# INMOBILIARE LATAM

## ¿HACIA DÓNDE SE DIRIGIRÁ EL SECTOR DEL PROPTECH EN 2023?

## ex ni+

## EPICENTRO DE INNOVACIÓN Y TENDENCIAS TECNOLÓGICAS

## IDEI

CONSTRUYENDO UN MÉXICO MEJOR

## SINÓNIMO DE VANGUARDIA, LIDERAZGO Y FORTALEZA EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA, INICIA 2023 CON EMISIÓN DE SUPER GREEN BOND EN BMV

7 254534 196507 00135
AÑO 22 - NÚMERO 135
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.

STARPHIRE
Vidrio Ultra Claro
Vitro
Vidrio Arquitectónico
Aporta más luz natural
a tus espacios
Ofrece una mayor nitidez
visual hacia el exterior
Conserva su transparencia
aún en espesores gruesos
VIDRIO SOLARBAN® 100 | STARPHIRE®
Torre Santa Fe Paradox
CDMX, México
arquitectonico@vitro.com | www.vitroarquitectonico.com
/VitroArquitectonico
/vitro.arquitectonico
/company/vitro-vidrio-arquitectonico
/c/VitroArquitectonico
@vitroarquitectonico

IDEI

CONSTRUYENDO UN **MÉXICO MEJOR**

KOI · SAQQARA · LATIV · AVALON · ATRIA · NOVUS · Tulē · kanāt · Kimá · República

Torres Monarcas · Platinum · una · AYSSO · céntrika huinalá · Estancias Toronto · TURO · Mercedes · Estancias Valle de Plata

# CONSTRUYENDO
# UN MÉXICO MEJOR

CELEBRA CON NOSOTROS E INVIERTE EN ALGUNO DE NUESTROS DESARROLLOS VERTICALES, HORIZONTALES O LOTES RESIDENCIAES A PRECIOS ÚNICOS POR ANIVERSARIO.

81 1790 2588

OrganizacionIDEI

IDEI.COM.MX

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

# Carta Editorial

Con el avance de la tecnología se han logrado modernizar la forma de hacer negocios en todo el mundo, incluyendo al sector inmobiliario, industria que en conjunto con el Proptech está revolucionando diversos procesos y representa oportunidades en diferentes segmentos.

Asimismo, el avance tecnológico dado, principalmente, en los últimos años, le ha permitido a todos los participantes contar con elementos profesionales para mejorar los canales de comunicación con los clientes.

Basado en lo anterior, para esta nueva edición, presentamos un especial de Proptech desde diferentes perspectivas, además de las tendencias que llegarán para el sector inmobiliario en 2023.

Asimismo, en portada encontrarán a Internacional de Inversiones (IDEI) empresa líder en el desarrollo de bienes raíces en el norte del país, la cual inicia 2023 con emisión de Super Green Bond en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

**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 135 año 22 Publicación bimestral diciembre 2022 - enero 2023. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente numero RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.



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

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

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

**Coordinadora Web**
Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com
**Redactores**
Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com
**Social Media Manager**
Iván Geovanni Lemus Chico
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



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

RHY

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



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

THE RESIDENCES AT

# 1428 BRICKELL

## YOUR LIFE. YOUR WAY.

A bold and innovative architectural statement.
Designed around the resident, for ultra-livability.
Nestled in a private sanctuary, for ultimate discretion.

A LIMITED COLLECTION OF 189 EXCLUSIVE HOMES
WITH TWO- TO FOUR-BEDROOMS PLUS DEN
STARTING IN THE $2MMS.

SALES BY CERVERA REAL ESTATE

+1 305 706 1428 | 1428BRICKELL.COM

YTECH

TO LEARN MORE VISIT
1428BRICKELL.COM

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING THE REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, REFERENCE SHOULD BE MADE TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE. THIS OFFERING IS MADE ONLY BY THE OFFERING DOCUMENTS FOR THE CONDOMINIUM AND NO STATEMENT SHOULD BE RELIED UPON IF NOT MADE IN THE OFFERING DOCUMENTS. THIS IS NOT AN OFFER TO SELL, OR SOLICITATION OF OFFERS TO BUY, THE CONDOMINIUM UNITS IN STATES WHERE SUCH OFFER OR SOLICITATION CANNOT BE MADE. PRICES, PLANS AND SPECIFICATIONS ARE SUBJECT TO CHANGE WITHOUT NOTICE.

REB+ SUMMIT MAZATLÁN 2022


**6 NOTICIAS**

**16 INSTAGRAM**

**18 APPS**

**20 LÍDERES**
Proptech líderes en México

**22 NUMERALIA**
Panorama industrial en México

**24 TENDENCIAS**
Las tendencias inmobiliarias que marcarán el 2023

**28 NEGOCIOS**
The Club Company 20 años en el sector inmobiliario

**32 VIVIENDA**
Situación, panorama y oportunidades del mercado de vivienda nueva en México

**38 CONGRESO**
La inversión turística, un eje primordial para el desarrollo de Mazatlán

**54 NEGOCIOS**
Jóvenes y exitosos: la historia detrás de los desarrolladores menores de 40 años

**58 NEGOCIOS**
Mahal Residencial Contemporánea el nuevo desarrollo premium de Grupo GEA

**62 EN PORTADA**
IDEI, Sinónimo de vanguardia, liderazgo y fortaleza en la industria inmobiliaria, inicia 2023 con emisión de Super Green Bond en BMV

# SUMARIO

**68 NEGOCIOS**
La Santa Vid. Proyecto natural, sustentable y vinícola en San Miguel de Allende

**72 PROPTECH**
¿Hacia dónde se dirigirá el sector del Proptech en 2023?

**78 PROPTECH**
Blockchain, el futuro del Proptech

**82 PROPTECH**
2023: Cambian las normas, herramientas y la forma de trabajar

**86 CONGRESO**
exni+ 2022, Epicentro de innovación y tendencias tecnológicas y sustentables en el sector inmobiliario

**118 HIPOTECA**
El papel de las proptech en el sector hipotecario en el 2023

**120 HIPOTECA**
Hipoteca digital innovadora herramienta para comprar vivienda

**124 INDUSTRIAL**
Parques industriales en México, ejemplo de un aliado exitoso

**126 HIPOTECA**
Producto hipotecario estrella por institución bancaria Noviembre 2022

**138 PROYECTOS**
5 obras de infraestructura destacadas en 2022

**140 ARTE**
Frida Kahlo por primera vez en Sudáfrica

**142 AGENDA**

**144 LIBROS**

## Cemex anunció la creación de Cemex Ventures Leaplab

Es un programa que ayudará a startups prometedoras en el ecosistema de tecnología de construcción o contech; es por eso que abrirán las puertas para el aprovechamiento de las instalaciones, experiencias y recursos de la cementera.

El programa de leaplab se enfocará en startups que manejen retos relacionados con la construcción verde y productividad mejorada. Así como problemas en Cadena de Suministros de la construcción y Futuro de la construcción.

## Caen las ventas de Homex

La desarrolladora Homex anunció en su reporte del 3T2022 que solo entregó 228 viviendas, esto representa una caída del 13% frente a las 261 unidades registradas en el 3T2021. En lo que va del año, solo han desplazado 587, es decir, 33% menos respecto a lo registrado en el acumulado del año anterior.

## CDMX y Buenos Aires, las ciudades más caras en Latinoamérica

La CDMX y Buenos Aires son las dos ciudades de Latinoamérica que tienen los costos de alquiler más elevados, y al parecer la tendencia continuará igual para 2023, de acuerdo con el "Estudio sobre el mercado residencial de América Latina" realizado con datos de Navent/Benvi.

Datos del estudio muestran que el metro cuadrado en la capital argentina cuesta, como promedio, US$ 2.479, seguida de la CDMX (US$ 2.200) y Panamá (US$ 2.129), Lima (US$ 1.883) y Brasilia (US$ 1.866) completan el ranking de las cinco ciudades más caras de América Latina.

## Munsa Molinos inaugura planta en San Luis Potosí

La empresa enfocada en la producción de harina, Munsa Molinos, inicio operaciones en su planta de San Luis Potosí, la cual tendrá una capacidad de producir 300 toneladas diarias de este producto.

Esta fábrica está enfocada a la manufactura de sémola de trigo para pastas, sémola integral, harina para pastas y salvado para consumo humano, así como para forraje ganadero; la cual generará más de 170 empleos directos y otros 3,000 indirectos de productores del campo.

## Lakeland inicia construcción de planta su planta en Nuevo León

Con una inversión de cinco millones de dólares, Lakeland ignición la construcción de su planta de textil en Guadalupe, Nuevo León, la cual generará 400 nuevos empleos.

Este proyecto para fabricar vestimenta industrial es resultado del nearshoring, la relocalización de plantas, en este caso desde Asia, para aprovechar las ventajas del T-MEC, y refleja una oportunidad de diversificación hacia el sector de textiles.

## Chedraui inaugura dos nuevas sucursales en México

Grupo Chedraui realizó la apertura de dos nuevas tiendas, una en Ciudad de México (Parque Duraznos) y otra en el Estado de México (Cosmopol Coacalco), con esto suma un total de 354 sucursales a nivel nacional.

Adicionalmente, la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), informó que la cadena de autoservicio tendrá una utilidad neta de mil 714 millones de pesos en el tercer trimestre del año, un avance de 93.2% respecto al mismo periodo del 2021.

## Grupo Gigante firma acuerdo para traer Casaideas a México

Grupo Gigante suscribió por medio de una subsidiaria un convenio de accionistas para la operación exclusiva en México del concepto de diseño y venta de artículos para el hogar Casaideas, la cual sustituirá a The Home Store.

Casaideas es una empresa de origen chileno que se especializa en el diseño y venta de productos atractivos, innovadores, funcionales y asequibles para cada rincón del hogar, con el propósito de facilitar y alegrar la vida de las personas.

## Fibra Prologis festeja exitosa suscripción en la BMV

Fibra Prologis, Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces, realizó una importante suscripción por siete mil 928 millones de pesos dentro de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) equivalente a 400 millones de dólares.

El portafolio de Prologis cuenta con 228 inmuebles y un patio intermodal destinados a las industrias manufacturera y de logística en México los cuales se encuentran ubicados en 6 mercados industriales del país, el 70% está concentrado en mercados de consumo y 30% a la manufactura. Algunas de las ciudades en las que tienen presencia son Guadalajara, Ciudad de México, Monterrey y Tijuana.

KAMPUS
Desarrollos

# Revolucionamos el concepto de parque industrial

Somos un grupo mexicano que diseña, construye y administra parques industriales de clase A.

hola@kampusindustrial.com | T. +52 (33) 2101 0135 | kampusindustrial.com

- SEGURIDAD
- EFICIENCIA
- SUSTENTABILIDAD
- RESPONSABILIDAD SOCIAL

## Jalisco inaugura vuelo sin escalas

La Secretaría de Turismo de Jalisco (Secturjal) y Frontier Airlines, inauguraron el vuelo directo que conecta a Guadalajara con Orlando, que ofrecerá dos vuelos a la semana con capacidad para 186 personas, lo que representa 1,488 asientos al mes.

"Este nuevo vuelo directo representa acercarnos más a un importante mercado internacional con nuestro país vecino con quien compartimos además de cercanía, lazos comerciales y culturales, y este nuevo vuelo sin escalas a Orlando, Florida, se suma a los 31 vuelos directos que ya tenemos en Jalisco para diferentes destinos a Estados Unidos", mencionó la Secretaria de Turismo de Jalisco, Vanessa Pérez Lamas.

## Sedatu entregará 80 mil títulos de propiedad en Sonora

La Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu) firmó un convenio con el gobierno de Sonora para garantizar certeza jurídica a familias ejidatarias; así como para implementar los planes de justicia para los pueblos indígenas del estado.

La subsecretaria de Ordenamiento Territorial y Agrario de la Sedatu, Edna Elena Vega Rangel, refirió que este acuerdo busca brindar certeza legal a las y los ejidatarios sonorenses con la entrega de 80 mil títulos de propiedad durante esta administración.

## Bimbo anuncia construcción de nueva planta en Georgia

De acuerdo con varios medios internacionales, Bimbo construirá una panadería más grande que se sumará a otra más pequeña que se está construyendo en el estado de Georgia, donde invertirá 200 millones de dólares y generará 295 empleos nuevos.

Asimismo, Grupo Bimbo también podrá acogerse a un crédito fiscal de Georgia que le permitirá deducir un total de 5.2 millones de dólares en cinco años, siempre y cuando los trabajadores ganen al menos 31 mil 300 dólares anuales.

## Google estrena tienda física en España

La primera tienda física de Google en España es una 'casa inteligente' de 37 metros cuadrados, abrió sus puertas en el Centro Comercial Milenium, ubicado en Majadahonda, un municipio de Madrid.

Entre los artículos que se venden y exponen, están sensor de puertas, controladores de temperatura a distancia, ordenadores pensados para la productividad, pantallas con altavoz inteligente integrado, entre otros.

## Vivenio compra a AQ Acentor 350 viviendas en alquiler en Málaga

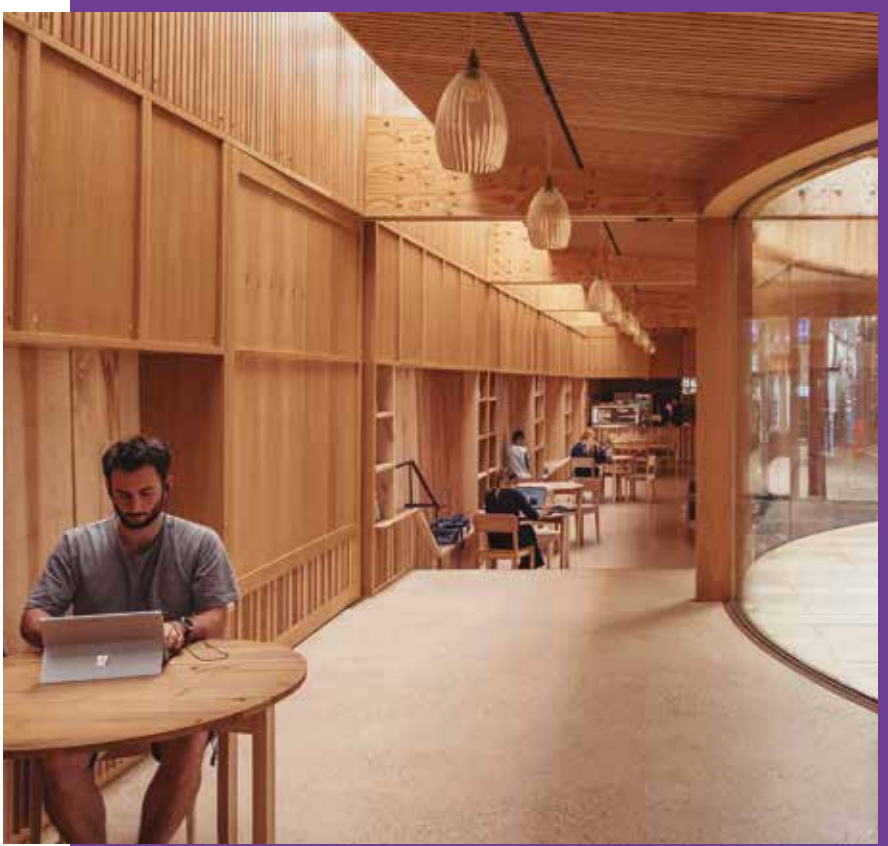
La socimi de residencial en alquiler de los fondos holandés APG y el australiano Aware Super ha adquirido a la promotora AQ Acentor 350 unidades residenciales en el municipio, según informan diversos medios.

La operación incluye tres bloques de viviendas en alquiler en el barrio de la Princesa (180 unidades), así como de una parcela en la zona de San Lucas con derecho a otros 170 pisos.

## La familia Capriles vende uno de sus edificios 'prime'

Gran Roque Capital, el vehículo de los venezolanos Axel Daniel y Miguel Ángel Capriles, ha cerrado la venta por 16 millones de euros del edificio ubicado en el número 84 de la calle Alcalá.

El inmueble, adquirido por un family office catalán, cuenta con 2.200 metros repartidos entre doce viviendas prime destinadas al alquiler y dos locales comerciales. El activo fue rehabilitado íntegramente en 2020.



## Agrega un espacio comunitario a la biblioteca del este de Londres

El estudio de arquitectura Studio Weave ha agregado un centro comunitario revestido de madera a Lea Bridge Library en el este de Londres. Utilizando la pared del jardín existente como columna vertebral, el estudio insertó la estrecha extensión similar a un pabellón a lo largo de su borde occidental.

El nuevo espacio está diseñado para adaptarse a una variedad de usos, que van desde tranquilas salas de lectura hasta espacios de actividad para grupos comunitarios.

# UNA COLECCIÓN EXCLUSIVA DE 27 RESIDENCIAS DE LUJO FRENTE AL MAR EN BAY HARBOR ISLANDS, MIAMI

Este elegante edificio residencial boutique se encuentra a sólo minutos de Miami Beach y de las mundialmente famosas tiendas de Bal Harbour.

ORIGIN Residences representa el mejor estilo de vida urbana sobre el agua y muy cerca de todas las comodidades de esta vibrante ciudad.

*Unidades 2 Dormitorios / 2.5 Baños*
*hasta 4 Dormitorios / 4.5 Baños*

RESIDENCIAS DESDE U$1.2M +

9760 West Bay Harbor Drive,
Bay Harbor Islands, FL 33154
llámenos **786.850.8998**
visítenos **www.originresidences.com**

DESARROLLADOR VDA | MIAMI

INTERIORES CVH

ARQUITECTURA revuelta

VENTAS CERVERA® REAL ESTATE • 1969

All images, designs and views depicted herein are artist's conceptual renderings, are proposed only and based upon preliminary development plans, are illustrative and are subject to change without notice. All improvements, facilities, features, amenities, services, renderings, finishes, furnishings, appliances, materials, sizes, square footages, ceiling heights and measurements depicted or described herein are proposed only, preliminary and subject to change without notice. All are preliminary and proposed only and may vary. Developer reserves the right to modify, revise, change or withdraw any or all of same in its sole and absolute discretion and without prior notice. No guarantees or representations are made with respect to any views depicted, or that any improvement, facilities, features, amenities, services, finishes, furnishings, appliances or materials depicted or described will be provided or built, or, if provided or built, will be of the same type, size, location, brand or nature as depicted or described. This condominium is being developed by Origin Bay Harbor Islands, a Condominium. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation of an offer to buy, a unit in the condominium. Such an offering may only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium, and no statements should be relied upon unless made in the prospectus provided to you by the developer or the purchase agreement executed between you and the developer. No real estate broker or salesperson is authorized to make any representations or other statements regarding this project, and no agreements with, deposits paid to or other arrangements made with any real estate broker are or shall be binding on the developer. This is an offer to sell, nor a solicitation of offers to buy the condominium units to residents of CT, ID, NJ, NY or OR, or in any other jurisdiction where such offer or solicitation cannot be made or are otherwise prohibited by law, and your eligibility for purchase will depend upon your state of residency.

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THIS BROCHURE AND TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE.

# INSTAGRAM

## #InmobiliareRecomienda

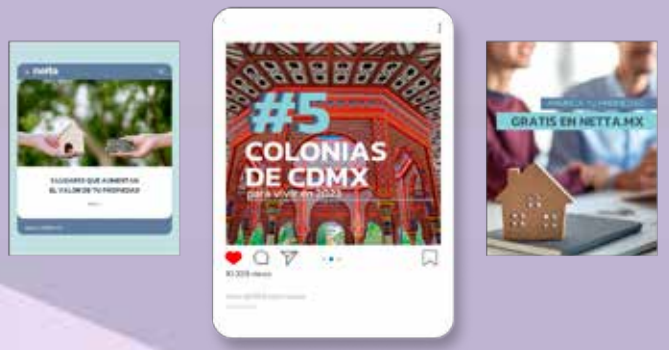
Proptech (Property Technology) es una tendencia empresarial que permite aplicar las nuevas tecnologías al sector inmobiliario. Si bien no ha explotado todo su potencial, su aplicación ya está revolucionando la forma en la que se compran, venden y administran las viviendas.

## Morgana @morgana_mexico 582

Morgana es una startup diseñada para digitalizar y agilizar la solicitud de un crédito hipotecario. Promete a los usuarios, obtener el préstamo en tan solo nueve días, a diferencia del método tradicional que puede tomar un mes.

## Loft @loftmexico 27.7K

Loft México busca revolucionar el mercado inmobiliario nacional y convertirse en el One-Stop-Shop del real estate. Recientemente anunció el inicio de operaciones en cuatro ciudades de México: CDMX, Guadalajara, Monterrey y Querétaro.




## Netta @netta_renta 282

Netta busca dar solución en diferentes niveles del alquiler de casas o departamentos, desde la comunicación y el mantenimiento hasta el proceso de pago. Ofrece herramientas que permiten reducir posibles malentendidos y garantizar que la renta será pagada en tiempo y forma.

## Tuhabi @tuhabimx 6,687

Tuhabi permite vender tu casa o departamento de forma rápida y segura. Funcionа de manera distinta a una inmobiliaria, no busca quien compre la casa, Tuhabi las compra en 10 días de contado, los remodela y saca a la venta a un precio competitivo.

## Morada Uno @moradaunomx 1,773

Somos una empresa 100% mexicana enfocada en crear tecnología y seguridad para el mercado inmobiliario. Su misión es empoderar a los profesionales inmobiliarios con herramientas que brinden agilidad, seguridad y eficiencia a sus operaciones, para elevar el mercado y ofrecer mejores experiencias.

# EL LUGAR AL QUE PERTENECES

LOMAS
DEL CAMPANARIO
NORTE

TERRENOS **DESDE 270m²**
T. **(442) 454 5393**

**lomasnorte.com**

QROCASA

Comercializado por ACTIVO INMOBILIARIO

# 5 apps para el diseño arquitectónico

La llegada de nuevas tecnologías a todos los sectores, ha acelerado la transformación digital y la forma en la que se llevan a cabo diversos procesos, como el diseño arquitectónico. Por lo que dicha disciplina ha implementado aplicaciones para cada uno de los requerimientos. Si deseas conocer más, te presentamos cinco apps para arquitectos.

## MagicPlan

MagicPlan es una app que te ayuda a medir el espacio y crear planos. Pueden ser exportados a PDF, XDF, o JPG. Para utilizarla, únicamente es necesario posicionarse en el centro de la habitación, y dejar que el dispositivo escanee el lugar.

## IRhino 3D

La mejor opción para visualizar diseños 3D en cualquier momento. Su navegador permite desplazarse por las miniaturas para acceder al diseño deseado. Además, trabaja con una gran variedad de formatos. Solo recuerda que esta app está únicamente disponible para iOS 6.1 o superiores.

## Brújula solar

Esta aplicación ayuda con el análisis del sitio, al identificar la posición y la trayectoria del sol e ilustrar visualmente la cantidad de luz solar recibida por el edificio a través de una brújula virtual y visualización interactiva en 3D. Sun Seeker tiene una amplia gama de usuarios y no solo está destinado a arquitectos.

## Concepts

Explota las áreas del dibujo y el diseño, desde un terreno profesional. Es un lienzo de papel infinito con gran variedad de pinceles y colores, herramientas de precisión y medición a escala. Genera una experiencia tan natural al dibujar, que fue premiada como las mejores aplicaciones.

## Morpholio trace

Funciona como una herramienta de dibujo y bocetos; sin embargo, es única en su tipo, ya que te permite crear capas de papel traslúcido para trabajar en todas las fases del proceso del diseño. Puede dibujar sobre fotos, PDF, imágenes y más. Cuenta con una gran variedad de pinceles y bolígrafos, creando una natural manera de dibujar a mano.

Luxury Hotel & Residences

# IN CORAL GABLES

*living reimagined.*

## *Live Where Life is Beautiful*

The Avenue is a boutique property coming soon to Coral Gables. Inside, discover turnkey residences, rich amenities, and expertly selected finishes and furnishings. Outside, enjoy easy access to the Shops at Merrick Park and everything that makes this historic city so desirable.

SITE LOCATION & SALES CENTER

351 San Lorenzo Ave. Coral Gables, FL 33146
(305) 444-4777 sales@theavenuecoralgables.com

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING THE REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THIS BROCHURE AND TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE.
These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. The purchase of real estate is a significant decision. Developer makes no representations concerning any potential for future profit, any future appreciation in value, any income potential, tax advantages, depreciation or investment potential regarding acquiring a unit, nor any monetary or financial advantages related to the same. No statements or representations are made regarding the economic or tax benefits to be derived, if any, by the buyer from acquiring and/or owning a unit. This project is being developed by San Lorenzo Property, LLC, a Florida Limited Liability Company ("developer"), which was formed solely for such purpose. Roger Development Group, Inc. "Roger" is affiliated with this entity, but is not the developer of this project. Purchasers shall look solely to the developer (and not to Roger and/or any of its affiliates other than developer) with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the condominium and with respect to the sales of units in the condominium. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes.

CREATIVE BY METROSTUDIO.COM

# Proptech líderes en México

De acuerdo con el reciente estudio PropTech en América Latina y el Caribe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), México es uno de los países en los que más operan startups de tecnología inmobiliaria, al registrar 77 compañías. De igual forma, es considerado un país atractivo para las plataformas de América Latina y el Caribe debido a que es visto como un punto estratégico para su internacionalización. Razón por la que te presentamos cinco Proptech líderes en el país.

## Homie

Plataforma Real Estate enfocada a usuarios que desean buscar inmuebles para rentar sin la necesidad de un aval. Tienen presencia en diversos estados del país como la Ciudad de México, Aguascalientes, Jalisco, Campeche, entre otros.

Es intermediaria entre ambas partes, evitan los precios elevados de renta, gestionan la reparación de vicios ocultos y son mediadores ante cualquier asunto durante el contrato.

## Flat.mx

La startup inició operaciones en 2019 de la mano de Víctor Noguera y Bernardo Cordo. Permite comprar una nueva propiedad antes de vender la actual y obtener el precio de mercado de la venta.

Flat te ofrece un precio garantizado por un tiempo determinado en la propiedad actual para que se logre comprar la próxima, sabiendo exactamente cuánto se debe pagar.

## Perfilan

Plataforma de marketing automation que acelera las ventas de desarrollos inmobiliarios, al identificar prospectos con mayor potencial de compradores. El emprendimiento, liderado por Poncho Aguilar y Eduardo Aranda, inició operaciones en la Ciudad de México y ha logrado acelerar las ventas de más 400 desarrollos inmobiliarios en México, Perú y Panamá.

## Hausy

Por medio del análisis de datos de personas interesadas en comprar un inmueble y la revisión de su información, la startup promete encontrar el match perfecto entre el vendedor y su comprador potencial. Lo que ayuda a los usuarios a reducir el tiempo de búsqueda hasta en un 75 por ciento.

## La Haus

Es una proptech colombo-mexicana dedicada al negocio inmobiliario, donde los usuarios pueden encontrar una vivienda nueva o usada desde su portal web o aplicación móvil. Se enfoca en la compra y venta de viviendas con diferentes servicios especializados de tecnología que permiten agilizar un proceso que tradicionalmente toma meses, a la vez que busca romper con algunas fallas en los modelos antiguos de la industria inmobiliaria.

NUMERALIA

# PANORAMA INDUSTRIAL EN MÉXICO

## TOP 5 PRINCIPALES CIUDADES CON MÁS MERCADO

EL PANORAMA INDUSTRIAL AL 302022 EN MÉXICO ES DE:

**92,737,516 M²**

DE INVENTARIO TOTAL, LOS CUALES SE DIVIDEN EN:

29%: NORESTE
25% BAJÍO OCCIDENTE
24% NORPONIENTE
21% CENTRO
1% NORESTE

**3,994,047 M²**
EN CONSTRUCCIÓN

32% NORPONIENTE
28% NORESTE
21% CENTRO
18% BAJÍO OCCIDENTE
1% SUROESTE

## DISPONIBILIDAD INDUSTRIAL

**4,215,100 M²**
**EN MÉXICO**

20% CDMX
16% MONTERREY
9% CIUDAD JUÁREZ
8% GUANAJUATO
8% QUERÉTARO

## PRECIO PROMEDIO DE CIERRE

$7.10 MÉRIDA
$6.90 TIJUANA
$6.46 NOGALES
$6.32 REYNOSA
$6.16 CIUDAD JUÁREZ
$5.67 CDMX
$5.46 GUADALAJARA
$5.38 LA LAGUNA
$5.34 CHIHUAHUA
$5.13 MONTERREY
$4.92 HERMOSILLO
$4.88 MEXICALI
$4.61 GUANAJUATO
$4.41 AGUASCALIENTES
$4.39 SALTILLO
$4.23 QUERÉTARO
$4.12 SAN LUIS POTOSÍ
$3.79 PUEBLA

Fuente: Datoz

# Las tendencias inmobiliarias que marcarán el 2023

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

En los meses más recientes, hemos sido testigos de un cambio importante del mundo y sus estructuras, quizá sin precedente en la historia contemporánea del ser humano. Este cambio es aún más poderoso que la Revolución Industrial, pues esta vez las adecuaciones están siendo determinadas por la irrupción tecnológica, modificando diametralmente todos los sectores.

En lo que respecta al mundo de la construcción y del sector inmobiliario, se estarán consolidando tendencias sobre las que vale la pena reflexionar, pues son cambios que en algunos casos irrupcionaron con fuerza durante el periodo de pandemia; pero ahora, ya con algunos meses de experiencia, se consolidarán y terminarán formando parte de la nueva realidad de las personas en diferentes sectores clave.

## Se mantiene en ascendencia el sector de los Data Centers en México

Este sector ha tenido un crecimiento exponencial en el país por diversas razones, y lejos de estabilizarse, continuará creciendo durante el 2023. El escenario del aumento de consumo digital durante la pandemia detonó la necesidad de generar nuevos centros neurálgicos para el procesamiento de toda esta información y demanda de datos. En este sentido, México seguirá siendo uno de los países en los que se consolidarán proyectos de construcción de Data Centers durante el próximo año, en gran medida porque su posición geográfica es estratégica para el procesamiento de información y demanda de consumo digital.

Los esfuerzos para generar Data Centers cada vez más sustentables será también una tendencia. Adicional a lo que ya sucede en la zona del bajío, San Luis Potosí y Durango se proyectan en 2023 como una de las regiones elegidas para la construcción de este tipo de proyectos.

**Consolidación de sectores como Data Centers, Industrial y Centros de Distribución, seguirán teniendo un papel relevante durante el 2023**

## Sector industrial impulsado por el e-commerce y el sector automotriz

Este sector también ha tenido un crecimiento exponencial, al igual que el de Data Centers, a raíz de la irrupción digital. Un ejemplo claro es el boom del e-commerce durante el periodo de confinamiento mundial, que activó una dinámica digital y comercial sin precedente.

Actualmente, grandes empresas se encuentran instalando centros de distribución en puntos estratégicos del país, con el fin de eficientar sus procesos de logística y entrega. El norte del país es sin duda una región que está presentando niveles muy importantes de crecimiento industrial, por lo que se espera que se culminen durante el 2023 diversas instalaciones industriales inteligentes y automatizadas con equipamiento de tecnología de punta.

La industria automotriz también irá mostrando franca recuperación durante el 2023. De acuerdo con cifras de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), durante mayo de este 2022, aumentó 15.2% la producción automotriz en México, con respecto al 2021, con la manufactura de 275,436 vehículos. Casos de éxito como Monterrey, así como Ramos Arizpe y Saltillo, en Coahuila, muestran importante crecimiento industrial en este sector.

## El regreso a las oficinas y las nuevas tendenciaslaborales en el mundo

Nuevamente, aquí existe un antes y un después del periodo de pandemia que resulta muy contrastante. Ese mundo laboral, con horarios rígidos, oficinas grises, cuadradas y cerradas, quedó solo como un recuerdo. Actualmente, grandes empresas de todos los sectores se encuentran en un proceso de reconfiguración de espacios, buscando adaptarse no solo a las nuevas dinámicas laborales como el home office/esquema híbrido; sino, por sobre todo, a lo que ahora demandan las personas y colaboradores para poder desarrollar sus actividades.

En este sentido, hemos sido testigos de como constructoras, despachos de arquitectura, proveedores de mobiliario, se encuentran trabajando perfectamente coordinados y bajo un propósito en común, que es el de generar espacios más flexibles, con mobiliario ergonómico, áreas ventiladas y de colaboración. Además, diversas inserciones tecnológicas son la constante en las nuevas oficinas, las oficinas del futuro hoy son toda una realidad.

Adicional a esto, podemos observar que el 2023 estará marcado por las tendencias que impulsan los "nómadas digitales", que son aquellos que principalmente nacieron en la era digital, y que, por tanto, utilizan el Internet para desempeñar su ocupación y/o para vender sus conocimientos a otras personas o empresas. Se caracterizan por buscar libertad de movimiento, prestar su intelecto y expertise a través de modelos flexibles y colaborativos, y mantienen un estilo de vida muy dinámico (igual pueden trabajar en su hogar, o en la playa, en cualquier lugar del mundo, pues su estilo está enfocado a resultados, no a horarios rígidos). Esta concepción de colaboración, es también un factor que las grandes empresas en el mundo están tomando en consideración para sus próximos proyectos de oficinas.

## Proyectos realmente sustentables y acordes a la nueva realidad

Es de amplio conocimiento que el tema de sustentabilidad ha cobrado importancia como nunca en todos los sectores económicos, y el inmobiliario no es la excepción. El 2023 estará marcado por proyectos con altas estándares de calidad caracterizados por especificaciones de cuidado al medio ambiente. Proyectos inmobiliarios y de bienes raíces, edificios de oficinas, industriales, aeropuerto, hoteles, entre muchos otros, se seguirán sumando y enfocarán sus esfuerzos a cumplir con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

Cabe mencionar que el sector inmobiliario y de bienes raíces emite más del 40% de los gases de efecto invernadero en el mundo, de tal manera que las acciones que se gesten desde este sector, determinarán en gran medida el rumbo que vaya tomando este tema en los próximos años
.

Es importante señalar en este punto que JLL cuenta con un área especializada de Servicios de Energía y Sustentabilidad. Su objetivo central es que sus clientes migren hacia una cultura sustentable a través de la aplicación de programas integrales de energía y sustentabilidad en cada proyecto, que pueda tener como resultado que puedan acceder a certificaciones nacionales e internacionales como son LEED, WELL, EDGE, Fitwell, entre otras y que, en conjunto, se permita generar un entorno favorable a la sociedad y al medio ambiente.

## Hospitality y Entretenimiento, la tendencia de las personas hacia lugares ventilados y al aire libre

El 2023 estará definido por la consolidación de importantes proyectos de inversión en sectores como turismo y entretenimiento (sobre todo al aire libre). Estos proyectos responden a una demanda social en la cual las personas buscan opciones para viajar y entretenerse, en espacios abiertos y seguros.

El sector turístico de placer ha demostrado una recuperación sólida desde agosto del 2021, derivado fundamentalmente de la recuperación de la conectividad aérea, y desde entonces, muchos proyectos se han ido consolidando en función de recibir a cientos de miles de turistas que están llegando a México, de todas partes del mundo.

De acuerdo con un informe de JLL en el que se evalúan las condiciones del sector turismo, México cuenta con una sólida dinámica de mercado que lo convierte en un destino atractivo tanto para la inversión hotelera como para la inmobiliaria.

Algunos de estos factores incluyen, entre otros, ubicación estratégica y accesibilidad en América, robusto perfil macroeconómico, políticas comerciales favorables, infraestructura moderna y su rico patrimonio cultural, así como maravillas naturales. El repunte relativamente fuerte en las visitas a México ha sido evidente en el desempeño de los mercados turísticos más importantes del país, como el de Los Cabos, Cancún y la Riviera Maya. Además, según el informe de JLL, México cuenta con el sector hotelero más desarrollado de América Latina, con más de 400,000 habitaciones esparcidas por todo el país.

## Sector Salud, proyectos con un perfil más enfocado a la satisfacción y tranquilidad del paciente.

En este sector, también estamos siendo testigos de tendencias inmobiliarias impulsadas por modificaciones entre la dinámica e interación de paciente y médico. Ahora, los consultorios médicos y los centros hospitalarios presentan reconfiguraciones de espacios, generando ambientes de "hogar", con espacios más amenos, menos rígidos y fríos. Los despachos de arquitectura y de construcción, así como los proveedores, están cambiando algunas de sus técnicas, utilizando materiales de vanguardia, con materiales flexibles en mobiliario y en instalaciones, buscando que el paciente llegue a un consultorio con un ambiente más cálido, amplio y empático.

**Continúa el rol fundamental de la Sustentabilidad y Wellness en cualquier proyecto inmobiliario**

## El metaverso, ¿una nueva realidad del sector inmobiliario?

Finalmente, mención aparte tiene el mundo del metaverso que hasta el momento, está mostrando importantes efectos en el sector inmobiliario. En los últimos meses, este "boom inmobiliario" está generando la compra y venta de espacios y construcciones digitales a precios que cada día se elevan más. Los compran en forma de NFT, un certificado basado en blockchain que garantiza su autenticidad y propiedad y pagan en criptomonedas.

Tan solo en 2021, de acuerdo con información de CNBC con datos de MetaMetrics Solution, las compraventas en el mundo virtual alcanzaron los 500 millones de dólares. Se prevé que el mercado inmobiliario del metaverso crezca a una tasa anual del 31% entre 2022 y 2028, de acuerdo con un informe de BrandEssence Market Research.

No obstante, este mundo paralelo a la realidad física, más presente que nunca en el real estate, tiene riesgos, por lo que es importante conocer el fenómeno, pero mantener precauciones en esta primera etapa. Algunos riesgos parten de la base de que este mercado no se encuentra regulado y, por tanto, en este momento las inversiones son meramente especulativas. Adicional a ello, las monedas de transacción en el metaverso son las criptomonedas y los NFT's (non fungible tokens), mercados que igualmente carecen de regulación y transparencia. Sin duda el 2023 marcará tendencia en este tema, por lo que vale la pena estar muy atentos al fenómeno.

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.

# THE CLUB COMPANY

# 20 años

# EN EL SECTOR INMOBILIARIO

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

**The Club Company es una desarrolladora de proyectos inmobiliarios verticales y horizontales con 20 años de experiencia en el mercado de real estate. Actualmente, se enfoca en la construcción, urbanización, desarrollo de tierra, gestión de proyectos, comercialización y servicios post venta en los sectores residenciales y comerciales.**

La firma nace con el objetivo de desarrollar planes maestros integralmente diseñados para ofrecer a las familias mexicanas una alta plusvalía en su inversión.

"La meta de cada uno de nuestros proyectos es revolucionar y elevar la calidad de vida en México, al crear y desarrollar comunidades residenciales integrales enfocadas a la convivencia y esparcimiento familiar, social y deportivo, bajo el desarrollo de los planes maestros integrales, en un formato de condominio tipo Town Center", comentó Hernán Garza D. Presidente Ejecutivo de The Club Company.

Hasta la fecha, la empresa tiene más de un millón de metros cuadrados de área neta vendible, de los cuales 600 mil metros cuadrados han sido vendidos; y con 450 mil metros cuadrados en su portafolio.

Todas sus comunidades promueven la interacción social entre los vecinos, fomentando así el deporte, la educación, cultura y espiritualidad. Es importante destacar que todos sus proyectos son sostenibles, por lo que los habitantes pueden trasladarse a pie o en bicicleta sin necesidad de utilizar automóvil.

Hernán Garza D. Presidente Ejecutivo de The Club Company

# Proyectos más emblemáticos de The Club Company

Ventura Residencial Club: Se ubica en Hermosillo, Sonora, es una proyecto residencial que está diseñado por el despacho Artigas Arquitectos. Cuenta con un Club con instalaciones de ofrecen múltiples amenidades sociales, deportivas y de entretenimiento.

Club Sonoma: Complejo residencial rodeado de naturaleza y áreas verdes en la ciudad de Monterrey, Nuevo León. El diseño del proyecto tiene el objetivo de conservar el 70% de la superficie total del predio para áreas verdes, deportivas, recreativas y espirituales; y únicamente un 30% de la superficie se destinó a la construcción vertical.

Carmel Residencial: Proyecto residencial en Aguascalientes de 40 hectáreas conformadas por más de dos mil árboles de diferentes especies; ofrece múltiples amenidades sociales, deportivas y de entretenimiento.

La Herradura: Campo de Golf que fue concebido por la firma de arquitectos Von Hagge, Smelek & Baril. Actualmente el club promueve el deporte, las actividades al aire libre y la unión familiar.

## CC Home, división de The Club Company

La desarrolladora de proyectos inmobiliarios inició su división de vivienda con CC Homes, la cual tiene como objetivo potencializar la reserva territorial, contando con tierra para desarrollos en el estado de Sonora, Aguascalientes y Quintana Roo.

"Somos expertos en diseñar y construir comunidades especializadas en brindar la más alta calidad de vida a nuestros residentes", mencionó CC Homes en su portal web.

## Responsabilidad social

Como parte de su trabajo social, The Club Company ha desarrollado el programa "Nuevo Corazón", que son comedores y centros de atención al migrante.

Mensualmente, estos espacios de alimentos atienden al menos a dos mil 500 personas que llegan a la ciudad de Monterrey y Cancún.

"Les ofrecemos capacitación en los oficios más demandados de la ciudad, es decir, brindamos la caña de pescar para que puedan pescar por su cuenta y poder integrarse a la vida productiva de la ciudad o regresar a su tierra con un oficio aprendido y poder sostener a sus familias", indicó The Club Company.

Los migrantes que son atendidos en estos lugares en su mayoría son del centro y sur de México, así como centroamericanos, cada uno de ellos cuent con clases de refrigeración y aire acondicionado, de plomería y panadería.

De acuerdo con The Club Company, tienen la meta de llevar un "Nuevo Corazón" a la ciudad de Hermosillo, Sonora.

Encuentranos en:

# INMOBILIARE

inmobiliare.com

**+150 mil**
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

**+260 mil**
VISITAS A LA PÁGINA

**+80,000**
NEWSLETTER

## REDES SOCIALES

**+12,075 mil**
SEGUIDORES

**+27,205 mil**
SEGUIDORES

**+8,862 mil**
SEGUIDORES

**+28,188 mil**
SEGUIDORES

**1,120**
SEGUIDORES

## ENCUÉNTRANOS EN:

readee

INMOBILIARE

# SITUACIÓN, PANORAMA Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN MÉXICO

Por Softec

Sin duda alguna, el mercado inmobiliario de vivienda nueva se encuentra en una etapa de reacomodo y reestructura; esto posterior a los casi tres años que llevamos de la contingencia sanitaria provocada por el Covid 19; como algunos analistas comentan se presentó la tormenta perfecta, lo cual se detonó por temas de salud y sanitarios, seguida por asuntos de diferente orden, en el que destacan los temas políticos, sociales, energéticos y económicos, que generó un impacto negativo en el poder adquisitivo de las personas, además de una gran incertidumbre en el ánimo de las personas.

El alza inflacionaria, con su impacto en el costo de los energéticos y de los materiales de construcción, ha provocado ajustes de precios de la vivienda, principalmente durante 2021; sin embargo, el daño colateral que se ha observado en el presente año, es que el inicio de nuevos proyectos de vivienda se ha disminuido considerablemente en lo que va del sexenio, principalmente en lo que se refiere al desarrollo de vivienda de interés social, tanto del segmento social como del económico; es decir se ha frenado el desarrollo de vivienda nueva, con valor de menos de un millón de pesos en todo el país.

Esto contrasta con la demanda potencial, la cual se concentra en las personas que pueden acceder a un crédito Infonavit, pero que tienen un menor de ingreso, por lo cual podrían adquirir en primera instancia una vivienda de interés social con valor menor a 600 mil pesos; mientras que otro grupo importante de personas tienen poder adquisitivo para ejercer créditos que les permiten adquirir una vivienda del segmento Económico, que tienen un valor que se ubica en el rango de 600 a 800 mil pesos; pero justo en estos segmentos del mercado, es donde se tiene muy poca presencia y oferta de vivienda nueva.

**EL NÚMERO DE PROYECTOS VIGENTES ES DE**

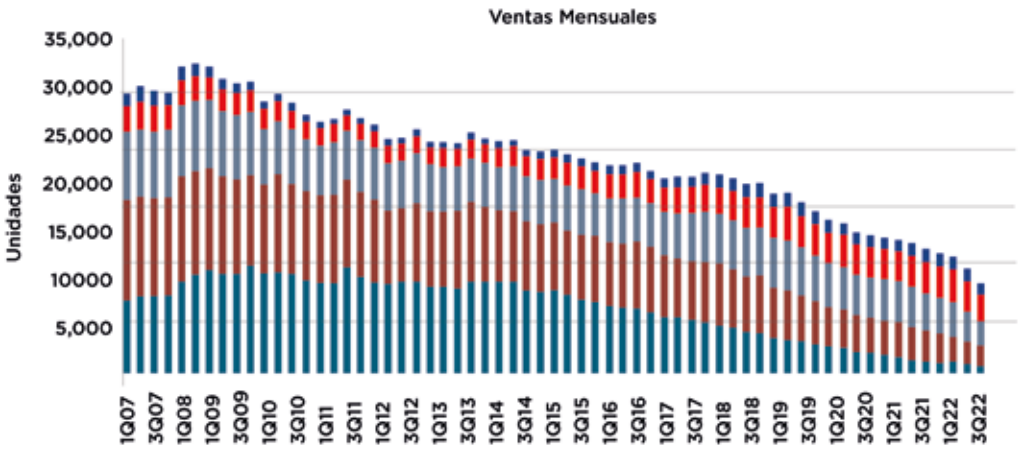
**4,056**

**LO QUE REPRESENTA UNA DISMINUCIÓN DEL**

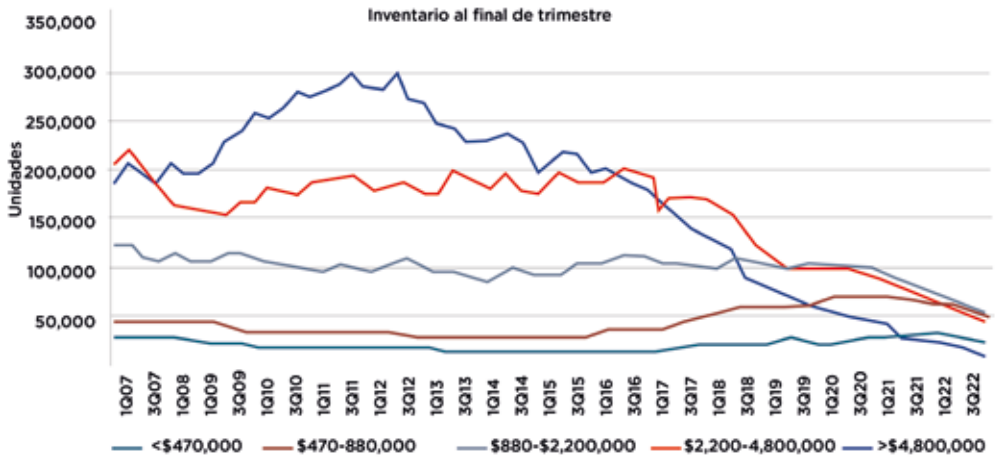
**23.5%**

**RESPECTO AL TERCER TRIMESTRE DEL 2021**

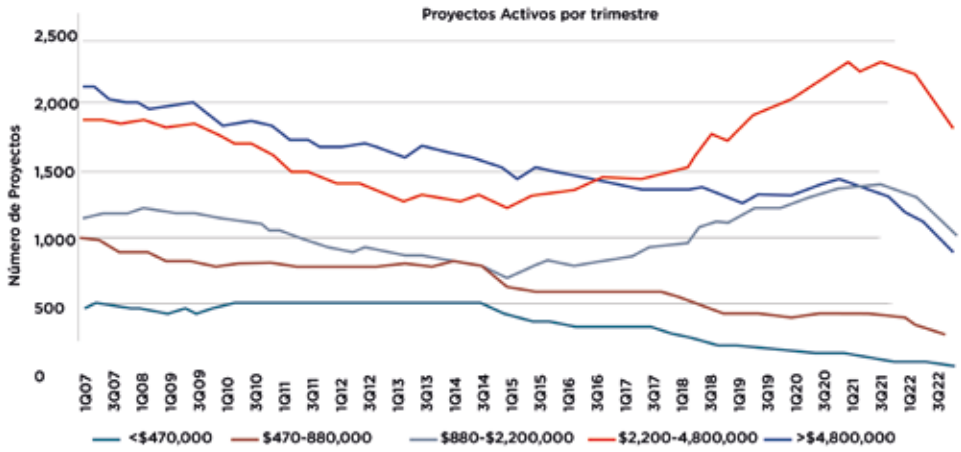
La gráfica muestra la tendencia de las ventas mensuales en períodos trimestrales, durante el período comprendido del 2007 al 2022 de los diferentes segmentos del mercado; la cual indica que al final del tercer trimestre del 2022, las ventas mensuales se ubicaron en 9,323 unidades, colocándose en niveles mínimos históricos por debajo de las 10,000 unidades; lo cual contrasta con las ventas mensuales de 2007-2008 por arriba de las 30,000 unidades mensuales.




Otro tema importante relacionado con el mercado de vivienda nueva, es lo relacionado con el inventario, el cual al cierre del tercer trimestre se coloca en el orden de las 171,698 unidades, que registra una mayor caída anual en los segmentos de interés social, que son el segmento social y económico, que presentan una tendencia decreciente desde 2015; mientras que en el segmento medio, se registra una fuerte caída desde el tercer trimestre de 2020.

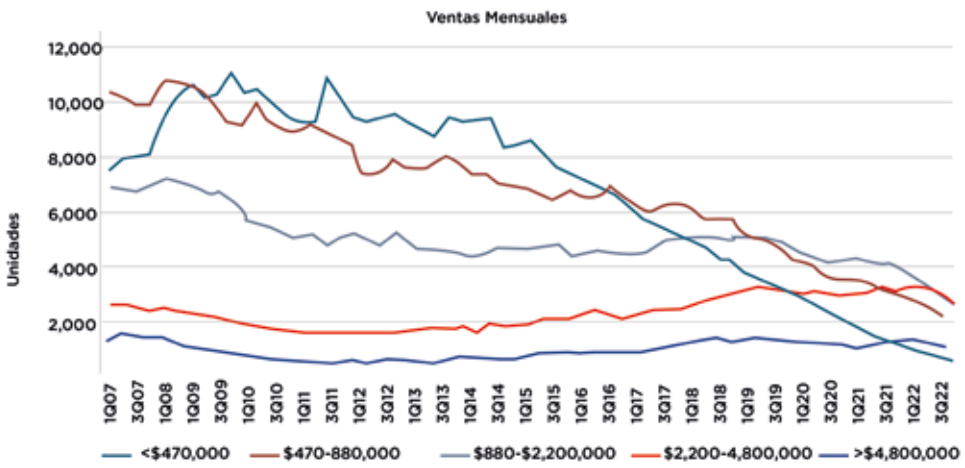


El otro factor que mide la dinámica del mercado inmobiliario de vivienda nueva es lo relacionado con el inicio de nuevos proyectos en los diferentes segmentos del mercado; en este caso, el número de proyectos vigentes es de 4,056, lo que representa una disminución del 23.5%, respecto al tercer trimestre del 2021. El menor número de proyectos lo tiene el segmento social, seguido del económico.




Por otro lado, el desempeño de ventas de los segmentos de vivienda del segmento Social y Económico, refleja una importante caída desde 2015; mientras que el desempeño más regular lo presentan los segmentos de vivienda Residencial y Residencial Plus. En tanto que la vivienda Media también presenta una disminución de las ventas en los últimos dos años.

Los segmentos que tienen la mayor participación de mercado, son los segmentos de vivienda Residencial y Medio.



**EL MERCADO REFLEJA QUE EL INVENTARIO SE ESTÁ AGOTANDO, QUE LOS NUEVOS PROYECTOS NO ESTÁN ENTRANDO AL RITMO QUE SE REQUIERE**

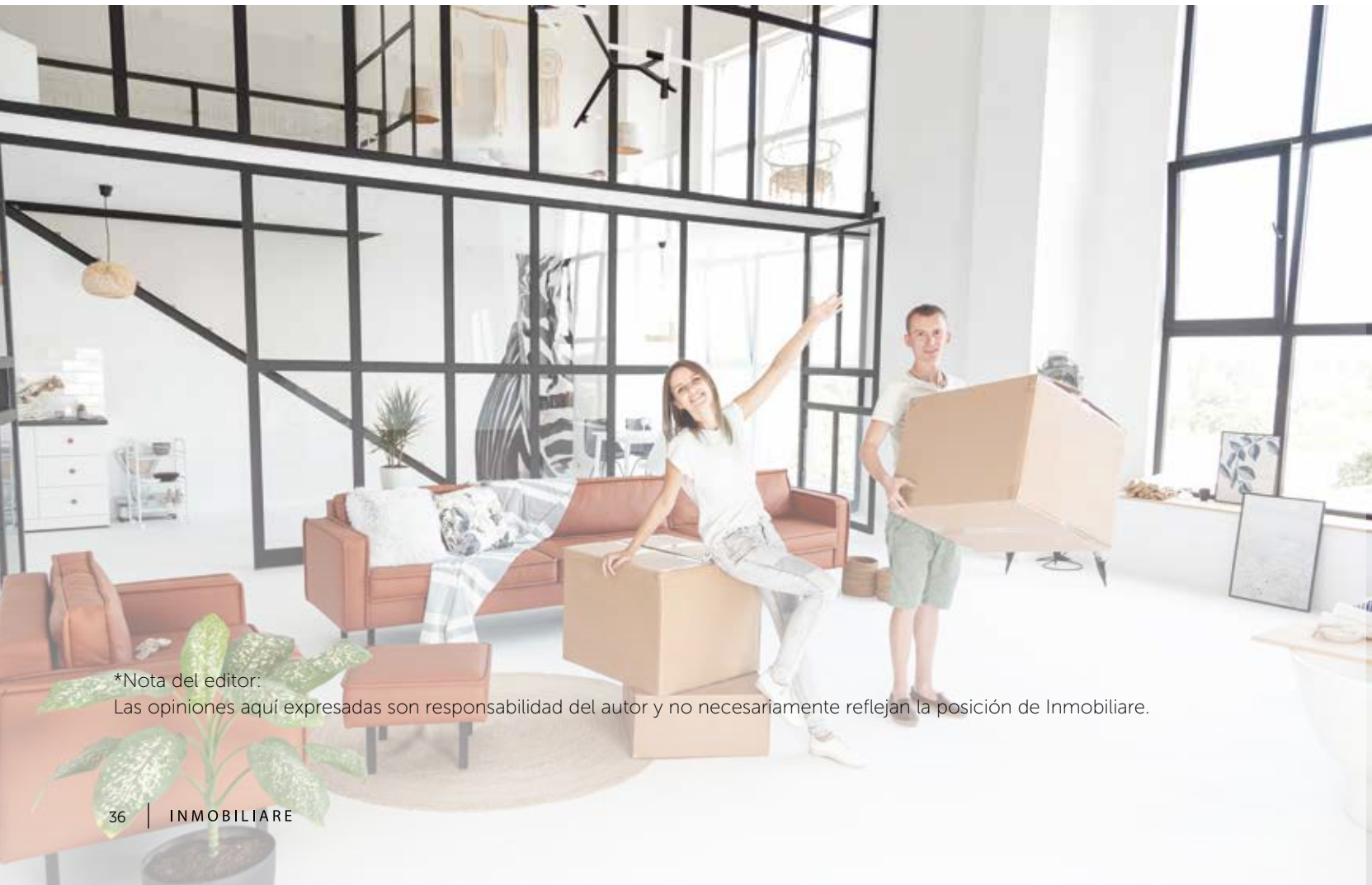
Por último, el valor de las ventas mensual de todo el mercado de vivienda nueva se ubica en 25.7 mil millones de pesos; donde destacan con una mayor participación en las ventas en valor los segmentos Residencial y Residencial Plus, que presentan una tendencia al alza desde el 2015; mientras que los segmentos con menos participación en ventas son el económico y al final el social.

Como conclusión podemos decir que el mercado refleja que el inventario se está agotando, que los nuevos proyectos no están entrando al ritmo que se requiere para cubrir los huecos que dejan los desarrollos que concluyeron su venta. Existe una demanda potencial importante de las personas que pueden acceder a créditos para adquirir vivienda del segmento Social (menos de 500 mil pesos) y Económico (500 a 900 mil pesos); en estos últimos segmentos existen pocos desarrollos a la venta, lo cuales cuentan con poco inventario.

Por otro lado, es importante mencionar que las Zonas Metropolitanas de las grandes ciudades o las metrópolis consolidadas del país, también requieren de vivienda Media, la cual se deberá ubicar en el rango de precio de 1 a 2 millones de pesos; principalmente en las ciudades de México, Monterrey y Guadalajara.

Existe una gran oportunidad para atender este mercado, el cual representa el mayor número de clientes potenciales en todo el país; para lo cual se deberá iniciar el proceso de planeación para lanzar un nuevo proyecto que toma un mínimo de dos años; el primer paso será analizar el mercado para determinar la vocación y potencial de los predios que se pretende desarrollar, mismo que deberá estar enfocado en atender las necesidades del mercado.

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



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

# Una de ***las inversiones más prometedoras*** del 2023, en Queretaro.

## Próximamente en AV. CAMPANARIO NORTE.

442 454 0422

zoulresidences.com

Desarrollo mixto by Wolstrat

REB+ SUMMIT MAZATLÁN 2022

# La inversión turística, un eje primordial para el desarrollo de Mazatlán

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Durante el simposio REBS Mazatlán 2022, organizado por Inmobiliare y el Consejo para el Desarrollo Económico de Sinaloa (Codesin), diferentes expertos se reunieron para abordar temas referentes al turismo, un sector que genera el desarrollo de los mercados inmobiliarios y de la construcción debido a la edificación de nuevos hoteles y que es clave para el crecimiento, tanto de Sinaloa como del puerto.

A pesar de que esta rama fue una de las actividades económicas más afectadas durante la pandemia, datos del Sistema de Monitoreo DataTur informaron que en la ciudad se ha visto un porcentaje de recuperación. Solo el año pasado, el aumento fue de aproximadamente 48.8% comparado con 2020, representando más de 5 millones de visitantes.

De acuerdo con Codesin, antes de la pandemia (2018) se registraron en el estado un total de 3 millones 960 mil 444 llegadas, lo que constituyó un alza de 411 mil 423 personas, respecto al mismo periodo de 2017, esto representó un crecimiento de 11.59%. Sin embargo, ahora que se vive un periodo postpandemia, se ve un mayor aumento, lo que significa que más personas quieren salir tras el encierro causado por el Covid-19.

# Bienvenida y presentación del comité Codesin

Alfredo Ruelas, presidente del Codesin, zona sur y en representación del Presidente Ejecutivo, Jorge Alberto García Félix, compartió que el organismo tiene una visión muy clara de las estrategias que se realizan en cada uno de los sectores económicos, los cuales se encuentran en constante impulso para lograr el desarrollo y competitividad a largo plazo de Sinaloa.

A su vez, destacó que uno de los principales pilares económicos en el estado es el turismo, en el cual todas las autoridades continúan invirtiendo para detonar las ventajas que podría generar en la entidad.

"Hace cinco años se generó la Dirección de Inversión Turística como una herramienta para la promoción de inversiones integradas. El Codesin le instruyó con precisión para aumentar la oferta de valor en hotelería, entretenimiento y servicios, atrayendo marcas que no tenían presencia en Sinaloa y que generarían un nuevo mercado de visitantes, así como la ampliación de la oferta de servicios de entretenimiento, logrando con ello implementar la estadía y el gasto promedio con este plan de trabajo muy enfocado", recordó el empresario.

Con acciones como esta, Ruelas Solís aseguró que se ha logrado consolidar el interés de las más grandes y prestigiosas cadenas hoteleras nacionales y extranjeras para realizar proyectos en Sinaloa, y se ha trabajado también con grupos empresariales locales, regionales y nacionales para que se integren como inversionistas y socios a estas cadenas.

"A todas estas firmas interesadas en instalarse aquí, los del Codesin los acompañaremos en la identificación y ubicación de los mejores lugares para sus inversiones y los ayudaremos y asesoraremos hasta el momento de la firma de documentos", informó.

En representación de Javier Gaxiola Coppel, titular de la Secretaría de Economía de Sinaloa, Felipe Ibarra, subsecretario de Promoción y Competitividad Económica, reconoció que las cifras generadas por el turismo en Mazatlán son una importante muestra de la derrama económica que logra la industria.

Para el funcionario, solamente en el primer semestre de 2022 se percibieron más de 13 mil millones de pesos derivados de esta rama; esto representa el 7.2% del PIB estatal, lo que afirma la importancia de este sector.

"Lo bueno del turismo es que no solamente impacta de manera directa, también impacta en dos puntos importantes de nuestra economía: el inmobiliario y la construcción. Juntos representan más del 19% del PIB estatal y más del 20% solo en Mazatlán".

Ibarra destacó que el sector inmobiliario genera más de dos millones de puestos de trabajo a nivel nacional y ocupa el segundo lugar de la aportación de la economía mexicana. Además, es denominado como una inversión muy rentable en Sinaloa, pues es un motor natural que impacta en 31 de las 42 ramas económicas.

"Al día de hoy estamos muy contentos en Sinaloa, sobre todo al ser un referente de reactivación económica. La ciudad está pujante y tenemos más de 21 proyectos hoteleros que representan más de 400 mil millones de dólares en inversión, que actualmente están en proceso de desarrollo. Eso es muestra de todo lo que estamos haciendo a través del Gobierno del Estado, a través de alianzas estratégicas con diferentes sectores y empresarios".

Durante su turno, la secretaria de turismo de Sinaloa, María del Rosario Torres Noriega, comentó que este sector es una importante ventana de oportunidad para la inversión extranjera, algo palpable al ver el crecimiento de los diversos proyectos que se construyen en la región.

En segundo lugar, detalló que, para el gobernador, Rubén Rocha Moya, el desarrollo y promoción de la actividad es de sus mayores premisas, por lo que ha buscado crear entornos que favorezcan la inversión.

"Y eso sin duda es sinónimo de la confianza que existe para invertir en nuestro estado. Sinaloa es confiable para invertir, pues es un lugar competitivo", celebró.

Con la finalidad de generar una mejor calidad de vida para las familias sinaloenses, María del Rosario Torres Noriega, consideró que el turismo debe buscar nuevas inversiones y realizar importantes iniciativas, como todas las compartidas durante el REBS Mazatlán 2022, pues solo estas harán resurgir tanto a los empresarios como al sector empresarial.

"Son ellos los que todos los días están dispuestos a jugársela y apostar por México, lo cual es algo que están haciendo a favor del tema turístico y de servicios en Sinaloa y sus bellos municipios con los que cuenta nuestra tierra que nos permite seguir elevando el valor de nuestros destinos".

Para finalizar el primer panel, el presidente municipal de Mazatlán, Luis Guillermo Benítez Torres, consideró que la ciudad es el destino de playa que lo tiene todo, el cual sorprende a todos y en el que se desarrollan nuevos servicios y puntos de atracción.

"Desde que llegamos traíamos dos ideas; mejorar la calidad de vida de los mazatlecos y disminuir la grave desigualdad social que hay en los destinos de playa".

El gobernador compartió a los presentes que el puerto dejó de ser el segundo destino de playa a nivel nacional, cayendo hasta el octavo o noveno lugar, una problemática que buscaba resolver durante su estadía y la cual ve, incluso, como un tercer objetivo primordial.

"La gente es puro corazón aquí, hasta un pobre se siente millonario y la vida se pasa sin llorar".

Indicó que el Proyecto de Mejoramiento Urbano, listo para aplicarse en la ciudad, es un fondo de mil 500 millones de pesos para transformar las zonas más vulnerables y transformar zonas de colonias populares, dándoles más servicios e infraestructura, por ejemplo, la instalación de alumbrado público.

"En los primeros tres tuvimos una inversión privada de 42 mil millones de pesos, aparte la inversión pública, con la cual hemos construido más de 60 km de playa, grandes avenidas y alumbrado. Actualmente, se realizan tres grandes avenidas para detonar la movilidad y 88 km de ciclovías. La intención es conectar cada sitio con el turismo, las playas, incentivar el deporte y disminuir el movimiento de carros".

# Conferencia magistral:
## "Panorama de la industria hotelera en México; visión general de posicionamiento turístico de Sinaloa en el país", por Richard Katzman

Richard Katzman, director de HVS México, es un líder mundial en la preparación de estudios de consultoría en el área de la industria hotelera. La función de su firma es la realización de todo tipo de estudios de mercado para informar sobre la rentabilidad para proyectos de alojamiento.

Con presencia en todo el mundo, HVS cuenta con oficinas en Estados Unidos, Europa, Asia y América Latina. En México han realizado estudios desde Tijuana hasta Mérida, en todos los centros urbanos y destinos vacacionales.

Para REBS Mazatlán 2022, el experto explicó que la ciudad ha tenido una serie de avances en el tema hotelero, en particular con los distintos tipos de apoyo tanto privado como gubernamentales.

Katzman señaló que la industria a nivel nacional es increíblemente fuerte, y tiene ciertos elementos y fortalezas en particular. A su vez, Sinaloa no se queda atrás y puede (y debe) obtener beneficio de esto.

Un punto a favor es que México tiene la infraestructura para cubrir cada tipo de necesidad de los extranjeros que llegan al país, desde negocios a vacacional, con una oferta muy amplia de precios, amenidades, zonas, climas e incluso tendencias.

"Entiendo que, en Mazatlán, la prioridad sea el mercado vacacional y todo lo que acompaña a esta rama, pero el hecho de que tengamos una industria sólida, tanto en negocios como en el área vacacional, es una fortaleza que pocos países se pueden permitir".

Para el experto, se trata de una región a la que llegan grupos de vacacionistas

internacionales o nacionales que invierten en la industria y esto es algo que se debe tomar en cuenta y explotar. Es un sitio con muchas fortalezas estructurales, aunque se viva una etapa todavía postcovid y sea un período de recuperación.

De acuerdo con cifras de la SETUR mostradas por Katzman, en México, hay aproximadamente 800 mil habitaciones hoteleras. Un listado un poco más depurado que comprende los mercados tanto urbanos, industriales y vacacionales arroja una cifra más cercana a las 373 mil, lo que ofrece un contexto y un comparativo con otros países de América Latina, indicando que hay grandes oportunidades.

"Hay grupos que definitivamente llevan muchos años aprovechando estos beneficios, como es el caso de Grupo Posadas o Perla Bonita; existen muchos participantes locales y regionales desde hace mucho tiempo, pero la huella en materia de cadenas ha crecido y la parte vacacional permite ver que en estas, ya sean nacionales e internacionales, tenemos casi el 80% de los afiliados a cadenas de este mercado".

Además, puntualizó que Mazatlán, es uno de los mercados que pueden recibir con éxito una cantidad enorme de grupos de alta calidad, un caso que se logra en pocas ciudades del mundo, debido a una fortaleza estructural donde se está invirtiendo en ese sector, enfocados en lo que pasa localmente, pero son parte de una industria con mucha fortaleza.

"La ciudad tiene un aproximado de 12 mil 500 llaves y una oferta desde hotelería all inclusive (todo incluido) y tradicional de plan europeo con opciones sencillas hasta de lujo. Otras localidades, como Los Cabos, tienen aproximadamente 16 mil habitaciones, pero lo que es interesante es que el 60% son parte del sector de lujo, mostrando un equilibrio diferente".

Un punto relevante tocado en esta ponencia es que no todos los alojamientos de Mazatlán son enormes edificios de mil habitaciones que cobran miles de pesos la noche, sino que se ha diversificado a un mercado de experiencias de lujo.

"El lujo se define también por temas de experiencia y puede haber algunos edificios de este tipo con tarifas de más de mil dólares por noche, o de 800, 700 o menores. Hay experiencias diferentes, que buscan otro tipo de personas, como es el caso de las famosas haciendas de Yucatán, con tarifas un poco más moderadas.

Otro factor destacado durante la ponencia de Richard fue el tema de la escala y el crecimiento, la apertura de nuevas carreteras que atraen a más personas, como la Durango-Mazatlán, y otros proyectos que reactivan el sector.

"En los destinos vacacionales más consolidados del país, en los últimos años, entre el 2007 al 2019, se observa una muestra larga en la tasa de crecimiento compuesta conforme ha crecido la oferta y la demanda. Esto es señal de que invertir en el sector siempre será una buena elección", concluyó.

# Crecimiento de la hotelería en México y el Caribe en la era de postpandemia. Retos y oportunidades de México en el futuro

Alfredo Reynoso, vicepresidente regional de Hyatt, comenzó su participación declarando que, el que se esté promoviendo como destino turístico a Mazatlán le enorgullece, pues México necesita más sitios de la calidad de esta ciudad, que en algún momento fue el segundo destino más importante del país a nivel de playa.

"El que se esté recuperando con un mejor posicionamiento nos tiene a todos muy contentos. Han pasado muchas cosas en el mercado con la pandemia, y se tuvo que hacer un reset".

Para el VP de una de las cadenas de hospedaje más grandes del país, el entendimiento de la industria que se había adquirido cambió. El periodo de encierro, así como todas las tendencias que trajo, modificó, ya sea de buena o mala manera, cuáles son los generadores de demanda, cómo hacen las reservaciones los huéspedes, qué están buscando, qué les preocupa, etc.

"Tuvimos que tomar ese análisis y aventarlo por la ventana, borrar todo el pizarrón y empezar de cero, literalmente fue un cambio drástico en la industria".

Aunque radical, no todos los cambios son malos. Para este ponente, la pandemia trajo una lista de aprendizajes útiles, debido a que tuvieron que replantear cuáles son los servicios indispensables en los hoteles, las formas en el que la gente está dispuesta a buscarlos y cómo van a convencer a los clientes de regresar, que viajen por grupos, por convenciones, por trabajo o turismo de placer.

"Todo eso implicó mucho trabajo e innovación, porque nadie sabía que iba a pasar o cuánto tiempo iba a durar la pandemia. Fue en verdad un evento drástico".

Los despidos fueron unos de los factores negativos que más afectaron a la industria y a los empleados. En el caso de Hyatt, hubo un recorte de personal del 35% a nivel global. Esto es más de una tercera parte de los colaboradores, afectados por el producto de una adaptación momentánea a una situación crítica.

"De alguna forma, vas entendiendo que el mercado se empieza a recuperar y a funcionar. Ahora sabemos qué quieren los clientes principales y en el caso de Hyatt estuvimos trabajando muy de la mano con nuestros principales

clientes a nivel global para ver cómo ayudarlos a generar ese negocio y volver a viajar, promover las reuniones que ellos necesitaban y a nosotros nos beneficiaban. Solo así logramos saber qué cosas teníamos que cambiar".

Reynoso mencionó que la pandemia fue una adaptación a nivel mundial y hoy es capaz de generar nuevos récords en la industria. En el caso de Hyatt, la firma nunca en su historia había vendido tanto como está vendiendo en el 2022 y este resultado favorable es atribuible al deseo de las personas por querer salir nuevamente y continuar vacacionando.

También dijo que México se volvió un destino atractivo durante la pandemia porque era el lugar más cercano al que la gente podía ir sin restricciones, a pesar de esto, hablamos de un factor que no se ha sabido capitalizar al máximo.

"Debemos lograr que la gente que llega a nuestro país se vaya más contenta y regrese, que sean clientes frecuentes, pues esa es una oportunidad de oro. Tenemos que apostar por nuestros destinos principales, sobre todo los de playa, para salir adelante".

En este contexto, Alonso Burgos, director de desarrollo de Marriott México, precisó que el sector hotelero cambió definitivamente y se tuvo que adaptar a lo que sucedía durante la pandemia y ahora en la época tras el Covid, lo que es un gran reto.

En cuanto al mundo del inversionista, este se tuvo que adaptar y reacondicionarse. Hubo algunos más afectados que otros, por ejemplo, los mercados de ciudad mostraron una disminución más clara del interés de los propietarios en seguir creciendo, al contrario de los resort donde había un boom enorme.

"Ahí es donde en Marriott aprovechamos nuestra la gama de marcas para entrar en este tipo de resort. Logramos hacer esta alianza con diferentes compañías extranjeras, incluyendo una canadiense, donde sumamos en 2020 contratos por 20 edificios en operación, casi 7 mil habitaciones".

Los programas de lealtad y asociaciones con empresas de otros giros también fueron un factor que ayudaron a los hoteles, pues Marriot, con sus 170 millones de socios utilizando tarjetas de créditos participantes para hacer cosas cotidianas como sus compras, también fueron ingresos adicionales.

En cuanto a despidos, Alonso aclaró que a la cadena que representa no le fue tan mal, pues solo sufrieron alrededor del 30% de bajas a nivel mundial, muchos de los cuales ya vienen de regreso, pues han visto una fuerte recuperación a nivel mundial, excepto en sectores como el de Business Travel.

A pesar de esto, destinos como Mazatlán demuestran que la tendencia del "viajero de negocios", comienza a dar señales de salir adelante, e incluso puede detonar a otros sectores del turismo pues, tras la popularización del trabajo remoto, algunos viajeros deben hospedarse por cuestiones labores y lo aprovechan para traer a la familia.

"Ellos aprovechan que las grandes compañías ya entendimos que se puede trabajar a distancia, ese viajero de negocios aprovecha para hacer sus viajes familiares y disfrutar del fin de semana y destinos que tienen todas las características de infraestructura y bondades como las que tienen aquí, son los mercados que más van a poder aprovechar ese segmento nuevo que se reinventó en la pandemia", concluyó.

# Ventajas y desventajas de la operación entre cadenas hoteleras versus hoteles independientes

Durante la siguiente ponencia, Óscar Chávez Pacheco, director regional de desarrollo de InterContinental Hotels Group (IHG), quien además participó como moderador del debate, dio el punto inicial en el que se enfrentan las cadenas y los negocios independientes: de las 800 mil habitaciones que en promedio hay en México, el 70% corresponde al segundo grupo.

Aunque el alojamiento independiente, que representa el grupo mayor, pudiera tener la oportunidad de ajustarse a los tiempos de distribución global y Mazatlán fue pensado para albergar cadenas, la realidad es que en muchos de los casos vencieron esos contratos y se quedaron fuera.

"Como independiente, uno busca su propio negocio y que su operación sea más eficiente y gastar menos en el tema operativo. La verdad es que, a largo plazo, esto puede afectar a los productos cuándo llega la necesaria renovación que los tiempos exigen, la tecnología que la clientela busca", agregó el directivo de IHG.

Es verdad que los huéspedes buscan más por su dinero y es por ello que las cadenas empezaron a ser más competitivas. Para la firma de Chávez Pacheco, representa un reto cuando un hotel independiente busca competir con estas grandes firmas como Posadas o Marriott, pues ellos ya saben cómo hacer su negocio y lo ideal, tanto a nivel nacional como local, es tener un "mix balanceado", de independientes con marcas estandarizadas e internacionales.

Por su parte, José Manuel Oliveros, director de desarrollo de Hilton, afirmó que Mazatlán es un mercado de oportunidades, tanto así que una empresa de nivel internacional como la que representa ha hecho grandes esfuerzos por "tropicalizar" su marca. "Hemos llevado una relación muy cercana con los propietarios, tratando de estar con ellos, ya que firman un convenio para conocerlos y saber sus necesidades en específico, es decir, en dónde les duele, cuáles son sus baches y cómo podemos ayudarles".

Al principio, Oliveros detalló que, se dio cuenta que tendían a ser muy rígidos con los estándares, algo que complicaba el trato con los negocios independientes que se querían convertir.

"Esto es muy costoso, es una inversión muy fuerte para ellos que, a veces, vienen de baches cómo pasó en la pandemia. Vienen de no vender muchos cuartos y hacer recortes de personal y luego llegas tú y les pides

inversiones bestiales y pues no funciona así. Hemos tratado de ser flexibles conectas, buscando que también sea rentable para el cliente".

En su turno, Jorge Zaragoza, gerente de desarrollo de Wyndham Hotels & Resorts LATAM, destacó que su marca realizó la firma de 21 contratos el año pasado, los cuales se efectuarán en el ciclo 2022-23, abriendo cerca de 35 inmuebles en la región de Centroamérica, de los cuales, un 50% están en México.

En el caso específico de Mazatlán, Wyndham tiene dos proyectos en espera y espera sumar cuatro más, gracias a la confianza de los inversionistas que han apostado por este estado.

"Sin duda el crecimiento que se ha tenido aquí es impresionante, pues contamos con más de 24 proyectos, solamente en la Zona Dorada. Sabemos que hay un gran apetito por la inversión, tanto de la parte de la mazateca como de los inversionistas de diferentes ciudades que han visto aquí un lugar, no solamente para vivir, sino para disfrutar".

En cuanto al tema, el empresario indicó que, sin duda, el tener el respaldo de una cadena internacional es confianza para el viajero. Al momento de elegir un destino, se está eligiendo un lugar a donde llegar con seguridad, sitios de interés y estándares.

"En ese sentido, las cadenas trabajamos arduamente para que esta curva de aprendizaje sea lo más corta posible y al propietario se le brinde certeza al momento de abrir que tenga ya huéspedes a la puerta de su hotel".

Para Jorge Zaragoza hay tres puntos específicos a destacar, el primero es el Canal de reservaciones, es decir, que el hospedaje sea un escaparate de ventas para tener una mayor penetración de mercado, sobre todo en los internacionales, aplicando la digitalización.

El segundo es el soporte de operaciones, brindado a través de nuestros equipos locales "tropicalizados" completamente al mercado latinoamericano, lo que permite tener un conocimiento profundo del sector local y de las condiciones del mismo.

Finalmente, la tercera es la curva de aprendizaje, que ayudará a que el propietario o el operador tengan la confianza y sepa qué tanto será el retorno de su inversión según el mercado.

Finalmente, Nicolás Martínez, vicepresidente de desarrollo para Accord México Centroamérica y el Caribe, estimó que este país es una de las principales apuestas para los próximos años, donde continúan desarrollando, incluso en Mazatlán.

Para el VP, vale la pena cambiar los hoteles y afiliarse a una de las grandes compañías, por un tema puramente comercial. Esto trae cambios, por supuesto, sobre todo en el cumplimiento de estándares internacionales que muchas veces un independiente no debería de cumplir.

"Cuando estamos evaluando un proyecto esta es una duda importante, ¿cuánto me cuesta llevar mi producto de aquí a dónde lo tengo que llevar para poder afiliarme con la marca?"

El ejecutivo de Accord garantizó que las marcas tienen grandes bondades, sobre todo en temas comerciales, de consistencia, capacitación relevante, madurez y fuerza a los destinos dónde se instalan. Entre los retos, se encuentra el cumplimiento de estándares y requisitos específicos que, al final del día, tampoco habría que ignorar como independientes.

"Por supuesto que cobramos, hay regalías de la mano de la operación o de la franquicia si se hacen estudios y se hacen con cuidado, apoyados de un consultor".

# Proptech llega al turismo residencial, la plataforma tecnológica para una mejor comercialización

Fernando Muñoz, director de partnership de Pulppo, relató durante su turno, que la startup a la que representa es un excelente aliado para acelerar a las inmobiliarias, pues actualmente cuenta con 250 agentes inmobiliarios y experiencia de trabajo con más de 25 inmobiliarias, teniendo presencia en más de 14 estados de la república.

"En Pulppo creemos que el factor del broker es importante para nosotros. No venimos a reemplazar al agente inmobiliario, al contrario, venimos a empoderarlo, dándole las mejores herramientas para que tengan un mejor experiencia de su cliente".

Esta proptech habilita tecnología para crear nuevos y mejores desarrollos, brindando una parte exponencial con los brokers independientes, apostando por equipos líderes para poder hacer una mayor inversión dentro de las inmobiliarias.

Debido a su calidad, Pulppo fue seleccionada por Ycombinator, una de las aceleradoras de startups más importantes a nivel mundial, la cual ha estado cerca del crecimiento de otras aplicaciones mundiales como Airbnb y Rappi.

Muñoz subrayó que la empresa tiene cuatro grandes pilares en los que basan su aceptación:

**1.** Crecer juntos; por medio de inversión de marketing, ayudando a generar la mejor estrategia para que cualquier negocio crezca.

**2.** Experiencia sobresaliente; agilizar las interacciones y los procesos de compra venta y renta con herramientas tecnológicas y servicios que ayuden a que tanto el posible comprador como el propietario se sienta en las mejores manos.

**3.** Apoyo cooperativo; en equipo tanto tecnológico como operativo, ayudar con herramientas y servicios de soporte, reclutamiento o inventario.

**4.** Consultoría; seguimiento y consejo de cómo crecer y subir la rentabilidad, analizando constantemente y entendiendo cada negocio para implementar las mejores prácticas globales.

# Herramientas electrónicas y digitales para el marketing y comercialización de grandes desarrollos turísticos

José Octavio Rocha, director general de 3Difica, partió diciendo que su firma es una agencia integral enfocada al real estate que visualiza todo el proceso, desde la conceptualización, creación de marca, el desarrollo de las herramientas de tecnología y toda la parte de producción, alineado al segmento, al nicho y al subnicho al que va el proyecto, donde cada uno es único e irrepetible y tiene que verse como tal.

"Tenemos que sacar el ADN de las obras, para poder transmitirlas al mercado. Por ello, nosotros damos un servicio integral hasta el final del proceso".

Cuánto se está invirtiendo en el tema de marketing, se está haciendo en todo el proceso, tanto en la parte online como el apartado final. Entre el 1.5% del aporte que sucede en las ventas de México va destinado a la inversión en marketing; en Estados Unidos, Canadá o Europa se va hasta el 4 por ciento.

"Hoy nos damos cuenta que el consumidor está siempre esperando tener una experiencia para finalmente tomar una decisión de compra; lo importante es cómo transmitimos al mercado, como el mercado lo recibe y cómo lo puede diferir para tomar decisiones".

De acuerdo con José Octavio, hoy 100% de las decisiones son en línea, y con respecto a lo que está viendo el mercado, se han ido desarrollando herramientas de tecnología que se vuelven parte fundamental de la producción en un primer proceso, sobre todo, para entender el proyecto desde:

- La creación del nombre
- El branding
- La producción de renders y recorridos virtuales
- Video y aplicaciones específicas y diseñadas a la medida de cada obra
- Pantallas interactivas y touch

"Hoy hablamos del metaverso, y eso es lo que sigue; entonces, por eso mismo en 3Difica tenemos 22 años desarrollando herramientas que ya las ven aplicadas. ¿Cómo le vamos a sacar provecho al metaverso? Este es un concepto de espacio virtual, en tercera dimensión, que conecta al usuario con el operador del producto o servicio de la marca".

En otra respuesta, explicó que el metaverso está cambiando y renovará a nivel global la forma de hacer negocios, logrando también que el nivel de ventas va a aumentar en un triple o cuádruple por ciento.

"Vamos a tener en los próximos 10 años más de mil millones de usuarios en el metaverso. Dos de cada tres usuarios van a querer tener una experiencia virtual combinada con una experiencia real inmersiva y hoy podemos decirles que ya tenemos proyectos funcionando con el metaverso a través de estos conceptos".

# Estructuración de proyectos.

## "Cómo es el levantamiento de capital, consulta financiera, estudios de mercado y análisis de un proyecto inmobiliario turístico"

Para iniciar su turno, Patricio del Portillo, vicepresidente de desarrollo en Latinoamérica de Aimbridge Hospitality y moderador sobre el podio, afirmó que, según su experiencia, la gente cree que cuando finaliza la construcción del hotel es cuando se hace el dinero, pero en realidad, el dinero se hace desde que comienza a edificarse el inmueble y se diseña perfectamente su estructura y el negocio, de tal manera que va a ser rentable y exitoso, no solamente de inicio, sino de largo plazo.

Portillo analizó que un hotel no es un activo (como una casa que se vende al año o un departamento que se construye y se vende), aparte de ser un bien raíz, es un negocio que genera flujos para el inversionista. La conceptualización de lo que tiene que ser el negocio es lo más importante al momento de construir el hotel, se tiene que saber si será un hotel business class y si tendrá residencias o no.

"Se tiene que planear desde el inicio cómo debe ser la parte del capital y el esquema de la deuda, la estructura, cómo van a ser los flujos durante la construcción. Llegan las marcas y existen estándares que tenemos que cumplir, pero la pregunta clave es ¿Y esos estándares cómo los cumplo?".

Guillermo Yasutake, director de Desarrollo de Negocios de Grupo Presidente, inició su turno preguntando, ¿cuál es el rendimiento que yo estoy dispuesto a obtener, sacrificando o poniendo en riesgo mi capital?

"Cuándo le hago esta pregunta a la mayoría de los inversionistas, no saben contestar porque te dicen todo depende. Sí claro, todo depende de qué tan adverso al riesgo sea el proyecto, pero al final del día el problema inicia cuando llegas a lugares primarios o secundarios y el valor del terreno no hace sentido con el total del proyecto y se empieza a dar un desequilibrio económico y los retornos. Esto hace que el inversionista te quiera poner una

marca y el precio no es el correcto y se descuadra todo".

Para el directivo de Presidente, este es un error común y hoy el mercado se ha complicado, por lo que se tiene que "entrar con microscopio" y ver cuándo haces el análisis de la plaza, qué marca y qué segmento o canales, junto a un aproximado de otros cien factores.

Respecto a este tema, Héctor Villarreal, gerente administrativo de Grupo Posadas, resaltó que su marca tiene un departamento exclusivo para los estudios antes mencionados, lo que facilita el proceso.

Villarreal recomendó que, primero se debe definir qué marca es la que entrará, qué sucede en la plaza/zona y cuáles son los elementos que va a estar generando este negocio.

"Vemos en el caso de Mazatlán que es una plaza híbrida: entre semana hay mucho turismo de negocio y de placer los fines de semana. Pocas plazas son así y es un punto que hay que explotar y aprovechar bastante".

Por su parte, Gerardo Corona, fundador y CEO de Mentum GC, mencionó que el paso para llevar un terreno a un hotel es muy largo e intervienen muchos factores.

"Primero los usos de capital, pero también una serie de trámites, permisos, licencias, factibilidades y estudios de mercado, porque cuando vas a llegar al tema de deuda, todo este proceso se debe ver en el inter, hasta la planeación fiscal".

Corona dijo que, cuando un proyecto está bien trabajado y hay un estudio de factibilidad, es más sencillo ver el resultado del dinero.

"Siempre me dicen que no hay dinero, y lo que no hay son proyectos bien estructurados. Cuando hay un proceso correcto de estructuración, donde la tierra simplemente es un insumo y se le suman todos los elementos requeridos para su efectividad, ya se tiene un peso importante para ejecutar una marca".

Luego de esto recomienda ver el tema de rentabilidad, el cual exige paciencia, porque hay destinos como Mazatlán, que tienen grandes posibilidades de tierra, espacios para desarrollo y una área de oportunidad para atraer marcas, pero a los que se les debe trabajar mucho, ya que la tramitología es complicada.

Shoma Group, Shoma Bay

# JÓVENES Y EXITOSOS:
## LA HISTORIA DETRÁS DE LOS DESARROLLADORES MENORES DE 40 AÑOS

Por Andreina Castro

**ALGUNOS CONSEJOS EN LOS QUE COINCIDEN LOS DESARROLLADORES ACTUALES PARA TENER ÉXITO SE BASAN PRINCIPALMENTE EN: TENER UN PROPÓSITO, SER APASIONADO, RODEARSE DE UN BUEN EQUIPO Y DISCIPLINA.**

Son muchos los factores que pueden condicionar el éxito de un empresario a la hora de poner en marcha, gestionar y ampliar su negocio en el mundo de desarrollos inmobiliarios. Estos factores suelen incluir el momento de la puesta en marcha del negocio, la cantidad de capital que pueden obtener, la naturaleza competitiva del mercado, la fiabilidad de su cadena de suministro y el movimiento económico actual.

Convertirse en un desarrollador inmobiliario, no ocurre de la noche a la mañana,  requiere años de experiencia, pero el resultado final puede ser gratificante tanto profesional como económicamente, por eso es importante conocer el camino desde el principio, teniendo claro los objetivos.

Tener experiencia en el sector inmobiliario es importante a la hora de convertirse en desarrollador inmobiliario, pero no existe un reglamento que limite quién puede convertirse en desarrollador ni un camino único para lograr una carrera exitosa invirtiendo en el sector.

Empecemos definiendo lo que significa ser desarrollador inmobiliario: "esta figura gana dinero mejorando una propiedad para aumentar su valor. Esto puede hacerse mediante la construcción de nuevas viviendas, la renovación de propiedades existentes o la conversión de una propiedad de un uso a otro. Como desarrollador, su función es supervisar el proyecto de principio a fin. Tendrá que conseguir la financiación del proyecto y reunir a varios expertos para realizar el trabajo, desde constructores y arquitectos hasta agentes inmobiliarios y topógrafos. A la hora de obtener beneficios, los desarrolladores suelen tener dos opciones: vender la propiedad a un nuevo propietario o alquilarla a inquilinos."

El mundo está lleno de aspirantes a empresarios inmobiliarios, personas que creen tener lo necesario para lanzar una empresa y convertirla en un negocio rentable. Aunque cualquiera puede crear una empresa, no todos tienen éxito. Hoy en día, al menos en Miami, hay un sin fin de desarrolladores que han apostado por cambiar el horizonte de la ciudad, muchos de ellos menores de 40 años, pero, ¿cómo han llegado hasta donde están ahora?, ¿qué es lo necesario para lograrlo?

**Ryan Shear**
**Socio Gerente de PMG**

Ryan Shear es socio gerente de PMG, donde supervisa una creciente cartera de desarrollo inmobiliario de más de 10,000 millones de dólares en activos en todo Estados Unidos. Comenzó su carrera en RCLCO antes de unirse a PMG en 2007. Shear ascendió rápidamente bajo la dirección del fundador y CEO de PMG, Kevin Maloney, convirtiéndose en socio gerente de la empresa junto a Dan Kaplan. Bajo su liderazgo, PMG se ha convertido

Waldorf Astoria Hotel & Residences Miami

en un promotor de renombre nacional especializado en nuevas construcciones residenciales a gran escala y desarrollos de uso mixto, con un total de más de 160 proyectos inmobiliarios hasta la fecha. Entre los proyectos actuales más destacados se encuentran Waldorf Astoria Hotel & Residences Miami, E11EVEN Hotel & Residences, The Elser Hotel & Residences Miami, y proyectos multifamiliares de la marca Society Living en Miami, Fort Lauderdale, Orlando, Denver, Nashville, Atlanta y Brooklyn.

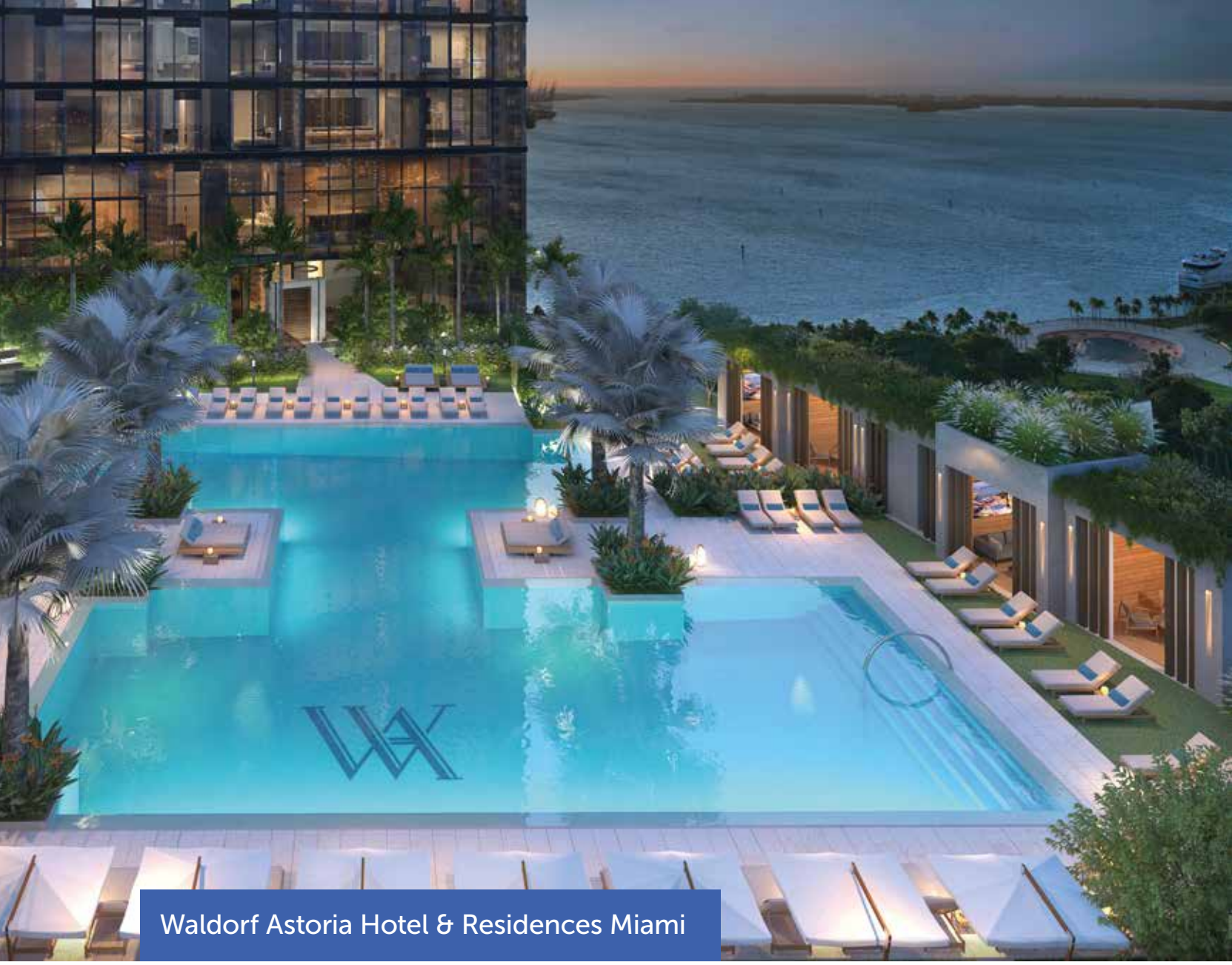
**Stephanie Shojaee**
Headshot Credito Ronald Wayne

Shear confesó que: "No hay un camino fácil hacia el éxito en la construcción inmobiliaria. Cada día trae consigo nuevos retos, y el éxito requiere abrazar los problemas de frente como oportunidades de aprendizaje. Hay que crear un equipo resistente y fiable que comparta su visión y se adapte rápidamente a las situaciones que escapan a su control. Siempre hay más que aprender, así que mantente abierto a nuevas personas y soluciones mientras te esfuerzas por hacer que cada proyecto sea mejor que el anterior".

El camino para convertirse en un empresario de éxito conlleva muchos sacrificios y requiere grandes ambiciones. Con el auge de nuevas empresas y construcciones que surgen a diario, algunos consejos en los que coinciden los desarrolladores actuales para tener éxito dentro de esta desafiante dinámica de mercado se basan principalmente en: tener un propósito, ser apasionado, rodearse de un buen equipo y disciplina.

Esos consejos claves han marcado un camino para la reconocida desarrolladora de Stephanie Shojaee. En un mundo dominado mayormente por hombres, las mujeres también están marcando un hito en la historia de los desarrollos inmobiliario, tal es el caso de Stephanie Shojaee, Presidenta de Shoma Group, quien se unió a Shoma como CMO en 2013, y desde ese momento ha transformado por completo la forma

**LOS RASGOS FUNDAMENTALES DE LOS JÓVENES DESARROLLADORES PRÓSPEROS Y DE ALTO VALOR SE CENTRAN ESPECÍFICAMENTE EN ESTAR MOTIVADOS, ORIENTADOS AL FUTURO, TRABAJAR ARDUAMENTE Y SOBRE TODO LA DISPOSICIÓN DE SER MEJOR CADA DÍA.**



Waldorf Astoria Hotel & Residences Miami

en que la empresa comercializa y construye  sus desarrollos. Hija de inmigrantes colombianos, a sus 38 años, Shojaee se convirtió en la cara de Shoma Group el cual tiene  más de 10,000 viviendas y condominios, así como más de un millón de pies cuadrados de espacio comercial y de oficinas, con 5,000 millones de dólares en transacciones inmobiliarias realizadas.

"Crecí en hogar de padres inmigrantes, a los que veía trabajar duro cada día, lo que me enseñó a ser una trabajadora innata, a esforzarme cada día, estudiar y aprender. Escuchar de los que saben es un recurso que siempre he utilizado en mi carrera, preguntar, diría que es lo más importante para convertirte en lo que quieres, se basa también en las preguntas que hagas para aprender" dice Shojaee con respecto a su clave del éxito.

Es indispensable, que se tome en cuenta que los rasgos fundamentales de los jóvenes desarrolladores prósperos y de alto valor se centran específicamente en estar motivados, orientados al futuro, trabajar arduamente y sobre todo la disposición de ser mejor cada día.

"Dejar un lado el ego también es importante, a menudo uno se encuentra con jóvenes que están tan centrados en impresionar a personas con experiencia que pierden la oportunidad de escuchar y aprender de ellas, no nacemos sabiéndolo todo, en este mundo hay personas que saben más que tú, si aprendes a escuchar, a tener constancia y disciplina, te aseguro que un futuro tendrás las herramientas necesarias para convertirte en el empresario que sueñas ser" concluye Stephanie.

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.

# MAHAL RESIDENCIAL CONTEMPORÁNEA

## el nuevo desarrollo premium de Grupo GEA

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Ubicado al norte de Mérida, en el municipio de Conkal, uno de los que componen la zona diamante de las inversiones en Yucatán, que ofrece cercanía con la capital, urbanización y desarrollo inmobiliario, se encuentra Mahal Residencial Contemporánea, un complejo premium de la desarrolladora Grupo GEA.

Empresa 100% yucateca que se fundó con el firme objetivo de cumplir el sueño de quienes desean tener una propiedad y cimentar un patrimonio, razón por la que unió su experiencia y profundo conocimiento de la región para crear una de las mejores oportunidades de inversión del momento.

El proyecto residencial, cuenta con 477 lotes en 20 hectáreas, los cuales serán entregados a finales de 2025, bajo el régimen de propiedad en condominio, con energía eléctrica subterránea, alumbrado público, red hidráulica, vialidades con concreto hidráulico y drenaje pluvial.

De acuerdo con Alejandra Sentíes, Supervisora de Venta Externa de la desarrolladora, Mahal, representa la construcción de una residencia a corto plazo en una de las zonas más famosas y con la mejor plusvalía.

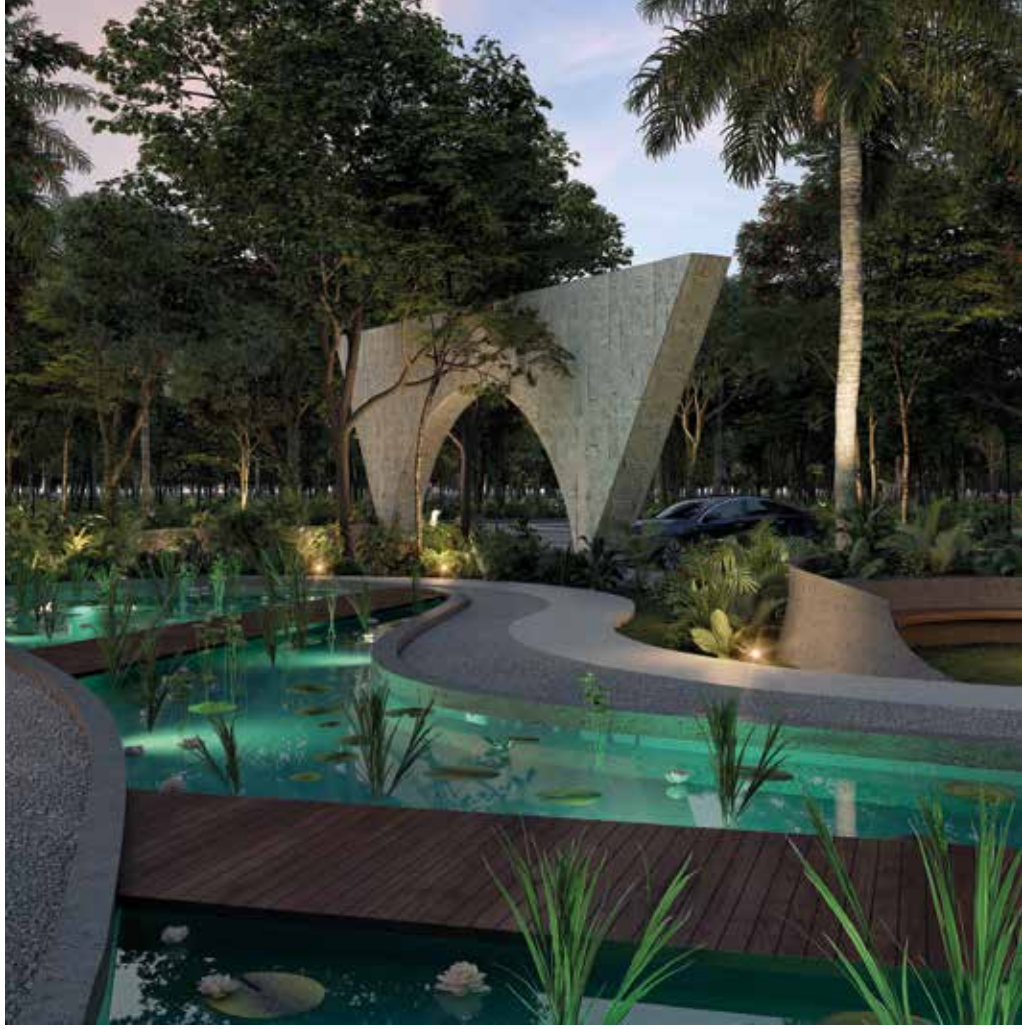
"Ofrece un *lifestyle* y calidad de vida inigualable. Conocemos nuestra tierra, su valor y es por eso que decidimos capitalizar el potencial que tiene el estado. Al estar ubicado en Conkal, las personas estarán cercanos a la urbanización de Mérida y al mismo tiempo, a los poblados y playas, como lo es la Costa Esmeralda", detalla en entrevista para Inmobiliare.

> Mahal, representa la construcción de una residencia a corto plazo en una de las zonas más famosas y con la mejor plusvalía

Cabe destacar que el pasado mes de junio del 2022, Grupo GEA llevó a cabo la ceremonia de colocación de la Primera Piedra, acto con el que se inauguraron las obras de construcción del proyecto.

La Supervisora de Venta Externa, menciona que este evento, además de significar el inicio de los planes de cada uno de los clientes; para el grupo, representó un parteaguas, ya que se trata del comienzo del primer desarrollo con acabados y materiales de construcción premium.

"Marca un antes y después en Grupo GEA, es resultado de nuestra experiencia y demuestra que cada vez nos estamos especializando más como desarrolladora y en la entrega de mejores productos. Mahal es justo eso, y aunque seguiremos en la línea de privadas residenciales, nuestro objetivo es entregar cada vez mejores servicios y amenidades".



## Amenidades y arquitectura premium para un *lifestyle* inigualable

Uno de los aspectos más importantes que ofrece Mahal al usuario final es su monumental diseño arquitectónico, el cual se puede observar desde la puerta de entrada, ya que cuenta con una estructura de piedra de más de ocho metros de alto y Plaza Agra, una zona comercial que se encargará de surtir de productos y servicios a los residentes.

Al interior, la vegetación es el actor principal al mezclarse con la arquitectura contemporánea del parque central, los jardines y la Casa Club, denominada "Taj", que acompañan al desarrollo y destacan por sus estructuras verticales iluminadas, que otorgan elegancia y estilo.

"El nombre de nuestra casa club, significa corona en persa y al interior del proyecto representa la corona de Mahal, al ubicarse justo al centro para conectar con otras áreas y dar fluidez".

**Uno de los aspectos más importantes que ofrece Mahal al usuario final es su monumental diseño arquitectónico**

Alejandra Sentíes, explica que el mayor diferenciador, es que está pensada para toda la familia, por lo que su oferta es bastante amplia. Contará con dos piscinas, una recreativa y otra con canal de nado, tres canchas de pádel, gym, Kids Club y bar, así como una terraza y zona de asoleadero.

Adicional, Mahal también será el primer desarrollo de Grupo GEA, 100% pet friendly, ya que tendrá equipamiento para las mascotas a lo largo de toda la privada, es decir, bebedores, basureros especiales, entre otras cosas.

"En Grupo GEA nos adecuamos y adaptando a nuestro público y uno de los requerimientos de las familias modernas son las mascotas, quienes forman parte de las familias mexicanas. Tendremos mobiliario especializado para que los clientes puedan sentirse seguros, tranquilos y cómodos viviendo dentro de este desarrollo".

Cabe destacar que todos los proyectos de Grupo GEA cuentan con alguna amenidad o parque bajo este concepto, sin embargo, Mahal lo integra en su totalidad.

Además de Taj Casa Club, contará con nueve núcleos recreativos diseñados para satisfacer las necesidades y gustos de los residentes:

- Yoga Park
- Botanic Park
- Parque Contemplativo
- Workout Park
- Social Park
- Pet Park
- Parque de usos múltiples

"Más allá de las amenidades, buscamos que todos los clientes se sientan cómodos y a gusto, al tener diversas opciones de esparcimiento que se adecuan a todos los integrantes de la familia".

## ¿Por qué invertir en Mahal Residencial Contemporánea?

Si bien, su ubicación es de los factores más notables, la Supervisora de Venta Externa enfatiza que Mahal es de lo pocos, si no es que el único proyecto, con fecha de entrega a corto plazo, la cual está prevista para el 2025, no obstante, los compradores podrán comenzar a construir a partir de 2024.

"Nosotros entregaremos toda la infraestructura y la Casa Club el próximo año, la idea de esto, es que para 2024 las obras que se inicien sean únicamente de los clientes".

De igual forma, explica que los costos aún son bastante accesibles para aquellos interesados en comprar de contado, ya que continúan en fase de preventa. Mientras que para quienes deseen optar por el financiamiento, Grupo GEA ofrece planes directos hasta por cuatro años, sin intermediarios y sin revisión de buró de crédito.

Asimismo, resalta que Conkal, es una zona de crecimiento claramente visible, con desarrollos de esparcimiento, escuelas, hospitales y centros comerciales, hecho que lo convierte en un destino importante de oferta y demanda, principalmente de extranjeros.

"Hay un interés bastante marcado por extranjeros, sobre todo norteamericanos, que están pensando en vivir en Yucatán. También tenemos muchos inversionistas mexicanos, casi a la par que los internacionales que ven en Mahal una excelente opción para vivir."

En tanto que para los inversionistas, Sentíes, especifica que Mahal cuenta con todos los aspectos y diferenciadores positivos frente a otros desarrollos para convertirse en el ideal de inversión.

"Si unes todos los factores, es la mejor opción para alguien que quiera invertir a corto plazo dentro de la zona diamante de Yucatán. Con todas estas facilidades y posibilidades, es fácil que un cliente pueda invertir", finaliza Alejandra Sentíes, Supervisora de Venta Externa de Grupo GEA.

Página web: https://www.gpogea.mx/mahal-lotes-residenciales-en-conkal

Teléfonos de contacto CDMX y Mérida:

• CDMX:
5590995270 ó 5590995271

• Mérida:
9995300914

LATIV

IDEI

CONSTRUYENDO UN **MÉXICO MEJOR**

# Sinónimo de vanguardia, liderazgo y fortaleza en la industria inmobiliaria, inicia 2023 con emisión de Super Green Bond en BMV

**Alberto de la Garza Evia Torres**
Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de IDEI

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

A lo largo de casi 50 años, Internacional de Inversiones (IDEI), se ha posicionado como la empresa líder en el desarrollo de bienes raíces en el norte del país, anteponiendo la calidad, sustentabilidad y vanguardia en todos sus proyectos.

Para consolidar esta posición de liderazgo, la compañía, encabezada por Alberto de la Garza Evia, Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, se enfoca en instituciones de inversión que buscan colaborar con desarrolladores experimentados, que cuenten con una estructura de gobierno corporativo sólido que garantice la seguridad en sus inversiones.

Además, su expertise en los segmentos de vivienda vertical, horizontal, espacios de oficinas, comercio y en parques industriales, también les ha permitido distinguirse de la competencia, tanto a nivel nacional como internacional.

"Ésta diversificación por producto es un mitigante de riesgo, ya que en IDEI elegimos invertir nuestro capital hacia los mercados más sanos y con mayor absorción que garanticen nuestro crecimiento sostenido. Hoy en día, el mercado de vivienda mantiene un crecimiento sostenido, por lo que el 90% de nuestros ingresos provienen de este segmento: 63% vivienda vertical, 27% vivienda horizontal; y solo el 8.80% proviene de oficinas y plazas comerciales. En el 2023 retomaremos el segmento de negocio de parques industriales, robusteciendo nuestro portafolio de inversión. Esta fortaleza y diversificación, difícilmente la vas a encontrar en el mercado. Toda esta historia de liderazgo y vanguardia, viene de la filosofía de Don Alberto, de siempre estar un paso adelante de la competencia", destaca Jaime Escamilla Tienda, Vicepresidente de Administración y Finanzas de IDEI, en entrevista para Inmobiliare.

Aunque en un inicio, el mayor enfoque estaba en el segmento de espacios corporativos, actualmente, su principal mercado es el de vivienda, tanto horizontal como vertical. Sector en el que tiene una participación del 10.3 por ciento en la zona metropolitana de Monterrey.

# Criterios ESG, parte del ADN de Internacional de Inversiones

De acuerdo con Escamilla, aunque el tema ESG (environmental, social and governance) tiene pocos años que tomó relevancia en la industria de bienes raíces, para IDEI, es parte de su filosofía, misma que han promovido desde sus inicios.

"Nuestra estrategia de sostenibilidad, la hemos consolidado a lo largo de nuestra historia y es parte del ADN de la compañía, está dentro de la filosofía de nuestro fundador. No lo estamos haciendo por obligación, tema regulatorio o por conseguir capital".

El primer paso de IDEI con estos criterios, fue en 1995, año en el que iniciaron el Gobierno Corporativo, mediante diferentes consejos, como el de administración, el comité de prácticas y el comité de auditoría. "Por otro lado, hemos adoptado las mejores prácticas corporativas instalando cuatro comités de apoyo, adicionales al consejo. Actualmente, nuestro consejo está compuesto por un 45% de consejeros independientes reconocidos a nivel internacional por su experiencia en diferentes mercados".

En cuanto al criterio Social, Internacional de Inversiones, cuenta con Fundación IDEI, que tiene como objetivo, apoyar la calidad educativa en escuelas públicas y privadas de la Zona Metropolitana de Monterrey, proporcionando a los estudiantes de bajos recursos, infraestructura y programas de becas para mejorar su desempeño académico.

"La fundación está por cumplir 10 años y tiene por objetivo impulsar a la educación de calidad. Durante este tiempo se han beneficiado a más de ocho mil alumnos y profesores con computadoras, aulas, mobiliario y becas. También tenemos convenios con las principales universidades públicas y privadas de México".

Ejemplo de ello, es su participación en el programa Líderes del Mañana, desarrollado por el Instituto Tecnológico de Monterrey ITESM, en el que se otorgan becas a alumnos de escasos recursos, con características especiales de líderes y con un IQ sobresaliente.

Asimismo, ha participado en campañas de apoyo a las comunidades durante la pandemia de Covid-19, con donativos para infraestructura hospitalaria, con un cuerpo de Bomberos privado que apoyó, durante la emergencia sanitaria, a diversos municipios de Nuevo León, entre otras actividades.

**Jorge Martínez Páez**
Vicepresidente de Operaciones de IDEI

"Hoy estamos incorporando una escuela dentro de la obra para nuestros colaboradores de construcción, con el fin de que puedan terminar sus estudios de primaria, secundaria y preparatoria, y puedan aprender un nuevo oficio; así cumplimos el compromiso de proporcionar trabajo decente y crecimiento económico a nuestros colaboradores. Somos una empresa que promueve la igualdad de género. De los 11 directivos que están en IDEI, cinco son mujeres, incorporando también a tres mujeres en el consejo de administración y todos los comités".

Cabe destacar que IDEI, se encuentra solicitando la certificación Great Place to Work y espera contar con ella a partir de 2023.

Por su parte, en el factor ambiental, también cuenta con importantes acciones llevadas a cabo por la compañía, ya que desde 2010 inició su camino en la certificación de proyectos LEED. De hecho, en su historial, destaca el primer desarrollo de vivienda, a nivel nacional, con una certificación de este tipo.

"Fuimos punta de lanza en certificación de proyectos de vivienda, y a la fecha, hemos certificado más de 200 mil metros cuadrados de construcción con certificaciones verdes, sobre todo LEED. Somos pioneros en la generación de energías limpias, tenemos el primer centro comercial en México que cuenta con un sistema de cogeneración de energía, es un 20% menos contaminante que los combustibles fósiles. Estamos generando energía en sitio para el proyecto".

Menciona que están implementando iluminación led y blocks térmicos, pero sin duda su mayor innovación es la cogeneración de energía, que implica convertir gas natural de combustión limpia en energía eléctrica, así como utilizar los vapores del proceso para calentar o enfriar agua que se utiliza, por ejemplo para la ventilación o calefacción y riego en jardines y áreas comunes.

## Construcción de proyectos con certificaciones verdes

De igual forma, el Vicepresidente de Administración y Finanzas de IDEI, reitera que su compromiso ambiental viene de la filosofía de su fundador, han adoptado un compromiso ambiental buscando crear ciudad a través del desarrollo de comunidades sustentables que mejoren la calidad de vida de las personas, por lo que entre sus compromisos ambientales para los próximos cinco años, se encuentra duplicar los metros cuadrados certificados, es decir, construir 400 mil metros cuadrados adicionales con certificación LEED o EDGE.

"Somos una empresa que realiza inversiones responsables, el 100% de los proyectos incluye criterios ESG. No hay un desarrollo que pueda salir a la venta sino es aprobado por el comité de sostenibilidad. Tiene que buscar apegarse a ciertas certificaciones, en el caso de EDGE, nuestros proyectos deben tener al menos un 20% de ahorro en el consumo de energía, 20% de ahorro en el consumo de agua y 20% menos generación de huella de carbono por los materiales utilizados".

En el caso de las construcciones que se encuentran en proceso, siete están precalificadas para algunas de las dos certificaciones, incorporando materiales, reciclaje de agua y energías limpias que ayuden a disminuir los impactos en el cambio climático. Estas certificaciones serán entregadas, una vez finalizada la obra.

Un punto a destacar es que los proyectos de vivienda horizontal, también se encuentran certificados con EDGE ADVANCE, el reconocimiento verde más alto a nivel mundial y que implica un ahorro en todos los servicios de más del 40 por ciento.

"Nuestro compromiso para los siguientes cinco años es duplicar la certificación. Actualmente, de los siete en proceso, dos son para LEED y cinco para EDGE".

Las Mercedes

# IDEI va por emisión de Super Green Bond en la BMV

Jaime Escamilla detalla que se trata del primer super bono a nivel mundial para la categoría de Real Estate, hecho que representa más que un compromiso de construcción, ya que busca impactar ocho objetivos de sostenibilidad de la ONU, generando un impacto positivo para el país.

"Para nosotros, como compañía, tiene una relevancia muy importante, además viene a reafirmar toda esta historia de liderazgo y vanguardia que hemos tenido en el sector. Para nuestro Consejo de Administración y para todos nuestros consejeros, también es un orgullo estar participando en este tipo de esfuerzo que esperamos sea un ejemplo para los demás participantes de la industria".

El programa total de emisión de deuda es de 2,500 millones de pesos, sin embargo, la primera emisión, contemplada para diciembre de este año, será por 1,000 millones de pesos, con una garantía de pago oportuno por el 50% del International Finance Corporation (IFC), miembro del Banco Mundial.

Asimismo, explica que la emisión es para un periodo de cinco años. La estructura de colocación se encuentra a cargo de Actinver, además de un sindicato de Casas de Bolsa. "Al momento de buscar realizar una alianza para nuestra emisión, encontramos en el IFC (International Finance Corporation) un socio clave que, además de validar nuestra estrategia ESG, nos puede ayudar a impulsar nuestro crecimiento de manera sostenible".

**Jaime Escamilla Tienda**
Vicepresidente de Administración y Finanzas de IDEI

Saqqara

Jose Antonio Cavazos Montalvo
Director Comercial

Explica que al ser el primero en su tipo, contará con una clave de pizarra única (IDEI23+V), cabe destacar que todos los bonos, verdes que existen en México tienen la clave de pizarra con una V, no obstante, IDEI cuenta con un signo de más (+), lo que lo distingue del resto de emisiones de bonos en el país.

Escamilla, menciona que con esta emisión de super bono verde buscan diseñar un camino para la industria. "Actualmente, existen muchos bonos verdes en el mercado, pero en IDEI siempre buscamos estar más allá de lo que va la competencia, por eso confiamos en que no será el único *super green bond*, que emitamos. Tenemos las cualidades para poder seguir creciendo en ese aspecto".

Actualmente, IDEI integra un portafolio de 21 proyectos que están en proceso de venta, renta, construcción y entrega. Así como:

- Más de 28 mil millones de pesos en ventas
- Tasa de crecimiento anual de EBITA del 16.9%
- Crecimiento de ingresos anual de 11%

# La Santa Vid

## proyecto natural, sustentable y vinícola en San Miguel de Allende

Por: Redacción Inmobiliare

Desde el año 2008, Inoba Desarrollos ha trabajado para el desarrollo de proyectos de urbanización para vivienda, en las modalidades de condominio horizontal y fraccionamientos.

Hoy, la empresa de Jorge Carbonell Tapia se encuentra creando el primer desarrollo Integral de vida sustentable, el cual hará que las familias estén en contacto con lo natural y rural de San Miguel de Allende, en Guanajuato.

La Santa Vid es un proyecto mixto sostenible, social, ambiental y económico, que busca sentar un precedente en la era moderna post pandemia, regresando la naturaleza al hogar, e incorporando un elemento extra: la cultura.

Ubicado a solo diez minutos del centro de San Miguel de Allende, en el kilómetro 24.2 de la carretera a Querétaro, se trata de una zona residencial sustentable, que cuenta con viñedos y experiencias tanto enológicas como ecuestres.

La Santa Vid es un proyecto mixto sostenible, social, ambiental y económico, que busca sentar un precedente en la era moderna post pandemia.

El enfoque de esta obra se basa en cuatro principios: personas, cultura, prosperidad y planeta; así como en una serie de acciones para gestionar de manera adecuada los recursos naturales, de consumo y generación de energía.

Para Carbonell Tapia, La Santa Vid se desarrolló con el máximo respeto hacia el medio ambiente, convencidos de que solo siendo respetuoso con la naturaleza, la sociedad y sus clientes, una empresa se vuelve realmente sustentable.

"Por esta razón el desarrollo integra los principios de ESG, de agricultura regenerativa, de cuidado integral del ciclo del agua, de generación de energía y balance en la convivencia con la naturaleza. La sustentabilidad no es una moda, es la única forma de desarrollar", aseguró Jorge.

"Con La Santa Vid, buscamos lo mejor de dos mundos: urbano y agrícola. No solo estamos brindando la oportunidad de regresar a la naturaleza, sino de tener todos los beneficios que te da un centro urbano", explicó en entrevista para Inmobiliare.

# Valle de la Santa Vid: complejo residencial de Viñedos en San Miguel de Allende

De acuerdo con Tapia, más allá del desarrollo del proyecto, lo más importante para él y su compañía son las necesidades del cliente, por lo que al notar que el mercado de turismo enológico estaba desatendido en esa zona, decidieron enfocar sus esfuerzos en dicho segmento.

Se trata de nueve complejos con zonas de viñedos y un total de 402 viviendas. Además, los dos primeros complejos tendrán vocación para renta vacacional sin restricción y apegados a reglamento, con accesos principales por las carreteras QRO-SMA o Jalpa.

Los cuatro prototipos de vivienda disponen de construcción y áreas verdes, todas de aproximadamente mil metros cuadrados, cajones de estacionamientos techado y opciones de uno o dos niveles.

"Una de las cosas que busca La Santa Vid, es que se pueda procesar uva de los viñedos de alrededor. Nosotros estamos buscando una capacidad de producción de 20 mil cajas al año, siendo que vamos a procesar cerca de 4,800 botellas para los residentes, tenemos capacidad de procesamiento para  los vecinos, estar en la entrada de San Miguel de Allende nos da la oportunidad de ser un centro enológico".

Se trata de nueve complejos con zonas de viñedos y un total de 402 viviendas

Para los residentes del Valle de La Santa Vid, será un espacio no solo de esparcimiento sino de enseñanza.

## Atractivos naturales, culturales y familiares

Los residentes de La Santa Vid contarán con zona de recreación, comercial y cultural que dispone de restaurantes, hotel, auditorio, salón de eventos, cable ski, y más de 157 mil metros cuadrados de áreas verdes y lagos.

Asimismo, el proyecto cuenta con un Centro deportivo y recreativo equipado, canchas de tennis, padel, pickleball, alberca techada y climatizada con carriles de 25 m de largo, alberca familiar, gimnasio, cafetería, área juegos infantiles, parque para mascotas y estacionamiento para bicicletas y vehículos.

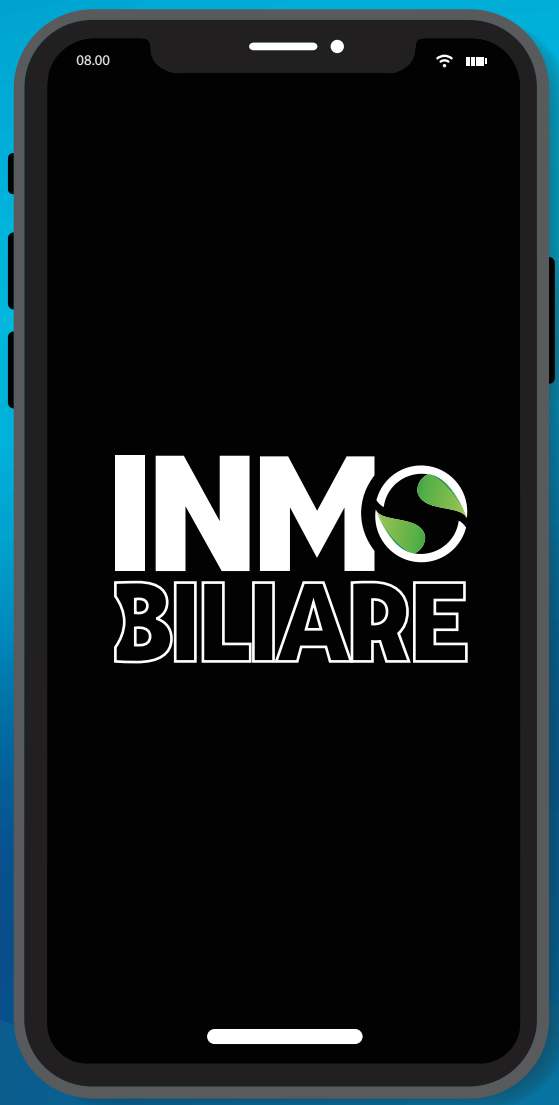
## La Santa Tierra (Granja Orgánica y Escuela) y Villa María Nazareth

Establecida con el propósito de abastecer a los restaurantes y tiendas de productos orgánicos en el área comercial.

Su esencia, diseño y razón de ser es el de acercar a los niños y adultos al origen de la producción de alimentos, tanto vegetales como animales, en un ambiente controlado, seguro y lúdico.

Para los residentes del Valle de La Santa Vid, será un espacio no solo de esparcimiento sino de enseñanza, en donde aprenderán, por ejemplo: como tener su propio huerto en su jardín, asesorados por expertos agrónomos, campesinos y personas con conocimiento en la producción agrícola.

En cambio, la Villa María Nazareth es un centro de salud integral, donde se personalizan programas que pueden ir desde la aplicación de células madre o pruebas genéticas hasta complementos alimenticios, clases de yoga, meditación y otras terapias holísticas de gran beneficio para la salud física y mental.




# 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

# ¿Hacia dónde se dirigirá el sector del Proptech en 2023?

Por Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

A pesar de que el sector de la vivienda y construcción parece mantenerse como un mercado tradicional y ajeno a la revolución tecnológica, en los últimos años ha comenzado a entrar a la digitalización por medio del proptech, un término que hace referencia a las palabras *Property & Technology* y que engloba al conjunto de empresas o startups creadas para aportar nuevas soluciones y un valor añadido.

Al cierre del 2022, diferentes expertos en la materia consideraron que la industria proptech será una de las más demandadas el próximo año, pues se ha ido consolidando gracias a su dinamismo e innovación.

**La industria proptech será una de las más demandadas en 2023, pues se ha ido consolidando gracias a su dinamismo e innovación**

De acuerdo con observaciones de Bernardo Cordero y Víctor Noguera, cofundadores de Flat, la tecnología ha permeado prácticamente en todos los sectores económicos, por ello, no es extraño que, desde la popularización del proptech en 2021, surjan de forma continua nuevos proyectos tecnológicos con la finalidad de mejorar o adaptar las necesidades del usuario al ámbito digital.

Bernardo Cordero y Víctor Noguera, cofundadores de Flat

"La mayor virtud de estas empresas es que, a través de la tecnología, ayuda a todas las partes involucradas en el proceso de compra o venta de un inmueble. Regularmente, estas startups utilizan diversas herramientas como inteligencia artificial, software de gestión, realidad aumentada, domótica y big data, entre otras, con las cuales han logrado mejorar la experiencia de compraventa para los usuarios", señaló Cordero para Inmobiliare.

En 2022, el proptech en México avanzó de manera excepcional, ubicándose sólo por debajo de Brasil. Al respecto, Eduardo Orozco, CEO y cofundador de Alohome señaló que este país es un mercado mucho más digitalizado, lo que significa nuevas oportunidades y retos para los desarrolladores mexicanos si quieren competir.

"Brasil posee un volumen de ventas entre 25 a 30 millones de dólares, el más grande en Latinoamérica, cuyo rango promedio es de solo 18 millones de dólares", puntualizó Orozco para Inmobiliare.

Por su parte, Endeavor compartió que, en el 2021, la inversión de capital de riesgo en el segmento proptech en América Latina fue de mil 308 millones de dólares, es decir, un crecimiento de cinco veces respecto a lo levantado en el 2020, que fueron 261 millones de dólares, lo que es un reflejo de la confianza que existe en el sector y augura un mayor crecimiento para este año, tras todos los aprendizajes y dinámicas dejadas por la pandemia.

"Además, gracias a la adopción tecnológica que trajo la "nueva normalidad", el 99% de los compradores de inmuebles recurren a medios digitales para conocer las opciones que se ofrecen a nivel local, las ubicaciones, precios, amenidades o incluso realizar una visita virtual desde cualquier parte del mundo", añadió Víctor Noguera.

## Tendencias del sector proptech en 2023

Para Andrés Leal, fundador de Triarii, en el 2023 habrá cinco tendencias tecnológicas que el mercado de vivienda deberá comenzar a adaptar en sus procesos operativos para competir económicamente con otros sectores.

### · Tenant Experience Apps

Las aplicaciones integradas que permiten a los usuarios interactuar digitalmente con los espacios físicos, se han convertido en una herramienta clave para atraer y acercar de nuevo al público con los activos como oficinas, centros comerciales e incluso hoteles.

Estas apps ofrecen elementos de alto valor a los ocupantes de los inmuebles, mediante soluciones de comunidad, eventos, ofertas, servicios exclusivos, soluciones de movilidad o aparcamiento ad-hoc, entre muchas otras.

### · iBuyers

El método tradicional de vender un inmueble implica mucho tiempo y esfuerzo, desde buscar una agencia hasta enseñar el activo a los potenciales compradores. Sin embargo, existe una alternativa que simplifica el proceso y lo convierte en una experiencia más fluida y agradable.

Los iBuyers son empresas que con la ayuda de la tecnología pueden hacer ofertas por una vivienda en cuestión de días y completar la transacción en menos de una semana y en México existen opciones como Mudify o Tuhabi.

### · NeoDesarrolladores.

Los neodesarrolladores son aquellos expertos que se centran en la sofisticación digital de todo el ciclo del proyecto, abarcando planeación, construcción, comercialización y operación. Estas nuevas empresas entendieron que la tecnología y la innovación hacen más eficiente todo el proceso y el desarrollo de una vivienda inteligente.

Funcionan integrándose con otras firmas de tecnología y datos para entender, de manera más acertada, cuál es la demanda de productos inmobiliarios que se adapta a las necesidades reales de los usuarios y de las ciudades, utilizando sistemas de georreferenciación.

También, se apoyan con plataformas de proveedores que facilitan y optimizan la gestión de actividades de insumos, materiales y suministro, aumentando la competitividad. Algunos ejemplos son Madelon o LenX en EE.UU.

### · Real Estate Fintech

Las transacciones inmobiliarias implican un método de financiación que ha evolucionado gracias al uso de tecnologías innovadoras. Las plataformas Real Estate Fintech atienden las necesidades de los usuarios directos que buscan productos y servicios a través de medios digitales.

Se ofrecen para promover la transparencia, incorporando todos los controles regulatorios para que el mercado se beneficie. Para Andres Leal, los datos proporcionados por las plataformas Real Estate Fintechs y Bancos (Open Banking) se consideran uno de los grandes potenciales a desarrollar por las startups.

- Priorización de ESG

El ESG se ha convertido en un foco estratégico para el proptech, ya que esta es responsable del 40% de las emisiones mundiales de CO2 y en la actualidad, existen herramientas que permiten gestionar de manera correcta el consumo energético de los inmuebles, como es el caso de StandbyCheck, Boltio o MyUse.

**El ESG se ha convertido en un foco estratégico para el proptech, ya que es responsable del 40% de las emisiones mundiales de CO2**

La llegada de nuevas tecnologías de captación de datos en tiempo real, el IoT, capacidades de análisis predictivo y machine learning, está impulsando el desarrollo de diversas soluciones de optimización energética.

También se pueden encontrar soluciones de gestión inteligente de sistemas HVAC (Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado) para reducir costes, reducir la huella de carbono e incluso soluciones enfocadas al eje sanitario mediante el seguimiento de la calidad del aire en el interior de edificios o ciudades, con purificadores de aire que funcionan automáticamente en función de las mediciones detectadas por los sensores.

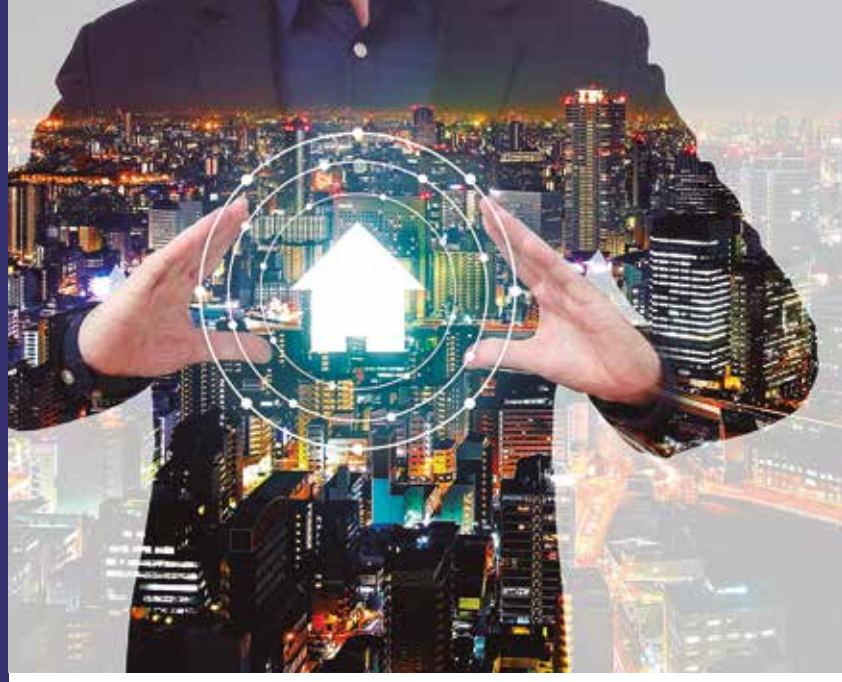
Las startups Proptech que ofrecen todo el proceso de recopilación, transformación, análisis de datos y definición de estrategias ESG para implementar acciones, medir y controlar el impacto, están en auge y seguirán creciendo a lo largo de 2022.

## Usos de la Inteligencia Artificial en la industria de la construcción

Los avances de Inteligencia Artificial (IA) en construcción han permitido desarrollar nuevos modelos de negocio a lo largo de toda la cadena de valor, los cuales han funcionado como soporte del proptech.

De acuerdo con Markets And Markets informó que el uso de la Inteligencia Artificial en la industria de la construcción aumentará drásticamente en los próximos cinco años. La consultora predijo que la IA especializada alcanzará a inicios de 2023 un aproximado de 1.83 mil millones de dólares a nivel mundial. Esto es un 35% de crecimiento anual respecto a lo generado durante el 2022.

**El uso de la Inteligencia Artificial en la industria de la construcción aumentará drásticamente en los próximos años, alcanzando en 2023 un aproximado de 1.83 mil millones de dólares a nivel mundial**



Cabe destacar que esta cifra es significativamente superior a los 407.2 millones de dólares que se registraron en 2018, debido a la aceleración que se dio principalmente por la pandemia y las nuevas adaptaciones tecnológicas para hacer frente a la nueva normalidad.

La IA representa una ventaja competitiva y en México; hay casos como el de Cemex, que encontró en esta tecnología una solución que permiten reducir la tasa de error, aumentar la productividad y la eficiencia en la construcción y es capaz de automatizar y optimizar los flujos de trabajo existentes, cumplir con los plazos de trabajo y mejorar la gestión de riesgos.

Según información de la cementera, la inteligencia artificial ayuda en el diseño e ingeniería de proyectos pues, al poner en marcha un plan, planificar y desarrollar la estructura de una obra y definir el equipo de trabajo, se debe alinear a todos los participantes para facilitar el trabajo.

"Los actores ingresan la información, experiencia laboral, y documentos relativos al proceso. De este modo, la maquinaria asigna tareas a los empleados, teniendo en cuenta su disponibilidad y experiencia laboral entre otros intereses".

Una vez que el programa recopila información sobre la obra, aprende y ejecuta las formas posibles de diseñar la estructura hasta obtener distintos resultados en un día, ahorrando así capital y tiempo. De igual manera, el reconocimiento de imágenes cobra gran valor en esta industria, destacando soluciones como:

- Comparación entre lo que se está desarrollando y el producto final con los planos y diseños iniciales.

- Identificación de riesgos en la seguridad en las obras de construcción e inclusión de nuevas vías de seguridad en los tiempos de ejecución y trabajo.

- Realización de visitas virtuales a las obras de construcción.

## Perspectivas del futuro del proptech

Para Cristian Huertas, fundador y CEO de Morgana, en 2023 se espera una recesión y para enfrentarla muchas empresas del ramo de bienes raíces han tenido recortes de personal, lo cual también trae una desaceleración del crecimiento extraordinario que se venía viendo en los últimos años. Este factor obligará a las firmas inmobiliarias e hipotecarias a adentrarse cada vez más en las soluciones digitales para hacer frente a los nuevos retos y apoyarse de la tecnología, por lo que la adopción en 2023 será una prioridad.

Cristian huertas, fundador y CEO de Morgana

Sin embargo, aún existe una barrera de desconfianza que se debe librar para que los usuarios encuentren seguridad al realizar procesos de compraventa digitales, al tramitar una hipoteca en línea o cotizar inmuebles en buscadores online.

"Hoy muchas personas sienten que la mejor manera de sacar una hipoteca es ir a una sucursal bancaria de prestigio, con un ejecutivo que los oriente en persona, e incluso estas instituciones acaparan el 92% de los procesos hipotecarios, pero cada vez hay más interesados que se dan cuenta que es mucho más fácil hacerlo de forma digital".

Cristian consideró que esta creciente aceptación se da porque hoy son más los nativos digitales que se están acercando a todas las industrias, y exigen que su forma de vida se adapte a las situaciones de su vida diaria, incluida la búsqueda de un patrimonio. Este hecho también ocasionó que más jugadores quieran entrar al mercado, con soluciones innovadoras.

En cambio, para Eduardo Orozco, cofundador de Alohome, estos retos de adopción traerán oportunidades gigantescas para seguir digitalizando de manera más realista el proceso inmobiliario, desde lo habitacional a lo industrial y comercial.

**El reto de adopción del proptech traerá oportunidades gigantescas para seguir digitalizando de manera más realista el proceso inmobiliario, desde lo habitacional a lo industrial y comercial**

Eduardo Orozco, cofundador de Alohome

El empresario aseguró que en 2023 el sector de vivienda enfrentará un panorama más complejo, tanto por el aumento en las tasas de interés, la colocación de unidades, el fondeo y los lanzamientos.

"El 2021 fue un año récord en Latinoamérica para las proptech y este año han bajado entre un 30 a 50% en diferentes segmentos. Los montos de inversión y las valuaciones de algunas empresas han disminuido e incluso muchas van a postergar proyectos".

Como solución, Eduardo reflexionó sobre el caso de Brasil, el país latinoamericano con mayor absorción y aceptación tecnológica; cultura de la innovación y la experimentación, y lo puso en contraste con México.

"Cuando llega aquí una nueva startup, la respuesta no debería ser negativa, y los usuarios no deberían cerrarse a conocerla. Al contrario, pueden darle un periodo de prueba y ver si es necesaria o útil para nuestro entorno. Yo creo que los desarrolladores nacionales, en general, son un poco más adversos y tienen miedo a la tecnología, a la innovación, pero nadie sabe qué es lo que podría funcionar o no, solo experimentándola".

Respecto al tema arrendatario, Antonio Darszon, CEO y cofundador de Netta consideró que, frente a un mundo en el que cada vez se utiliza menos dinero en efectivo, también es importante ofrecer más opciones de pago para los inquilinos, lo cual puede incluir tarjeta de débito, tarjeta de crédito y monederos digitales.

"Para ello, lo mejor es incorporar la renta a un sistema que permita el procesamiento y facilite la transacción con usuarios que no están acostumbrados o prefieren no utilizar el pago en efectivo", dijo Darszon, quien agregó que esta solución facilita la renta a nómadas digitales y personas que llegan a radicar a México por temporadas.

Por otro lado, debido a que cada vez más millennials y centennials comienzan a entrar al mercado de vivienda, es recomendable aprovechar las soluciones tecnológicas para gestionar contratos flexibles, que les permitan adaptar el esquema de arrendamiento a su forma de vida.

Darszon recomienda utilizar medios y plataformas digitales para llevar el negocio del arrendamiento a las necesidades de las nuevas generaciones y del contexto económico y tecnológico en el que están inmersos los usuarios.

Finalmente, Andrés Errejón, director general de Wiggot, valoró que para el 2023, en México se verán empresas tecnológicas más sólidas y consolidadas, buscando mayor rentabilidad y ser más amigables con el usuario.

"En general, ya hay más entendimiento de la gente respecto al funcionamiento de las startups. Fuimos entendiendo cómo era su esquema y mejoró la curva de convivencia" explicó en entrevista para Inmobiliare.

Antonio Darszon, CEO y cofundador de Netta

Andrés Errejón, director general de Wiggot

# SORENNA

## Invierte en un futuro dorado

"Construye tus sueños entre ciudad, sol, mar y arena. Sorenna es la diferencia entre tu futuro y un futuro dorado. Nuestro desarrollo se encuentra a ocho minutos de una de las playas más prestigiosas de Yucatán, Chicxulub Puerto y tiene la mejor orientación "norte-sur" en la lotificación, así como cómodas calles y avenidas.

Sorenna es una comunidad rodeada de áreas verdes, ciclovía y Casa Pontthó, amenidad con piscina, terraza abierta, rooftop/bar, salón de usos múltiples, estacionamiento y control de acceso.

Olvídate de la ajetreada vida de la ciudad y vive con calma en nuestra última etapa de Sorenna."

**OFICINAS CIUDAD DE MÉXICO:**
ATLANTA 156, NOCHEBUENA,
BENITO JUÁREZ, 03720 CDMX.
TELÉFONOS:
5590995270 ó 5590995271

**OFICINAS MÉRIDA, YUCATÁN:**
DIRECCIÓN: CALLE 7-BNO.361-E,
SANTA GERTRUDIS COPÓ, 97305
MÉRIDA, YUCATÁN.
TELÉFONO: 9995300914

GRUPOGEA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Conoce más de nuestros desarrollos

# Blockchain, el futuro del Proptech

Por Sergio Mireles, Founding Partner at Datoz, y
Pamela Ventura, Content Manager

En la última década, se han desarrollado múltiples soluciones de Proptech en Latinoamérica. Esto por la fuerte inversión que se ha realizado en este sector, ya que tan solo en 2021, las Proptech captaron 1,308 millones de dólares de capital de riesgo, de acuerdo con datos de Endeavor.

En Estados Unidos y Europa, la historia de las Proptech se remonta a la década de 1980, teniendo apogeos en los 2000 y ahora con la crisis que provocó la pandemia de Covid-19. Sin embargo, a Latinoamérica las Proptech llegaron más tarde, a partir de 2010 surgieron diferentes startups que ofrecían soluciones tecnológicas para la industria inmobiliaria. Brasil, México y Colombia son los países con mayor número de empresas y más desarrollo en Proptechs.

Antes de continuar, cabe explicar que al hablar de Proptech nos referimos a las startups inmobiliarias que utilizan nuevas tecnologías e innovaciones para agilizar los procesos tradicionales del sector; es decir, usan la tecnología para dar soluciones al trabajo de bróker inmobiliarios, inquilinos, propietarios, administradores, inversionistas, desarrolladores, entre otros.

Como ya se mencionó anteriormente, la pandemia de Covid-19, que sitúo al mundo en un complejo contexto económico y social, también ha dinamizado el aceleramiento de la tecnología en la industria inmobiliaria. En este futuro inmediato de soluciones tecnológicas se encuentran estas ramas del Proptech: Machine learning, Sharing Economy, AR/VR, IoT, Construction, Cyber Security y Blockchain.

## ¿Qué es el blockchain?

Para conocer por qué el blockchain forma parte del futuro del Proptech debemos comenzar desde la base, es decir, entender qué es y cómo funciona la tecnología blockchain.

La palabra blockchain proviene de los términos en inglés 'Block' y 'Chain' y literalmente significa cadena de bloques. Se adoptó esta palabra porque esta tecnología son bloques que contienen información codificada de una transacción en la red, los cuales están entrelazados y permiten la transferencia de datos a través del uso de la criptografía.

Es decir, el blockchain es un conjunto de tecnologías que permiten la transferencia de un valor o activo, ya que este puede ser tangible (una propiedad, un auto, un terreno, un objeto) o intangible (propiedad intelectual, patentes, derechos de autor, marcas) de un lugar a otro sin intervención de terceros.

Ahora bien, la criptografía es el lenguaje que ayuda a que la información compartida, en la mencionada cadena de bloques, aparezca en formato encriptado por grandes redes de computadoras, para protegerlo de forma más efectiva.

Para entender mejor el funcionamiento del blockchain debemos tomar en cuenta estos puntos:

1) La información de las transacciones se distribuye a los participantes con permiso previo por medio de bloques encriptados. Esta información es compartida. Se registra la transacción solo una vez, evitando la duplicidad.

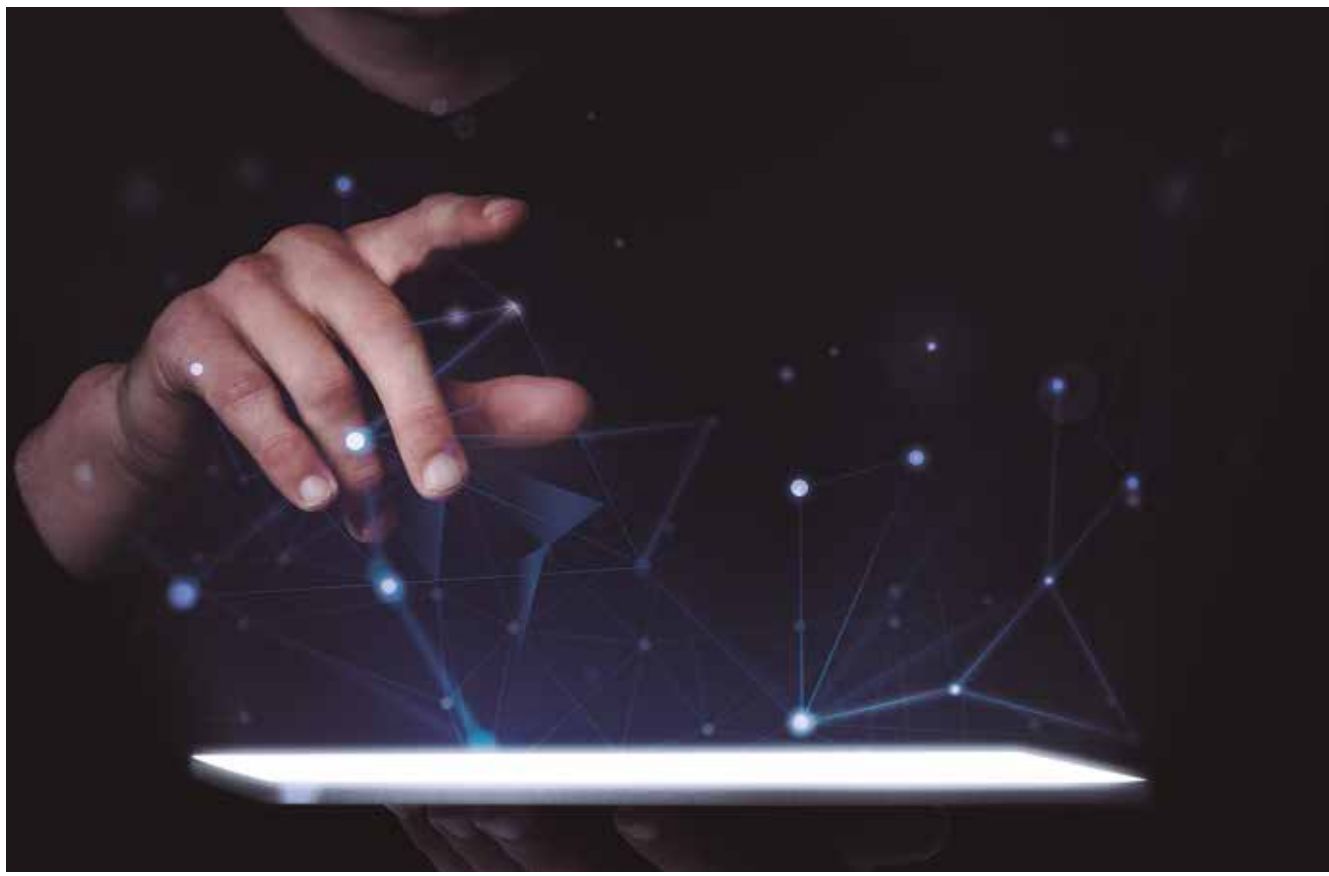
2) Una vez que la transacción está en el bloque, ningún participante puede cambiar o manipular la información de una transacción después de haberla registrado. Si incluye un error, debe añadirse nueva información. Queda registro de todo.

3) Como ya se mencionó, la transacción se almacena en la cadena de bloques y se ejecuta automáticamente, lo que se llama 'contratos inteligentes' y en algunos casos 'token', los cuales exploraremos con mayor detalle más adelante.

4) Cada que se produce una transacción se registra como un bloque de datos y muestran el movimiento de un activo tangible o intangible. En el bloque de datos se puede registrar la información que se desee.

5) Los bloques están conectados entre sí. Estos forman una cadena de datos. Y cada vez que se añade nueva información de la transacción a los bloques, la cadena se modifica sin necesidad de un tercero.

6) La cadena de bloques tampoco puede ser manipulada.



En pocas palabras, el blockchain almacena datos y es un registro digital fiable y transparente para registrar contratos y transacciones sin que se requiera un tercero o intermediario que certifique la información, sino que está distribuida en múltiples nodos independientes e iguales entre sí que la examinan y la validan.

En pocas palabras, el blockchain almacena datos y es un registro digital fiable y transparente para registrar contratos y transacciones sin que se requiera un tercero o intermediario que certifique la información.

## ¿Por qué el blockchain es el futuro del Proptech?

La tecnología blockchain se puede utilizar para registrar las transacciones de cualquier cosa de valor, actualmente se utiliza en muchos sectores como el financiero, logístico, energético e inmobiliario, por mencionar algunos. En el sector inmobiliario, el blockchain está revolucionando procesos de un mercado típicamente tradicional, a fin de buscar soluciones que simplifiquen y transparenten dichos procesos.

Recientemente, se está explorando las posibilidades del uso del blockchain en el entorno Proptech, específicamente en México, pero se pueden vislumbrar soluciones que comienzan a ser una realidad.

Se está explorando las posibilidades del uso del blockchain en el entorno Proptech, específicamente en México.

Como primer ejemplo, se puede referir a la tradicional compra-venta de propiedades, que con el uso del blockchain se garantiza la transparencia en la transacción, ya que al encontrarse la información en los bloques de la cadena, esta es rastreable y legible. Esto también acelera el proceso. Y como los miembros comparten la misma información de la transacción, se pueden ver todos los detalles de principio a fin, lo que proporciona una mayor confianza, así como nuevas eficiencias y oportunidades.

Sin embargo, con el blockchain se puede ir un paso más allá de una transacción tradicional mediante la 'tokenización', la cual permite la transformación y representación de un activo dentro de una blockchain. Es decir, es una representación digital de la posesión de un activo. A dicho activo se le otorga un token que permite que éste pueda ser manipulado como una parte integral de dicha blockchain. Cualquier cosa tangible o intangible puede ser tokenizada. En el caso de una propiedad, la tokenización la divide en participaciones digitales.

Ahora bien, lo novedoso de la tokenización y el blockchain en el segmento inmobiliario está en la posibilidad de vender, comprar o financiar proyectos por medio de esta tecnología. Para esto se suelen utilizar dos tipos de token: 'Security Token' que se utiliza para valores financieros intercambiales como bonos, swaps o futuros; y 'Equity Token' que es la representación digital de un activo de acciones tradicional, el cual puede representar la propiedad de algún activo o empresa de terceros.

Lo novedoso de la tokenización y el blockchain en el segmento inmobiliario está en la posibilidad de vender, comprar o financiar proyectos por medio de esta tecnología.

Es decir, mediante el blockchain se podrían intercambiar y/o administrar certificados para la compra-venta de una propiedad o el financiamiento de un proyecto. Por la naturaleza propia del token se puede acceder a menores montos de inversión y maneras más líquidas en distintos niveles. Esto democratiza aún más las inversiones, pues con pequeñas participaciones se podría acceder más facilmente en la inversión de una propiedad. El respaldo de dichos certificados serían los inmuebles.

En México, actualmente esta práctica se está llevando mediante el crowdfunding, que con el uso de esta tecnología se está bursatilizando.

Entre los beneficios que se encuentran por el uso del blockchain en el Proptech está la resistencia a ciberataques y fraudes, la transparencia, y un mayor manejo de volumen de transacciones.

Sin embargo, el principal reto para que esta tecnología avance en el país es la regulación, que inicia por determinar qué tipo de empresa es, ya que el blockchain no solo compete a la Ley Fintech, pues dependiendo el uso que se le dé son las leyes que intervienen para su regulación.

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.

# 2023: CAMBIAN LAS NORMAS, HERRAMIENTAS Y LA FORMA DE TRABAJAR

Por: Alohome

**La industria inmobiliaria no se detiene y como es costumbre, este año estuvo lleno de aprendizajes, adaptación y gratas sorpresas para todos los que disfrutamos de colaborar en tan loable sector.**

Se viene un 2023 lleno de retos, transformaciones y adaptaciones para el sector inmobiliario. Paulatinamente, hemos experimentado cambios positivos con la inclusión de las proptech en los procesos de compra, venta, renta, financiamiento y más, esto abre una gran oportunidad para que todos nos subamos, nuevamente, a la ola tecnológica y demos claridad a todas las interacciones o transacciones que se realizan de manera digital.

Uno de los grandes cambios de la industria inmobiliaria en el 2022 es la implementación de la Norma 247, con ella las autoridades correspondientes tienen la facultad de ejercer recomendaciones y multas a todos aquellos que no se encuentren certificados en pro del consumidor. Sorprendentemente, ya estamos viendo las primeras sanciones aplicadas a desarrolladoras, las cuales pueden llegar hasta los 11 millones de pesos.

Un factor a resaltar es que cualquier persona, entidad o empresa puede interponer una denuncia anónima, lo que orilla a todos los involucrados a regularse, adaptarse y certificarse. Desde la publicidad engañosa, cotizaciones, acabados en los inmuebles, cumplimiento de tiempos de entrega y más, son tomados en cuenta para ejercer una acción legal, por decirlo de cierta manera.

**UNO DE LOS GRANDES CAMBIOS DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA EN EL 2022 ES LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NORMA 247**

## LA EXPERIENCIA DE USUARIO, ES EL NUEVO TÉRMINO QUE TOMARÁ IMPORTANCIA EN TODAS LAS PLATAFORMAS DEDICADAS AL REAL ESTATE

Hablar de tecnología y contar con procesos digitales es indispensable en nuestros días. Para el siguiente año; poco a poco veremos como las notarías del país se sumarán y contarán con firma digital, un gran avance y ruptura del hito que complicaba los trámites que involucra a estas instituciones, mejorando la experiencia de todos los usuarios y consumidores.

La experiencia de usuario, es el nuevo término que tomará importancia en todas las plataformas dedicadas al real estate. Tener un apalancamiento del diseño y saber qué colocar y dónde, es de vital importancia para las conversiones y lograr mejor rentabilidad.

Desde Alohome creemos que el Software as a Service será una de las herramientas que veremos con mayor frecuencia, recordemos que es una forma de poner a disposición de los usuarios softwares y soluciones de tecnología por medio de una plataforma o página internet, esto con la finalidad de que la interacción o accesibilidad a ciertos productos sea más sencillo y requieran menor soporte posible, respuestas inmediatas y anular el abrumador tiempo de espera.

Vivir en la capital del país sigue siendo prioridad, sin embargo, contaremos con oportunidades para la compra en destinos turísticos, para los mexicanos se abren nuevas oportunidades con financiamiento privado o público, más fácil de tramitar y con la obtención de los recursos en un menor tiempo.

Como lo acostumbra el mercado, el precio de los inmuebles, tanto para compra o renta, se dictará por la oferta y demanda que tengamos en el país, sin embargo, encontramos algunos destinos como Querétaro, Riviera Maya, Riviera Nayarit y Los Cabos que representan una gran oportunidad debido al costo/beneficio que hay en la adquisición de una propiedad.

Una de las ventajas que tienen los usuarios; además del costo, al adquirir una vivienda fuera de la CDMX, es el metraje y amenidades con las que podría contar. La pandemia vino a replantear las necesidades de los usuarios, entre trabajo híbrido, natur- amenidades e incluso contar con coworking dentro del complejo, abre un sinfín de posibilidades y deja expuesta la creatividad de los diseñadores al edificar inmuebles que cumplan con las características que demanda la sociedad.

La data sigue siendo fundamental para anticiparse a futuros requerimientos y cada uno de los portales inmobiliarios, ya sean listados o propios de desarrolladores, tienen la obligación de recaudar la mayor cantidad posible de información del usuario, además de saber cómo se mueve el mercado, te da un panorama de los activos que tendrán una colocación más rápida y en cuáles hacer un producto específico y único para maximizar los ingresos y evitar el rezago de inventario.

Tener a la tecnología de aliado no solo sirve para obtener un conocimiento de los demandantes de una vivienda o bien para facilitar la interacción dentro de una plataforma. Desde nuestra visión también ayuda a potenciar a los equipos de venta de cada uno de los desarrolladores, brindando información más certera, en tiempo real y responsable con el medio ambiente, esto ayuda a completar las conversiones en menos días y teniendo una satisfacción completa del cliente.

Las alianzas y trabajo colaborativo entre empresas, ya sean proptech u otras más añejas, será la clave para ir avanzando. El tamaño de mercado en México es inmenso y de varios miles de millones de pesos anuales, la demanda de vivienda será latente y falta mucho para dar revés al déficit que se ha tenido históricamente.

El 2023 nos brinda otra oportunidad para mejorar como sector, las herramientas tecnológicas, las normas, regulaciones y más, son palancas que darán más credibilidad y confianza a la industria. Hay que tener en cuenta que cada acción en particular repercute directamente en una industria en general. Tenemos que ser muy responsables e ir mejorando en lo individual y colectivo, sin olvidar que el trabajo colaborativo siempre dará mejores resultados.

**LAS ALIANZAS Y TRABAJO COLABORATIVO ENTRE EMPRESAS, YA SEAN PROPTECH U OTRAS MÁS AÑEJAS, SERÁ LA CLAVE PARA IR AVANZANDO**

**Para obtener más información, visite: www.alohome.io/**

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

# Epicentro de innovación y tendencias tecnológicas y sustentables en el sector inmobiliario

Por: Redacción Inmobiliare

**El 9 de noviembre de 2022 se llevó a cabo, Expo Negocios Inmobiliarios (EXNI) 2022, con la presencia de más de dos mil asistentes en el Hotel Camino Real Polanco de la Ciudad de México. Durante un día, los asistentes pudieron disfrutar de más de 15 conferencias enfocadas al sector industrial, hotelero, vivienda, tecnología, retail y arquitectura.**

Erico García, CEO - Founder de B2B Media, explicó en la inauguración que el evento es una oportunidad para aquellas personas que quieren crecer en esta industria; asimismo, mencionó que la convención forma parte de B2B Media Group, una plataforma inmobiliaria, donde también se desprenden los dos medios más importantes: Inmobiliare e Inbound logistics; así como los eventos: REBS (Real Estate Business Summit) y EXNI.

"Hicimos este año 12 eventos, hemos estado muy activos en el sector. Quiero contarles que desde marzo de 2020 nuestras visitas a la web explotaron, tenemos más de 28 mil seguidores en LinkedIn, más de 12 en Twitter, más de 400 videos en YouTube; todo esto se viraliza en las redes sociales. Tenemos 23 años ininterrumpidos con Inmobiliare, eso nos ha permitido ser un referente de contenidos para el real estate", mencionó García.

Por su parte, Guillermo Almazo, CEO de Inmobiliare, destacó que como empresa están comprometidos con el medio ambiente, por lo que desde su trinchera están imprimiendo las revistas con el estándar de calidad más alto que esté en favor del medio ambiente.

Además de las más de 15 conferencias, los asistentes pudieron acudir a la zona de stands donde estuvieron más de 30 empresas ofreciendo y promocionando sus proyectos.

Este evento no hubiera sido posible sin la participación de los patrocinadores, los cuales año con año se suman. Gracias a Kampus Desarrollos, Skyhaus (Premium), Colliers, Vitro, NH solutions, JLL, Grupo GEA, Golden Gate Global, YTECH, Origin Residences, The Avenue (Platinum), Cuhsman & Wakefield, Investti, MetLife, Briq, R E I, ArmSec, Edificios Modulares de México, Iterativa (Gold), SiiLA, BECK, Pulppo, Hpotk, S*arc, Gava Capital, Credit Brokers, Credit Suisse, Nomad Living, Spot2, FINSA, Brickwalling, Tres Vidas Acapulco, Bovis, Macquarie, Tinsa, Foot Print 360, 4S y Espamex (Silver).

EXNI contó con la participación de sus alianzas: Amexcap, AMEFIBRA, Inversiones Inmobiliarias, IMAGEN Radio, Softec, ampip, Horror Brokers, Tiburones Inmobiliarios, amxco, Cribbee, Equipar, amdetur, GBCI, Property Journal, ULI Mexico, SUME, Proptech Latam, Xpertha, Expansión, Obras y Construyendo y Creciendo.

## El camino hacia los bonos verdes sustentables. Actualidad del mercado bursátil en México.

**María Ariza**
**Directora general de BIVA.**

Acompañada de Guillermo Almazo, María Ariza, directora general de BIVA (Bolsa Institucional de Valores) informó a los asistentes que actualmente, debido a la política monetaria receptiva, hay un menor acceso de financiamiento y liquides, pero con mayores costos.

Esto "nos impacta a todos los mercados e inversionistas; lo cierto es que el sector del real estate es muy resiliente y nos ha demostrado en esta y otras crisis que hay buenas expectativas, por lo que consideró que hay enormes oportunidades por venir; como es en el caso del nearshoring, que está impactando en las oportunidades de inversión del norte del país".

De igual forma, destacó que si bien habrá retos, esos también son oportunidades, ya que todos trabajan e impulsan para se den más desarrollos, pero estos deben de incorporar acciones ASG (Ambiental, Social y Gobernanza).

"México no está tan atrasado, se está socializando la economía sostenible; hemos tenido grandes avances, guiados por el apetito y por las empresas que buscan ser más transparentes y quieren la transición. Hemos logrado apoyar los bonos verdes, sustentables, y sociales. Quiero decir que el mercado está diseñado para todos, no solo para las grandes compañías, es decir, que está diseñado para que todos tengan un crecimiento y financiamiento eficiente".

Asimismo, destacó que el país tiene una enorme oportunidad para seguir financiando proyectos ASG como lo ha hecho desde el 2016.

> "HAY ENORMES OPORTUNIDADES POR VENIR; COMO ES EN EL CASO DEL NEARSHORING, QUE ESTÁ IMPACTANDO EN LAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN DEL NORTE DEL PAÍS"

## Tendencias generales en 2023 que transformarán la industria de inversión en el capital privado en real estate

En el segundo panel, los speakers hablaron sobre cuáles serán las tendencias del real estate, ante esto, Raúl Gallegos, presidente de Amexcap, indicó que la estrategia inmobiliaria es parte importante de este mercado y sobre todo para seguir creciendo.

Por su parte, Bárbara Ochoa, CEO de IGS, comentó que en los últimos años en México ha habido una demanda por el nearshoring, ante esto la oferta está limitada en algunos mercados como en Ciudad Juárez, donde no hay tanto espacio disponible para crear más naves industriales.

Asimismo, mencionó que el sector industrial sigue creciendo, en parte por las rentas en dólares, esto da como resultado que sea atractivo para los inversionistas por los retornos de inversión, lo cual significa que es muy rentable el mercado.

Con respecto al tema de la vivienda, indicó se está en la parte baja en el acceso a capital, "muchas personas no se están animando a pedir un crédito hipotecario. Por lo que el reto es el acceso al capital tanto para comprar como para desarrollar".

Héctor Klerian, director general adjunto de JLL, dijo que los mercados de capital están activos e inquietos, principalmente por las situaciones políticas que hay a nivel mundial. Por ejemplo, mencionó que los inversionistas no están comprando edificios de oficinas por la incertidumbre que continúa en la forma de trabajar.

"Estamos viendo menores metros cuadrados en oficinas, su crecimiento sigue siendo muy incierto; el trabajo híbrido ha dado mucha incertidumbre en este sector.

**Raúl Gallegos**
Presidente de Amexcap

> **LOS MERCADOS DE CAPITAL ESTÁN ACTIVOS E INQUIETOS, PRINCIPALMENTE POR LAS SITUACIONES POLÍTICAS QUE HAY A NIVEL MUNDIAL**

**Héctor Klerian**
Director general adjunto de JLL

**Bárbara Ochoa**
CEO de IGS

**Nicolás Santacruz**
Director de adquisiciones de Gava Capital

Con respecto al hotelero, el resort es el que se ha mantenido más activo en el último año y el de menor son los hoteles business class, destacó el director de JLL. Quién también explicó que los desarrollos que se encuentren en playa seguirán creciendo, y más si existe esta flexibilidad de las empresas.

Durante su participación, Nicolás Santacruz, director de adquisiciones de Gava Capital, informó que en el año se deben producir 200 mil unidades de todos los segmentos de vivienda, ya que al año México requiere 80 mil; ante esto, él considera que hay grandes oportunidades para este sector.

Asimismo, destacó que debido a la guerra de Rusia con Ucrania y otras situaciones políticas hay un incremento en los costos. "Entre el 10 y 15% anuales en los precios, en algunos casos hay hasta del 30%, esto implica que en el costo final haya un aumento del 20 por ciento".

Eduardo Güemez, CIO de Walton Street Capital, informó a los asistentes que los inversionistas siguen siendo los locales; y para él, el crecimiento del nearshoring ha sido principalmente por la pandemia, la guerra y las estrategias de las empresas a largo plazo.

Mientras que el tema hotelero, concordó con Héctor Klerian, que debido a que la gente está trabajando en casa, esto ha abierto la oportunidad de las temporadas vacacionales y que los hoteles crezcan en ocupación.

**Eduardo Güemez**
CIO de Walton Street Capital

## El dinamismo del mercado de inversiones y el desarrollo de proyectos hoteleros. Los criterios ESG ganan peso entre los propietarios y clientes

Durante este panel de EXNI, las speakers hablaron sobre la importancia del ESG en las empresas y los proyectos. Ante esto, Lourdes Salinas, fundadora de Three Consultoria Ambiental, dijo que tanto la ONU (Organización de las Naciones Unidas), organizaciones y compañías están convencidas de que el riesgo climático es el que más esta impactando a todos.

Un ejemplo de que las instituciones están preocupadas y ocupadas en favor del medio ambiente es Banco Santander. De acuerdo con Allioth Trejo Morgada, director comercial de la compañía en el segmento inmobiliario, desde el 2020 se han trazado objetivos y metas en temas climáticos, como en ahorros de energía, agua y plástico.

"En el 2025 nos hemos fijado una meta de inversión sustentable, aunque la principal, es contribuir al progreso de las empresas y que cumplan con sus objetivos de ESG. Como asesores, buscamos que nuestros clientes cumplan sus metas de sostenibilidad".

Cabe señalar que la cartera del real estate de Santander es de 53 mil 500 millones de pesos, de esto el 48% es de hoteles, de los cuales el 90% son para complejos de playa.

Por su parte, Patricio Del Portillo, VP Development LATAM de Ambridge Hospitality, destacó que como empresa siempre han incursionado en los temas de ASG, que hoy son nuevos e implementados por otras cadenas de hoteles.

Destacó que pensar que el LEED es un gasto innecesario, es cosa del pasado, pues para él escoger materiales de calidad que favorezcan al medio ambiente, se traduce en retornos de inversión. "El cliente se va a ir a hoteles que escogieron bien, que son sustentables".

También mencionó que debido al avance tecnológico es más posible que un desarrollo sea amigable con el medio ambiente, pues ahora, con su ayuda, el uso del agua en un complejo puede ser mucho menor que inclusive en una residencia.

**Lourdes Salinas**
Fundadora de Three Consultoria Ambiental

**Allioth Trejo Morgada**
Director Comercial Segmento Inmobiliario de Santander

**Patricio Del Portillo**
VP Development LATAM de Ambridge Hospitality

**Marcos Sacal**
COO de Murano

Cabe mencionar que "el no escoger buenos materiales hace que haya un incremento del 20% en los costos, si se tiene un favorable equipo de mantenimiento se traduce también en costos".

Ante estas declaraciones, Marcos Sacal, COO de Murano, destacó que desde hace seis años con ellos el componente del ASG no es un plus, sino una parte indispensable para poder ser financiados, además de ser un requisito para buscar proyectos.

"Desde la parte de la construcción hemos visto resultados en costos; en la parte ambiental tiene un enfoque importante porque cuida a la naturaleza; en la parte social el turismo hay una derrama económica, estamos creando cinco empleos por habitación. Por eso quiero decir que desde que diseñados los hoteles sí involucramos una certificación ASG, de la cual tiene varios requisitos como ahorros relevantes en materia de energía".

Bethsani López, gerente nacional de Vitro, destacó que se están enfocando en los ahorros de energía; asimismo, han decidido impulsar más la tendencia del ASG, pues es lo que se está demandando.

"El nuevo consumidor está consiente de que el edificio ya forma parte de una comunidad que debe ser responsable con la comunidad, son temas que han cambiado poco y estamos para colaborar".

**Bethsani López**
Gerente nacional de Vitro

**DESDE 2020, BANCO SANTANDER SE HA TRAZADO OBJETIVOS Y METAS EN TEMAS CLIMÁTICOS, COMO EN AHORROS DE ENERGÍA, AGUA Y PLÁSTICO.**

## El estudio del impacto LEED para cumplimiento de objetivos ESG y bonos verdes

En este panel de EXNI, Jessica Díaz Avelar, Vice Presidenta de PIIMA JV, indicó que las cosas a nivel mundial han cambiado, pues en el 2010 los riesgos económicos representaban un 60%, actualmente solo son el 20%, y que para el 2030 estarán sustituidos por cuestiones sociales y ambientales.

"Ante esto es evidente que los inversionistas saben que su dinero dependen de aspectos sociales y ambientales. Están midiendo el desempeño del ASG de los activos".

Alicia Silva, founder de Revitaliza Consultores, informó que con sus 20 años de experiencia en el sector, la industria de la construcción ya no tiene tiempo, por lo que ahora es importante que sea sustentable, pero que no solo es fijarse en temas de agua y energía, porque también es indispensable integrar la calidad de vida y biodiversidad.

"Es relevante entender que los certificados entre más completos sean van a trazar un mapa de ruta en cuestiones sustentables. Asimismo, recomendó que los desarrolladores deben incluir a su inquilino final en la sustentabilidad para que el edificio continúe con su objetivo y no pierda su meta".

Por su parte, Rebeca Ortiz, Head of Business Development de GBCI México, informó que México no está muy atrasado en los proyectos LEED, pues el país se encuentra en el top ten de los edificios LEED en el mundo, posicionándose en el número ocho. De igual forma, mencionó que su directiva se compromete con empresas, comunidades y personas a integrar sus objetivos de ASG.

**MÉXICO SE ENCUENTRA EN EL**

# TOP TEN

**DE LOS EDIFICIOS LEED EN EL MUNDO, POSICIONÁNDOSE EN**

# #8

Valeria Dagnino, Latam Officer de Climate Bonds Iniciative, mencionó que hoy en día los inversionistas quieren saber en qué se está invirtiendo sus recursos, por lo que los instrumentos han sido transparentes en indicar hacia qué proyecto va el capital. Asimismo, destacó que actualmente las empresas están enfocadas a la sostenibilidad, lo cual se traduce en mayores rendimientos económicos.

**Jessica Díaz Avelar**
Vice Presidenta de PIIMA JV

**Alicia Silva**
Founder de Revitaliza Consultores

**Valeria Dagnino**
Latam Officer de Climate Bonds Iniciative

**Rebeca Ortiz**
Head of Business Development de GBCI México

**Carolina Campos**
ESG Director de Terrafina

**África Rubio**
Sustainability Services Director ESG de Cushman & Wakefield

**Carlos Viesca**
ESG Sustainable director de Fibra Macquarie

## El cambio irreversible y los criterios a seguir en inversión en ESG. Planeación y ejecución de las Fibras en México.

En EXNI, Carolina Campos, ESG Director de Terrafina, destacó que desde hace años el tema de la sustentabilidad ha estado presente en el mercado, pero que a raíz de la pandemia y el cambio climático tomó más relevancia.

También indicó que el corporativo cuenta con un comité que supervisa sus estrategias de sustentabilidad, pues siempre se encuentran en constante capacitación y sensibilización con los empleados, así como a los grupos de interés.

"Como Fibra tenemos un compromiso con los inquilinos para poder alcanzar las metas; en la parte social nos acercamos a las comunidades en donde tenemos presencia para disminuir cualquier riesgo de los derechos humanos o cualquier otro ambiental".

África Rubio, Sustainability Services Director ESG de Cushman & Wakefield, mencionó que todas las empresas se están ocupando en sus estrategias de ASG, y la mayoría que están atendiendo a cumplir con los objetivos en favor del medio ambiente son las compañías privadas.

"El tema ESG no solo es sustentabilidad o medio ambiente, pues también se encuentra lo social y gobernanza. Es muy importante que atendamos estás tres vertientes porque cada una de ellas se complementa".

Por su parte, Carlos Viesca, ESG Sustainable director de Fibra Macquarie, mencionó que al final del día todas las empresas cuentan con herramientas o estándares que puedan integrar acciones sustentables.

"Si queremos darle a México una oportunidad de sustentabilidad, tenemos que estar comprometidos con nosotros mismo en el ASG. Podemos implementar sistemas de quejas para poder captar corrupción y asimismo ofrecer seguridad a los inquilinos".

Además, destacó que el tema del Nearshoring es preocupante y emocionante por su fuerza, esto debido al ritmo de las empresas asiáticas que llegan constantemente al territorio mexicano, pero que también como arrendatarios deben enseñarles las prácticas ESG.

> **EL TEMA ESG NO SOLO ES SUSTENTABILIDAD O MEDIO AMBIENTE, PUES TAMBIÉN SE ENCUENTRA LO SOCIAL Y GOBERNANZA. ES MUY IMPORTANTE QUE ATENDAMOS ESTÁS TRES VERTIENTES PORQUE CADA UNA DE ELLAS SE COMPLEMENTA.**

## Conferencia magistral: Finanzas climáticas para el real estate. Taxonomía de modelos sustentables

En la conferencia magistral de EXNI enfocada a la sustentabilidad y el financiamiento estuvo presente Ernesto Infante Barbosa, experto en finanzas sostenibles y vivienda verde, para dar su punto de vista de qué es lo pasa en el mundo con este tema.

Durante la conferencia, compartió que en los últimos años se han visto más riesgos físicos climáticos, que hacen que los activos inmobiliarios sean los más afectados por este tema, ya que en algunos casos las unidades sufren de ciclones tropicales o inundaciones, provocando así que en algunas zonas no sean hipotecables o asegurables y se pierda la oportunidad de movilizar los flujos de financiamiento.

"Todo eso ha hecho que ya se esté empezando a entender lo que es un riesgo climático, como un riesgo financiero, al cual hay que ponerle un precio y ese es el riesgo".

Asimismo, explicó la importancia de que las instituciones identifiquen la diferencia de precio en los bonos vanilla y los bonos verdes. Además de incentivar a aquellos proyectos que tengan otros elementos enaltecedores respeto a estos riesgos sustentables.

"El cambio climático es transversal, cruza todos los aspectos del desarrollo sostenible; desde el 2000 tenemos los objetivos del milenio que migraron en 2015 a objetivos de desarrollo sostenible, más de 160 metas en 17 ejes que buscan más allá del cambio climático dar un desarrollo humano sostenible".

De igual forma indicó que según el INEGI en México cada año se pierde el 5% del Producto Interno Bruto (PIB) por la degradación ambiental, sumado a que desafortunadamente no hay Presupuesto de la Federación que sea resiliente ante esta problemática, ni instrumentos económicos de la Hacienda Pública que sean enfocados a etiquetas de proyectos verdes.

**Ernesto Infante Barbosa**
Experto en finanzas sostenibles y vivienda verde,

> ES IMPORTANTE QUE LAS INSTITUCIONES IDENTIFIQUEN LA DIFERENCIA DE PRECIO EN LOS BONOS VANILLA Y LOS BONOS VERDES. ADEMÁS DE INCENTIVAR A AQUELLOS PROYECTOS QUE TENGAN OTROS ELEMENTOS ENALTECEDORES RESPETO A ESTOS RIESGOS SUSTENTABLES

## Build Tech: Construcciones Modulares. Diseño de un futuro sostenible

**Salvador Rivas**
CEO de S*ARC Architects + Neoxspace Design

**Alfredo Jaime**
CEO de Edificios Modulares de México

Para hablar sobre los proyectos modulares en EXNI estuvieron presentes: Salvador Rivas, CEO de S*ARC Architects + Neoxspace Design, y Alfredo Jaime, CEO de Edificios Modulares de México, quienes explicaron más a detalle cómo es su proceso de construcción.

"El módulo de construcción es prefabricado, es todo hecho en una línea robóticamente, tenemos robots que van a estar soldando la estructura del proyecto. Estimamos tener en el mercado, alrededor de cuatro mil 500 departamentos anuales. Creemos que podemos ser una parte más en el crecimiento de México en la cuestión de traer más vivienda gracias a la construcción modular", expresó Rivas.

Para obtener este crecimiento, Jaime destacó que la única constante deber ser el cambio; y es que para él es cuestionar como ser más eficientes y productos es su meta como empresa.

"Me interesa cómo hacer más eficiente el diseño, la operación y la construcción de los edificios. Nos hemos preocupado para que cada proyecto pueda tener esas eficiencias, los desarrollos que vemos en pantalla, desde el 2018 ya nos íbamos anticipando de esa transformación".

En este sentido, indicó que la industria de la manufactura ofrece grandes beneficios, el gran ahorro viene en la optimización de los costos y el tiempo.

"Con Edificios Modulares de México estamos desarrollando un proyecto adaptable, empezamos con suites que se pueden convertir en departamentos, en cuestión de días. Lo que es interesante de este proyecto no solo está destinado a un uso, pues se puede convertir todo a partir de un solo módulo".

> **"ME INTERESA CÓMO HACER MÁS EFICIENTE EL DISEÑO, LA OPERACIÓN Y LA CONSTRUCCIÓN DE LOS EDIFICIOS. NOS HEMOS PREOCUPADO PARA QUE CADA PROYECTO PUEDA TENER ESAS EFICIENCIAS"**

Evolución del mercado industrial mexicano y los avances en Supply Chain para cumplir objetivos ESG. A medida que las corporaciones se enfocan cada vez más en las iniciativas ESG, el desarrollo industrial y los socios de cadena de suministro y logística responden con herramientas y servicios diseñados para ayudarlo a aumentar la sostenibilidad y otros objetivos

Durante el panel enfocado a industrial y ESG de EXNI, el moderador fue Guillermo Almazo, quien explicó que este sector responde a las iniciativas sustentables que hoy se demandan.

Ante esto, Bruno Martínez, CEO de Kampus Desarrollo, mencionó que el tema del desarrollo es importante en el ASG, tanto para los inversionistas como para las empresas. En su caso, como compañía están buscando que sus proyectos sean LEED Oro y/o Plata.

Con respecto al tema de social, "estamos teniendo supervisores en obra revisar el impacto ambiental. Nuestro compromiso es que los inmuebles generen un valor social a las comunidades, no solo de empleos, sino también de entender qué es lo que necesitan las personas".

Rafael McCadden, director industrial y logística CDMX de Colliers, informó que los proyectos deben ser sustentables; asimismo, recordó que en Tijuana tenían un proyecto el cual su planeación se hizo sin tomar en cuenta la certificación; ante esto, su corporativo mencionó que es primordial implementar una.

Alejandro Delgado, Country Manager México de SIILA, informó que el 40% de los proyectos en Querétaro tienen una certificación ambiental, y que en el resto del mercado están viendo esta evolución; por lo que gran parte de ellas tienen certificación LEED.

**DHL SE HA FIJADO LA META DE CONSTRUIR SUS PROPIOS DESARROLLOS, LOS CUALES DEBEN TENER UNA SUFICIENTE INFRAESTRUCTURA DE CARGA, ASÍ COMO ALTERNATIVAS DE CARGA EN HIDRÓGENO.**

**Bruno Martínez**
CEO de Kampus Desarrollo

**Rafael McCadden**
Director industrial y logística CDMX de Colliers

**Guillermo Almazo**
Publisher & CEO
Inmobiliare Magazine

**Alejandro Delgado**
Country Manager México de SIILA

**Luis Felipe Martínez**

Senior Director de DHL

Por su parte, Luis Felipe Martínez, Senior Director de DHL, indicó que como empresas están realizando diversos cambios, pues debido a que ellos son uno de los usuarios más grandes del real estate alrededor del mundo, se han fijado la meta de construir sus propios desarrollos, los cuales deben tener una suficiente infraestructura de carga, así como alternativas de carga en hidrógeno.

Siguiendo esta línea de sustentabilidad, desde su trinchera están analizando los mecanismos de transporte, pues son usuarios intensivos a nivel marítimo, aéreo y terrestre.

Con respecto a este tema, McCadden destacó que en el sector industrial las empresas que ya se habían establecido en el territorio mexicano han seguido creciendo en la misma ciudad o buscan otras, y que con el nearshoring más compañías han llegado al país.

Debido a esta aceleración, desde SIILA están entregando 89 naves industriales cada trimestre, cuando anteriormente solo eran 30 unidades, según Alejandro Delgado.

**40%** **DE LOS PROYECTOS EN QUERÉTARO TIENEN UNA CERTIFICACIÓN AMBIENTAL**

## Conferencia magistral - Enrique de la Madrid: La vocación de las ciudades sostenibles

Para hablar un poco más sobre las ciudades sostenibles, en EXNI se presentó Enrique de la Madrid, Director del Centro para el futuro de las ciudades, Tecnológico de Monterrey. Para él es importante abordar este tema, porque desde el 2008 fue la primera vez en la historia humana en la que se registraron más personas viviendo en urbes que en el campo.

"A mi juicio, esa tendencia es irreversible a pensar incluso de lo que paso con la pandemia de Covid-19, en donde algunos han tratado de salir al campo y vivir ahí; lo que creo que sí va a pasar es que vamos a cambiar de una ciudad a otra".

Ante esto situación, mencionó que es importante que se empiecen a desarrollar ciudades densas, compactas y de uso mixto, pero hasta al momento solo se ha empezado a construir la última, lo cual para él es un grave error.

"Los que nosotros debemos hacer es comprarnos el argumento de que tenemos que generarnos esas ciudades densas, compactas y de usos mixtos, porque seguir con una urbe como la que tenemos hoy es absolutamente absurdo".

También explicó que en el tema inmobiliario hay una crisis de vivienda, no solo en México, sino a nivel mundial.

"En lugares como San Diego, la gente ya vive en sus coches porque no tienen acceso a la vivienda y entonces uno de los temas que nos tenemos que poner a conversar, pensar y reflexionar es cómo le vamos a hacer, y no solo en temas del costo".

Para él, la solución no es bajar los precios a la vivienda o desarrollar más unidades de bajo costo, tiene que ver más con la parte de los ingresos económicos de las personas, en ese sentido, De La Madrid aconseja aumentar los ingresos para poder comprar una casa.

Y otro de los temas que va en función de las ciudades, es buscar que las personas se muevan menos, pero eso solo se va a lograr con "ciudades densas y compactas, y este tipo de urbe no funciona en las que actualmente hay, por eso hay que dar solución".

**Enrique de la Madrid**

Director del Centro para el futuro de las ciudades, Tecnológico de Monterrey

**EL 2008 FUE LA PRIMERA VEZ EN LA HISTORIA HUMANA EN LA QUE SE REGISTRARON MÁS PERSONAS VIVIENDO EN URBES QUE EN EL CAMPO.**

## Crédito a proyectos inmobiliarios en 2023

**Tonny Hánna**
CEO de Tiburones Inmobiliarios en EXNI

**Perla Machaen**
Founder de The Perla Machaen Group

En el siguiente año, los desarrolladores y aquellas personas que están involucradas en el real estate tendrán la oportunidad de entender que las crisis son una oportunidad, debido a que se está en un mercado binacional, comentó Tonny Hánna, CEO de Tiburones Inmobiliarios en EXNI.

Perla Machaen, Founder de The Perla Machaen Group, informó que en Estados Unidos las tasas de interés para un crédito hipotecario son más bajas en comparación con México; además de existir mayor accesibilidad para comprar.

Asimismo, informó que en comparación con la época de la pandemia en donde la gente ofertaba la mejor cantidad para quedarse con la propiedad, en los siguientes meses habrá una estabilización con la compra, en gran parte porque las tasas ya se estabilizaron en Estados Unidos.

Por su parte, Jorge Combe, CO-Founder de DD3, informó que en la Ciudad de México es muy diferente al país vecino del norte, pues aquí la ciudad pasó por un periodo complicado como los permisos de construcción, el cambio de gobierno, la manera en la que se vivió la pandemia y por su puesto la subida de tasas de interés.

Para aquellas personas que busquen financiar un proyecto, Jonás Margolis, CEO de Credit Brokers, informó que ellos como empresas los ayudan.

"Tenemos alianzas con más de 100 instituciones financieras. Nosotros conseguimos las mejores opciones de crédito, así como el financiamiento que es un reto. De alguna forma nuestra oferta de valor viene en ofrecer a nuestros clientes la mejor oferta para edificar su proyecto".

Juan Carlos Castro, CO-Founder de Briq, si bien existe una barrera de comunicación entre el gremio, ellos podrán resolver esta brecha con la empresa de crowdfunding que son; con la empresa, las personas pueden invertir desde mil pesos, cuentan con retornos atractivos y garantías tangibles. "La gente se siente partícipe de los proyectos, puede ir y los puede promover en temas crowdfunding. Somos un intermedio que es menos pesado".

**Jonás Margolis**
CEO de Credit Brokers

**Jorge Combe**
CO-Founder de DD3

**Juan Carlos Castro**
CO-Founder de Briq

Expo Desarrollo Inmobiliario
THE REAL ESTATE SHOW
2023

**23 Y 24 MAYO 2023**

**Hotel Westin Santa Fe,** CDMX

# El evento que reúne a las voces más destacadas de la industria inmobiliaria

Un evento de

ADI

***Venta de boletos***
*55 1325 5048*
*ventascongreso@adi.org.mx*

***Patrocinios***
*55 6917 7492*
*ijimenez@adi.org.mx*

*www.therealestateshow.com.mx*

**Georgina Ibarra**
CEO de brickwalling

**Eric Pérez**
CEO de REVO 300 COWORKING

**Paola Tabachnik**
CEO & Founder de CO-MADRE & Passwork

# Office home. Al rescate del mercado de oficinas. La actualidad de los modelos híbridos y el diseño de espacios inteligentes para el regreso a las oficinas. Investigando las nuevas expectativas de los inquilinos en un mundo omnicanal.

Paola Tabachnik, fundadora de Co-Madre y CEO de Password, consideró que, los primeros coworking estaban en las mismas zonas que las ciudades destacadas de siempre (por ejemplo, en el caso de Ciudad de México, se ubican en Santa Fe y Polanco), lo cual, con el paso del tiempo trajo problemas.

La empresaria aseguró que, actualmente, los espacios de oficinas se están descentralizando y es una oportunidad increíble para los coworking de nacer en otros lugares, más cerca donde la gente vive.

"Por ejemplo, Montes Urales, que es donde nacimos, hoy es un corredor con edificios vacíos y está lejos de ser lo que era antes. Los coworking ya están más cerca de zonas residenciales dónde pueden dar una mejor calidad de vida y eso los hace mucho más relevantes".

Detalló que la tendencia se centra en pequeños espacios que descentralizan lo que se conocía como "oficina", y da la oportunidad de mantener la cultura laboral y espacios físicos flexibles donde puedan interactuar con todos los empleados.

Al respecto, Georgina Ibarra, CEO de Brickwalling, respondió que hay dos opciones, en este sector: aquellas empresas que quieren seguir teniendo a sus empleados en oficinas y aquellas que tenían sedes corporativas muy grandes que se hicieron pequeñas, pues ya cuentan con la flexibilidad de trabajo remoto.

También señaló que, lo que está pasando es una falta de flexibilidad de las empresas para adaptarse a nuevos sistemas con sus empleados.

"No tienen que volver a remodelar o buscar espacios más metros cuadrados para tener sus oficinas centralizadas en una sola zona, sino aprovechar esas opciones de coworking para poder dar la oportunidad de escoger a cada colaborador. Puedes trabajar en un espacio donde tienes todos los espacios adecuados para hacerlo, en diferentes partes de la ciudad, es decir, la que más cerca te quede".

Ibarra agregó que, en el tema de remodelación de espacios, hay muchos metros cuadrados vacíos en ciudades y corredores importantes y los desarrolladores están buscando reconvertirlos, ya sea en vivienda o coworking o incluso en nuevas propuestas como consultorios.

"Por ejemplo, hay un proyecto en Cancún que nació siendo dos torres de oficinas y una ahora se volvió un lugar de usos mixtos, con centros comerciales, departamentos de lujo y consultorios médicos, principalmente para extranjeros que buscan zonas turísticas como esta".

Erick Pérez López, fundador de Revo 300, describió que, el coworking, aunque importante, aún es un tema no tan desarrollado como debería a nivel mundial y México muestra un rezago mayor, resaltando incluso que, para ellos, este sector solo representa el 10% del total de sus clientes.

"La reconversión que está pasando en el mercado global aceleró muchos de los procesos que se venían haciendo; sin embargo, estamos en la cuarta revolución industrial y el modelo de oficinas corporativas sigue aquí, aunque nació en el siglo XVII, con la Compañía de las Indias Occidentales en Amsterdam hace 400 años, seguimos metiendo a todos en una sola ubicación. Se escucha raro, pero ya cambiaron muchísimas cosas".

Por otro lado, destacó que la gentrificación ha hecho que zonas que no eran tan atractivas, hoy están cambiando, por lo que se están haciendo nuevas inversiones interesantes y que otros lugares, donde se concentra un mayor porcentaje de la población, también son buenas opciones para generar oficinas.

"Debemos ver cómo satisfacer la demanda de espacios de trabajo cerca de donde viven las personas, ese es el gran reto que tenemos que cumplir en los próximos cinco años".

Por su parte, Manuel del Valle, fundador de Homework Coworking, dijo que los desarrolladores se están apoyando mucho de empresas como la que creó, porque se han dado cuenta que los metros cuadrados por sí solos no son suficientes.

"Antes lo que pasaba es que se fijaban en la ubicación y calidad de la construcción; la operación quedaba al último. Ahora, este último elemento pasó a primer nivel y mató a toda la competencia. La ubicación ya no es tan importante como lo era antes de la pandemia".

El experto recomendó a los desarrolladores que se enfoquen en la operación, pues podrán generar mejores amenidades y enfoque para cada situación.

"También hay que quitar este mito de que los coworking son para gente independiente, eso es un mito, las empresas grandes con miles de colaboradores pueden tener una red con su box central, pero con oficinas distribuidas en diferentes regiones estratégicas".

**Manuel del Valle**
CEO & Founder de
Homework Coworking

**Ricardo M. Gutiérre**
Director Facilities &
Property Management de
Cushman & Wakefield

> "DEBEMOS VER CÓMO SATISFACER LA DEMANDA DE ESPACIOS DE TRABAJO CERCA DE DONDE VIVEN LAS PERSONAS, ESE ES EL GRAN RETO QUE TENEMOS QUE CUMPLIR EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS"
>
> ERICK PÉREZ LÓPEZ, FUNDADOR DE REVO 300.

**José Pablo Labbe**
Head of Sustainability de Studio Domus

## Conferencia magistral: Inmersión más inversión en el metaverso. El desarrollo inmobiliario y su laboratorio virtual

Durante la siguiente ponencia, los fundadores de Studio Domus hicieron hincapié en la necesidad que tienen los desarrolladores de adaptarse al futuro, sobre todo al tema de Metaverso, el cual, para ellos, tendrá relevancia en el sector inmobiliario y de la construcción en los próximos años.

En primer lugar, José Pablo Labbe y Mauricio Barillas, subrayaron que la pandemia generó que las personas pasaran un largo tiempo encerradas; si bien, en la mayor parte esta situación causó diferentes complicaciones psicológicas, hubo grupos a los que este fenómeno no les afectó, entre ellos los gamers que encontraron en "otras realidades", un medio de escape.

Metaverso viene de la unión de dos palabras "meta" y "verso", la primera viene del griego y significa "más allá", y verso hace referencia al universo, por lo que se refiere a un universo del más allá, que también se comprende como un mundo virtual.

Aunque pareciera ajeno, los expertos de Studio Domus, empresa fundada en 2002, señalaron que esta tendencia ya se ha aplicado al sector inmobiliario y de la construcción, por ejemplo, en los recorridos virtuales de proyectos en ventas, los cuales, a través de la tecnología, pueden ser conocidos por personas en cualquier parte del mundo sin salir de casa.

En estos momentos, anunciaron los profesionistas, ya se han vendido propiedades de tierra virtual en el Metaverso por cifras que superan el millón de dólares.

"Sí, es virtual y no es tangible, pero la tierra es escasa en el metaverso y hemos visto que se han generado ventas por más de 2 mil millones de dólares recientemente. Leímos que el rapero Snoop Dog compró una propiedad aquí y se empezaron a vender las propiedades alrededor hasta en 400 mil dólares, simplemente porque querían ser vecinos de esta celebridad".

> "ACTUALMENTE, HAY **MÁS DE 160** METAVERSOS, LANZADOS POR DIFERENTES EMPRESAS, Y PASAR DE UNO A OTRO ES IMPOSIBLE, PUES NO ESTÁN CONECTADOS, PERO ES ALGO QUE TAMBIÉN SE ESTÁ PLANEANDO Y PODRÍA SUCEDER, ES DECIR, **CREAR UN MACROUNIVERSO**."

Dijeron que actualmente hay más de 160 metaversos, lanzados por diferentes empresas, y pasar de uno a otro es imposible, pues no están conectados, pero es algo que también se está planeando y podría suceder, es decir, crear un macrouniverso.

Pablo y Mauricio pusieron como ejemplo Surf City, un proyecto que están desarrollando en El Salvador, que se planteó en el Metaverso, utilizando NFTs para la transacción y que en algún momento se presentará en el mundo real.

Un cliente fuerte en Centroamérica llegó y nos planteó este proyecto, cuatro torres en la playa, en un mercado de lujo para atraer extranjeros que buscan invertir en esta zona, o como segunda casa. Hasta el momento todo es normal, pero cuando nos dijeron que la obra se iba a realizar con transacciones de NFTs nos tuvimos que poner a investigar de estos términos y comprender a las criptomonedas, las cuales ya son moneda oficial en ese país".

Esta situación, de acuerdo con los fundadores del estudio, les abrió la puerta a conocer el mundo de la arquitectura en el Metaverso, el cual se beneficia del blockchain, es decir, una ecuación matemática que permite que la información cifrada sea garantizada de un punto a otro, utilizando miles de computadoras que están interconectadas en una matriz a través del internet y permiten pasar información de un lado al otro, de forma protegida.

Es un mundo que está caminando. Si un departamento costaba un millón de dólares, ahora costará 1.5 porque hay muchas personas que aprecian el NFT y lo ven como algo seguro. De alguna manera, lo interesante es que la transacción no tiene que ser de manera física sino utilizando sistemas de blockchain, que son casi impenetrables y difíciles de hackear.

**Mauricio Barillas**
Founding Partner & Head of Innovation de Studio Domus

**Federico Cerdas**
CEO de Skyhaus

**Jordan Malugen**
General Director de Nomad Living

**Jorge David Carrillo**
Director de Grupo GEA

# E-volución del mercado de inversiones en el mercado de vivienda. Innovaciones en levantamiento capital, proceso de desarrollo y comercialización

Nacho Torres, director y socio fundador de 4S, quien moderó la ponencia, puntualizó que la situación económica y mundial, así como la pandemia, guerra comercial y la inflación, ha cambiado el rumbo de todos los sectores comerciales, incluidos los del real estate.

Sin embargo, esas grandes complejidades han enseñado que la industria puede ser mucho más dinámica de lo que ha sido y por primera vez hay una industria con ganas de cambiar, que está integrando innovación y tecnología.

En cambio, Federico Cerdas, CEO de Skyhaus expuso que la vivienda sigue y seguirá siendo por excelencia el bien raíz y que en el país existe todavía un déficit de vivienda. Para resolver esta problemática, calculada por estudios del IMT como una demanda de 800 mil inmuebles nuevos al año, la firma de Federico está produciendo entre 180 y 190 mil unidades.

"Hay un déficit de producción brutal y a esto se agrega que en México, particularmente, a partir de 2018, el nuevo gobierno cambió la forma en la que se emiten los permisos y eso agravó la producción de vivienda nueva. Considero que estamos en un sector que sigue siendo bastante rentable, atractivo para la inversión en renta o venta".

Agregó que se han abierto nuevas áreas para el desarrollo, por ejemplo, corredores como el de Azcapotzalco, que el gobierno está impulsando para la construcción de departamentos inclusivos, que pueden ser interesantes o los proyectos de desarrollos en Zona Rosa de la Ciudad de México, que son muy rentables.

La Ciudad de México sigue siendo muy interesante para desarrollar, tenemos la mayor masa humana de toda la nación y concentra la mayor parte del feedback. Tanto la Seduvi como el gobierno capitalino han creado nuevos perfiles en diferentes áreas; nosotros lo aprovechamos e invertimos en alcaldías como Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Álvaro Obregón.

> "CONSIDERO QUE ESTAMOS EN UN SECTOR QUE SIGUE SIENDO **BASTANTE RENTABLE**, ATRACTIVO PARA LA **INVERSIÓN EN RENTA O VENTA**"
>
> FEDERICO CERDAS, CEO DE SKYHAUS.

Para Bruno de los Reyes Terán, director de desarrollo de Hasta Capital, hay un panorama favorable para la vivienda en renta y un déficit de vivienda en la CDMX. Puntualizó que esta deficiencia aumentó por el cambio de administración, el cual cerró las licencias y por la situación del covid a nivel mundial.

"Otra cosa que vemos es este cambio de mentalidad de muchos de los consumidores, quienes ya no quieren hacerse, o mejor dicho, no quieren atarse a una hipoteca, sobre todo por los costos más altos de créditos y las tasas de interés. Hoy las personas valoran mucho la movilidad y ya no quieren amarrarse a un lugar en específico".

Sobre esta situación, declaró que tiene que ver tanto por los cambios de hábitos, como por la edad y nuevos estilos de vida y situaciones laborales.

"Antes la gente a los 25 se volvían padres y comienzan esto a los 32 o 39, ¿y qué sucede?, pues este es el periodo, principalmente de renta. Hoy en día, los jóvenes quieren hacer la maestría, viajar y gastar en otras experiencias, no tanto como comprar una unidad hasta que ya son más grandes".

**Bruno de los Reyes Terán**
Director de desarrollo de Hasta Capital

"HAY UN **PANORAMA FAVORABLE PARA LA VIVIENDA EN RENTA** Y UN DÉFICIT DE VIVIENDA EN LA CDMX. PUNTUALIZÓ QUE **ESTA DEFICIENCIA AUMENTÓ POR EL CAMBIO DE ADMINISTRACIÓN**, EL CUAL CERRÓ LAS LICENCIAS Y POR LA SITUACIÓN DEL COVID A NIVEL MUNDIAL.BRUNO DE LOS REYES TERÁN, DIRECTOR DE DESARROLLO DE HASTA CAPITAL"

**Nacho Torres**
CEO de 4S Real Estate

En su turno, Jordan Malugen, director general de Nomad Living, estimó que hay un mercado enorme en la capital de México y que, al menos, el 60% de las unidades se están rentando, lo que muestra números positivos. A pesar de esto, lo que hace que muchas veces no sea rentable es que desde un principio se deben plantear edificios grandes para sacar beneficios del costo de tierra.

A esto, sumó que no hay un buen fondo de ahorro en México, pues pagar el alquiler se lleva la mayor parte del capital disponible de las personas.

Para el caso específico de Mérida, Yucatán, un mercado que ha cobrado fuerza en el país en los últimos años, se contó con la participación de Jorge David Carrillo Diaz, director general de Grupo GEA, quien declaró que se trata de una ciudad con obras muy interesantes, aunque bastante específicas que pueden suceder ahí solo por la enorme disposición de tierra con la que cuenta el estado.

Afirmó que, en Yucatán, lo que se ponga en renta o venta, si se comercializa de manera profesional, no representa ningún problema, pues hay una demanda muy fuerte de todo tipo de producto inmobiliario, sobre todo por la gran migración de personas del resto del país que buscan el nivel de vida y la seguridad que ofrece la región.

Carrillo Díaz mencionó un modelo inmobiliario que ha comenzado a generarse con mayor popularidad en Yucatán y es el de los condominios privados con amenidades y todos los servicios en el mismo lugar, permitiendo a las personas residentes mantenerse sin la necesidad de salir de su comodidad.

"La gente busca tener comunidades residenciales, fraccionamientos privados que estén apartados del resto de la urbe, es decir, que tengan la seguridad de que no construirán una tiendita a lado, que de repente pase una avenida importante y cualquier persona está transitando frente a su domicilio, parques cerrados y con seguridad".

El motivo, consideró, por el que está empezando a tener este tipo de producto en la entidad, es por la llegada de familias que quieren un espacio verdaderamente residencial, algo que puede darse por la disponibilidad de tierra accesible para generar desarrollos.

**Agustín Iglesias**
CO-Founder de Pulppo

## Inmobiliaria Nex Gen. El proceso de la adopción tecnológica. No es sencillo el proceso de adopción hacia lo digital, pero la adopción tecnológica sin duda acerca múltiples beneficios, requiere de management con visión, un equipo comprometido. Casos prácticos de éxito

Durante la conferencia magistral de Agustín Iglesias, cofundador de Pulppo, señaló que, aunque las ponencias anteriores resaltan temas como el Metaverso o la tecnología inmobiliaria, la realidad es que a México todavía le falta aprender y experimentar más.

También consideró que el sector inmobiliario está muy atrasado en nivel de tecnología, principalmente por la falta de necesidad, de experimentar y de generar mayores ganancias.

"En los buenos momentos del sector inmobiliario, los márgenes que se manejan son muy altos. En cambio, una Pyme que fabrica lo que vende tiene márgenes mucho más chicos y por esto tiene que ser muy eficiente y adaptarse a la tecnología, automatizar su proceso, etc., por ello el mercado de vivienda se confía o no busca más allá".

El experto de Pulppo dijo que Latinoamérica está más atrasado en los temas tecnológicos, y aseguró que un país como Brasil está seis veces más digitalizado que México o incluso Argentina cuatro veces, lo que ocasiona que departamentos en áreas como Polanco, una de las de mayor poder adquisitivo en el país, aún se anuncian con carteles en la calle en lugar de adaptarse a las nuevas tecnologías.

**Andrés Martínez**
CEO de Iterativa

**Alessandra Luchetta**
Directora de ventas de GMB

**Óscar Manuel Lira Arteaga**
Director de Servicios Forenses de Cybolt

# Impacto de las nuevas tecnologías en el turismo en México. Tecnología móvil, realidad aumentada, internet de las cosas (Iot), Big data y blockchain

Durante el siguiente panel, los expertos resaltaron la importancia de la tecnología, algo que para Alessandra Luchetta, bróker inmobiliario en GMB es una tendencia mundial y que fomenta el desarrollo de mejores aplicaciones y vías de comunicación entre seres humanos.

"Nosotros, como desarrolladores, lo que quisimos es importar tecnología dispersa alrededor del mundo para aplicarla y poder así potencializar la digitalización en tema de hospitality", detalló.

Luchetta compartió que GMB tiene un complejo en Tulum que logra una mezcla de vida entre el lujo residencial, el arte y en el que las aplicaciones tecnológicas alrededor del proyecto funcionan como otra amenidad.

"En diciembre vamos a tener actividades de temporada y los residentes, incluso los que no estén presentes o que tengan el departamento como una inversión, pueden seguir todo en vivo desde su celular, y no solo con este evento, ellos pueden saber todo lo que pasa al interior de su inmueble y en la comunidad en cualquier parte del mundo".

Además, contó que los huéspedes cuentan con herramientas disponibles y desarrolladas por ellos que facilitan la vida dentro del complejo, dando la oportunidad, por ejemplo, de vivir el "Tulum Style", en el cual, él es capaz de elegir una las tiendas alrededor de proyecto, ubicadas en la parte comercial, seleccionando prendas o artículos de su interés, que recibirá hasta su hogar, para probarlos con el "personal shopper" y decidiendo si las compra y le convencen.

Los residentes también pueden vivir experiencias gastronómicas, con la posibilidad de vivir cenas especiales, contactando a chefs hasta la comodidad de su casa, quienes le van a dar dos o tres opciones de menú para elegir.

Para la experta, estas nuevas amenidades son del interés, principalmente de nómadas digitales y de gente creativa que llega al destino y satisfacen sus necesidades típicas utilizando el internet de alta velocidad y de sus comunidades de coworking, con las que cuenta el desarrollo de Tulum.

Por su parte, Andrés Martínez Sánchez Hidalgo, CEO y cofundador de PÚBLICO y a representando a Iterativa, señaló que hoy en día en el Real Estate, importa mucho la experiencia, y por ello importa más lo que pasa dentro del inmueble que la ubicación.

"Y para que pasen cosas interesantes, tienes que entender qué es lo que quiere la gente. Los inmuebles los hacemos de acero para que duren cien años sin moverse, pero la vida y la tecnología no son así, ellas avanzan y están en constante cambio y por ello aún no vemos que las dos cosas, en muchos proyectos, no son compatibles y es un error".

De acuerdo con Andrés, Iterativa nació con esa idea de decir "los inmuebles se tienen que adaptar al ritmo que está sucediendo hoy".

"Era muy claro que la tecnología está haciendo mucho más eficiente el trabajo, entonces con cinco personas y cinco computadoras, haces lo que cien personas con planos antes. Vimos que el trabajo tenía que cambiar, pero el inventario de oficina no estaba hecho para eso, entonces hicimos PÚBLICO, como un bastión del humano con la tecnología".

En cuanto al tema de hospitalidad, opinó que hoy con el celular es más fácil llenar un hotel sin importar si es o no una marca grande.

En contraste, Óscar Manuel Lira Arteaga, experto en seguridad y al frente de Cybold, compartió su experiencia con el auditorio y recalcó la importancia de proteger los celulares, en los cuales hoy se lleva la mayor parte de la información privada.

"Todos usamos teléfono celular, pero, ¿cuántos usan antivirus en él? Recordemos que es el medio con el que interactuamos con todo y es el más vulnerable porque a todo le damos clic. El mayor problema es que nosotros tenemos empresas y esto es una prioridad".

**Rubén Frattini**
COO de PIRE LABS

**Vania Imán**
E-commerce Manager de Onest Logistics

**Alfonso Salem**
CEO de SPOT2

**Raúl Arroyo**
CEO and Founder de R.E.I Real Estate Investments

## Retail con experiencias vs e-commerce y los servicios online

A iniciar la ponencia, Vania Imán, gerente de marketing & e-commerce de Onest Logistics, resaltó que en 2020, el mundo estaba sufriendo afectaciones por la pandemia y el trabajo en casa, y tuvieron que cambiar muchas tendencias, lo que trajo para el sector logístico un crecimiento exponencial que, según estimaciones, sucedería poco a poco hasta en siete años.

"La gente decía, bueno, cómo pasó mi tiempo libre encerrado, pues desde comprar un libro, o ponerte a jugar algún juego nuevo, todo necesitaba del comercio electrónico. Sin embargo, en ese momento a la gente le daba mucho miedo meter su tarjeta de crédito a las plataformas o encargar productos y que no le llegaran o estuviera mal".

Para ella, un punto positivo de la pandemia es que la gente se vio forzada a intentar comprar en línea, confiar en las plataformas.

"En los primeros meses de la pandemia las empresas se dieron cuenta que era el momento ideal para estar en el e-commerce y si no estaban realmente ahí, no tenías nada que vender. El reto para la logística fue comenzar a surtir desde una pieza si así lo quería el cliente, con características personalizadas y otros servicios de valor agregado. En estos modelos, el tiempo de entrega fue el factor clave y hoy vemos entregas incluso en cuatro horas desde que la persona da clic en el producto".

Carlos Oñate, directivo de 99 minutos, resaltó la importancia del delivery y la última milla dentro del sector logístico, pues permite la rápida entrega dentro de las ciudades y da mayor presencia a las marcas, como en el caso de la firma que representa.

También nombró los servicios de drop, donde las marcas logísticas pueden dejar paquetes en caso de que el cliente no tenga en casa como recibir, un sistema que cobra mayor importancia y que, de invertirse y tener estos puntos en cada sitio de la ciudad, ofrece una ganancia importante para la firma. Además, otros adelantos como Ruta 99, qué es un software de calificación de ruta para todos aquellos que quieren o tienen flotilla.

Raúl Arroyo, principal manager de REI Developments, añadió que hay dos cosas que están cambiando el e-commerce, pues no solamente es el tema digital, sino que también hay un tema de experiencias sobre toda la parte comercial. También dijo que todo está involucrado y no cree que la parte comercial reduzca su huella en la parte de delivery o la logística incremente su cuello.

En cambio, Alfonso Salem, cofundador de Spot2, explicó la razón por la que es un momento perfecto para México y Estados Unidos de hacer una sinergia y catapultarse mutuamente, pues se habla de un mercado de más de 130 trillones de dólares.

"En Estados Unidos están surgiendo varios modelos innovadores y es una industria que ha asistido y necesitado a la innovación, porque es muy intangible y difícil. En cambio, en México se está haciendo un modelo que transforma tanto residencial, como comercial".

**Carlos Oñate**
Manager en 99 Minutos Fulfillment

**Carlos Caicedo**
Inbound Logistics LATAM Managing Director

> **EL DELIVERY Y LA ÚLTIMA MILLA DENTRO DEL SECTOR LOGÍSTICO PERMITE LA RÁPIDA ENTREGA DENTRO DE LAS CIUDADES Y DA MAYOR PRESENCIA A LAS MARCAS.**

**Adam Penkala**
CO-FOUNDER de Velis Real Estate Tech

## Conferencia magistral: ¿De qué forma los propietarios de parques industriales globales implementan soluciones proptech? Proyectos centrados en internet de las cosas (Iot), relaciones con los inquilinos y operaciones de construcción

Adam Penkala, Co-Chief Operating Officer de Velis Real Estate y con experiencia en liderar proyectos avanzados de TI, cofundó dicha empresa en 2009 para ofrecer una amplia gama de soluciones en el mercado del PropTech. En los últimos años ha implementado y gestionado proyectos en diecisiete países.

Como cofundador de Velis y director de operaciones, Adam es responsable de los equipos de marketing y relaciones públicas, así como del departamento de expansión global.

Durante su participación en el EXNI 2022 demostró que la automatización, la recopilación de datos y el IoT están impulsando cambios en el sector inmobiliario a nivel mundial.

Sobre esto, señaló que todos deberían acercarse a esta tecnología e incluirla en sus procesos, sin importar que sector sea pues en todos se puede adaptar, algo en lo que Velis Real Estate puede ayudar.

"La administración de propiedades e instalaciones no es diferente. Ofrecemos soluciones PropTech para cualquier tipo de preocupación inmobiliaria".

La firma de Penkala ofrece una amplia gama de productos de hardware y software, proporcionando una infraestructura de datos integral que abarca la recopilación automatizada y la digitalización de las operaciones de construcción.

"Estas herramientas harán que las operaciones diarias sean más eficientes, reducirán costos y potenciarán una toma de decisiones mejor informada. A largo plazo, esto mejorará el valor de su propiedad".

Respecto a los paneles presentados y las oportunidades mostradas por los anteriores expertos, consideró que este mercado tiene un gran potencial y junto a Velis existe la seguridad que saldrán oportunidades beneficiosas para cada uno de los inversionistas.

> **LA AUTOMATIZACIÓN, LA RECOPILACIÓN DE DATOS Y EL IOT ESTÁN IMPULSANDO CAMBIOS EN EL SECTOR INMOBILIARIO A NIVEL MUNDIAL.**


spot2.mx

Encontramos el **espacio ideal** para tu empresa

**RENTAR NUNCA HABÍA SIDO TAN FACÍL**

LOCALES

Espacios para vender tus productos o servicios

OFICINAS

Espacios para la operación y administración de tu empresa

INDUSTRIAL

Espacios para almacenamiento o fabricacion de productos

**6x más rápido**

**Roberto Fernández del Castillo**
COO de Naya Homes

**Jesús Ramón Orozco**
Director General
Tinsa México de Tinsa

**Gerardo Mendizábal**
VP de HIPOTK

## El universo de la tecnología y las aplicaciones para el real estate. Proptech, crowdfundings, fintech. ¿Puede el proptech impulsar al real estate a un renacimiento?

La innovación siempre ha existido, pues eso es lo que le permite a las empresas salir adelante y seguir creciendo. Por ello, Gerardo Gómez Mendizábal de Hipotk, consideró que el proptech y la tecnología no deben solo atender a segmento de alto nivel y hay que democratizar el tema del crédito hipotecario.

"Mucho de lo que se pregunta el cliente final es si realmente este tema le va a ayudar a él. Hipotk es una muestra de que realmente atendemos a toda la pirámide de la población económicamente activa del país, pues está diseñada para las familias mexicanas que no pueden comprobar el 100% de lo que ganan por tener economías mixtas y pagos en efectivo o que nunca han tenido una cuenta bancaria.

El empresario dijo que las compañías tienen que darle una atención personalizada a cada cliente y lograr entender su perfil real.

Sobre esto, David Garza, Chief Financial Officer de Homie, contó que los arrendadores piden requisitos cada vez más difíciles de cumplir y algunas veces hasta innecesarios. Por ejemplo, el de pedir una garantía inmobiliaria con otro inmueble para rentar una vivienda de diez mil o veinte mil pesos al mes.

"Debemos generar soluciones que permitan a la gente tener esta rentabilidad y utilizar la tecnología para tener procesos financieros y de negocios más eficientes".

Finalmente, Santiago Morales, fundador de la startup Morada Uno, reflexionó al cierre de EXNI 2022 que es ridículo seguir teniendo requisitos de los años noventa, una época en la que apenas comenzaba el buró de crédito, incluso un auto no podía comprarse a crédito.

**Santiago Morales**
CEO de Morada Uno

> DEBEMOS GENERAR SOLUCIONES QUE **PERMITAN A LA GENTE TENER ESTA RENTABILIDAD** Y UTILIZAR LA TECNOLOGÍA PARA TENER PROCESOS FINANCIEROS Y DE **NEGOCIOS MÁS EFICIENTES**
>
> DAVID GARZA, CHIEF FINANCIAL OFFICER DE HOMIE.

**David Garza**
CFO de Homie

# El papel de las proptech en el sector hipotecario en el 2023

Por: Morgana

Una ola de proptechs ha inundado al país prometiendo procesos más transparentes, seguros y digitales en temas hipotecarios e inmobiliarios. Hay que tener claro en qué pueden ayudar a los mexicanos en este 2023 para conseguir su primer hogar o que ventajas o beneficios tienen al mejorar su hipoteca actual.

A pesar de haber atravesado años difíciles, la industria inmobiliaria en México continúa creciendo a un ritmo vertiginoso, en gran medida por la presencia de nuevos jugadores en el sector que promete mejorar la experiencia de ventas, incorporar tecnología a los procesos tradicionales y ofrecer servicios digitales más amigables con las nuevas generaciones.

Dentro de esta exponencial ola, hemos visto la llegada de un nuevo perfil de empresas que hoy forma parte de la industria bajo el concepto de proptech, es decir, empresas que por medio de una integración tecnológica están reinventando y agilizando distintos procesos inmobiliarios.

Siendo lideradas en gran parte por talento mexicano y latinoamericano, esta ola de emprendimientos representa la oportunidad de crear un mercado donde la data y la tecnología ayudan a tomar mejores decisiones tanto para los usuarios como para distintos actores de la experiencia inmobiliaria como brókers, inversionistas y desarrolladores.

# El nuevo camino hacia las hipotecas

Dentro de estos nuevos caminos, uno de los que está adquiriendo mayor fuerza en la industria es el que se refiere a la obtención de créditos hipotecarios.

Al pensar en conseguir una hipoteca, muchos de nosotros consideramos que el único camino posible y más seguro es ir directamente con el banco o con instituciones como el Infonavit. Ambos procesos, como es bien sabido, suelen estar acompañados de filas interminables, largas horas en el banco y solicitudes infinitas.

Ante esto, en los últimos años han surgido nuevos servicios digitales que simplifican el proceso, permitiendo a las personas encontrar el mejor préstamo para su casa de una manera más segura, sencilla y adaptada al ritmo de vida que muchos de nosotros llevamos.

**En los últimos años, han surgido nuevos servicios digitales que simplifican el proceso, permitiendo a las personas encontrar el mejor préstamo para su casa de una manera más segura**

Dichos servicios se caracterizan por ofrecer una experiencia digital, permitiendo a las personas encontrar una gran variedad de opciones hipotecarias en un solo lugar, solicitar su opción favorita, llenar una solicitud y aplicar a todas las opciones con ella.

Del mismo modo, dichos servicios suelen contar con herramientas tecnológicas y de seguridad digital que permiten monitorear y prevenir accesos no autorizados a las bases de datos, sistemas de protección o firewalls, así como medidas especiales para proteger la información de los usuarios.

Una de las ventajas competitivas que tienen las proptech y procesos digitales es que una persona se conecta con múltiples bancos, logrando tramitar distintas cotizaciones en un mismo lugar, sin costos extra y 100% digital, en el caso de Morgana, esto lo hacemos con 11 instituciones financieras y en cuestión de segundos. Además, la atención es totalmente personalizada, lo que ayuda a resolver cualquier duda de manera más humana, transparente e inmediata.

# Un buen momento para los créditos hipotecarios

Actualmente, el 85% del mercado hipotecario nacional es liderado por cuatro bancos, creando un ecosistema cerrado y poco competitivo. Los emprendimientos creados con la premisa de otorgar financiamiento para construir un patrimonio, es decir, comprar una casa, nacen con la misión de equilibrar el panorama y ofrecer a los mexicanos un sector más abierto y diverso, ayudando a las personas a conseguir uno de los aspectos fundamentales en sus vidas en el camino de cumplir un sueño: tener una casa.

El 95% de las hipotecas en México se dan en un plazo de 20 años, y con las tasas de interés actuales terminas pagando 2.2x – 2.5x el valor de la casa. Sin embargo, gracias a la apreciación de los bienes raíces, las casas en la mayoría de los vecindarios terminan con un valor mayor que la deuda que pagas, por lo que en realidad pagas menos que el valor del activo. Cuando haces los números, no da tanto miedo, es una gran oportunidad de comprar tu primer hogar.

El sector hipotecario tiene la responsabilidad de prometer transparencia en cada parte del proceso, seguridad y resguardo al momento de compartir la información y una experiencia mucho más sencilla y adaptada al nuevo estilo de vida de las personas y generación económicamente activa. Los usuarios deben asesorarse con expertos, confiar en la tecnología para tener procesos más eficientes y seguros, estos son factores llevarán a los compradores e industria a contar con la suficiente credibilidad e información para tomar una de las decisiones más importantes de su vida.

Para este 2023 se vislumbran más adaptaciones tecnológicas, facilidad y practicidad en los trámites y una democratización en el otorgamiento de los créditos. La disponibilidad de vivienda no se limita únicamente a la capital del país, hoy los nuevos hábitos laborales y de vida permiten que la generación nómada se establezca en un sitio más cómodo y que se adecúe de mejor forma al estilo de vida que buscan.

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

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

# Hipoteca digital

## INNOVADORA HERRAMIENTA PARA COMPRAR VIVIENDA

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

Por diversos factores derivados de la pandemia, el déficit de vivienda en México creció a

**2.2 millones**

de unidades, según el estudio 'Enfrentar el Desafío de la Vivienda en América Latina'.

El crédito hipotecario es una herramienta que ayuda al usuario a adquirir su vivienda, es un contrato a través por el cual un acreditante, (institución financiera como banco, FOVISSSTE o Infonavit), presta una cantidad de dinero definido a una persona.

Las casas o departamentos son necesarios para las personas; en la pandemia estos lugares se convirtieron en el lugar seguro para evitar contagios. Pero debido a diversos factores como un crecimiento económico lento y una desigualdad de ingresos, el déficit de vivienda en México creció a 2.2 millones de unidades, según el estudio 'Enfrentar el Desafío de la Vivienda en América Latina' del Laboratorio de Economía Urbana del Instituto de Massachusetts (MIT), en colaboración con La Haus.

Asimismo, el informe mencionó que para resolver la brecha digital en el país, se requiere la construcción de 800 mil unidades nuevas por año durante los próximos 20 años.

"Durante el Covid-19, junto con el sector automotriz, la construcción fue de primera necesidad para la gente, esto debido a que continúan con su vida, se casa, tienen hijos, en fin crece la familia; ante esto el crédito hipotecario es una necesidad", comentó en entrevista para inmobiliare, Edgar Erives, Country Manager de Mudafy.

Por su parte, Edgar Chávez, Director de Créditos Hipotecarios en Mudafy, mencionó que el préstamo para adquirir un inmueble, además de ser un facilitador, también es una herramienta para que la persona para que no se descapitalice.

"Hoy no es necesario invertir 100% el capital porque me apalanco con el crédito hipotecario, qué ojo, hoy en días las tasas de interés aún están bajas que cuando inicio la pandemia", destacó Chavéz. En agosto de 2020, el Banco de México (Banxico) ubicó la tasa promedio que se aplica a los créditos hipotecarios a un 10.04%, y con un rango que va de un mínimo de 8.35% a un máximo de 14.3%; y en 2022, BBVA México estimó que cerraría el año entre 10.20% y 10.40%, y superará el primer del 2023 en 10.50 por ciento.

Es importante señalar que con la llegada de la pandemia llego la aceleración digital, y en el sector de la vivienda se vivió la transformación, pues hoy en día las personas pueden acercarse más a esta herramienta que presta dinero para la compra con solo un clic, y obtener un crédito hipotecario digital.

"El concepto de hipoteca digital surge a partir de poder lograr atender un cliente en cualquier lugar del mundo, de una forma en la que él pueda tener acceso a cualquier tipo de herramienta tecnológica, en un dispositivo móvil", informó en entrevista para Inmobiliare, Gerardo Mendizábal, VP de Hipotk.

Quién indicó que las empresas que están enfocadas a este servicio tienen como objetivo llevar al cliente de la mano con todo el proceso, pero de forma 100% digital. Lo anterior, según el experto, permite a los interesados ser guiados de manera segura y sin intermediarios, sin ningún broker de por medio y permitiendo avanzar en todo el trámite, conociendo el estatus de su solicitud desde cualquier punto.

"Existe la filosofía de poder ser igual de híbridos como el cliente lo necesite, podemos llegar a firmar el contrato de manera 100% digital, a través de una firma avanzada, con reconocimiento facial y con una autentificación de su credencial oficial; o bien poder hacer la firma de manera presencial o enviando los documentos por medio de mensajería".

Asimismo, Mendizábal explicó que debido a esta parte de libertad que tiene el solicitante de realizar su trámite, como él decida, se abre una brecha para atender a más generaciones que no son trasplantados digitales y que están en busca de tecnología para ser atenidos, y que no están acostumbrados a esta herramienta novedosa, pero que si quieren un trato personalizado.

Edgar Chávez, Director de Créditos Hipotecarios en Mudafy y Edgar Erives, Country Manager de Mudafy.

BBVA México estimó que las tasas de interés enfocadas a los créditos hipotecarios cerrará el 2022 entre **10.20% y 10.40%,** y superará el primer del 2023 en 10.50 por ciento.

## ¿EN QUÉ FIJARSE AL SOLICITAR UNA HIPOTECA?

La compra de una casa es una decisión muy importante, por lo que es necesario poner atención a ciertas cuestiones al momento de obtener un crédito hipotecario, según Edgar Chávez es relevante revisar que:

-El producto sea en pesos mexicanos.
Cuáles es el CAT (Costo Anual Total): Son los intereses del crédito, más todos los accesorios que complementan el crédito.
-La tasa de interés: Fernando Soto-Hay informó que es el precio que se paga por usar el dinero que el acreditante presta al acreditado.
-Que sea una tasa fija y pagos fijos: Dan una certidumbre sobre lo que se va a pagar a lo largo del tiempo, es wwwwwwwdecir, son los que establecen el precio del dinero desde la primera mensualidad.
-Que el plazo del préstamo sea a 15 años: "Entre menor sea plazo contratado, menor será el costo financiero, aunque el importe de las mensualidades sea un poco más elevado", mencionó Fernando Soto-Hay, en su libro "El crédito hipotecario sin rollos".

# BENEFICIOS DEL CRÉDITO HIPOTECARIO DIGITAL

Gerardo Mendizábal explicó que a pesar de que esté es un esquema nuevo, tiene diversas ventajas que ayudan a las personas a obtener su crédito:

Control de la operación desde un inicio: "Tienes un visor 360 de todo, al final muchas veces un trámite en la banca tradicional, no se sabe que está sucediendo con el préstamo, pueden pasar tres semanas y no se obtiene respuesta, así como no tenemos la conciencia de lo que hace falta para poder terminar el papeleo; con la hipoteca digital es diferente, pues ingresas desde tu celular y obtienes la información".

Herramienta segura: De acuerdo con el VP de Hipotk, los créditos hipotecarios digitales están bajo los estándares de seguridad más altos, por lo que en la firma electrónica no habrá fraudes inmobiliarios.

Adicional, mencionó que hacer este trámite de manera digital no se espera un turno para hablar con un asesor, la atención es 24/7 los 365 días del año, es personalizada; además de que la respuesta de la solicitud es un lapso de 24 horas después de complementar la información.

"Es una herramienta más sencilla, amigable, segura y en la mayoría de veces te evitas malas experiencias".

Mendizábal informó que la hipoteca digital seguirá avanzado con la tecnología y la necesidad de las personas, pues se espera que en los siguientes años se pueda incluir la firma electrónica de la escritura.

"El siguiente año la firma de la escritura de la casa o departamento será 100% digital en Ciudad de México, y así nos llevaría al siguiente paso de hacerlo en todos los estados de México y ponernos en la talla de los países internacionales".

Gerardo Mendizábal
VP de Hipotk.

**Con la llegada de la pandemia llego la aceleración digital, y en el sector de la vivienda no fue la excepción, pues hoy aquellos que quieren comprar una casa lo pueden hacer por medio de una hipoteca digital.**

ampip

Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.

**LA MEMBRESÍA AMPIP CUENTA CON PRESENCIA EN 430 PARQUES INDUSTRIALES EN 27 ESTADOS Y HOY SE CUENTAN 47 NUEVOS PARQUES INDUSTRIALES EN CONSTRUCCIÓN.**

La **manufactura mexicana** es de **excelencia** y muy **competitiva**, por eso México ha ido ampliando y mejorando su infraestructura inmobiliaria para poder recibir a las empresas globales que llegan al país.

Los **parques industriales** en **México** son una comunidad de negocio muy bien **integrada** y son el mejor ejemplo a nivel nacional de cómo la ubicación industrial puede ser determinante para el éxito.

**México** es el **socio ideal** para la estrategia de ubicación en México de operaciones de manufactura o logística, de empresas nacionales o extranjeras y, en todo caso, la **AMPIP** es el **mejor aliado** para hacer posible la operación de estas empresas.

#VISIÓN22-23

www.ampip.org.mx

informacion@ampip.org.mx

# PARQUES INDUSTRIALES EN MÉXICO, EJEMPLO DE UN ALIADO EXITOSO

Por Observatorio AMPIP*

La manufactura mexicana es de excelencia y muy competitiva. Durante las últimas décadas, México ha logrado insertarse en las cadenas productivas de la región norteamericana y se ha involucrado con éxito a los procesos asiáticos y europeos y en todo momento.

El país ha ido ampliando y mejorando su infraestructura inmobiliaria para poder recibir a las empresas globales.

México cuenta con numerosas oportunidades para hacer negocios y generar mancuernas de colaboración con los líderes de innovación debido al tamaño de su mercado, su mano de obra, tratados internacionales y experiencia de sus sectores industriales en diversas fases de la cadena productiva, en el desarrollo de procesos o la fabricación de componentes y bienes finales que lo caracterizan en el mundo.

En este contexto, los parques industriales son particularmente importantes, no solo por la garantía en la infraestructura, una ubicación geográfica que facilita el acceso a mercados, sino ahora, más que nunca, por la seguridad y sustentabilidad que ofrecen estos espacios.

Y es que, conceptualmente, un parque industrial es una superficie geográficamente delimitada y diseñada para el asentamiento de la planta industrial en condiciones adecuadas de ubicación, con infraestructura, equipamiento, servicios básicos y una administración permanente que permita una operación continua.

No hay duda de que el país ha ido ampliando y mejorando su infraestructura inmobiliaria para poder recibir a las empresas globales que llegan y por ello, tiene la mayoría del mercado industrial en toda América Latina. Estamos en un momento importante en el que la industria puede generar impactos a nivel sociedad y nivel mundial.

En México es la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C. (AMPIP), la que representa al sector inmobiliario industrial y hoy cuenta con una membresía que tiene presencia en 430 parques industriales e inmuebles ubicados en 27 entidades del país.

El crecimiento del país en términos de manufactura y logística ha ido de la mano con el desarrollo de nuevos parques industriales en distintas regiones, con distintos niveles de importancia, pero casi siempre relacionadas con la industria automotriz, aeroespacial, de tecnología médica y electrónica, en general, empresas dedicadas a la manufactura que se han estado instalando en los parques industriales.

Para 2022 – 2023, la AMPIP cuenta con 47 nuevos parques industriales en construcción, principalmente en la zona norte del país, en municipios como Mexicali, Tecate, Saltillo, Apodaca y Nuevo Laredo, por mencionar algunos, aunque también relevante es el crecimiento de diversos municipios en la zona centro y Bajío.

Los parques industriales en México son una comunidad de negocio muy bien integrada y son el mejor ejemplo a nivel nacional de cómo la ubicación industrial puede ser determinante para el éxito. En vista de los mercados cambiantes, las tecnologías y las condiciones, las empresas se enfrentan al desafío del cambio continuo. Los parques industriales son un excelente ejemplo de la contribución que la infraestructura basada en las necesidades y la operación eficiente pueden hacer para el desarrollo exitoso de una empresa.

Y es natural que, debido a su gran importancia, los parques industriales también estén alineados a las tendencias mundiales. Las empresas nacionales y extranjeras buscan cada vez más parques sostenibles, y espacios empáticos con los trabajadores y comprensivos con las comunidades.

Por ello, hoy los espacios inmobiliarios en los parques industriales buscan certificaciones que evalúen el impacto ambiental de las construcciones, la introducción de energías limpias y acciones de responsabilidad social.

No hay duda de que México es el socio ideal para la estrategia de ubicación de operaciones de manufactura o logística, de empresas nacionales o extranjeras y, en todo caso, la AMPIP el mejor aliado para hacer posible la operación de estas empresas.

**PARA**
**2022 – 2023**
**LA AMPIP CUENTA CON**
**47**
**NUEVOS PARQUES INDUSTRIALES EN CONSTRUCCIÓN, PRINCIPALMENTE EN LA ZONA NORTE DEL PAÍS.**

Para obtener más información, **visite:** www.ampip.org.mx

*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 Noviembre 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 Septiembre 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 11.10% aforo> 80 tasa 12.10% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 9,261 |
| Aforo Máximo: | Tradicional 90%<br>Apoyo Infonavit 95%<br>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: | 12.3% |
| Ingreso bruto requerido: | $ 16,838 |

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 11.10%
- 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 10 meses

## SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL VALORA

| | |
|---|---|
| Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles): | Dependerá del estudio de crédito y estará en un rango de: 9.50% hasta 11.50% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 8,790.80 |
| Aforo Máximo: | Hasta el 95% |
| Monto mínimo de crédito: | $ 250,000 |
| Valor mínimo de la vivienda: | $ 400,000 |
| Comisión por apertura: | 1.25% Intercambiable a tu elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA |
| CAT promedio: | 11.6% |
| Ingreso bruto requerido: | $ 14,474.55 |

Otras características del crédito:

• Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio
• Disminución de tasa por pago puntual
• Financiamiento para construir o remodelar, adquirir vivienda inclusive en preventa, pago de pasivo a otra institución financiera y liquidez vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía)
• Aplica apoyo Infonavit y Cofinavit
• Seguro de desempleo gratis, cubre 3 meses por año
• Seguro de vida cubre al titular o coacreditado considerado
• Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros
• Pagos anticipados sin penalización
• Plazos de 10, 15 y 20 años
**La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario

## 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): | $ 9,123.52 |
| 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: | $ 26,067.21 |

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 9.80% a 10.75% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 8,056 |
| Aforo Máximo: | Hasta el 95% (2) |
| Monto mínimo de crédito: | $ 200,000 |
| Valor mínimo de la vivienda: | $ 350,000 |
| Comisión por apertura: | 0.5% al 1% (1) |
| CAT promedio sin IVA: | 13% |
| Ingreso bruto requerido: | $ 12,394 (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 para Clientes Premier" 11.2% Sin IVA. Informativo. Fecha de cálculo: 22 de noviembre de 2022. 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) Por promoción del 12-09-2022 al 06-12-2022 no aplicará comisión por apertura
- (2) Con base en el plazo para financiamiento hasta el 95% contratando programas INFONAVIT
- 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 14.6% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 22 de marzo de 2023.
- Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015, consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa fija de interés anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.

# PAGO FIJO
## A 20 AÑOS

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

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

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

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

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

## HIPOTECA FUERTE BANORTE

| | |
|---|---|
| Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles): | 8.00% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 9,663.24 |
| Aforo Máximo: | 90% Tradicional<br>95% Apoyo Infonavit y Cofinanciados<br>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 8.0%, 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 8.0%, 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 octubre 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 11.10% aforo > 80 tasa 12.10% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 10,269 |
| Aforo Máximo: | Tradicional 90%<br>Apoyo Infonavit 95%<br>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: | 12.3% |
| Ingreso bruto requerido: | $ 18,671 |

Otras características del crédito:

- Crédito a Tasa Anual Fija
- Por pago puntual el cliente baja su tasa al 11.10%
- 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 10 meses

## SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL PAGOS OPORTUNOS

| | |
|---|---|
| Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles): | Pago Tasa inicial 10.30% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 9.85% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 10,291.80 |
| Aforo Máximo: | Hasta el 95% |
| Monto mínimo de crédito: | $250,000 |
| Valor mínimo de la vivienda: | $400,000 |
| Comisión por apertura: | 01.25% intercambiable a su elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA |

| | |
|---|---|
| CAT promedio sin IVA: | 12% |
| Ingreso bruto requerido: | $ 17,203.64 |

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
**La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario

## 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): | $ 10,146.86 |
| 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: | $ 25,367.14 |

Otras características del crédito:

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

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

# HSBC PAGO FIJO

| | |
|---|---|
| Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles): | Tasa de interés fija anual desde 9.80% a 10.75% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 8,962 |
| Aforo Máximo: | Hasta el 95% (2) |
| Monto mínimo de crédito: | $ 200,000 |
| Valor mínimo de la vivienda: | $ 350,000 |
| Comisión por apertura: | 0.5% al 1% (1) |
| CAT promedio sin IVA: | 13% |
| Ingreso bruto requerido: | $ 13,784 (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 para Clientes Premier" 11.3% Sin IVA. Informativo. Fecha de cálculo: 22 de noviembre del 2022. 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) Por promoción del 12-09-2022 al 06-12-2022 no aplicará comisión por apertura
- (2) Con base en el plazo para financiamiento hasta el 95% contratando programas INFONAVIT
- 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 9.99% hasta 11.70% |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 10,552 |
| 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: | 11.9% |
| Ingreso bruto requerido: | $ 26,380 |

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 9.80% sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,428,571

• Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.080 al millar sobre el monto de crédito.

• Plazo a 20 años

• LEGALES: CAT Promedio 11.9% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 22 de marzo de 2023

• 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 9.90% hasta 11.5% fija anual |
| Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones): | $ 27,000 |
| Aforo Máximo: | 85% |
| Monto mínimo de crédito: | $ 600,000 |
| Valor mínimo de la vivienda: | $ 666,667 |
| Comisión por apertura: | Desde 1% |
| CAT promedio sin IVA: | 10.5% |
| 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

El Portal B2B con la más completa información de la industria de la construcción en México, Colombia, Centro América y el Caribe.

**SOLICITE INFORMES DE TODOS NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS**

**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

# 5 obras de infraestructura destacadas en 2022

El 2022 fue un año de importantes avances en materia de infraestructura, tanto a niveles locales, estatales y federal. Desde el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles que vino a sustituir el Nuevo Aeropuerto de la Ciudad de México hasta la construcción de carreteras al sur del país que reducirán traslados entre ciudades y nuevas formas de transporte como el trolebús elevado de Iztapalapa y el nuevo sistema de Cablebús.

## Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA)

Considerada como la obra más importante del sexenio actual, el AIFA fue inaugurado el 21 de marzo, durante el megapuente por el natalicio de Benito Juárez.

El proyecto contempló, además, la creación de otros sitios de interés como la Plaza comercial de Santa Lucía, el Museo Paleontológico Quinametzin (mejor conocido como el Museo del Mamut), los Museos de Aviación Militar y Vagones Históricos, así como hoteles de cuatro estrellas.

Cabe destacar que esta obra detonó el interés por desarrollar nuevas viviendas alrededor del aeródromo, según una estimación de Manuel González, director general de la Canadevi.

## Trolebús elevado

El 11 de septiembre de este año se inauguró el trolebús elevado de Iztapalapa, en la Ciudad de México.

Este sistema de transporte público es el primero en su tipo en el país y tiene una longitud de 7.4 kilómetros que irán desde Constitución 1917 a la UACM Libertad, sobre Eje 8.

Esta obra, con inversión aproximada de 3 mil millones de pesos, espera favorecer a los 1.8 millones de habitantes de Iztapalapa para la reducción del tráfico en la demarcación.

## Tren Maya

El Tren Maya fue pensado para mejorar la calidad de vida de los habitantes de la península de Yucatán, cuidar el ambiente y detonar el desarrollo sustentable.

Recorrerá una distancia de mil 500 kilómetros aproximadamente y pasará por los estados de Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo. Su inversión se estima en 139 mil millones de pesos.

## Autopista Oaxaca - Puerto Escondido

Tras 10 años de trabajos, en 2022, el Gobernador del estado de Oaxaca, Alejandro Murat, apuntó que este proyecto presenta un avance mayor al 80%, por lo que su inauguración podría incluso suceder antes de finalizar el año.

La inversión estimada para la autopista ronda hasta el momento los 8 mil 283 millones de pesos para una longitud de 104.3 kilómetros, en la cual se prevé un tránsito de más de 4,000 vehículos al día.

## Tren Interurbano México - Toluca

Para ayudar a la movilización de más de 700 mil personas al día entre la CDMX y Toluca; el Gobierno Federal del sexenio de Enrique Peña Nieto, a través de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, inició en enero de 2015 el Tren Interurbano.

El proyecto fue retomado por la administración actual, la cual decidió concluirlo, pero dividiendo el trabajo entre la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) y el gobierno de la Ciudad de México.

Este 2021 se realizaron cambios a la ruta, se agregaron estaciones y puentes, por lo que se espera su apertura en septiembre de 2023.

# Frida Kahlo
## por primera vez en Sudáfrica

La Fundación de Arte Contemporáneo de Joburg (JCAF, por sus siglas en inglés), Sudáfrica, dio a conocer que, por primera vez, se presentarán tres íconos femeninos del arte contemporáneo del Sur Global, la cual incluye obras de Frida Kahlo.

La exhibición, denominada "Kahlo, Sher-Gil, Stern: Identidades Modernistas en el Sur Global", estará disponible de manera gratuita hasta febrero de 2023; y se trata de la primera exposición en el continente africano que integra a la artista mexicana.

En la muestra, se pueden apreciar fotografías de Frida Kahlo, retablos, el diario de la artista, dos piezas textiles (un huipil y una falda), una pieza audiovisual y el "Autorretrato con collar de espinas y colibrí".

Cabe destacar que para brindar un contexto de la artista, la Dra. Elena Chávez Mc Gregor, del Instituto de Investigaciones Estéticas de la UNAM, ofreció una ponencia, misma que giró en torno a la identidad individual, artística y política de Frida Kahlo en un momento coyuntural del advenimiento del México moderno.

En esta presentación, Helena Chávez exploró ambos lados de la agenda política de Frida para comprender no solo sus vínculos con el proyecto revolucionario de México y sus elementos culturales, sino también el espacio político que abrió al ser dueña de su propia representación.

Además, indaga la manera en que hace uso de su cuerpo, la sexualidad, el dolor y la pérdida como formas de libertad que, a su vez, abren un mundo por venir en prácticas artísticas, formaciones sociales, conductas, deseos y derechos.

La visita de la Dra. Elena Chávez, se coordinó entre la Fundación y el Centro de Estudios Mexicanos UNAM-Sudafrica, el cual se creó en mayo de 2018 con el propósito de fomentar el intercambio académico y cultural entre la máxima casa de estudios y las instituciones de educación superior sudafricanas, africanas y del medio oriente.

## Kahlo, Sher-Gil, Stern: Identidades Modernistas en el Sur Global

De forma general, la exhibición contextualiza los lugares desde los que las artistas produjeron en un momento determinado y ofrece un archivo de sus experiencias, inspiración y colecciones durante ese tiempo.

Además, examina las construcciones de identidades ''cosmopolitas'' e ''indígenas'' a través del retrato y el autorretrato, así como de objetos personales de cada una de las pintoras, los cuales fueron tomados de sus creaciones en los años 40 y 50, momento en que las tres alcanzaron su máximo esplendor.

Se trata de la tercera y última exposición que concluye el primer tema de investigación de la JCAF: Identidades Femeninas en el Sur Global. Hecho con el cual la fundación, busca provocar una reflexión sobre la historia del arte, así como del contexto personal y social en el cada una irrumpió.

De acuerdo con la Clive Kellner, Director Ejecutivo de la JCAF, la exposición es una gran muestra en un espacio pequeño.

"Comienza con una macro vista de empapelados en blanco y negro a gran escala, se adentra en lo biográfico, contiene las historias de vida de los artistas, abarcando fotografías, películas, objetos y diarios, y termina en retratos y autorretratos de la construcción de identidad".

Asimismo, detalla que el espectador es conducido a través de una narrativa biográfica estrechamente diseñada y codificada por colores que cuentan una historia completa de la vida y la obra de cada artista, y que culmina con un solo cuadro de cada una de ellas.

La exposición estará disponible hasta el 22 de febrero de 2023 y su visita es únicamente con cita previa.

La entrada a la JCAF es gratuita al público.

Visite www.jcaf.org.za para más información.

Tomada de jcaf.org.za

Tomada de jcaf.org.za

# AGENDA

VIVICON
Expo vivienda y construcción

## 09 al 11 de diciembre de 2022

Expo Guadalajara, Salón Jalisco - Guadalajara, Jalisco

Expo Vivicon abordará temas inmobiliarios en México, donde el cliente final tiene a su disposición múltiples opciones en cuanto a compra de vivienda, construcción, ampliación o remodelación, además diversas alternativas de crédito hipotecario.
https://expovivicon.com.mx/

---

## 6 al 8 de enero de 2023

BUILD, REMODEL & LANDSCAPE SHOW

Oregon Convention Center, Portland, Oregón, Estados Unidos

La gran muestra de las últimas tendencias en diseño y ofertas de productos de la más alta calidad, donde los asistentes tendrán la oportunidad de hablar directamente con expertos locales y obtener el asesoramiento que necesita para ayudarlo con sus proyectos de mejoras para el hogar.
https://homeshowsnearme.com/home-shows/portland-build-remodel-and-landscape-show/

---

Design Week Mexico

## Hasta el 8 de enero de 2023

Espacio CDMX Arquitectura y Diseño, Bosque de Chapultepec II Sección, Ciudad de México

Inédito muestra año con año el trabajo de un grupo de diseñadores mexicanos que exploran, a través de diversas técnicas y prototipos funcionales, su fascinación con la manifestación material y el uso de diversos procesos como eje creativo.
https://designweekmexico.com/programa/inedito/

## 13 al 15 de enero de 2023

Este espectáculo reúne a propietarios de viviendas y muchos de los expertos en remodelación y construcción más conocedores y experimentados. Se pueden explorar todos los aspectos de la casa, desde el detalle de diseño más pequeño hasta la adición de la casa más grande. Los profesionales estarán disponibles para compartir sus valiosos conocimientos para dar vida a sus ideas o inspirarlo con otras nuevas.
https://www.homeshowcenter.com/overview/louisvillehome2

## 19 al 22 de enero de 2023

Metro Toronto Convention Centre, Toronto, Canadá

Los arquitectos y diseñadores ahora se enfrentan a una realidad que requiere no solo creatividad sino adaptación continua, lo que lleva a una nueva forma de trabajar: construir un cambio constante y flexibilidad en su práctica. Han roto el reglamento y este evento busca mostrar parte de ello.
https://interiordesignshow.com/toronto/

## 31 de enero al 03 de febrero de 2023

Poznan Congress Center, Poznan, Polonia

Se presentarán novedades de empresas de Polonia e internacionales relacionadas con los sectores de diseño de interiores, ingeniería, agua, materiales para la construcción, techos, equipamiento sanitario, tratamiento de residuos, materiales, cerámica y construcción, entre otros.

https://www.budma.pl/en/

## 16 al 19 enero 2023

Centro de Exposiciones y Convenciones World Trade Center, Ciudad de México

En Decoestylo México se dan citas expositores nacionales e internacionales dedicados al diseño de interiores, desde Muebles, Cerámica y Objetos de decoración.
www.decoestylo.com.mx

## 24 de febrero

B2B Media llevará a cabo el exclusivo congreso REBS+ Querétaro 2023, evento en el que tendrás la oportunidad de entablar relaciones de negocio con los principales líderes de la industria tapatía a través de conferencias de negocios.
www.rebs.mx

# 5 Libros enfocados en los créditos hipotecarios

Los créditos hipotecarios son una opción para comprar o remodelar una casa o departamento, es importante que las personas que quieran acceder a uno conozcan más sobre estos préstamos. A continuación te presentamos cinco libros enfocados en este tema.

## El crédito hipotecario sin rollos

El texto tiene como objetivo guiar a los lectores de una manera amigable para facilitar el proceso de préstamo para comprar su casa o departamento, construir o remodelar su unidad, mejorar las condiciones de su crédito hipotecario anterior o sacar el capital invertido en su casa o departamento para invertirlo y hacer crecer su patrimonio.

Fernando Soto-Hay, Multilibros, 2022.

## Comparación del crédito hipotecario UDIS y Pesos

El objetivo central de este trabajo consiste en una comparación matemático-financiera entre los créditos hipotecarios en UDIS y pesos con margen diferido, utilizando una técnica válida de análisis económico.

Juan Arturo Velasco Romo, Plaza y Valdés, 2006.

## Guía para comprar una casa y no morir en el intento

El escrito contiene una serie de consejos por parte de la autora, los cuales van enfocados en su visión arquitectónica, construcción y su visión como agente inmobiliario.

Gladys Valencia, Independently Published, 2020.

## Informador financiero en crédito hipotecario

En el libro se aborda el procedimiento hasta llegar a la formalización del préstamo hipotecario y todas las peculiaridades que aporta el nuevo marco legislativo.

Yolanda López Benítez, lc Editorial, 2021.

## Asesor Financiero en Crédito Hipotecario

La autora menciona en las 202 páginas del libro cuáles son las responsabilidades en la adquisición de conocimientos y competencias financieras de los profesionales involucrados en la actividad hipotecaria de cara a la información, asesoramiento, promoción, comercialización y concesión de préstamos hipotecarios a clientes.

Yolanda López Benítez, lc Editorial, 2021.

Descarga de forma gratuita el directorio especializado

# EDICIÓN ESPECIAL 2022

comercial@inmobiliare.com

+52 55 5514 7914

# PRÓXIMOS EVENTOS

REB+
SUMMIT
2023

**Cabo San Lucas**
15 - 16 de Febrero

**Querétaro**
23 de Febrero

**New York**
9 de Marzo

**Baja California**
22 de Marzo

**Riviera Maya + Expo**
27 - 28 de Mayo

**Madrid**
23 de Mayo

**Dallas**
9 de Junio

**Vail**
23 de Junio

**Guadalajara**
31 de Agosto

**Monterrey + Expo**
20 - 21 de Septiembre

**Mazatlán**
6 de Octubre

**EXNI**
14 -15 de Noviembre