posicionado en México como emprendimientos con modelos tecnológicos de operación en el sector inmobiliario. Se caracterizan por usar sistemas de CRM, algoritmos, dinámicas disruptivas y mucha innovación.

Mudafy cuenta con un sistema de CRM propio y un algoritmo de recomendaciones de propiedades que garantiza leads de calidad, con verdadera intención de compra que ahorra en un 75% tiempos y esfuerzos tanto a clientes, como a inmobiliarias y asesores.

Ese es el diferenciador de Mudafy: su tecnología única, la calidad de sus perfilamientos y la asesoría personalizada que ofrecen sus expertos en **asesoría comercial, crediticia y legal** en el proceso de compra de un inmueble. Todo esto, convierte ese proceso en una experiencia única de vida; desde la búsqueda de inmuebles en su sitio web, hasta la firma de la escritura del mismo.

"Sabemos que comprar una propiedad es una de las transacciones más importantes en la vida de una persona. Por eso, en Mudafy, no solo aseguramos una transacción más rápida, fácil y segura. También queremos transformar y mejorar la experiencia de comprar una vivienda, al poner al usuario en el centro de la transacción", comenta Edgar Erives, Country Manager de Mudafy en México.

Comprar una propiedad pasó a ser una experiencia disfrutable en la plataforma de Mudafy (Crédito: PR Mudafy)

Mudafy fue fundada hace más de tres años en Argentina, pero inició operaciones en México en 2020, como parte de su ambicioso plan de expansión con el que buscan convertirse en la *proptech* No.1 de Latinoamérica.

La empresa ha vendido más de 100 millones de dólares y aumentó 10 veces sus ventas por segundo año consecutivo. A finales del mes de marzo anunciaron su expansión de Ciudad de México y Estado de México, hacia Monterrey y Quintana Roo.

Mudafy ha vendido más de 100 millones de dólares y aumentó 10 veces sus ventas por segundo año consecutivo.

Edgar Erives, Country Manager de Mudafy en México (Crédito PR Mudafy)

Franco Forte y Lucas Díaz, fundadores de Mudafy (Crédito PR Mudafy)

Cuentan con más de 300 personas en su equipo, que en su mayoría se encargan de asesorar personas en una de las decisiones más importantes de su vida, como lo es la compra de una vivienda.

Otra parte del equipo está a cargo de aumentar la colaboración con el sector inmobiliario, mediante un modelo de negocio que también asegura resultados para las inmobiliarias y asesores independientes, al reducir en 75% el tiempo de venta de sus propiedades, lo que también ofrece una mejor experiencia para los usuarios de la plataforma.

La plataforma conecta a compradores e inmobiliarias mediante asesoría comercial, legal y crediticia, así como tecnología que mejora las búsquedas, por medio de su algoritmo de recomendación de propiedades. Todos estos elementos en conjunto, ofrecen una experiencia más rápida, fácil y 100% segura para todos los involucrados en la transacción.

"Mudafy es una plataforma que funciona como un marketplace en el que puedes elegir, de entre casi 30,000 propiedades, tu hogar ideal; pero Mudafy es también ese asesor comercial, legal y de créditos hipotecarios que agenda tus visitas, te ofrece recomendaciones expertas, las mejores ofertas del mercado y te acompaña durante todo el proceso, hasta que firmes tus escrituras de manera segura y transparente. Nuestro objetivo es que disfrutes de una experiencia sin fricciones", explican Franco Forte y Lucas Díaz, Fundadores de Mudafy.

Esta *proptech* no solo optimiza la velocidad de respuesta a las consultas en su plataforma (en cinco minutos ya se habrá asignado un asesor al usuario) y la precisión en las recomendaciones de propiedades (solo le muestra al usuario lo que en realidad le interesa ver), sino que también ofrece asesoría personalizada sin costo a cada uno de sus usuarios y un esquema colaborativo de trabajo con inmobiliarias y asesores independientes sin costo inicial de inversión, en una estrategia *win-win*.

En 2019, Mudafy fue una de las dos empresas elegidas por YCombinator, el acelerador de negocios de startups más importante a nivel global, para participar en Silicon Valley en un programa del que también fueron parte empresas que al poco tiempo se volvieron reconocidas a nivel mundial, como Airbnb y Dropbox, entre otras.

Con un servicio personalizado, la *proptech* está reinventando la experiencia de buscar un inmueble y comprarlo, con la tranquilidad de que la plataforma asegura que cada persona consiga lo que busca de manera más rápida, fácil y segura, con ayuda de su equipo de asesores expertos.

El evento inmobiliario líder de negocios e inversión en España

simaPRO
THE PRO REAL ESTATE EXPERIENCE

25-27 mayo
simapro.net

proptechexpo
BY SIMAPRO & RENT

26-27 mayo
proptechexpo.es

Celebrado en paralelo a:

sima
SALÓN INMOBILIARIO

CONFERENCIA INMOBILIARIA

25 MAYO COMPLEJO DUQUES DE PASTRANA · MADRID, ESPAÑA

FORO SIMAPRO

26-27 MAYO IFEMA MADRID, ESPAÑA

PROPTECH EXPO

26-27 MAYO IFEMA MADRID, ESPAÑA

REGÍSTRATE

Panorama económico-inmobiliario · Fondos Next Generation · Vivienda
Inversión no residencial · BTR y Gestión de activos de alquiler · Segunda Residencia
Regeneración urbana · Industrialización · Suelo · Financiación · Economía circular
Madrid destino de inversión · Senior Housing · Sostenibilidad y ESG · Acceso a la vivienda
Comercialización · Reputación inmobiliaria · Relación entre tecnología y real estate
Tecnologías disruptivas y metaverso · Datos · E-commerce

+34 665 650 552 | +34 670 450 492 | simapro@gplanner.com |

Knowledge Partner: ST Sociedad de Tasación 40 Aniversario

Leading Partner: AEDAS HOMES

Silver Partner: acciona, GLOVAL Building Value

Bronze Partners: acr, Colliers, Invierte en Cuenca un valor de futuro, tinsa

Colabora: ASPRIMA

Distrito de Arte Mérida,

viviendo con naturaleza y arte, más que un complejo inmobiliario

Por Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

El pintor Vincent Van Gogh consideraba que "el arte es el hombre agregado a la naturaleza, dándole al misterio de la vida y la forma en que ambos (naturaleza y hombre) interactúan, una solución mágicamente abstracta e indescifrable, quizá indefinible en estricto rigor". Jamás se hubiera pensado que estas palabras cobrarían sentido en un complejo inmobiliario; sin embargo, ocurrió en la nueva creación de Pedro José Alejandro Torre López, presidente de Grupo Pimienta y creador del concepto de: Distrito de Arte Mérida (DAM).

El ingeniero, quien además será operador de DAM; junto a un equipo creativo compuesto por diseñadores, ingenieros y consultores, llevó a este desarrollo de usos mixtos al siguiente nivel, en el que se reúnen las bondades del arte en todas sus expresiones para crear momentos únicos y experiencias inolvidables.

La idea del proyecto surgió hace aproximadamente cuatro años en la mente de Pedro Torre. El yucateco, egresado de la Universidad Cornell, es reconocido como un exitoso creador, diseñador, operador de centros de entretenimiento y discotecas en la década de los 90s y 00s. Más tarde, a principios de los 2000, se convirtió en paisajista con un amplio portafolio de trabajo, principalmente en la península de Yucatán.

Tras encontrarse con Grupo López-Rosa y Asociados, decidieron unir esfuerzos para realizar DAM y regalar a la ciudad de Mérida un lugar emblemático que rompa paradigmas y reúna lo mejor del arte, la naturaleza, la cultura y la gastronomía.

Cabe mencionar que la desarrolladora se ha convertido en una revelación dentro del sector inmobiliario del Sureste mexicano. Con una exitosa trayectoria, se ha posicionado como una "empresa cumplidora y que entrega". Uno de sus proyectos más representativos es la reconversión de la última hacienda henequenera en funcionamiento en la costa Yucateca: "San Eduardo", en un complejo residencial vacacional con 200 hectáreas de extensión.

DAM será edificado sobre un terreno de cerca de seis hectáreas y contará con un espacio comercial, corporativo, centro de eventos, áreas verdes y vivienda.

En entrevista con Inmobiliare, el empresario yucateco Luis Carlos López Sánchez y el europeo Gianni Vincenzo René Rosa, socios fundadores de la firma, compartieron más detalles de su trabajo con Pedro Torre.

Concretamente, DAM será edificado sobre un terreno de cerca de seis hectáreas. De acuerdo con López Sánchez, el desarrollo está ubicado al norte de Mérida, la zona de más alta plusvalía de la ciudad. Además, el predio se encuentra sobre dos importantes arterias viales: la carretera Mérida-Progreso y la doble avenida calle 73.

Asimismo, detalló que, durante la primera etapa del complejo, únicamente se comercializará el Centro Corporativo 20•58 y Parque Pimienta, los cuales se encuentran en preventa y se entregarán en mayo de 2025 y 2026, respectivamente.

El pasado 10 de marzo, DAM fue presentado ante empresarios, autoridades y una comitiva de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), delegación Yucatán. Frente a más de 400 personas de la comunidad inmobiliaria de la región, sus directores aseguraron que solo fue "una muestra de lo que será el Distrito de Arte Mérida en pocos años".

Parque Pimienta,
arte con naturaleza en su máxima expresión

Pedro Torre explicó que el corazón del Distrito de Arte Mérida será Parque Pimienta, un centro cultural, comercial y vital rodeado por más de 20 mil metros cuadrados de jardines lúdicos que concentrarán expresiones artísticas en todos sus niveles.

Se construirá un edificio de tres niveles con 30 boutiques, islas en renta y un corredor gastronómico; este último albergará los "mejores bares y restaurantes de la región". También, en el tercer piso estarán disponibles más de tres mil metros cuadrados diseñados para escuelas y universidades.

Una de las principales atracciones del parque, además de un lago con cascadas, serán los tres escenarios hidráulicos al aire libre para conciertos y eventos que diariamente, ofrecerán entretenimiento gratuito. Estos se elevarán hasta 3.5 metros de altura para ser visibles desde el último piso del edificio.

"Buscamos fomentar la cultura y el arte en todas sus facetas, ya sea con programas de acompañamiento y desarrollo de artistas o con amenidades y servicios abiertos al público".

Asimismo, adelantó que se construirá un hotel de 200 llaves desde el Parque Pimienta. Aunque la compañía desarrolladora será la propietaria del inmueble, está en proceso de evaluación con Colliers para elegir algún grupo hotelero interesado en ser administrador, pero aún no se han concluido las negociaciones.

"Las amenidades se acordarán con la firma hotelera. Sin embargo, se están contemplando espacios generosos para áreas recreativas, deportivas y de trabajo, así como salones", dijo Pedro Torre.

El corazón del Distrito de Arte Mérida será Parque Pimienta, un centro cultural, comercial y vital rodeado por más de 20 mil metros cuadrados de jardines lúdicos.

El Foro
llevará eventos exclusivos a la Península de Yucatán

Además de la oferta comercial, Distrito de Arte Mérida llevará eventos exclusivos a la Península de Yucatán, a través de El Foro, un auditorio de ocho niveles con instalaciones de vanguardia y capacidad para 2,400 personas. Este recinto no solo dará conciertos y espectáculos con cena, también estará disponible en renta para eventos sociales y corporativos.

"Será un espacio versátil que puede, en función de su configuración, tener capacidades diferentes. No obstante, en su modalidad de cena show permite sentar a hasta 1,100 asistentes y en su modalidad de concierto juvenil permite un aforo máximo de 2,400", agregó Gianni Rosa.

En busca de garantizar la calidad de los espectáculos, El Foro estará equipado con dos escenarios de 230 metros cuadrados, 35 metros lineales de barras para servicio de bebidas, sonido MEYER PROFFESIONAL, generador de electricidad, pantalla LED panorámica de 15 metros y 10 estructuras motorizadas con iluminación y efectos especiales, entre otras cosas.

Sinfonía:
versatilidad y personalización a través de música y naturaleza

Uno de los objetivos de Distrito de Arte Mérida es cumplir la promesa de una vida plena con la cercanía del arte, naturaleza, diseño y gastronomía. Es por ello que, a través de 18 torres, brindará la experiencia de departamentos modulares exclusivos que darán hogar a más de 600 familias, siendo el primer bloque de seis edificios, llamado "Sinfonía", un homenaje a la música.

Siguiendo la línea artística y el gusto musical del ingeniero Torre, cada edificación será dedicada a un género: "Rock", "Pop", "Soul", "Clásica", "Disco" y "Jazz". En el mismo espíritu, cada piso hará honor a un artista representativo del estilo.

Por otro lado, el proyecto residencial llevará la versatilidad y la personalización al extremo, ya que cada unidad podrá ser diferente, empezando desde la superficie.

Los departamentos son modulables desde 62 metros cuadrados, en incrementos de 24 metros, hasta llegar a un piso completo de 220 metros, con gran variedad de posibilidades en ubicación y distribución de recamaras, baños, closets y área de entretenimiento", comentó López Sánchez. "Esta dinámica de comercialización sólo será posible durante los primeros 12 meses de la preventa de cada etapa".

El empresario aseguró que las amenidades para este segmento de DAM serán "únicas". Estas incluyen jardín privado, alberca de 45 metros con cascadas y playa, lago, cancha de pádel, área de juegos, salón de eventos para cien personas, área de trabajo y lectura, dos salas de cine y juegos de video, gimnasio, estacionamiento para visitantes, entre otros. Cada pareja de edificios tendrá una torre de servicio con superficie adicional para bodegas, lavado, hamaquero e instalaciones especiales.

Centro Corporativo 20•58,
un espacio diseñado para la era post pandemia

Finalmente, el complejo inmobiliario de usos mixtos contará con el Centro Corporativo 20•58, integrado por cinco niveles, espacio que ya se encuentra en preventa, con precios desde 25 mil pesos por metro cuadrado más IVA. En total, suma siete mil 403 metros cuadrados vendibles.

Gianni Rosa detalló que "las oficinas fueron diseñadas para la era post pandémica, y cada una cuenta con su propia terraza privada". De igual forma, el edificio ofrecerá control de acceso y recepción y sala de juntas hasta para 24 personas en cada piso, así como shut de basura ecológico, estacionamiento techado y 17 cajones al aire libre frente a la construcción.

En la planta baja se encontrarán cuatro showrooms con mezzanine y cuatro locales comerciales; para el segundo nivel, se destinarán nueve locales comerciales; mientras que en el tercer y cuarto piso nivel se instalarán 32 oficinas. [•]

REB+ SUMMIT MÉRIDA 2022

SECTOR INMOBILIARIO EN MÉRIDA, RUMBO A LA VERTICALIZACIÓN Y LA INFRAESTRUCTURA

Por Samanta Escobar Ventura
samanta.escobar@inmobiliare.com

En los últimos años, Mérida ha vivido algo que los expertos denominan un *boom* inmobiliario, impulsado principalmente por su oferta atractiva y el fenómeno de migración de metrópolis hacia zonas turísticas, originado durante la pandemia.

No es de extrañar que se encuentre en la lista de las cinco ciudades con mayor incremento de plusvalía durante los últimos dos años. De 2019 a 2021, se colocó en los tres primeros lugares del Índice de Progreso Social (IPS), por su nivel de Satisfacción de Necesidades Humanas Básicas.

Todo esto de la mano de la seguridad, pues Yucatán está entre los estados del país con menor incidencia delictiva y menos homicidios y secuestros en lo que va de 2022, según el Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública (SESNSP).

Aunado a su riqueza natural, cultural, gastronómica y arquitectónica, la Ciudad Blanca se ha ganado un lugar entre las mejores 10 mejores ciudades del mundo para visitar este año, junto a urbes internacionales como Osaka, Kyoto, Singapur, Bangkok y Seúl.

Sin embargo, las oportunidades para el Real Estate son tan grandes como sus retos; infraestructura, crecimiento sostenible, verticalización y redensificación, son algunos temas relevantes para el desarrollo de la economía de la Ciudad Blanca. Es por ello que B2B Media, Inbound Logistics e Inmobiliare reunieron a expertos inmobiliarios y autoridades de la región en Reb+ Summit Mérida 2022.

Evolución del sector inmobiliario en Mérida y la Costa Yucateca

En sintonía con el *boom* de la capital del estado de Yucatán, el número de visitantes extranjeros se ha duplicado, en comparación con los nacionales, sobre todo estadounidenses y canadienses. Raúl Naya, director de Gira Capital Inmobiliario, señaló que esto se ha visto reflejado en el sector hotelero, el cual muestra signos de recuperación con niveles de ocupación del 35 por ciento.

Los desarrollos turísticos con mayor demanda son aquellos de cuatro y cinco estrellas, lo que refleja la capacidad económica de los turistas. En este sentido, destacó que esta es un área de oportunidad para los desarrolladores, pues se deben diseñar productos que se adapten a las necesidades de aquellos que optan por hacerse de una propiedad en Mérida.

Actualmente, la capital cuenta con 1.3 millones de habitantes y registra una evolución histórica de crecimiento en el sector de vivienda de 4%, lo que supera el promedio nacional de 2.2 por ciento.

Maximizar el legado

Los desarrolladores inmobiliarios de Mérida y de Yucatán tenemos una gran responsabilidad con este hermoso lugar. Debemos dejar de ver solo la operación interna de nuestros negocios ó proyectos, y empezar a tener una visión y una perspectiva a futuro, amplia, de regeneración y transformación de ciudades.

Ing. Aldo Ruiz Priego
CEO de Concoord Proyectos

No podemos seguir explotando (en términos de marketing) la seguridad y la calidad de vida que tanto publicamos en nuestras redes, sin a cambio, hacer las cosas bien.

Debemos entender el efecto que tendrá nuestro proyecto para la ciudad, qué valor vamos aportar, debe ser alineado a las bondades que actualmente tenemos para seguir consolidando este bello estado.

Mérida es una ciudad única, perfecta para vivir y trabajar. Tenemos prácticamente todo, los que vivimos aquí somos literamente unos privilegiados. Pero tenemos que seguir cuidándolo, protegiendo la herencia que grandes personajes de la historia de Yucatán han dejado. La capital del sureste se construye día a día, haciendo desarrollos que sigan mejorando la calidad de vida de los habitantes, participando activamente en el mejoramiento de la ciudad, reivindicando ética profesional y siendo un verdadero ejemplo para las futuras generaciones.

Este impulso inmobiliario sólo será bueno si JUNTOS, maximizamos nuestro legado desde donde nos toque aportar.

CONCOORD
Proyectos Inmobiliarios

Concoord Proyectos Tel: (999) 400 5406 concoord.com.mx

Actualmente, la capital cuenta con 1.3 millones de habitantes y registra una evolución histórica de crecimiento en el sector de vivienda de 4%, lo que supera el promedio nacional de 2.2%, indicó el experto. Uno de los ganadores de este dinamismo es el segmento residencial vertical en la zona norte, luego de un alza en el costo de la tierra y encarecerse el producto horizontal en 2018.

"Estamos en un contexto inmobiliario fértil, muy atractivo para mercados nacionales e internacionales. Pero, hay que entender que hoy los clientes no solo son yucatecos. Los compradores externos adquieren cerca del 33% del inventario".

De acuerdo con un estudio realizado en 148 proyectos por Gira, el precio promedio por metro cuadrado (m²) en Mérida ronda los 28 mil pesos y se comercializan en promedio 177 unidades al mes. Al contrastar estas cifras con las unidades disponibles, Naya compartió que el sector residencial tiene 11.8 meses de inventario, lo que demuestra un mercado sano con agilidad de absorción.

No así el segmento residencial medio, ya que reporta aproximadamente 22 meses de inventario, ligeramente inferior al nivel ideal que es de 24 meses. Por lo que, advirtió actuar de forma cuidadosa.

Respecto a la Costa Yucateca, se percibe una dinámica similar. Hace tres años, se vendían 40 departamentos al año, hoy llega a 500 unidades. Mientras que los precios han subido de manera importante a 40 mil pesos por metro cuadrado.

"El mercado de departamentos es muy joven, con 12 meses de inventario, o sea que aún cabe el doble de desarrollos. Yo no veo la llamada burbuja inmobiliaria. Pero, hay que poner atención en la infraestructura. Un ejemplo de ello, es la cantidad de proyectos en Tulum y su desastre ecológico. Hay que ser cuidadosos, lo que menos queremos es que nuestra costa esté contaminada".

"El mercado de departamentos es muy joven, con 12 meses de inventario, o sea que aún cabe el doble de desarrollos. Yo no veo la llamada burbuja inmobiliaria. Pero, hay que poner atención en la infraestructura".

Raúl Naya
GIRA CAPITAL INMOBILIARIO

Análisis del mercado industrial, usos mixtos, residencial, comercial y de oficinas en Yucatán

Respecto al sector inmobiliario industrial, Santiago Mancebo, representante de BTERRA, detalló que, si bien Mérida representa cerca del 1% a nivel nacional, también tiene una evolución más acelerada. Un hecho que se demuestra con el interés de conglomerados como Amazon y Walmart, quienes han instalado Centros de Distribución en la región.

Asimismo, las propiedades comerciales se encuentran en etapa de recuperación tras el fuerte golpe de la crisis sanitaria, algunos de ellos reportan absorciones del 80% con precios de renta prepandemicos.

Por el contrario, los panelistas Roberto Kelleher, director general de Inmobilia y Gonzalo Espejel, director general de Umana Cities, coincidieron en que existe un complejo panorama para el segmento corporativo.

Roberto Serrano, de Sky Capital, aseveró que, hace 18 meses, el 91% de todas las oficinas en la ciudad estaban estaban instaladas en una casa habitación: "Es por eso que no predominan los edificios corporativos".

Propiedades comerciales se encuentran en etapa de recuperación tras el fuerte golpe de la crisis sanitaria, algunos de ellos reportan absorciones del 80% con precios de renta prepandemicos.

El 91% de todas las oficinas en la ciudad están instaladas en una casa habitación: "Es por eso que no predominan los edificios corporativos".

Explicó que el 89% de todas las empresas en la región son Pymes, quienes no requieren de grandes espacios para sus labores, pero "deben tomar en cuenta que pagan más del doble al mantener una casa por gastos ocultos como el estacionamiento, ubicación, comedor, *business center*, seguridad, etc. No solo eso, también se genera un daño en el tráfico y la densidad habitacional".

Uno de los detonantes del segmento corporativo en las ciudades turísticas ha sido la capacidad de movilidad que los trabajadores tienen gracias al *home office*. Sin embargo, Kelleher subrayó que en Mérida existen complejos que no cumplen con los requisitos de uso de suelo, aunque "aún es momento para ordenar esto".

El ordenamiento es una pieza clave dentro de una ciudad exitosa, el cual debe aplicarse en todos los sentidos, desde los reglamentos para la construcción hasta el cumplimiento de las densidades de tráfico. Serrano detalló que algunas plazas comerciales informales no han respetado estas normas y han construido sin infraestructura adecuada ni cajones de estacionamiento suficientes, lo que provoca que las personas eviten visitar esos lugares.

Mérida tiene la misma superficie de Guadalajara y Zapopan, pero con seis veces más habitantes. Por lo que los expertos señalaron que es inviable que el ayuntamiento siga como el principal proveedor de servicios. Si bien se han encargado de redensificar algunas zonas, aún se vive un desorden urbano que adolece toda Latinoamérica.

Ante este contexto, uno de los retos para el desarrollo funcional es la movilidad. El director general de Umana Cities comentó que existen reglas de oro que no se respetan en la ciudad. Como el de que los satisfactores de necesidades de servicios deben de estar a menos de 750 metros de cualquier casa habitación, aunque lo ideal es que sean menos de 500 metros.

Asimismo, luego de algunos desastres generados por huracanes, se dejó de invertir en espacios verdes arbolados y la temperatura de la ciudad se elevó. No obstante puntualizó que la capital yucateca es una mina de oro con condiciones extraordinarias para la construcción.

"El suelo tiene 150 toneladas de resistencia, lo que permite hacer edificios de hasta 10 niveles con cimentación superficial. Pero ya no puede crecer tanto, tiene que haber una conversión a lo vertical y de usos mixtos. Finalmente, esa planeación de suelos ayuda a que el nuevo desarrollador no tenga incertidumbre.

"Algo que debe empezar a pasar es que la comunidad inmobiliaria yucateca comience a trabajar de manera conjunta, la autoridad no lo hará porque sus plazos no lo permiten, se van cada tres años, es muy complicado. A Yucatán le falta trabajar en equipo y organizarse".

Santiago Mancebo
BTERRA

Roberto Kelleher
INMOBILIA

Roberto Serrano
SKYCAPITAL

Gonzalo Espejel
UMANA CITIES

¿Cuáles son los impactos del desarrollo urbano?

Durante su participación en el segundo panel, Predo Aspe, director comercial de Grupo Proyecta y Rodrigo Arrienta, representante de IGS, argumentaron que la ciudad presenta una falta de visión de largo plazo por parte de autoridades y miembros de la iniciativa privada. Por lo que "corre el riesgo de seguir el mal ejemplo del desarrollo en Ciudad de México (CDMX).

Instituciones como la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), por ejemplo, establecen los criterios de densidad en las zonas urbanas, así como los usos habitacionales con la finalidad de no llevar el desarrollo a lugares relativamente lejanos y concentrar el valor dentro de las ciudades.

"También es un tema de falta de presupuesto, la futura planeación implica inversión en urbanización e infraestructura considerable. Queda en los empresarios colaborar conjuntamente con las autoridades a mediano y largo plazo", planteó Aspe.

Por su parte, Grupo Proyecta, compañía originaria de Puebla con alrededor de 20 años en la industria, cuenta con Soluna, un proyecto en desarrollo ubicado en la subcomisaría Temozón Norte. Se trata de una comunidad planeada de 69 hectáreas que integra áreas verdes, dos Casas *Club*, zonas comerciales y parques recreativos para generar un valor en la forma de vida de las personas.

"También es un tema de falta de presupuesto, la futura planeación implica inversión en urbanización e infraestructura considerable. Queda en los empresarios colaborar conjuntamente con las autoridades a mediano y largo plazo", planteó Aspe.

Pedro Aspe
GRUPO PROYECTA

Rodrigo Arrieta
IGS

Cristian Canto
UNO CONSULTING

Retos y oportunidades del desarrollo vertical y horizontal

Como se mencionó antes, la vivienda vertical es uno de los modelos con mayor crecimiento en la joya del sureste mexicano. Esta apuesta es una de las metas hacia la que apuntan diversas ciudades alrededor del mundo, desde el punto de vista infraestructural, de movilidad y servicios.

Aunque este escenario ideal tiene algunos obstáculos en el país. Uno de ellos es el económico, ya que el 80% de la sociedad mexicana no puede acceder a esta clase de desarrollos de alta gama, aseveró Rodrigo Arrieta.

En este sentido, Aspe expuso que la solución para entregar valor a los segmentos bajos está en la economía de escala; es decir, generar comunidades verticales que apuesten por la infraestructura y equipamiento urbano para concentrar un número atractivo de vivienda de entre los 500 mil y el millón de pesos.

IGS, el administrador de fondos con enfoque industrial y de vivienda al que Arrieta representa, busca atender a este mercado con el desarrollo de unidades habitacionales con precios de 1.5 millones de pesos hacia abajo, que ofrezcan áreas comerciales, seguridad, paneles solares en áreas comunes, bicicletas internas y otras amenidades.

"La parte principal es el valor de la tierra, que en nuestros segmentos debe representar entre el 7 y el 11%; porque el margen que deja una unidad clase baja se lo puede comer el tiempo de desplazamiento", dijo.

Otro de los obstáculos con el que los desarrolladores se han enfrentado es la resistencia de los compradores al cambio de vivienda horizontal por la vertical, quienes creen que tener un terreno amplio es mejor sin considerar otros factores como el costo y trabajo de mantenimiento, una mejor ubicación, seguridad, entre otros.

"Uno de los retos es la educación del mercado. Los beneficios de una unidad vertical son enormes, pero tomar la decisión cuesta. Hace falta maduración tanto de quien ofrece, como de quien compra. En ciudades como Mérida necesitamos esta sensibilidad", afirmó Arrieta.

"Uno de los retos es la educación del mercado. Los beneficios de una unidad vertical son enormes, pero tomar la decisión cuesta. Hace falta maduración tanto de quien ofrece, como de quien compra."

Pedro Aspe
GRUPO PROYECTA

Rodrigo Arrieta
IGS

Cristian Canto
UNO CONSULTING

Encuentranos en:

INMOBILIARE

inmobiliare.com

+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES

+11,795 mil	+24,627 mil	+8,266 mil	+25,540 mil	794
SEGUIDORES	SEGUIDORES	SEGUIDORES	SEGUIDORES	SEGUIDORES

ENCUÉNTRANOS EN:

readee

INMOBILIARE

Cómo financiar tus proyectos inmobiliarios

Los desarrolladores deben sobrevivir a un sin fin de obstáculos para materializar sus proyectos, el acceso a financiamiento es uno de ellos. Es por ello que la asesoría especializada se vuelve fundamental para el éxito.

Rebs Mérida contó con la participación de Jonás Margolis, socio fundador de Credit Brokers, quien explicó que su compañía brinda acompañamiento profesional para estos procedimientos.

Algunos beneficios que ofrecen, son: maximización de la posibilidad de obtener el crédito requerido al buscar en diferentes instituciones financieras simultáneamente, asegurar las mejores condiciones y tiempo de respuesta, financiamiento para casi cualquier tipo de industria, empresa o proyecto, y reducción de carga administrativa.

"Contar con el apoyo de las instituciones permite consolidar una importante oferta de productos y servicios para fondear prácticamente cualquier proyecto de inversión de la manera más rápida y flexible".

Actualmente la empresa gestiona el financiamiento de University Club, la torre residencial más alta en Paseo de la Reforma, Ciudad de México, con 58 niveles y 17 sótanos. Mientras que en Mérida han participado en el complejo Buyán, de 85 viviendas y 10 locales comerciales; y Baltia con más de 20 mil m² de construcción, entre otros.

"Contar con el apoyo de las instituciones permite consolidar una importante oferta de productos y servicios para fondear prácticamente cualquier proyecto de inversión de la manera más rápida y flexible".

Jonás Margolis
CREDIT BROKERS

Polos de inversión y políticas públicas

Uno de los principales retos para el crecimiento del sector inmobiliario en Mérida es la infraestructura. Servicios de suministro de agua, electricidad y conectividad son fuerzas clave para la llegada de inversiones residenciales, corporativas e industriales.

Gerardo Díaz de Zavala, Subsecretario de Inversión, Desarrollo Económico y Financiamientos, compartió que el gobierno actual ha detectado una debilidad en materia energética, siendo una de las más caras a nivel nacional.

"Es un gran desafío hoy por hoy. En el caso de los desarrollos industriales tendrán que apostarle a la generación de este recurso que necesitan sus complejos. Porque la CFE (Comisión Federal de Electricidad) ya lo dijo: no llevará la energía. Ya no son solo los postes y líneas, tampoco las subestaciones", declaró.

Para atender este problema, recientemente, el Presidente Andres Manuel López Obrador anunció la construcción de dos plantas de generación eléctrica. Asimismo, se harán conexiones para duplicar el abastecimiento de gas e impulsar las zonas industriales con potencial de inversión.

Además, declaró que tienen contemplados 22 proyectos de energía renovable que, de ser puestos en marcha, toda la península podría ser sustentable al 100 por ciento. Algunos de ellos son parques eólicos y fotovoltaicos, los cuales resultan un negocio atractivo dadas las condiciones climatológicas de Yucatán.

Se tienen contemplados 22 proyectos de energía renovable que, de ser puestos en marcha, toda la península podría ser sustentable al 100 por ciento.

"Tenemos energía sobrante, pero, necesitamos que las leyes se abran. Nos queda claro que nos toca generar las condiciones aptas para la inversión. Trabajamos de la mano con el gobierno federal con proyectos magnos".

Además de la infraestructura energética, Mérida busca fomentar su economía no solo a través del turismo, sino también de la carga comercial. El aeropuerto de la ciudad se encuentra en remodelación completa y las autoridades están en proceso de planeación para la construcción de una nueva terminal con mayor capacidad.

El aeropuerto de la ciudad se encuentra en remodelación completa y las autoridades están en proceso de planeación para la construcción de una nueva terminal con mayor capacidad.

De acuerdo con José Luis Martínez Semerena, director de Desarrollo Económico y Turismo del ayuntamiento, actualmente, el 80% de los turistas provienen de Monterrey, Guadalajara y CDMX, ciudades con conectividad directa en la región.

Bajo este argumento, se reactivará la ruta hacia Querétaro y, para una cobertura en Centroamérica, se lanza el vuelo inaugural Mérida-Guatemala este 29 de abril por la aerolínea Tag Airlines, con un costo aproximado de cuatro mil pesos (redondo).

Finalmente, en los últimos meses, la violencia ha azotado con mayor fuerza a los estados del sur del país, principalmente Quintana Roo. Esta cara de México ha afectado la llegada de inversión desde hace varios años.

En busca de blindar a Yucatán, el gobierno, encabezado por Mauricio Vila Dosal, ha destinado dos mil 600 mdp para triplicar el número de cámaras, incorporar helicópteros y lanchas rápidas, con el fin de dar seguridad a la población y al inversionista.

Gerardo Díaz
DESARROLLO ECONÓMICO DE YUCATÁN

José Luis Martínez
TURISMO DE MÉRIDA

Ricardo Campos Sifuentes
LOMO PLATEADO INC.

Erico García
INMOBILIARE.

¿El desarrollo de la Costa Yucateca es sostenible?

En cuanto al ordenamiento urbano, el director de Desarrollo Económico y Turismo de Mérida adelantó que las autoridades del ayuntamiento trabajan en el cambio de la política municipal de desarrollo, en la que se contempla otorgar un 20% de descuento en trámites y permisos para las construcciones en el centro de la ciudad.

"El boom del sector inmobiliario está en el norte, y el centro se está quedando vacío. El problema es que cuando alguien quiere desarrollarse en las periferias es complicado llevar los servicios, por lo que la estrategia es redensificar".

La zona centro se caracteriza por el esplendor arquitectónico de sus antiguas casonas, herencia de la época colonial. Más de un inversionista ha demostrado interés en estas, pues son un negocio accesible para vivienda temporal, en renta o vacacional. Con base en el cambio de legislatura, se permitirá la intervención en estas propiedades, respetando únicamente la fachada.

Tras el cambio en el reglamento urbano de la ciudad, también se permitirá que los extranjeros compren a menos de 50 kilómetros de la costa. Lo que detonará diversas actividades económicas alrededor.

Tras el cambio en el reglamento urbano de la ciudad, también se permitirá que los extranjeros compren a menos de 50 kilómetros de la costa.

Ricardo Campos Sifuentes, de Lomo Plateado Inc., añadió que, de la mano de las autoridades y la Asociación de Agentes Inmobiliarios, se trabajará con el propósito de transmitir un mensaje de comunión entre los desarrolladores e infraestructura, desde servicios hasta usos de suelo..

"Abordaremos los temas de lotes de inversión y especulación porque no se vale vender castillos en el aire. Se debe tener un control de la oferta y la demanda, ya empieza a haber focos rojos en inventario y AMPI deberá ser un regulador.

"Nos juntamos con los desarrolladores para traer las mejores prácticas. Querétaro trae un freno de mano, el principal problema es que la tierra se fue para arriba ya no hay casas de 600 mil pesos, pero se necesitan. Por ello queremos evitar que pase lo mismo en Mérida y proyectar a 10, 20, hasta 30 años".

Colliers inicia operaciones en Mérida

Durante el evento, Colliers México dio a conocer que, desde mediados de marzo, inició operaciones en el mercado de Mérida, atendiendo a inversionistas, desarrolladores, propietarios y usuarios en los sectores de oficinas, industrial, comercial y hotelero.

Dado el crecimiento económico de 2.5% en Yucatán, la compañía ha decidido tomar el desafío de contribuir al posicionamiento de la región con la apertura de sus oficinas en las que ofrecerán servicios de administración de bienes inmuebles, consultoría y valuación, administración de contratos, soluciones corporativas, *project management* e intermediación inmobiliaria de manera local.

Javier Lomelín Gascón estará a cargo de este proyecto, quién ha estado en la industria de real estate desde hace 10 años, y ahora busca contribuir en el desarrollo de una de las ciudades con mayor crecimiento inmobiliario, para así consolidar y promover alianzas en dónde expertos eligen expertos.

Dado el crecimiento económico de 2.5% en Yucatán, Colliers ha decidido tomar el desafío de contribuir al posicionamiento de la región con la apertura de sus oficinas.

Colliers

Fortalece su liderazgo en servicios inmobiliarios, expandiendo su operación en el *mercado de Mérida*

Para más información:

Javier Lomelín Gascón
Director Mérida
javier.lomeling@colliers.com
Teléfono: +52 55 3200 4557

Fernando Álvarez
Broker Mérida
fernando.alvarez@colliers.com
Teléfono:+52 999 572 7607

Desafíos en la comercialización de proyectos en Mérida; fórmulas financieras para saber qué busca el cliente

El 2021 fue un año histórico en ventas de vivienda vertical en Mérida, con un incremento de casi 40% en comparación con 2019. Una de las estrategias para lograr estos resultados, aseguró Arturo Garcidueñas, de 4S Real Estate, fue entender al cliente final y educar al mercado sobre las ventajas de los productos.

"Establecer el nicho de mercado, modelos de precios, criterios de marketing, entre otros aspectos, es fundamental desde la conceptualización de los desarrollos para conectar con el futuro comprador. Quienes no realizan estos análisis, se quedan atrás".

Dados los avances tecnológicos y los constantes cambios en los hábitos de consumo, el cliente inmobiliario se encuentra en un proceso de evolución constante. Para algunos el proceso de compra tradicional ya es impensable. La startup Alo Home realizó un estudio en 150 proyectos en los que encontró que el tiempo de respuesta promedio fue de 18 horas, lo que los aleja de ser un servicio competitivo.

"Por ello creamos una plataforma de modalidad autoservicio. En ella se puede escoger y cotizar una unidad, dar un pago de enganche con tarjeta, incluso empezamos a integrar *tokenización* con *blockchain* para pagar con otras tecnologías. Lo que nos ha permitido pasar de uno a 50 proyectos en solo cinco meses", dijo Eduardo Orozco, fundador de la empresa, durante su participación en Rebs Mérida.

Asimismo, los perfiles del consumidor son cada vez más diversificados. Entre millennials que buscan propiedades para negocio de renta, boomers en busca de un patrimonio, entre otros; la data se convierte en una herramienta sustancial para identificar estos patrones de comportamiento, entenderlos y hallar al cliente ideal.

El 2021 fue un año histórico en ventas de vivienda vertical en Mérida, con un incremento de casi 40% en comparación con 2019.

GIRA®

CAPITAL INMOBILIARIO

DESARROLLO INMOBILIARIO & ESTUDIOS / INTELIGENCIA DE MERCADO

En GIRA® nos especializamos en la asesoría, desarrollo y la comercialización de proyectos inmobiliarios de manera institucional operando en todo México bajo estrictos estándares éticos y técnicos.

Contamos con oficinas en la Riviera Maya y Mérida, Yucatán, con una amplia experiencia enfocada en proyectos de usos mixtos, hoteles, oficinas, residenciales, centros comerciales, hospitales y proyextos de salud, así como planes maestros.

Nuestra misión es desarrollar proyectos que trasciendan en cada ciudad en la que participemos como algo único en su tipo en los siguientes aspectos:

- Estudios de factibilidad de proyecto.
- Diseño arquitectónico de características inigualables.
- Soluciones inmobiliarias que el mercado requiera.
- Orientados a obtener un éxito comercial destacado.

GIRA® MARKET INTEL

GIRA® Capital Inmobiliario hace una propuesta metodológica a sus clientes donde integra un análisis multitarea en la que analiza los 4 pilares fundamentales de un estudio tipo “HBU” o de Mejor y Más Rentable Uso de Suelo para conformar en conjunto un plan de negocios integral que contemple todos y cada uno de los elementos esenciales para el conocimiento del plan de un proyecto inmobiliario.

Cotiza un estudio para tu terreno y obtén de manera gratuita información preliminar del mercado.

GIRA CAPITAL INMOBILIARIO

INF CONTACTO@GRUPOGIRA.MX
TEL. (999) 948 4646 / 254 0000

WEB WWW.GRUPOGIRA.MX

Digitalización del sector inmobiliario y la tecnología como aliado comercial

En el competitivo mercado de los bienes raíces, los primeros en digitalizarse, son los que ganan. Erico García, fundador de Inmobiliare y director general de B2B Media, comentó que, actualmente, cerca del 95% de la originación de la compra de propiedades se da en línea.

Este crecimiento digital originado por la pandemia también alcanzó al sureste del país, en donde el proceso de búsqueda en línea se disparó del 30% (previo al confinamiento) al 80% en los últimos meses, según datos de 4S Real Estate.

Otras herramientas tecnológicas que han revolucionado el desplazamiento de desarrollos son las plataformas de *crowdfunding*. De acuerdo con José Enrique López Lagunas, fundador de la primera compañía yucateca de financiamiento colectivo Arces, en conjunto, esta clase de compañías han invertido 800 mdp en negocios inmobiliarios.

En México, 60 empresas de financiamiento colectivo han aplicado para obtener autorización de operación, sólo siete la han obtenido y dos están en etapa final de liberación de permisos, entre ellas Arces.

López Lagunas puntualizó que una de las cualidades de este modelo de negocio es que, al estar bajo un esquema rígido de institución bancarizada se frenó su crecimiento, pero se creó un sistema robusto. Asimismo, aunque estas empresas tienen un límite de 60 mdp para invertir por proyecto, el gremio está en busca de duplicar el monto.

"El Real Estate no tiene límites.La tecnología nos va rebasando, vehículos de financiación, de compra, en fin. Sacando lo bueno de las crisis, la pandemia aceleró este proceso súper importante", dijo Garcidueñas.

Este crecimiento digital originado por la pandemia también alcanzó al sureste del país, en donde el proceso de búsqueda en línea se disparó del 30% (previo al confinamiento) al 80% en los últimos meses, según datos de 4S Real Estate.

Desarrollo inmobiliario con conciencia: cómo salvar al cliente

Constructores, brokers, desarrolladores, agentes, instituciones bancarias; cada uno de los actores del sector inmobiliario en Mérida juega un rol fundamental para el éxito de los proyectos; pero todos ellos coinciden en que el papel principal siempre lo tendrá el cliente final.

En el caso de la Ciudad Blanca, el 90% de los compradores son foráneos. Pero, los expertos del panel sostuvieron que se han detectado prácticas abusivas en el mercado que se aprovechan de la marca "Mérida" sin preocuparse por aportar valor al comprador y a la región.

En el caso de la Ciudad Blanca, el 90% de los compradores son foráneos; aunque se han detectado prácticas abusivas en el mercado que se aprovechan de la marca "Mérida" sin preocuparse por aportar valor al comprador y a la región.

"Por ponerle un nombre al problema es el "corto plazo". Desarrolladores fugaces que no son ilegales, pero venden todas sus unidades y desaparecen. Sé que es muy difícil, pero hago un llamado a que se sumen las empresas de branding, porque hay oferta poco profesional que está dañando la industria", proclamó Quique Trava, presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) de la ciudad.

Con este objetivo en mente, la organización tiene tres ejes de trabajo para este año. El primero de ellos es crear una Ley Estatal de prestación de servicios de intermediación inmobiliaria. De esta forma, los profesionales tendrán que demostrar certificaciones que avalen su competencia para ejercer en el sector.

Adicionalmente, se impulsará una estrategia legislativa que atienda la "deshorintalización" desmedida y se conformará un Consejo Coordinador Inmobiliario que involucre a toda la iniciativa privada: "Queremos que exista un desarrollo sustentable en esta ciudad a la que nos debemos y que vamos a heredar a nuestros hijos".

Se impulsará una estrategia legislativa que atienda la "deshorintalización" desmedida y se conformará un Consejo Coordinador Inmobiliario que involucre a toda la iniciativa privada.

Aunque las alianzas entre las instituciones públicas y privadas son un paso hacia adelante para fortalecer al sector inmobiliario en Mérida, Laura Campuzano, de SIMCA, subrayó la importancia de la capacitación de las fuerzas de ventas para "sensibilizar al cliente de que no les estamos vendiendo tierra, sino proyectos de vida".

"Es una realidad que el cliente es muy sensible al precio, pero también busca soluciones posteriores a la compra. Hay que entender que la mayor parte se basa en lo que ve en las redes sociales. Tenemos que trabajar en la profesionalización para vender a Mérida como lo que realmente es".

En este sentido, Aldo Ruíz, copropietario de la desarrolladora especializada en vivienda horizontal Concoord Proyectos, destacó que la industria debe desarrollar instrumentos para la medición de la satisfacción del cliente, incluso meses después de la compra.

"La pregunta es ¿Cómo lo hacemos para no olvidarnos del comprador y saber que cumplimos con lo que prometimos. El tema de hacer un esfuerzo posterior a la venta no solo por reclamos, sino de asesoría continua por cinco años después de la transacción".

Jorge Duarte, compartió que Arkham, la compañía que dirige, creó un indicador del comportamiento del cliente para medir si están impactando de forma positiva en la vida de las personas.

"Desde hace muchos años comprendí que la competencia no es con mis colegas profesionales, sino con los falsos desarrolladores. Debemos generar alianzas para no ser percibidos de esta manera", concluyó.

Aldo Ruiz
CONCOORD PROYECTOS

Laura Campuzano
SIMCA

Quique Trava
AMPI MÉRIDA

Jorge Duarte
ARKHAM

habitat
EXPO 2022

interiorismo
diseño
arquitectura

MAYO
19-21

WTC
Centro Internacional de Exposiciones y Convenciones
Ciudad de México

COMPROMISO GBAC
ESPACIO SEGURO PARA HACER NEGOCIOS

Cómo lograr la eficiencia energética desde el sector inmobiliario

Por: Juan Pablo Garduño, Sustainability Manager del área de Project and Development Services de Cushman & Wakefield

Las razones para ahorrar energía son cada vez más evidentes, ahora el reto es encontrar cómo conseguirlo. Juan Pablo Garduño, Sustainability Manager del área de Project and Development Services de Cushman & Wakefield, describe algunas de las más urgentes.

Hablar de energía en la arquitectura debería remitirnos a un reflejo del esfuerzo que ha hecho la humanidad durante toda su historia para adaptarse a su entorno, sobrevivir y beneficiarse de él. Desde el descubrimiento del fuego para obtener calor hasta el uso de la energía solar para iluminar un espacio, la relación entre el ser humano, la energía y el espacio que habita se manifiesta de forma constante.

La adopción de formas de energías renovables reducirá las emisiones que provocan el cambio climático y mantener el calentamiento de la tierra por debajo de 1.5 °C.

Hoy en día, nos enfrentamos a un reto igual de complicado al de nuestros antepasados: si bien ya logramos más comodidades y no nos preocupa tener fuego para cocinar nuestros alimentos, el problema está en frenar un acelerado daño al medio ambiente que, según expertos, resulta irreversible.

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas en lo dispuesto en tratados internacionales como el Acuerdo de París, la adopción de formas de energías renovables reducirá las emisiones que provocan el cambio climático y mantener el calentamiento de la tierra por debajo de 1.5 °C.

Esta información nos lleva a replantear la pregunta "¿por qué ahorrar energía?", pues la urgencia para actuar al respecto se hace cada vez más evidente. Esta vez debemos cuestionarnos cómo ahorrar energía y pasar a acciones concretas que permitan contribuir al objetivo mundial de alcanzar la energía cero (Net Zero) para el año 2050.

Para obtener la respuesta a esta pregunta y acercarnos a encontrar soluciones favorables, tenemos que entrar al concepto de "eficiencia energética". Un aparato, proceso o instalación es energéticamente eficiente cuando consume una cantidad inferior a la media de energía para realizar una actividad sin afectar sus funciones principales.

La aplicación de este concepto al sector inmobiliario es posible apreciarla en todas las fases de realización. Desde la selección de un espacio para edificar hasta la decisión del uso de materiales y mobiliario para hacerlo habitable, la emisión de gases contaminantes puede reducirse al tener en cuenta el rol fundamental que juega la energía.

Algunos de los sistemas que se utilizan para hacer nuestro edificio eficiente energéticamente son comunes como el uso de focos LED o el uso de paneles fotovoltaicos para aprovechar la luz solar.

Pero también existen algunos elementos que suelen escapar del radar y que, si se ven desde las etapas de diseño, pueden darnos una muy alta eficiencia energética. Desde el exterior al interior de nuestro inmueble, estos son sólo algunos ejemplos que pueden enlistarse:

El espacio y la construcción

Buena orientación del edificio. Tener una orientación donde las actividades internas del edificio vayan de la mano con la trayectoria solar, nos puede ayudar a reducir el uso de iluminación durante las horas de mayor ocupación

Techos blancos. Dejemos de utilizar el típico impermeabilizante rojo que atrapa el calor y usemos impermeabilizante color blanco o con un alto Índice de reflectancia solar para evitar generar isla de calor en el edificio y por lo tanto tener un mayor consumo de aire acondicionado en el edificio.

La fachada

Usar una proporción 30-70 en fachadas. 30% muro y 70% cristal en fachadas como mínimo; reducir la cantidad de ventanas en un edificio puede ayudarnos a mitigar el calor atrapado en el mismo, reduciendo así el consumo de aire acondicionado y, por ende, el consumo energético.

No inyectar aire en fachadas. Evitar a la hora de diseñar el proyecto de aire acondicionado poner las rejillas de inyección pegadas a la fachada. Al ser las zonas con una mayor incidencia de calor va a ser más tardado enfriar el espacio, mientras más alejes la inyección de aire de la fachada menor consumo de aire y por lo tanto menor consumo energético se va a tener en el edificio.

Los ocupantes

Deben promoverse prácticas como el utilizar sensores en espacios regularmente ocupados. Ya perdimos la batalla de pedirle a las personas que apaguen las luces cuando salgan de un espacio, por lo que se recomienda colocar sensores de iluminación de presencia en espacios como salas de juntas o sanitarios.

Cargas vampiro. Es común que los ocupantes del edificio dejen conectada la computadora o el cargador del celular en horarios no ocupados. Si se coloca un "timer" o control para al menos 50% de los contactos normales para que se apaguen en horarios donde no hay ocupación como la madrugada, se puede tener un significante ahorro energético.

Desde Cushman & Wakefield ya comenzamos a tomar algunas acciones como las mencionadas, pues planeamos ser una empresa Net Zero. Nuestros esfuerzos en oficinas y operaciones corporativas reducirán las emisiones de GEI basadas en el mercado de alcance 1 y 2 absolutos en un 50 % para 2030 gracias a prácticas que incluyen políticas que impulsan acciones más verdes.

La oportunidad de un mundo mejor deja de ser idealista cuando desde la industria se comienzan a tomar medidas que nos permitan un mundo más amigable para el futuro, desde un presente más consciente y activo. Todos estamos llamados a conservar nuestro planeta y el sector Real Estate y de la construcción busca responder al llamado ¿y tú?

Se recomienda colocar sensores de iluminación de presencia en espacios como salas de juntas o sanitarios.

Ingresa ***a nuestro sitio web*** para más información.

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

Invirtiendo en terrenos virtuales: todo sobre las meta mansiones

Por: Andreina Castro

Un terreno del metaverso es un activo digital. Sin embargo, sus características y dimensiones dependen del universo digital que elija el comprador. En este espacio, se pueden construir casas, edificios, ofrecer servicios e incluso, destinarlo para fines publicitarios.

En la mayoría de los metaversos, la parcela más pequeña equivale a 1×1 con relación al espacio total disponible, es decir, cerca de 96 metros cuadrados en The Sandbox y a unos 16 metros cuadrados de Decentraland, según un análisis de Fortune.

Se estima que el costo promedio de los terrenos pueden costar desde los $13,000 dólares. No obstante, el precio dependerá de factores similares a los que se dan en el mundo real: el metaverso elegido, la ubicación en este universo, el tamaño del lote, las estructuras y servicios existentes, además de la demanda.

> El costo promedio de los terrenos pueden costar desde los $13,000 dólares.

Los agentes inmobiliarios de lujo están entrando en el metaverso, proporcionando la capacidad de ayudar a la gente a comprar y vender bienes inmuebles tanto en el mundo físico como en el virtual.

Aplicando los mismos principios a la hora de comprar y vender propiedades, incluyendo la ubicación, zonas, características de la casa, etc.

La tecnología Blockchain está cambiando la forma en que se realizan las transacciones, con más velocidad y transparencia, al tiempo que reduce los costes y la fricción. En tan solo un mes, se han vendido más de 250 millones de dólares en propiedades virtuales en el metaverso, con empresas como Nike y Adidas gastando millones para asegurar sus terrenos virtuales.

La tecnología Blockchain está cambiando la forma en que se realizan las transacciones, con más velocidad y transparencia.

Los agentes de bolsa se asocian ahora con "promotores virtuales" y ponen a la venta los inmuebles como lo harían con una propiedad física.

META MANSIONES

Las Meta Mansiones NFT serán el primer producto del ecosistema de blockchain de $KEYS Token. La colección de 8,888 casas generativas digitales, realistas y renderizadas en 3D, estarán disponibles exclusivamente para las personas que sean titulares de tokens KEYS.

Además de la rareza de cada Meta Mansión, los propietarios de la NFT exclusiva podrán monetizar sus Meta Mansiones en una etapa posterior a través de integraciones de realidad virtual.

Los promotores e inversionistas pueden comprar y vender terrenos en el metaverso. También pueden alquilar las propiedades a otras empresas, como espacio para eventos o comercial. Las oportunidades para utilizar este tipo de propiedad son infinitas y el terreno puede utilizarse para una gran variedad de cosas.

Desde Miami, Tony Rodriguez Tellaheche, CEO de Prestige Realty Group se ha asociado con el token $KEYS como uno de los agentes inmobiliarios de lujo exclusivos para sus Meta Mansions NFT.

$KEYS Token actúa como un punto de entrada para que la gente de todo el mundo se una y trascienda las tradiciones que son básicamente imposibles en el mundo real.

"Estoy muy emocionado de asociarme con ellos, me intriga cómo la tecnología blockchain puede cambiar la forma en que realizamos las transacciones con más velocidad y transparencia, reduciendo al mismo tiempo los costes y la fricción".

En el caso de estas meta mansiones, al ser casas virtuales no existen las limitaciones cómo podría existir en la vida real, con respecto a la arquitectura Tony Rodriguez Tellaheche, comenta que "en los desarrollos virtuales, los costes de construcción, los presupuestos o incluso la gravedad, no afectan directamente como podría pasar en una construcción física, el diseño técnico que no es factible en los inmuebles físicos puede ejecutarse fácilmente con los inmuebles digitales; lo que lo hace realmente alucinante y encantadores".

LA VISIÓN DEL FUTURO EN EL METAVERSO

Para Rodriguez Tellaheche, viene un tiempo de cambio de actualización para la tecnología en los bienes raíces.

"Creo que los NFT cambiarán la dirección de la forma en que se realizan las transacciones inmobiliarias en el futuro y, de hecho, ya está ocurriendo. Las transacciones inmobiliarias dentro de 10 años serán muy diferentes a las actuales, teniendo en cuenta que el metaverso y los NFT son todavía muy nuevos, pero están teniendo un impacto significativo en la industria en general y en mi negocio personal. Es emocionante pensar en el futuro de la industria inmobiliaria una vez que los NFT y el metaverso sean ampliamente adoptados".

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.

Producto hipotecario estrella por institución bancaria

Marzo 2022

Por: crediteka®

PREAUTORIZA TU CRÉDITO EN LÍNEA

www.crediteka.com

La información que se presenta fue proporcionada por Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de Marzo 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):	aforo < 80% tasa 9.9% aforo > 80 tasa 10.90
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$9,660
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 100%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$ 250,000
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	11.0%
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):	$8,953.47
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000
Comisión por apertura:	0.75% Apoyo Infonavit y Cofinavit 1.25% Sin Apoyo Infonavit y Cofinavit
CAT promedio:	11.0%
Ingreso bruto requerido:	$14,690.91

Otras características del crédito:

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

CITIBANAMEX HIPOTECA PERFILES A TU MEDIDA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 9.50% hasta 10.25%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$9,149.52
Aforo Máximo:	90%
Monto mínimo de crédito:	$300,000
Valor mínimo de la vivienda:	$750,000 **
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	11.2%
Ingreso bruto requerido:	$27,109.70

Otras características del crédito:

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

** 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 9.75%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$7,909
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:	$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 (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,641.03
Aforo Máximo:	90%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$300,000
Comisión por apertura:	Sin Comisión por Apertura
CAT promedio sin IVA:	14.3%
Ingreso bruto requerido:	$26,603

Otras características del crédito:

- Plazo único de 20 años.
- Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.
- Su mensualidad incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.
- Datos calculados sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,111,111.
- Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.25 al millar sobre el monto de crédito.
- Aforo del 90%
- Plazo a 20 años
- LEGALES: CAT Promedio 14.1% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 28 de abril 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.

SUSCRÍBETE*

INMOBILIARE

LA REVISTA MÁS PRESTIGIOSA DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Todo lo que quieres saber sobre inversión inmobiliaria
con los proyectos más rentables del sector

T: +52 55 55147914
suscripciones@inmobiliare.com

Realiza tu depósito en:
Banco: HSBC
Cuenta: 4038277406
Sucursal: 1920
Clabe: 021180040382774065
Beneficiario: Editorial Mexicana de Impresos, S.A de C.V.

Costos por año:
$650.00
***Limitado solo a CDMX**

PAGO FIJO
A 20 AÑOS

Esquema de crédito más conservador, recomendable para personas con una situación financiera consolidada.

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

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

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

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

HIPOTECA FUERTE BANORTE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	8.00%
Mensualidad Integral (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:	$75,000
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000
Comisión por apertura:	1% (puede ser financiada)
CAT promedio sin IVA:	10.4%
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 febrero de 2022. 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):	aforo <80% tasa 9.9% aforo> 80 tasa 10.90
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 10,590
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 100%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$250,000
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	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 (intereses reales del crédito deducibles):	Pago Tasa inicial 9.95% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 9.20%.
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,623.47
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000
Comisión por apertura:	0.75% Apoyo Infonavit y Cofinavit 1.25% Sin Apoyo Infonavit y Cofinavit

CAT promedio sin IVA:	11.6%
Ingreso bruto requerido:	$17,727.27

Otras características del crédito:

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

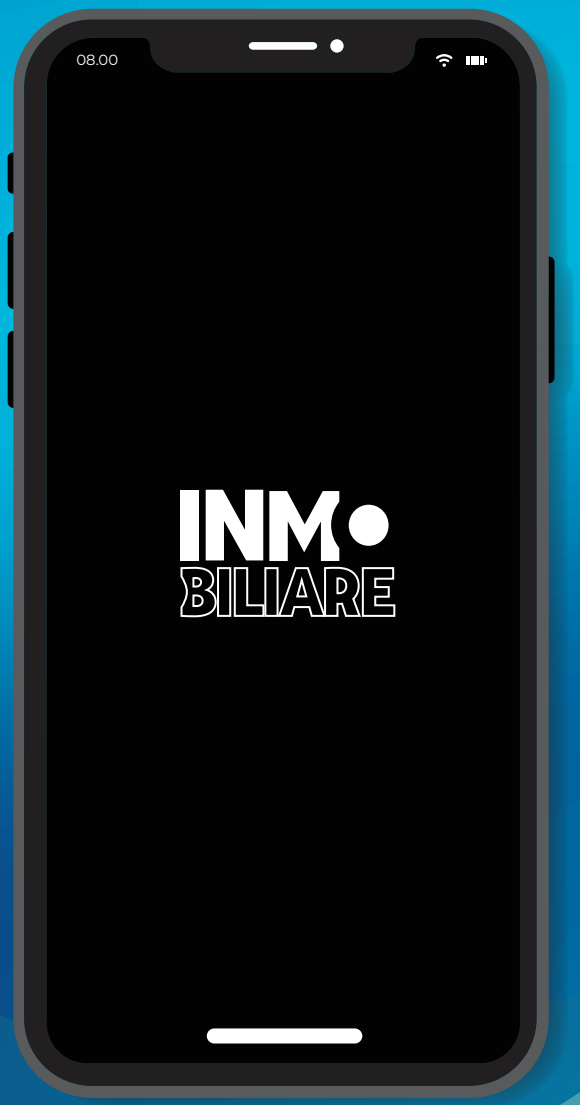
HIPOTECA PERFILES CITIBANAMEX

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

Otras características del crédito:

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

**Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) $ 1,000,000.00 y Resto de la República $ 750,000.00



CONOCE Y DESCARGA NUESTRA APP

Descarga gratis la aplicación de Inmobiliare y lleva contigo las noticias y actualizaciones más importantes de la industria de la construcción y el real estate.

Descárgalo en el **App Store**

INMOBILIARE MAGAZINE

inmobiliare_latam

inmobiliare_latam

INMOBILIARE

Inmobiliare

HSBC PAGO FIJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 8.49% a 9.75%
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
Comisión por apertura:	0 - 1.00%
CAT promedio sin IVA:	9.7%
Ingreso bruto requerido:	$23,115

Otras características del crédito:

• La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de crédito y enganche

• Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.
Su Pago Mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.

NOTA:
• Datos calculados con una tasa de interés fija anual del 7.85% sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,428,571

• Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.075 al millar sobre el monto de crédito.

• Plazo a 20 años

• LEGALES: CAT Promedio 11.9% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 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 9.10% hasta 11.2% fija anual
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$19,000
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 marzo 2022, sujeto a cambios sin previo aviso. Calculado al 28 de febrero 2022 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.

CONECTANDONEGOCIOS.COM

Es el Portal B2B que cuenta con la más completa información de la industria de la construcción, en México, Colombia, Centro América y el Caribe. Cuenta con tres Divisiones: **Conectando Proyectos**, **Conectando Proveedores** y **Conectando Noticias**.

División Proyectos

Buscador para prospectar **Proyectos en etapa de Construcción**, con información de las empresas encargadas de su desarrollo, en sectores como Hotelería, Residencial, Centros Comerciales, entre otros. Usted podrá contactarlos y ofrecer sus servicios como proveedor.

División Proveedores

Buscador abierto de **Proveedores Especializados** en la Construcción y el Equipamiento, donde usted podrá mostrar información de su empresa, y ser contactado directamente para cerrar negocios.

División Noticias

Espacio de **información** que publica notas de los más recientes avances del mundo de la construcción, aperturas, inversiones así como información de Proveedores, nuevos productos y sus servicios.

Conózcanos, suscríbase y aproveche ahora

¡Pregunte por nuestros diferentes planes y promociones!

www.conectandonegocios.com
info@conectandonegocios.com @ConectandoN

OFICINA CANCÚN
+52 (998) 840 6189 / (998) 892 7850
+52 (998) 845 9337

OFICINA CDMX
+52 (55) 7698 7773
+52 (55) 6087 0544

OFICINA BOGOTÁ
+57 601 815 0931
+57 (320) 318 9536

¿Cómo eliminar **la canibalización** de la industria inmobiliaria?

Por: Aptuno

Basadas en procesos digitales, las proptech, buscan mejorar las transacciones inmobiliarias, haciendo que la experiencia del cliente sea grata, eficaz y libre de complicaciones.

El mercado inmobiliario ha demostrado ser uno de los más nobles y rentables del país, pese a todas las circunstancias nacionales, internacionales y sanitarias, contar con una inversión en tabiques siempre será redituable, con el que se obtendrán grandes dividendos.

Desde hace algunos años se vive el boom proptech, muchas empresas tecnológicas han incursionando; y basadas en procesos digitales mejoran las transacciones inmobiliarias, haciendo que la experiencia del cliente sea grata, eficaz y libre de complicaciones.

Uno de los grandes obstáculos que se ha encontrado en este camino, es la inclusión tecnológica en una industria tradicional que le ha costado mucho esta integración. Si bien las redes sociales y listados electrónicos son un primer paso exitoso, las nuevas soluciones, donde se conjuntan armónicamente las industrias fintech y proptech, les ha costado más trabajo contar con una buena aceptación.

De acuerdo con datos del INEGI, en 2021 México contaba con más de 35 millones de viviendas, habitadas en promedio por 3.6 personas. En esta sintonía, entre 7.5 y 8 millones de hogares son rentados, de los cuales el 54% cuentan con un contrato de arrendamiento. Hay que considerar que esta informalidad representa una gran oportunidad para el sector, sin importar si es una inmobiliaria, asesor independiente o se forma parte de alguna asociación. La oportunidad es enorme y hay que unir voluntades.

Pensar que una sola inmobiliaria, asesor o empresa puede tener bajo su operación la totalidad o gran parte del portafolio de vivienda en renta, resulta una misión muy difícil y complicada a la vez, es ahí donde recae la nueva ideología de las proptech. El trabajo colaborativo ayudará a formalizar el mercado de vivienda en arrendamiento otorgando beneficios y garantías gracias al apalancamiento tecnológico.

Erróneamente se ha pensado que todas las soluciones nacientes del mercado inmobiliario son competencia, cuando en realidad son complemento de una industria tradicional. Desde el trabajo colaborativo entre asesores, las alianzas entre startups con diferentes finalidades hasta los listados, todos forman un ecosistema que buscan un mismo fin, dar certidumbre y seguridad en las transacciones inmobiliarias de cualquier índole.

El universo de asesores o brokers e inmobiliarias de todas dimensiones juegan un papel relevante en la formalización del mercado, no se trata de canibalizarse y verse como competencia, hay que recordar que existen millones de viviendas dedicadas al arrendamiento a lo largo y ancho del país, es decir, hay mercado para todos y el producto perfecto para cada persona está a unos clics de distancia.

La industria proptech avanza y suma aliados, vemos como distintas startups mexicanas y de otras latitudes se alían para ofrecer productos a la medida. Un ejemplo lo vemos en las empresas que compran una vivienda en 10 días y a la vez ofrecen un servicio de arrendamiento y a ella se suma una especializada en limpieza del hogar o decoración de interiores. La oportunidad de negocio está, solo hay que estar abierto a escuchar la propuesta y tener en mente que la iniciativa debe de ser beneficiosa para todas las partes.

Erróneamente se ha pensado que todas las soluciones nacientes del mercado inmobiliario son competencia, cuando en realidad son complemento de una industria tradicional.

En cuanto a los asesores, existen plataformas que concentran una gran parte de este universo y los ayudan a cerrar negocios entre ellos; o bien otras empresas que los suman como aliados poniendo todo el desarrollo tecnológico de su lado para poder maximizar sus ganancias sin invertir una cantidad de tiempo considerable.

En Aptuno somos creyentes del trabajo colaborativo, cada iniciativa que emprendemos está enfocada en el bien común y sobre todo en mejorar una industria a partir de soluciones tecnológicas. Estamos convencidos que existe mercado para todos solo hay que saber aprovechar cada oportunidad y comunicar de manera adecuada la oferta de valor.

Desde nuestra trinchera colaboramos con agentes independientes, inmobiliarias, otras startups y todo el sector proptech que quiera formalizar, brindar seguridad y otorgar un arrendamiento libre de complicaciones.

El sector no tendría que llegar a una canibalización por la evolución que demandan los nuevos hábitos de consumo de la población. La empatía tiene que ser el estandarte de este cambio generacional, debe ser un ejercicio en el que ambas partes, industria tradicional y Proptech, converjan en el bien mayor sin miedo a la extinción.

El mercado de vivienda es sumamente grande y con viejos hábitos arraigados, es necesario que todos los implicados en la compra, renta o cualquier tema relacionado con este nicho avancemos, encontremos la manera de resolver las complejidades para tener un sector libre de prácticas anticuadas que complican la vida al usuario final brindándole soluciones integrales.

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.

#InmobiliareRecomienda

5 Libros para el futuro del sector industrial en 2022

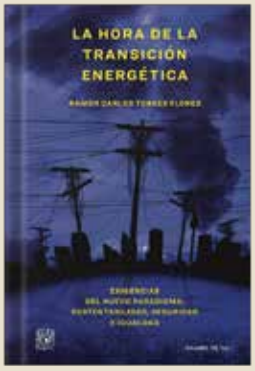
Contrario a lo observado en otros segmentos inmobiliarios, el sector industrial ha tenido un comportamiento fuera de lo ordinario, con crecimientos sorpresivos y altos niveles de demanda. Es por ello que te recomendamos cinco libros relevantes para el futuro de este sector; desde el uso de nuevas tecnologías, hasta el efecto del suministro energético en México.

La Industria 4.0 en la sociedad digital

El impacto de la Industria 4.0 tiene consecuencias ineludibles; este libro aporta contenido para conocer el camino hacia un nuevo modelo que no solo pretende mejorar la productividad sino también la competitividad a través de herramientas propias de la sociedad digital.

Antoni Garrell y Llorenç Guilera, Alfaomega/Marge Books, 2019

La hora de la transición energética



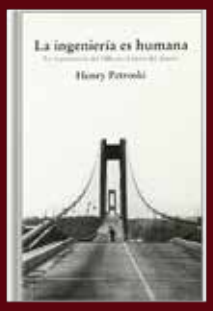
En esta obra, Torres Flores se adentra en el reto que enfrenta México dadas las exigencias del nuevo paradigma energético que está tomando forma en el mundo. La respuesta nacional a los desafíos deberá procurar un difícil equilibrio entre sustentabilidad, seguridad e igualdad.

Ramón Carlos Torres Flores, Libros Grano de Sal, 2021

Gestión de residuos industriales

Pecoraio expone que, además de la valorización material (compostaje, reciclaje, etc.), existe un tratamiento complementario para la gestión.

Simona Pecoraio, Ediciones de la U, 2018



La ingeniería es humana: La importancia del fallo en el éxito del diseño

Una visión innovadora que demuestra que construir más allá de los límites de lo conocido y emplear materiales nunca antes utilizados no tiene por qué conducir necesariamente al fracaso.

Henry Petroski, Cinter Divulgación Técnica, 2007

Aurum 2 - Técnicas para ahorrar costos logísticos

Una guía para hacer eficiente el manejo de la logística de una empresa y lograr ahorros en el trabajo diario de las diversas áreas que la involucran.

Luis Carlos Hernandez Barrueco, Alfaomega / Marge Books, 2018

30 ANIVERSARIO ADI ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS

COMPROMISO CON EL PROGRESO DE MÉXICO

Expo Desarrollo Inmobiliario

THE REAL ESTATE SHOW

ADI 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!

Regístrate

www.therealestateshow.com.mx

realestateshowmx | realestateshowmx | therealestateshowmx | realestate_mx

Marketing Inmobiliario, virtudes para exponenciar tus ingresos

Por: Wiggot

El marketing es una herramienta que vive un cambio generacional, hoy se retoman estrategias tradicionales combinándolas con las nuevas áreas de oportunidad digitales.

La industria inmobiliaria evoluciona y las prácticas de antaño poco a poco se van dejando de lado. Los anuncios en portones o destacados en periódicos, llamadas de interesados, explicar cómo llegar al inmueble, hasta los famosos banderines de colores sobre la calle, son cosa del pasado gracias a la tecnología.

El marketing es una herramienta que vive un cambio generacional, hoy se retoman estrategias tradicionales combinándolas con las nuevas áreas de oportunidad digitales. Para lograr un impacto positivo y con el objetivo de mejorar los procesos del sector inmobiliario, la industria comenzó a incursionar en nuevos métodos para hacer las cosas, apoyándose de la tecnología y las variantes de comercialización que ofrece.

De acuerdo con Grissel Oropeza, Marketing Manager de Wiggot, para realizar una estrategia de marketing inmobiliario es recomendable definir específicamente a la audiencia, es decir, tomar en cuenta aspectos como la edad del cliente potencial, situación de vida, nivel socioeconómico, estilo de vida y otros factores que en conjunto harán que llegar al público meta sea fácil.

Dentro del marketing inmobiliario también encontramos el content marketing y posicionamiento SEO. El primero se caracteriza por tener contenido de interés para el público dando soluciones prácticas a cualquier complicación.

El posicionamiento SEO es una estrategia que requiere una revisión a fondo del portal de internet, palabras clave, texto, código, entre otras cosas para lograr una correcta indexación en cualquier buscador. Realizar una buena estrategia de Content y SEO puede ahorrar miles de pesos en pauta.

Realizar una buena estrategia de Content y SEO puede ahorrar miles de pesos en pauta.

Por otro lado existe el influencer marketing, una opción un tanto arriesgada si no se conoce al público meta y analiza a los seguidores o métricas de estas personas, también es costosa si no se otorga un beneficio a cada uno de ellos y sobre todo el retorno de inversión no será lo que se espera.

Para llevarlo a cabo se tiene que pensar con mucho detenimiento y tener en mente que, por lo general, será una estrategia de awareness. El marketing inmobiliario tiene muchas aplicaciones y cada una de ellas se adaptan al momento, tiempo y tamaño de la empresa, no importa si es una inmobiliaria pequeña o un agente independiente, siempre existe el canal adecuado para potenciar los ingresos y subir a esta nueva ola llamada Proptech que está revolucionando el mundo de los bienes raíces.

Por su parte, la huella digital es otro término que viene tomando forma y seriedad desde hace algunos años y es importante tomarlo en cuenta para realizar una estrategia exitosa. Todos y cada uno de los usuarios de internet con correo electrónico, redes sociales o simplemente naveguen en la red ya tienen una.

Partiendo de este punto y gracias a sus hábitos de navegación se puede segmentar de forma específica, independientemente de la geolocalización.

Una manera sencilla de definir los objetivos es emplear la metodología SMART, los cuales deben de ser específicos, medibles, alcanzables, realistas y en tiempo. Por sus siglas en inglés y ejemplificado en la industria inmobiliaria, esto sería:

Specific (Específico): "Vender la casa que me acaban de ofrecer"

Medible (Medible): "Vender la casa que me acaban de ofrecer compartiendo comisión del 2% con alguien"

Achievable (Alcanzable): "Vender la propiedad sin compartir comisión con alguien es alcanzable y puede incluso acelerar el tiempo de la venta"

Realistic (Realista), un ejemplo de un objetivo poco realista es: "Vender la propiedad con comisión del 10%". Aunque suene ambicioso y benéfico, resultaría casi imposible de lograr debido a cómo se mueve el mercado inmobiliario.

Time-bound (En tiempo): "Vender la casa que me acaba de dar a promover compartiendo comisión del 2% con alguien en cuatro meses".

Existen muchos sitios en internet especializados en la publicación de propiedades tanto en renta como en venta, independientemente si son habitacionales o comerciales. Las redes sociales son el mejor aliado para mover y comercializar todos los inmuebles de una cartera.

Los últimos años se han creado grupos específicos donde la oferta y demanda recae y muchos asesores, inmobiliarias o usuarios los usan para ofrecer soluciones a la medida. De acuerdo con una encuesta realizada por The Close, el año pasado, 44% de las personas afirmaron la mayor parte de la atracción de clientes fue mediante redes sociales, puesto que además de ser gratis, pueden llegar a miles de interesados y aumentar el flujo económico mensual.

Independiente de las redes sociales, Wiggot busca ser el metabuscador de los portales inmobiliarios, ya que, actualmente todas las propiedades habitacionales que se encuentren en los distintos portales de internet están en la plataforma, esto con la finalidad de siempre pensar en el usuario y facilitarle la vida.

Buscamos conectar a todos los interesados del sector que puedan realizar un negocio sin complicaciones.

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.

5 apps para ***comprar muebles***

Actualmente las aplicaciones móviles ayudan a las personas a realizar sus compras, lo único que se necesita es contar con internet y un teléfono inteligente, por lo que si te interesa remodelar tu casa, en Inmobiliare te presentamos cinco apps donde puedes comprar tus muebles.

SEARS

La cadena de tiendas departamentales con sede en México ofrece una vasta oferta de muebles para el hogar, así como productos de línea blanca. Dentro de ella los usuarios pueden checar productos de electrónica, belleza, videojuegos, ropa, etc. Cuenta con una sección de crédito donde puede solicitar una tarjeta, consultar el estatus de la solicitud y realizar pagos exprés.

LINIO

En la plataforma de comercio electrónico además de encontrar artículos como tablets, computadores, audífonos, etc., hay productos de línea blanca como refrigeradores, estufas, lavadores. También cuenta con una amplia oferta de salas, camas, mesas, sillas y colchones por mencionar algunos. Linio cuenta con una sección especial de la tienda de muebles Gaia.

COPPEL

La empresa mexicana fundada en 1941 cuenta con una aplicación móvil en dónde los usuarios pueden encontrar una vasta oferta de muebles para el hogar. Además de comprar, los usuarios pueden verificar qué necesitan para un préstamo o realizar abonos.

IKEA

El corporativo multinacional de origen sueco llegó a México en 2021, además de abrir su primera tienda en físico en la capital del país, lanzó su app móvil para que los compradores puedan acceder a los productos, los cuales van desde muebles hasta accesorios para el hogar.

LIVERPOOL

El corporativo mexicano además de ofrecer en su app créditos para tarjetas y artículos de belleza, zapatos, videojuegos, vinos, línea blanca, entre otros, tiene una sección para muebles que van desde salas hasta productos de bares.

Parques industriales: 5 nuevos proyectos en México

Tras la pandemia por Covid-19, los parques industriales cobraron mayor fuerza, debido al crecimiento del e-commerce que demandaba mayor espacio para producir y almacenar. Adquirir una nave industrial en 2022 se convirtió en una de las inversiones más seguras, por lo que diferentes firmas se hicieron de varios metros cuadrados por todo el país.

A continuación te presentamos cinco proyectos recientes de parques industriales en México que comenzarán operaciones este año:

Vesta Park Querétaro

Vesta Park Querétaro está compuesto por 15 almacenes y edificios que tiene el objetivo de crear experiencias significativas para conectar al público con la cultura y la marca.

Incluye un edificio corporativo de 700 metros cuadrados. La estructura se compone de una planta baja, un mezzanine y un espacio interior de oficinas.

Cabe destacar que el proyecto recientemente ganó la Medalla de Oro de la XI BIENAL de CIDI en la categoría de interiores industriales.

Fase II del Parque Eólico de Baja California

El parque eólico Energía Sierra Juárez (ESJ) Fase II, ubicado en el municipio de Tecate, Baja California, es el primer proyecto transfronterizo de energía renovable entre México y Estados Unidos.

Fue construido con una inversión de 150 millones de dólares y generó mil 700 empleos directos e indirectos.

La fase II agregó 26 nuevos aerogeneradores con una capacidad total de generación de 108 MW. Además, se espera que reduzca la emisión de gases de efecto invernadero en alrededor de 170 mil toneladas de dióxido de carbono (CO_2) al año.

Nuevo Parque San Martìn Texmelucan

El Gobierno de Puebla destinará una inversión de 300 millones de pesos a la construcción de un parque industrial en San Martín Texmelucan, el cual, hasta el momento no tiene nombre, sin embargo, de acuerdo con la titular de la Secretaría de Economía (SE), Olivia Salomón Vibaldo, su construcción comenzará este 2022.

Su objetivo es generar infraestructura que permita la instalación de nuevas empresas e inversiones de capital local, nacional y extranjero en Puebla.

Horizontec, Celaya

La empresa Horizontec realizó una inversión de más de diez millones de dólares para crear un espacio industrial en Celaya para producir unidades de la aeronave Halcón II, 100% mexicana.

Este proyecto creará 140 empleos especializados y las instalaciones estarán ubicadas en el hangar del aeropuerto de Celaya, Guanajuato; con lo que se busca consolidar la industria aeroespacial del estado.

Asimismo, Horizontec tiene en su haber la manufactura del primer avión hecho en Guanajuato: Halcón I. Este realizó su primer vuelo y completó el programa de pruebas en 2017.

Planta de reciclaje FEMSA del Parque Industrial Tabasco Business Center

Coca-Cola Femsa, en colaboración con ALPLA, arrancó la construcción de una planta de reciclaje en Tabasco, a la que destinará una inversión de más de 60 millones de dólares (mdd).

Se prevé que el proyecto, instalado en el Parque Industrial Tabasco Business Center (TBC) en el municipio de Cunduacán, genere alrededor de 20 mil empleos directos e indirectos.

Las instalaciones tendrán la capacidad de procesar 50 mil toneladas de botellas de PET post-consumo al año. Además de hasta 35 mil toneladas de material reciclado grado alimenticio, listo para ser reutilizado.

Tomada de archdaily.mx

Museo del futuro en Dubai, símbolo de innovación tecnológica y científica

Por: Redacción Inmobiliare

El 2022 no solo llegó como luz de recuperación ante la pandemia, también ha dado paso a la inauguración de diversos museos en varias partes del mundo. Uno de ellos es el Museo del Futuro en Dubai.

El recinto, que ya es considerado como una de las estructuras más complejas del mundo, es obra de Killa Design, firma de arquitectura con sede en Estados Unidos y la consultora de ingeniería Buro Happold.

De acuerdo con la compañía, su forma de anillo vertical representa a la humanidad, mientras que el verdor donde se asienta representa la tierra y el vacío de su núcleo, el futuro desconocido.

Pese a ubicarse en una de las regiones con los rascacielos más impresionantes del mundo, su diseño ha logrado sorprender y destacar en el mundo de la arquitectura internacional.

Tomada de killadesign.com

Tomada de archdaily.mx

Tomada de archdaily.mx

Tomada de archdaily.mx

El nuevo museo cuenta con una superficie de 30,000 metros cuadrados y siete niveles, que se elevan sin ninguna columna interna. Tiene una altura de 77 metros y se ha construido utilizando el modelo de "diseño paramétrico", una tecnología tridimensional que funciona mediante la introducción de datos y parámetros del edificio a diseñar.

Para la fachada se utilizaron 1,024 placas de acero inoxidable fabricadas por robots, las cuales destacan por la caligrafía tradicional con frases del jeque Mohammed Bin Rashid Al Maktoum.

Cabe destacar que el número de paneles tiene su propio significado dado que representa una unidad básica del sistema de almacenamiento de información digital de los ordenadores, que es 1 kB y donde cada kilobyte equivale a 1024 bytes.

Al interior del museo, se podrán encontrar siete salas con atmósferas totalmente diferentes, cada una muestra el futuro de la humanidad en el espacio exterior, las futuras maravillas de la ecología y el bienestar humano.

Las otras tres plantas muestran tecnologías relacionadas con la salud, el agua, la alimentación y el transporte, mientras que la última planta está dedicada a los niños. También alberga un espacio para eventos, una zona de bienestar, una tienda de regalos y un restaurante.

De acuerdo con Sarah Al Amiri, ministra de Tecnología Avanzada de los Emiratos Árabes Unidos y presidenta de la Agencia Espacial de los Emiratos Árabes Unidos, el recinto está preparado para establecer y posicionar a Dubái como un banco de pruebas para tecnologías emergentes y una base de exploración para talentos, inventores y profesionales creativos de todo el mundo.

Por su parte, Mohammed Al Gergawi, presidente de Dubai Futur Foundation indicó que "El Museo del Futuro es un 'museo viviente', en constante adaptación y metamorfosis a medida que su propio entorno impulsa cambios continuos e iterativos en sus exhibiciones y atracciones". 【●】

AGENDA

REB+ SUMMIT BAJA CALIFORNIA 2022

4 de mayo

Evento enfocado en conectar a los actores del sector inmobiliario, presentar propuestas y proyectos de valor, así como acercar a las mejores oportunidades de negocio.

www.rebs.mx

REB+ SUMMIT DALLAS 2022

10 de junio

Evento que tiene como objetivo dar a conocer las oportunidades de negocios que México ofrece hacia el extranjero en el sector inmobiliario, tanto en el segmento comercial, turístico y residencial; a partir de un análisis exhaustivo sobre el panorama actual del mercado inmobiliario en México y Estados Unidos.

www.rebs.mx

FABTECH MEXICO

FABTECH México es la exposición líder de la industria metalmecánica y uno de los eventos más relevantes en Latinoamérica. Reunirá a más de 300 marcas que presentan lo último en tecnología, maquinaria, y soluciones a los más de 8,000 asistentes.

3 al 5 de mayo de 2022
Cintermex, Monterrey
https://mexico.fabtechexpo.com/es/

Expo Desarrollo Inmobiliario: The Real Estate Show, el evento más importante del sector en México y Latinoamérica, es organizado por la Asociación Desarrolladores Inmobiliarios (ADI).

31 de mayo al 1 de junio de 2022
Hotel Westin Santa Fe de la Ciudad de México.
www.therealestateshow.com.mx

Exposición Internacional líder enfocada a la Industria del Retail y a toda la Cadena de Abasto desde la Distribución hasta el Foodservice (HORECA). De interés para el sector de Hoteles y Restaurantes

17 al 19 de mayo de 2022
Expo Guadalajara, Jalisco
www.expoantad.com.mx

El foro inmobiliario el cual, logra combinar: capacitación, networking y liderazgo empresarial. A través de estos años, se ha posicionado como un evento innovador, marcando las tendencias de eventos similares. Cuenta con la participación de grandes especialistas y conocedores en el tema inmobiliario.

23 de junio Online
www.magnoeventoinmobiliario.com

EXPOMAQ es la exposición emblemática de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDM) misma que ha desempeñado un papel estelar en el crecimiento y desarrollo de la industria en México.

22 – 24 de junio de 2022
Poliforum, León, Guanajuato
www.expomaq.org.mx/

ampip®

ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.

Los parques industriales AMPIP están comprometidos con el desarrollo sostenible

Las tendencias globales, los temas ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) han tomado una mayor relevancia y se han convertido en un factor importante para la atracción de inversiones.

En colaboración con diversos actores estratégicos, la AMPIP promueve buenas prácticas internacionales entre su membresía, atendiendo los grandes retos bajo un enfoque de convergencia entre el mundo financiero y la sostenibilidad.

informacion@ampip.org.mx

Juntos somos más fuertes

ww. ampip.org.mx

PRÓXIMOS EVENTOS 2022

REB+ SUMMIT 2022

Febrero • CRYPTO RE 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 • EXNI

Diciembre • REBS Perspectivas 2023

www.rebs.mx

REB+ SUMMIT
BAJA CALIFORNIA
2022

SAVE THE DATE
4 DE MAYO

BRUMA WINE GARDEN VALLE DE GUADALUPE

PATROCINIOS DISPONIBLES

www.rebs.mx comercial@inmobiliare.com