

INMOBILIARE

LATAM

No. 144 / 2024



EL FUTURO NOTARIAL Y LA INNOVACIÓN DIGITAL HITCH

Ricardo Dehesa Cortés



00144

7 125493 011385 071
AÑO 25 - NÚMERO 144
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$20.00 M.N.

REB
SUMMIT
Tijuana y Madrid

Nearshoring y
oportunidades de
crecimiento

Kampus Desarrollos
destaca a Jalisco como
mercado estratégico
para el nearshoring
en México



FIBRA
Macquarie
México

We strive to uncover opportunities others miss.

If you're looking for real estate leasing opportunities, FIBRA Macquarie has what you need

Portfolio consisting of 236 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico¹

Highly experienced professionals with deep market and technical expertise. A trusted business partner focused on providing integrated and personalized real estate solutions. Contact us today to learn how FIBRA Macquarie can deliver real results for you.

Find out more at fibramacquarie.com

Contact

Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900
industrial.leasing@fibramacquarie.com

Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700
retail.leasing@fibramacquarie.com

¹. As of 2022.

Before acting on any information, you should consider the appropriateness of it having regard to your particular objectives, financial situation and needs and you should seek independent advice. No information set out above constitutes advice, an advertisement, an invitation, an offer or a solicitation, to buy or sell any financial product or security or to engage in any investment activity, or an offer of any banking or financial service. Some products and/or services mentioned above may not be suitable for you and may not be available in all jurisdictions. Other than Macquarie Bank Limited ABN 46 008 583 542 ("Macquarie Bank"), any Macquarie Group entity noted in this document is not an authorised deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of these other Macquarie Group entities do not represent deposits or other liabilities of Macquarie Bank. Macquarie Bank does not guarantee or otherwise provide assurance in respect of the obligations of these other Macquarie Group entities. In addition, if this document relates to an investment, (a) the investor is subject to investment risk including possible delays in repayment and loss of income and principal invested and (b) none of Macquarie Bank or any other Macquarie Group entity guarantees any particular rate of return on or the performance of the investment, nor do they guarantee repayment of capital in respect of the investment.



STARPHIRE

ULTRA-CLEAR® GLASS

ASOMBROSAMENTE ULTRA CLARO

El vidrio ultra claro *Starphire*® es el más puro y versátil lienzo para tus diseños con vidrio.
Con una **claridad incomparable** y su característico canto azul celeste, **las posibilidades para diseñar interiores modernos y brillantes son ilimitadas.**



ESCAÑA EL CÓDIGO

CONOCE MÁS DEL
VIDRIO STARPHIRE®

www.vitroarquitectonico.com
arquitectonico@vitro.com

Welcome to
**BAJA
CALI
FOR
NIA**

Explora la diversidad de Baja California, acariciada por las aguas del Océano Pacífico y el Golfo de California, desde sus playas doradas hasta sus desiertos pintorescos, la región te ofrece una experiencia única. Saborea la exquisita gastronomía local, que fusiona sabores del mar y la tierra, y sumérgete en los festivales de vino y cerveza artesanal que celebran la cultura y las riquezas de la entidad.

¡Ven y descubre la belleza de Baja California!

POBLACIÓN TOTAL
4,071,872
HABITANTES



POSICIÓN GEOGRÁFICA
COLINDANDO CON CALIFORNIA,
ARIZONA Y SONORA

324 CRUCEROS
1,066,890
PASAJEROS



Infraestructura
carretera de
2,522 KM
5 CARRETERAS
DE PRIMER NIVEL

PRIMER PUENTE BINACIONAL
MÉXICO - CALIFORNIA



CRUCES FRONTERIZOS
2 en Tijuana, 1 en Tecate,
2 en Mexicali, 1 en Algodones.



HOTELERÍA CALIDAD E INFRAESTRUCTURA MODERNA

CALIFORNIA

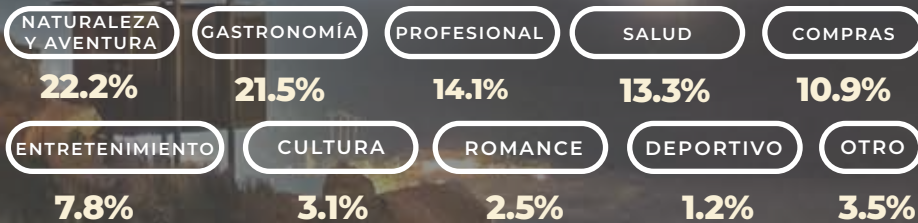


Cuarta ciudad con mayor conectividad

Vuelos nacionales e internacionales



PERFIL DEL VISITANTE B.C



NACIONAL
39.6%
EXTRANJERO
60.4%



ELITE

LAST MILE INDUSTRIAL PARKS

es



ELITE: La definición exacta de *última milla*.

Casi **UN MILLÓN** de m² de

 www.eliteindustrial.mx

EXPANSIÓN

Gracias a tu confianza seguimos
creciendo y ahora Todo
Guadalajara es Territorio



ELITE

LAST MILE INDUSTRIAL PARKS



desarrollo industrial nos respaldan.

 33 1580 0623



One of Mexico's largest
Industrial Real Estate
developers



INVENTORY BUILDINGS AND BUILT TO SUIT PROJECTS

+450

INDUSTRIAL
PROJECTS

+45

INDUSTRIAL
PARKS

Building
ON LEGACY

gpdesarrollos.com.mx
contacto@gpdesarrollos.com.mx



El fenómeno del nearshoring ha marcado un hito significativo en la economía mexicana, atrayendo inversiones y redefiniendo el panorama industrial del país. Con la relocalización de procesos de manufactura y el crecimiento explosivo del comercio electrónico, la demanda por espacios industriales ha alcanzado niveles sin precedentes.

Este crecimiento no solo subraya la importancia estratégica de México como un socio clave en la cadena de suministro global, sino también destaca la necesidad crítica de un suministro energético necesario para sostener esta expansión. Sin embargo, es crucial que el gobierno y el sector privado trabajen de manera conjunta

para mejorar la infraestructura y los servicios logísticos, facilitando así la operación eficiente y rentable de las nuevas empresas.

Con base en lo anterior y con el objetivo de ofrecer un escenario más amplio, en esta edición encontrarás un Especial de Nearshoring donde diversos expertos ofrecen una visión sobre la actual situación de la industria.

Mientras que, en portada encontrarán a Notaría Pública Número 90 “CERTEZA LEGAL”, de Quintana Roo que implementa un seguro digital mediante el algoritmo denominado “HASH”.

MÓNICA HERRERA PEÑA
monica.herrera@inmobiliare.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO
Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliare.com

Editor in Chief
Erico García García
erico@inmobiliare.com

Founder Partner
Emiliano García García
emiliano@inmobiliare.com

CONSEJO EDITORIAL:
Abraham Metta, Adrián García Iza, Alberto De la Garza Evia, Alejandro Sepúlveda, Raúl Gallegos, Andrés Lachica, Blanca Rodríguez, Eduardo Güémez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañó, Héctor Ibarzabal, Humberto Treviño, Jaime Lara, Javier Barrios, Javier Llaca, Jorge AVALOS, 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
Rubí Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Redactores
Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com
Ricardo De Jesús Ángeles
ricardo.dejesus@inmobiliare.com

Social Media Manager
Iván Geovanni Lemus Chico
ivan.lemus@inmobiliare.com

Creador de contenido
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 Daniel García Negrete
eduardo.garcia@inmobiliare.com
Nancy Durán Luna
nancy.duran@inmobiliare.com

Fotografía
Federico de Jesús Sánchez

Dirección de Arte
Manuel Cózar Torres
Marcela Landgrave
Atelier Inspira

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

Coordinadora de Alianzas y Cuentas Estratégicas
Verónica Arias
veronica.arias@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



La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cia. 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 I, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 144 año 24 Publicación bimestral junio-julio 2024. 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.

CONTACTO
contacto@inmobiliare.com
México +52 5555 147914
USA +1 (305) 833 5372
www.b2bmedia.mx

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cia., SC.

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



Utilizamos papel certificado Forest Stewardship Council® Bosques para todos para siempre.



Papel con certificado FSC

TU PRÓXIMO BUSINESS PARK

ENTREGA INMEDIATA ENERO 2025



UBICACIÓN PRIVILEGIADA
Anillo Periférico Poniente
Mérida, Yucatán

BODEGAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES

Tipo A	8 Unidades	500 m ²
Tipo B	18 Unidades	250 m ²
Tipo C	10 Unidades	760 m ²



COLUMNAS DE ACERO
ALTURA LIBRE 9.2 M



15 CM

ESPACIAMIENTO

15X15 M, ENTRE COLUMNAS
(ENTRE EJES)

NEXA ^{LM}

 **Bterra**
DESARROLLOS

VENTAS@BTERRA.MX
(999) 649-1263

CONTENIDO

12 **NOTICIAS**

18 **DATA**

¿Qué le espera a México con el nearshoring este 2024?

20 **LO QUE DEBES SABER**

¿Estás buscando rentar una propiedad? Toma en cuenta estos consejos

UTILIDADES

22 Si el sur fuera el norte ¿Por qué el nearshoring menosprecia al sur del país?



COLABORADOR INMOBILIARE

24 **Subestaciones eléctricas** son esenciales en los parques industriales

28 ¿Cuándo es momento ideal para un estudio de selección de sitio para mi empresa?

32 **Nearshoring:** Potencial para la vivienda en renta y coliving

36 **Kalima AM:** Innovación y rentabilidad en inversiones inmobiliarias

40 **Hemic Inversiones Inmobiliarias:** Crecimiento y diversificación en el sector

42 **VCs, Aceleradoras,** y el Reajuste del ecosistema Latinoamericano



COLABORACIONES

50 **Sistemas prefabricados de concreto,** la mejor opción de construcción frente al nearshoring

52 **Sector inmobiliario industrial:** Nearshoring y oportunidades de crecimiento

54 **Kampus Desarrollos destaca a Jalisco** como mercado estratégico para el nearshoring en México

56 **INGENOR,** liderando el mercado con servicios de diseño de ingeniería y arquitectura, project & construction management

60 EN PORTADA

El futuro notarial y la innovación digital: Hitch



COLABORACIONES

66 **Baja California:** Un horizonte prometedor para la inversión inmobiliaria

68 **Naturgy México** lidera la transformación energética en el sector inmobiliario

74 **Perkins&Will México** Innovación y sostenibilidad en el proceso creativo

78 **Grupo SI NOW** Impulsando la expansión industrial y el Mexshoring en México

EN ESTA EDICIÓN

82 **E-commerce,** importante detonador de la industria de la construcción

88 **Nearshoring en México** impacta favorablemente en la solicitud de crédito de viviendas

ALIADOS

92 **Mercado de Espacios Industriales y Nearshoring** en México

100 **Nearshoring,** pieza clave en la demanda de espacios industriales en México

EXPERTOS INMOBILIARE

104 ¿Qué es el Greenwash?
Por: Rafael Berumen

105 **Proptech** e inversión en ola de Nearshoring
Por: Carlos Rousseau



RESEÑA

106 **REBS MADRID:** Un encuentro de innovación y visión para el sector inmobiliario

114 **REBS TIJUANA:** un mercado inmobiliario de interés para las inversiones extranjeras

134 INMOBILIARE RECOMIENDA

140 ARTE

Exposición de las ilusiones: Obras que desafían la percepción de la realidad

142 AGENDA



ROCA
DESARROLLOS




BUILT TO LAST

Class "A" Industrial Developments



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

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

 800 800 0420
 info@rocadesarrollos.com
 [roca-desarrollos](https://www.linkedin.com/company/roca-desarrollos)
rocadesarrollos.com



NOTICIAS

COPARMEX SOLICITA POLÍTICA INMOBILIARIA INTEGRAL PARA LA CIUDAD DE MÉXICO

La Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) solicitó a la candidata y a los candidatos a la jefatura de Gobierno de la Ciudad de México a adoptar un enfoque integral en sus políticas públicas. La organización señaló que es necesario un proyecto que combine acceso a la vivienda, desarrollo urbano sostenible, calidad de vida y vinculación ciudadana.



IMCO ALARMA SOBRE POBREZA ENERGÉTICA EN EL SUR-SURESTE DE MÉXICO



El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) destacó la importancia y problemática que significa la pobreza energética en el sur-sureste del país, ya que a pesar de ser una de las regiones con más gas natural procesado, existe una falta de acceso.

GMXT Y AUTORIDADES DE JALISCO FIRMAN ACUERDO PARA LÍNEA 4 DEL TREN LIGERO DE GUADALAJARA



Grupo México Transportes (GMXT), el Gobierno federal y el de Jalisco firmaron un acuerdo para llevar a cabo las obras complementarias de la Línea 4 del Tren Ligero, que correrá de Guadalajara a Tlajomulco. El proyecto consiste en la construcción de un corredor ferroviario para un tren de pasajeros de 21.1 kilómetros.





THE RESERVE
at mayakoba

DEPARTAMENTOS
de lujo
PREVENTA
desde 1.2M USD



VIVE DENTRO DE
MAYAKOBA

Conoce los únicos departamentos para vivir dentro de Mayakoba, disfruta de todas las amenidades disponibles del resort y vive de forma incomparable en Playa del Carmen.

  (984) 807 1475
thereserveatmayakoba.com

 | 

Visita nuestro sitio web:



NEARSHORING EN MÉXICO PRESENTA DIVERSOS RETOS A RESOLVER: BBVA

Carlos Torres Villa, presidente del Grupo BBVA, enfatizó que para aprovechar el nearshoring en México se deben resolver la carencia de parques industriales, infraestructura y abastecimiento de agua. Aseguró que, de resolver estas cuestiones, el país se convertiría en un centro ideal para reubicar las cadenas de suministro para la manufactura y servicios.



ALIEXPRESS DEBUTA EN EL HOT SALE 2024



En esta edición del Hot Sale, la plataforma internacional de comercio en línea bajo Alibaba International Digital Commerce Group, AliExpress debuta para participar y asociarse con la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO). AliExpress estará ofreciendo promociones como descuentos, cupones, entre otras cosas en diversas categorías. A la par, estará apoyando con la iniciativa del evento que es impulsar el comercio electrónico en el país.

SECTOR PRIVADO EN MÉXICO REALIZA 93 ANUNCIOS DE INVERSIÓN



De acuerdo con la Secretaría de Economía, del 1 de enero al 15 de abril de 2024, en México se han dado a conocer 93 anuncios de inversión privada, lo que representa una expectativa de 36 mil 153 millones de dólares (mdd), que se suman a los 110 mil 744 mdd anunciados durante 2023.



FORTALECE TU PRESENCIA EN MÉXICO

Industrial Gate es una plataforma integral de inversión y desarrollo de propiedades industriales Clase A en México.

- Experiencia en más de **15 TIPOS** de mercados.
- Portafolio con más de **3.1 M** de pies cuadrados.
- Más de **300** propiedades administradas.
- Certificación **LEED**.



Especialistas con amplia experiencia en la industria y presencia local en ciudades como Monterrey, Reynosa, Tijuana, entre otras.

INDUSTRIAL GATE

Experiencia destacable en inmuebles industriales.

¿Cuál es tu plan de expansión? Contáctanos
info@industrialgate.mx

www.industrialgate.mx

CORREDOR INTEROCÉANICO DEL ISTMO IMPULSARÁ DESARROLLO DE 2.3 MILLONES DE MEXICANOS

De acuerdo con la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVYTUR), el Corredor Interoceánico impulsará el desarrollo de 2 millones 385 mil habitantes que viven en 79 municipio de Oaxaca y Veracruz, con un monto de inversión de 70 mil millones de pesos. Además busca implementar una plataforma logística multimodal que integre puertos, ferrocarriles, carreteras y otros servicios para facilitar el comercio regional y mundial.



PRECIO DE LA VIVIENDA AUMENTA 9.7%: SHF

El Índice Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) de Precios de la Vivienda mostró una apreciación de 9.7% a nivel nacional durante el primer trimestre de 2024 en comparación con el mismo periodo de 2023. El Índice de vivienda nueva presentó una variación positiva de 10.3%, mientras que el correspondiente a la vivienda usada aumentó 9.1% durante el primer trimestre de 2024.

CDMX UNA DE LAS MEJORES 10 CIUDADES DEL MUNDO PARA VISITAR



La capital mexicana fue elegida entre cientos de ciudades del mundo como una de las más atractivas para visitar, resultado de la gastronomía, arquitectura y acontecimientos culturales. Cabe destacar que se trata de la única ciudad de América Latina en el ranking.

ESPACIOS INDUSTRIALES DE MONTERREY SON DEMANDADOS POR ESTADOUNIDENSES, CHINOS Y NACIONALES

Durante el 1T2024, la demanda de espacios industriales de clase A por parte de compañías estadounidenses, nacionales y chinas lideraron la absorción en Monterrey, informó CBRE. Asimismo, indicó que lo anterior sumó un total de más de 477 mil metros cuadrados (m2), lo que equivale a un crecimiento anual del 40.6 por ciento.



ULINE

COLECCIÓN METROPOLITANA



ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

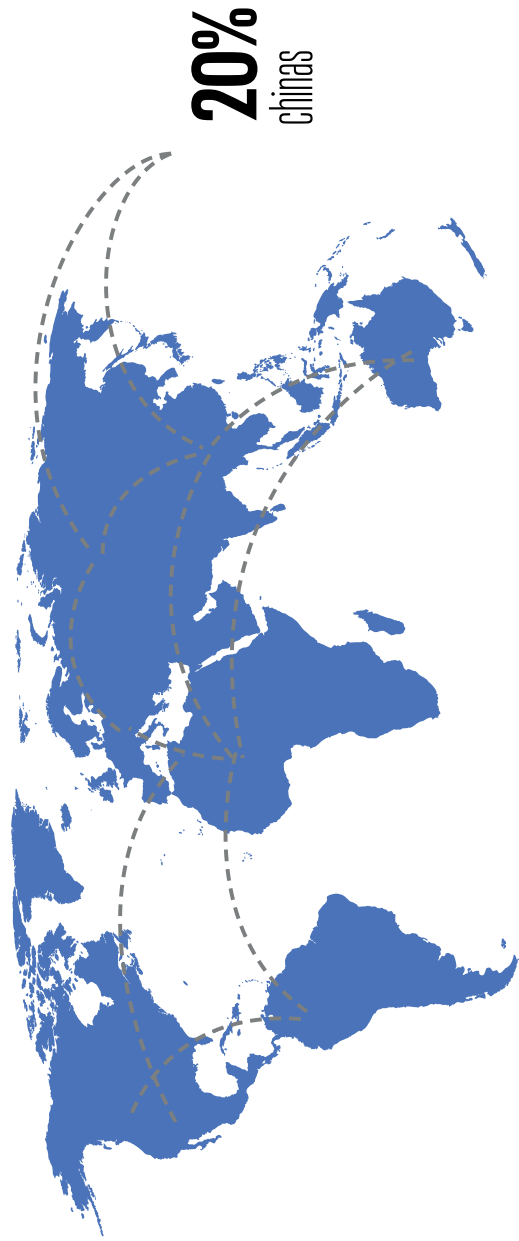


MAMPARAS DIVISORIAS



ARCHIVEROS

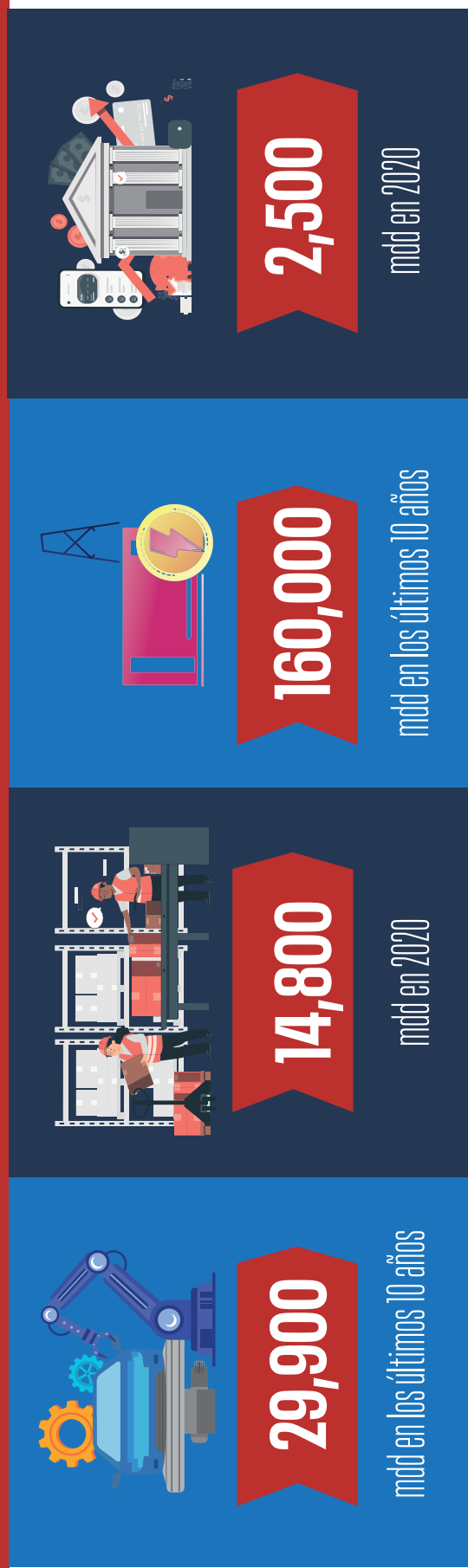
¿QUÉ LE ESPERA A MÉXICO CON EL NEARSHORING ESTE 2024?



Entre 2024 y 2025
llegarán a México:

495
nuevas empresas
a parques industriales

Principales sectores con más inversión extranjera:



**Empresas Que Realizaran
Una Mayor Inversión**



TESLA, NUEVO LEÓN
(entre 5 y 10,000 mdd)



**Mexico
Pacific**

MEXICO PACIFIC LIMITED
Sonora (14,000 mdd)

Fuente:

**Banco de Mexico, Cobalto
Banco, Citi Banamex**

Por Juan Antonio Rangel

juar.rangel@immobiliare.com

Diseño: Dafne Villagomez

dafne.villagomez@immobiliare.com

Nearshoring en México y LATAM



ALTO RENDIMIENTO
de la inversión



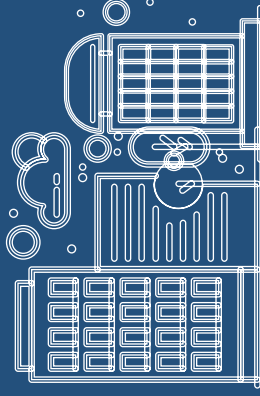
BAJO RIESGO
para la propiedad intelectual



MENOR COSTOS
de la mano de obra



GRAN RESERVA
de trabajadores cualificados



INFRAESTRUCTURA
empresarial bien desarrollada



Similitud de zonas horarias
(con Estados Unidos (EE. UU.))



Pacto de libre comercio
con EE.UU. y Canadá (T-MEC)

¿ESTÁS BUSCANDO RENTAR UNA PROPIEDAD?

TOMA EN CUENTA ESTOS CONSEJOS

POR ANDREINA CASTRO

Descubrir el lugar perfecto para vivir puede ser todo un desafío, especialmente en un mercado inmobiliario tan variado como el actual. Para tomar la decisión correcta, Ricardo Caporal, fundador y presidente de Mattoni Group, con más de 15 años de experiencia en inversión y gestión inmobiliaria, comparte los mejores consejos para encontrar una propiedad en renta que se ajuste a los requerimientos buscados.



Evalúa los consejos y factores clave que se deben tomar en cuenta para garantizar una experiencia inmejorable como inquilino. Desde analizar el presupuesto, hasta conocer las normas y regulaciones del edificio, los siguientes puntos claves son necesarios para tomar la mejor decisión al elegir tu próximo hogar

Presupuesto

Es esencial evaluar el estado financiero antes de comprometerse con un alquiler. Se deben comparar cuidadosamente el costo de la renta con los ingresos para asegurarse que se ajuste al presupuesto. Asimismo, Caporal concuerda con otros expertos en finanzas y mencionó que un buen punto de partida es no destinar más del 30% de los ingresos mensuales al pago del alquiler. Esto ayudará a mantener un equilibrio financiero y evitará tener dificultades para cubrir otros gastos importantes.

Ubicación

La ubicación es clave al momento de elegir un lugar para vivir. Antes de decidirse por una zona específica, se deben considerar aspectos como la cercanía al trabajo, escuelas, centros comerciales, áreas de entretenimiento y recreación, y a servicios de salud. También, debe tener en mente la seguridad de la zona y la disponibilidad de estacionamiento. Además, es importante tomar en cuenta la comunidad que habita en la zona para encontrar un ambiente cómodo y para relacionarse fácilmente con los vecinos.

Servicios y amenidades

Evaluar los servicios y amenidades que ofrece una propiedad y determinar si se ajustan a su estilo de vida es fundamental. Verificar la disponibilidad de gimnasios, piscinas, áreas recreativas, espacios de coworking, WiFi de alta velocidad y otros servicios necesarios en el día a día. Si tiene niños pequeños, considere buscar residencias con áreas de juego y si tiene mascotas verifique si la comunidad es "pet friendly", aspectos clave en la vida moderna.

Normas y regulaciones

Familiarizarse con las normas y regulaciones del edificio es crucial para garantizar una convivencia armoniosa con los vecinos. Se recomienda siempre tener en mente las restricciones sobre mascotas, horarios de silencio y políticas de invitados.



Ricardo Caporal, fundador y presidente de Mattoni Group

Terminos y condiciones del contrato

Por último, pero para nada menos importante, recuerda leer cuidadosamente todas las cláusulas del contrato de arrendamiento y asegurarse de comprender sus derechos y responsabilidades como inquilino. Presta atención a los términos de pago, las políticas de renovación y cancelación, y cualquier cláusula relacionada con el mantenimiento y reparación de la propiedad. 🔄

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



SI EL SUR FUERA EL NORTE

¿POR QUÉ EL NEARSHORING MENOSPRECIA AL SUR DEL PAÍS?

POR ROBERTO CASTRO, EXPERTO EN COMUNICACIÓN Y MARKETING,
ESPECIALIZADO EN REAL ESTATE, ESTILO DE VIDA Y NEGOCIOS

Con sólo escribir la palabra ‘nearshoring’ en un buscador en internet, la cantidad de análisis, noticias, artículos, infografías o piezas de multimedia son incontables. Todo México habla y conoce el efecto de la relocalización de empresas y fábricas; incluso, fue clave en las propuestas durante las campañas políticas, pero pocos hablan del efecto dominó, que no es tan positivo. En este sentido, si antes había una clara diferencia entre los habitantes de los estados del norte y los del sur y, por supuesto, de la Ciudad de México, con el nearshoring, esto se ha incrementado.

Con su diversidad cultural y geográfica, México muestra diferencias marcadas entre sus regiones norte y sur. Estas diferencias han dado lugar a diversas formas de discriminación que afectan aspectos sociales, de negocios, turismo y vivienda. ¿Y cómo afecta el nearshoring esta clara división?

“Las empresas buscan espacios prehabilitados para que la planta de producción y cadena de suministro, sea factible en una región. El sur necesita habilitar infraestructura y espacios para atraer inversiones de este tipo”, dice Mauricio Domínguez, director de Data Market de Tasvalúo. La relocalización de empresas internacionales, tras un periodo liderado por el sector automotriz, genera una creciente demanda de infraestructura industrial. Ciudades como Monterrey, Ciudad Juárez, Tijuana y Reynosa, junto con zonas binacionales como Otay Mesa, Mexicali-Caléxico East y otras, son los principales hubs industriales del norte de México, atrayendo inversiones y fomentando el desarrollo económico en la región.

El nearshoring impacta el mercado inmobiliario local en dos frentes: aumenta la demanda de viviendas en ciudades fronterizas y hubs industriales como Tijuana, Ciudad Juárez y Monterrey, de acuerdo con estimaciones de Tasvalúo, compañía mexicana en consultoría, valuación y data. Además, la relocalización de empresas eleva la valoración de espacios con alta plusvalía y áreas adyacentes, desafiando a los desarrolladores de vivienda enfocados en segmentos residenciales y plus.

La buena noticia es que el sector inmobiliario también se verá beneficiado. El nearshoring ha incrementado la demanda de espacios industriales, como almacenes y plantas de fabricación.

- Según CBRE, el mercado inmobiliario industrial en México registró una tasa de absorción récord de 5.2 millones de metros cuadrados en 2023, un aumento del 20% respecto al año anterior.
- Las tasas de vacancia industrial en regiones clave como Monterrey, Guadalajara y el Bajío cayeron por debajo del 4% en 2023, indicando una alta demanda y una oferta limitada.



El nearshoring requiere de planes urbanos integrales, uniendo polígonos industriales y habitacionales. Según Mauricio Domínguez, es necesario una participación institucional y ciudadana. La sostenibilidad también debe considerar una legislación ambiental viable y como base en la construcción de infraestructura. Municipios y desarrolladores deben integrar a la población en la cadena productiva y urbana con comercios y equipamientos adecuados.

México cuenta con una oportunidad de oro que no ha aprovechado completamente, como el caso de la planta Tesla. Su ubicación estratégica, mano de obra calificada y acuerdos comerciales como el T-MEC, es un beneficiario clave de esta tendencia. Si bien el efecto es a largo plazo (20 años, aproximadamente), es necesario voltear al sur del país y proveer de espacios bien diseñados para absorber el interés del mundo. 🌍

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

SUBESTACIONES ELÉCTRICAS SON ESENCIALES EN LOS PARQUES INDUSTRIALES

POR DATOZ



91% DE LOS PARQUES INDUSTRIALES HA TENIDO AFECTACIONES ENERGÉTICAS

DOTAR A LOS PARQUES INDUSTRIALES DE INFRAESTRUCTURA NECESARIA PARA CONTENER APAGONES Y DEMÁS VARIACIONES ELÉCTRICAS ES CRUCIAL

El suministro suficiente de energía es uno de los retos más importantes para el gobierno mexicano y el sector industrial. En los últimos tres años la demanda de espacios industriales en el país ha sido históricamente alta con más de cinco millones de metros cuadrados (m²) absorbidos por año, esto motivado por la relocalización de procesos de manufactura o *nearshoring*, así como, el incremento en el comercio electrónico o *e-commerce*. En este sentido, la demanda de energía también ha incrementado considerablemente.

Sin embargo, el 91% de los parques industriales ha tenido afectaciones energéticas, ya sea por insuficiencia de capacidad o acceso a la misma, de acuerdo con un estudio realizado por BBVA Research entre miembros de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP).

Dicha situación se vuelve más alarmante frente las alertas del Sistema Interconectado Nacional durante mayo pasado, puesto que, una mayor demanda de energía debido a las altas temperaturas registradas en gran parte del territorio nacional puso en jaque dicho sistema, lo que provocó apagones en diferentes estados del país, como Ciudad de México, Nuevo León, Coahuila, Guanajuato y Jalisco, estados con vocación industrial y logística.

De acuerdo con datos del Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional (PRODESEN) el sector industrial consume alrededor del 62% del consumo eléctrico total del país. En este sentido, dicho sector ha demandado al Gobierno de México mayor inversión en redes de transmisión para llevar la energía, así como generación suficiente para cubrir la demanda.

Ante este tipo de eventos, dotar a los parques industriales de infraestructura necesaria para contener apagones y demás variaciones eléctricas es crucial, por ello los desarrolladores industriales han optado por instalar subestaciones eléctricas con la capacidad y control suficiente para que sus inquilinos puedan operar con mayor confianza respecto al servicio eléctrico.

¿Qué es una subestación eléctrica?

Una subestación eléctrica garantiza el suministro estable, seguro y adecuado de energía eléctrica, en este caso, para las altas demandas de energía en los parques industriales. Una subestación minimiza las pérdidas de energía y optimiza la distribución generada en centrales y plantas eléctricas (incluso, algunos desarrolladores industriales han optado por sistemas de generación en sitio).

Las subestaciones son necesarias para el adecuado control de la energía eléctrica y la integración en la red eléctrica de las energías renovables, cabe recordar que, algunos desarrolladores como Fibra Prologis han optado por la instalación de paneles solares para el suministro eléctrico.

Las funciones de una subestación de energía es transformar el voltaje, en este caso, energía de alta tensión en los niveles adecuados para el uso industrial; distribuir la energía entre las diversas plantas dentro de un parque industrial; protección y control para aislar fallas eléctricas, así como, monitorear y gestionar el flujo eléctrico; estabilidad y calidad de la energía mediante reguladores de voltaje.

Las subestaciones eléctricas en los parques industriales son esenciales para adaptar el suministro de energía a las demandas específicas de las industrias, garantizando eficiencia, seguridad y continuidad en el servicio eléctrico.

Radiografía de las subestaciones eléctricas

Como se mencionó anteriormente, la demanda de espacios industriales motivada por las tendencias como *nearshoring* y comercio electrónico continuará muy fuerte en el país en los siguientes años. Ante la fluctuación e insuficiencia en el sistema energético del país, principalmente el eléctrico, en los parques industriales se ha instalado infraestructura para contener, regular y distribuir la energía eléctrica, para dar un mejor servicio a los inquilinos: las subestaciones eléctricas.

Sin embargo, el número de parques industriales que cuentan con este tipo de infraestructura aún es bajo, ya que, de una muestra de 125 parques industriales que ofertan tierra industrial para el desarrollo de edificios industriales que alberguen empresas que decidan instalarse en el país atraídas por el *nearshoring*, sólo el 40% cuentan con una subestación eléctrica, de acuerdo con la herramienta Land de Datoz.

Los parques industriales que sí cuentan con una subestación eléctrica para garantizar la estabilidad, seguridad y continuidad en el servicio eléctrico se encuentran en los principales mercados de la región norte y bajo del país. Esto no es una coincidencia, esto es respuesta de la dinámica energética de estas regiones, puesto que, son las que más apagones registra.


Aguascalientes, Ciudad Juárez, Guadalajara, Guanajuato, Hermosillo, Matamoros, Mexicali, Monterrey, Reynosa, San Luis Potosí y Tijuana fueron los mercados inmobiliarios industriales donde los parques industriales tienen subestaciones eléctricas, con capacidades muy variadas de KVAs, ya que, van desde 150 KVAs hasta 87,000 KAVs.



En Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí se encuentran los parques industriales con mayor capacidad en sus subestaciones eléctricas, las cuales pertenecen a las desarrolladoras WTC, Advance Real Estate y Citius AG.

Asimismo, desarrolladoras industriales como Finsa, Amistad, American Industries, Vesta, Lintel, cuentan con una infraestructura sólida de subestaciones eléctricas en los diferentes parques industriales donde tienen presencia.

Por otro lado, en los mercados inmobiliarios del centro y sur del país, los parques industriales que tienen oferta de tierra carecen de subestaciones eléctricas, tal es el caso de Ciudad de México, Puebla y Mérida.

No obstante, para continuar atrayendo inversión por parte de empresas nacionales y extranjeras motivadas por el *nearshoring* es imprescindible que el Gobierno del país redoble la inversión en infraestructura para generación y distribución de energía eléctrica; así, las desarrolladoras deben invertir en infraestructura que garantice la eficiencia y seguridad de la energía eléctrica en sus parques industriales mediante subestaciones eléctricas e, incluso, a través de plantas generadoras en sitio o energías renovables como paneles solares. 

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

LOS MERCADOS INMOBILIARIOS DEL CENTRO Y SUR DEL PAÍS, LOS PARQUES INDUSTRIALES QUE TIENEN OFERTA DE TIERRA CARECEN DE SUBESTACIONES ELÉCTRICAS

NUEVA UBICACIÓN MEJORES RESULTADOS

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA DE UBICACIÓN

Elegir la ubicación adecuada para un proyecto, ya sea construcción, instalación industrial o infraestructura pública, es crucial para asegurar su éxito.

VENTAJAS DE UNA BUENA ESTRATEGIA DE UBICACIÓN:

- Empresas norteamericanas ahorran hasta 35% en costos totales de manufactura al trasladar sus operaciones a México.
- Acceder a mano de obra calificada en regiones específicas de México mejora la calidad del producto y reduce costos de capacitación en 15%.
- Reubicar operaciones de China a México y LATAM disminuye hasta 10% los costos de producción..



“En Cushman & Wakefield proporcionamos herramientas útiles para aliviar la presión de la toma de decisiones y, al mismo tiempo, maximizar las posibilidades de éxito del proyecto al elegir su mejor ubicación en México”.

Maribel Gaytán
Consultora estratégica de localización

¿CÓMO PUEDE AYUDARTE CUSHMAN & WAKEFIELD?

Estudios de selección de sitio / Optimización de la cadena de suministros / Análisis de costo de mano de obra

Escanea el código QR
y contáctanos para más información



Contáctanos:

+ 55 85258000
contactomx@cushwake.com





¿CUÁNDO ES MOMENTO IDEAL PARA UN ESTUDIO DE SELECCIÓN DE SITIO PARA MI EMPRESA?

POR MARIBEL GAYTÁN | CONSULTORA ESTRATÉGICA DE UBICACIÓN
EN CUSHMAN & WAKEFIELD MÉXICO

MARIBEL.GAYTAN@CUSHWAKE.COM

EN MÉXICO, LA EXPANSIÓN DE OPERACIONES HA SIDO EXITOSA PARA MUCHAS COMPAÑÍAS DEBIDO, EN GRAN MEDIDA, A UN EFICIENTE ESTUDIO PARA ELEGIR LA MEJOR UBICACIÓN.



Maribel Gaytán, Consultora Estratégica en Selección de Ubicación e Incentivos Empresariales de Cushman & Wakefield

La expansión y ubicación de una nueva propiedad es una decisión crucial para cualquier empresa. Elegir el sitio adecuado puede determinar el éxito operativo y financiero de la organización a largo plazo. Por lo tanto, un estudio de selección de sitio se convierte en una herramienta indispensable para tomar una decisión informada y estratégica. Pero ¿cuándo es el momento ideal para realizarlo?

¿Cuándo debería realizar este estudio para mi empresa?

La decisión de realizar un estudio de localización de sitio debe considerarse en varias etapas del ciclo de vida empresarial. La mayoría de las veces, los fabricantes buscan establecer operaciones en México debido a diversas razones estratégicas, como la ubicación geográfica, nearshoring o tratados comerciales. Sin embargo, algunas empresas toman decisiones basadas en recomendaciones anecdóticas o intuiciones, lo cual puede ser riesgoso.

En México, la expansión de operaciones ha sido exitosa para muchas compañías debido, en gran medida, a un eficiente estudio para elegir la mejor ubicación. Estos estudios permiten a las organizaciones evaluar múltiples ubicaciones potenciales y seleccionar la que mejor se alinee con sus necesidades estratégicas y operativas, con el objetivo de incrementar su eficiencia operativa y optimizar su presupuesto.



¿Cuáles son los factores clave que consideran en el estudio?

Elegir la ubicación adecuada para una nueva instalación implica evaluar una variedad de factores críticos. Por ejemplo, las áreas industriales de México son diversas y dispersas por todo el país, lo que hace que el proceso de selección sea un desafío que sólo puede abordarse con datos confiables y un análisis basado en hechos. Algunos de los factores más importantes incluyen:

- **Acceso a mercados:** la proximidad a los mercados de destino es crucial para minimizar los costos de transporte y mejorar la eficiencia logística.
- **Disponibilidad de mano de obra:** evaluar la disponibilidad y costo de la mano de obra es fundamental. México ofrece una fuerza laboral diversa y competitiva, pero la disponibilidad puede variar significativamente entre regiones.
- **Costos operativos:** los costos de tierra, alquiler, impuestos locales, servicios públicos y otros gastos operativos son determinantes en la viabilidad de una ubicación.
- **Infraestructura:** la calidad de la infraestructura, incluyendo carreteras, ferrocarriles, puertos y acceso a tecnología, es crucial para el éxito operativo.

¿SABÍAS QUE...?

Gad Allon, economista y profesor de la Universidad de Pensilvania, mencionó en 2022 que los factores antes mencionados, así como la estabilidad política y económica de ambos países, Caterpillar reubicó parte de sus operaciones desde China a México y Guatemala. Esto se tradujo en un ahorro en costos de producción de hasta 10%.

¿Cuáles son los beneficios de realizar este tipo de estudios?

Un análisis para seleccionar el nuevo sitio de operaciones da muchos beneficios determinantes para el éxito de una empresa. Entre ellos destacan:

- **Aumento de la eficiencia operativa:** al elegir la ubicación óptima, las empresas pueden maximizar la eficiencia operativa y mejorar su cadena de suministro. Un análisis exhaustivo ayuda a identificar áreas con mejor acceso a proveedores y clientes, lo que resulta en operaciones más fluidas y menos interrupciones.
- **Reducción de costos:** un estudio bien ejecutado permite a las empresas identificar ubicaciones con costos operativos más bajos, incluyendo impuestos, servicios públicos y costos de transporte. Este ahorro puede ser significativo y contribuir directamente a la rentabilidad de la empresa.
- **Mejoras en la competitividad:** al establecer operaciones en ubicaciones estratégicas, las empresas pueden obtener ventajas competitivas sobre sus rivales. Esto incluye acceso a una fuerza laboral calificada, proximidad a mercados clave y una mejor infraestructura.

Para resaltar la importancia de un estudio de selección de sitio, la consultora TACNA menciona que, en un análisis realizado en 2023, las empresas que relocalizaron sus operaciones en México tuvieron ahorros en costos totales de manufactura de hasta 35 por ciento.

La importancia de llevar a cabo el estudio con expertos

La selección de sitio es un proceso esencial para cualquier empresa que busca expandir sus operaciones en México o cualquier otro lugar. Realizar el análisis pertinente en el momento adecuado y con la guía de expertos puede maximizar las oportunidades de éxito y minimizar los riesgos asociados. Evaluar factores críticos como acceso a mercados, disponibilidad de mano de obra y costos operativos asegura que la decisión esté respaldada por datos y análisis sólidos, lo que resulta en una operación más eficiente y competitiva.

El momento ideal para realizar este estudio es antes de tomar cualquier decisión de inversión significativa. Con un análisis detallado y basado en hechos, las empresas pueden asegurar que su expansión o reubicación se lleve a cabo en las condiciones más favorables posibles.

Acércate a los expertos

Llevar a cabo un estudio de selección de sitio con expertos en la materia es fundamental para asegurar que todas las variables relevantes sean consideradas y evaluadas adecuadamente. En Cushman & Wakefield proporcionamos herramientas y metodologías avanzadas para evaluar múltiples factores y presentar recomendaciones basadas en datos que garanticen los mejores resultados. 🌍



Si deseas conocer más o requieres servicios de consultoría estratégica de ubicación contacta a: maribel.gaytan@cushwake.com

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

NEARSHORING: POTENCIAL PARA LA VIVIENDA EN RENTA Y COLIVING

POR SANTIAGO SUÁREZ NEGROE DIRECTOR GENERAL DE DOMU.MX



A PARTIR DE LA LLEGADA DE NUEVAS COMPAÑÍAS INTERNACIONALES SE ESPERA QUE INCREMENTE LA DEMANDA DE VIVIENDA EN RENTA EN LAS CIUDADES FRONTERIZAS



El nearshoring, y aunque se ha repetido mucho, es la reubicación de operaciones de compañías de países desarrollados a países vecinos más cercanos a los principales consumidores de un producto en específico. Esta tendencia es una realidad en México y promete traer muchos beneficios económicos. A partir de la llegada de nuevas compañías internacionales a nuestro país, se espera que incremente la demanda de vivienda en renta en las ciudades fronterizas y en aquellas con un enfoque en el desarrollo tecnológico.

Para considerar a un área con atractivo para la inversión inmobiliaria, específicamente para el arrendamiento, se deben considerar varios factores, entre los que destacan la oferta, demanda, conectividad y la llegada de compañías con inversiones importantes y capacidad de emplear a muchos, tanto mexicanos como extranjeros.

Un ejemplo de lo anterior es Querétaro, hace algunos meses, la empresa Bombardier Aerospace ha establecido una planta de manufactura en el estado y anunció una ampliación de sus instalaciones, atrayendo a profesionales del sector aeroespacial. Esto ha impactado positivamente

en la demanda de vivienda en renta. La oportunidad de negocio se encuentra en el desarrollo de complejos habitacionales con servicios premium para ejecutivos del sector aeroespacial, los cuales no son muy comunes en la zona.

Un dato importante es que se estima la construcción de hasta 10,000 nuevas viviendas en alquiler en los próximos años en la entidad, lo cual subsanaría la demanda ante estas grandes inversiones anunciadas.

Por otro lado se encuentra Monterrey, una ciudad con un alto atractivo. Compañías como Ternium, dedicadas a la fabricación de acero, tiene una presencia significativa en el norte del país. Los proyectos de vivienda con acceso a centros educativos y comerciales para empleados de manufactura y sus familias, son algunos de los enfoques que se van desarrollando en aquella región. En Nuevo León, se prevé un crecimiento anual del 5% en la demanda de vivienda en alquiler en la próxima década, representando un potencial de 20,000 nuevos espacios disponibles para la demanda.

Se tiene que destacar que IBM y Oracle han expandido sus operaciones en Guadalajara, convirtiéndola en un hub tecnológico. En este contexto, es una magnífica oportunidad de negocio enfocada en los desarrollos inmobiliarios con infraestructura tecnológica avanzada, ideal para trabajadores de TI. Se calcula un crecimiento anual del 4% en la demanda de vivienda en alquiler, lo que podría resultar en hasta 15,000 nuevas viviendas en los próximos años en la entidad.

Mucho se habla de Tijuana y las oportunidades que existen actualmente para la industria de los bienes raíces. Recordemos que Medtronic ha incrementado su presencia en la ciudad, beneficiándose de la proximidad a Estados Unidos. Viviendas con características que favorezcan la movilidad transfronteriza para trabajadores de cualquier industria es una gran oportunidad de negocio. Entre las proyecciones actuales, se pronostica un aumento anual del 3% en la demanda de vivienda en alquiler en Tijuana, lo que supone un potencial de necesidad de alrededor de 10,000 nuevas viviendas.

Por su parte, Aguascalientes cuenta con el gigante automotriz Nissan quien ha establecido una planta de ensamblaje en el estado, impulsando el crecimiento del sector y sobre todo la economía local. A partir de esta apertura, muchos extranjeros han llegado a la entidad, donde la vivienda adaptada para trabajadores, con buena conectividad y planeación urbana adecuada, destaca entre las opciones. Se proyecta un crecimiento anual del 2% en la demanda de vivienda en renta, permitiendo hasta 5,000 nuevos hogares en los siguientes años.

Otro estado con potencial es Sonora, donde First Solar ha invertido en proyectos de energía solar. El desarrollo de propiedades ecológicas podría ser un parteaguas en la edificaciones de casas o departamentos más



ecoamigables y dedicados para trabajadores del sector energético. El crecimiento anual esperado es del 1% en la demanda de vivienda en arrendamiento, con un potencial para generar cerca de 3,000 nuevas unidades.

A todo esto, nos encontramos con el reto de edificar viviendas con características esenciales y específicas ya que cada zona del país mencionada cuenta con una ubicación estratégica. Se tiene que considerar que deben estar cercanas a centros laborales, comerciales y educativos, con conectividad suficiente y servicios funcionales y planeados.

Los espacios deben de ser dinámicos tomando en cuenta las necesidades

familiares o individuales con adaptación para aquellos que continuarán en modelos de trabajo híbrido. Las amenidades serán un plus que atesorarán los nuevos demandantes de un hogar, los servicios como piscina, gimnasio, áreas verdes y sistemas de seguridad privada, son los que destacan en las búsquedas.

La demanda de viviendas en alquiler en las ciudades mencionadas está en constante crecimiento, proyectándose que en los próximos años podría alcanzar las 100,000 unidades.



EL COLIVING PRESENTA UNA SERIE DE VENTAJAS TANTO PARA LOS TRABAJADORES EXTRANJEROS COMO PARA LAS EMPRESAS QUE BUSCAN ALOJARLOS

COLIVING, UNA ALTERNATIVA INNOVADORA

El Coliving presenta una serie de ventajas tanto para los trabajadores extranjeros como para las empresas que buscan alojarlos. Suele ser más económico que el alquiler tradicional de apartamentos, permitiendo a los trabajadores ahorrar o en su defecto a las compañías que los expatrian.

Entre los beneficios que ofrece, brinda la posibilidad de socializar con individuos de diversas culturas, lo cual es enriquecedor para aquellos que se encuentran en un país extranjero. La flexibilidad es crucial, ya que permite una duración de estancia adaptable o volátil, ideal para trabajadores con contratos temporales.

Los espacios de coliving están equipados con todo lo necesario para una estancia cómoda, incluyendo mobiliario, electrodomésticos, internet y servicios de limpieza. Para las empresas en busca de atracción o retención de talento es una herramienta efectiva para preservar al talento ofreciendo un alojamiento conveniente y atractivo.

La integración del coliving en el nearshoring no debe de ser un dolor de cabeza, es un área de oportunidad, las empresas interesadas en integrar este modelo de vivienda en sus estrategias de retención, atracción y expansión de operaciones deben tomar en cuenta la identificación de necesidades de los trabajadores, generar sinergia entre ellos y los proveedores de Coliving así como comunicar efectivamente sobre los beneficios que ofrece este tipo de vivienda.

El fenómeno del nearshoring representa una oportunidad valiosa para la inversión en viviendas en renta en México. Las ciudades anteriormente mencionadas muestran un alto potencial para el desarrollo de estos proyectos debido a su ubicación estratégica, expansión económica y creciente demanda de espacios.

Por otro lado, el coliving representa una alternativa atractiva e innovadora para los trabajadores extranjeros que participan en el fenómeno del nearshoring en México. Sus beneficios, incluyendo costos reducidos, comunidad ampliada y potencial de productividad, hacen que su integración en estrategias de nearshoring sea una opción valiosa para las empresas que buscan atraer y retener talento extranjero. 🌱

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

KALIMA AM: INNOVACIÓN Y RENTABILIDAD EN INVERSIONES INMOBILIARIAS



Kalima AM es una gestora de fondos especializada en carteras inmobiliarias residenciales, principalmente provenientes de entidades financieras. La empresa se encarga de todo el proceso, desde la identificación de oportunidades de inversión hasta la monetización a través de la desinversión. Las carteras de Kalima AM están compuestas por inmuebles residenciales distribuidos en toda España, incluyendo ubicaciones insulares, y que presentan incidencias jurídico-posesorias que las entidades propietarias prefieren no gestionar debido a la falta de expertise.

Kalima AM confecciona carteras diversificadas con inmuebles interesantes, negociando condiciones de compra muy ventajosas. Debido al estado de abandono de los inmuebles adquiridos, la empresa obtiene importantes descuentos, lo que permite cubrir los gastos de recuperación, adecuación y comercialización, ofreciendo así atractivas rentabilidades a sus inversionistas.

Asimismo, cuenta con su propio servicer, operando desde 2015 en el mercado español, asesorando en adquisiciones y ejecutando planes de negocio basados en grandes carteras inmobiliarias, con un valor aproximado de 700 millones de euros y gestionando más de 8,000 activos.



Isaac López Mellizo-Soto, Director de KALIMA AM

Modelo de inversión y valor diferencial

Kalima AM democratiza el modelo de inversión de los grandes fondos, permitiendo a los inversionistas participar en pequeñas carteras (de alrededor de un millón de euros), con tickets mínimos de 50,000 euros, y beneficiarse de rentabilidades de dos dígitos en un plazo de aproximadamente 24 meses. Además, se ofrece una ventana de liquidez a partir del mes 12 desde la compra de los inmuebles.


De igual forma, propone dos modelos de inversión: cuentas en participación y propiedad. En el primero de ellos, el inversionista obtiene una participación en la cartera y su beneficio según el resultado del negocio, ideal para aquellos que no desean gestionar los inmuebles. El esquema de inversión en propiedad requiere que el inversionista adquiera la cartera completa, gestionando la contabilidad y liquidación de impuestos de los inmuebles.

El valor diferencial de Kalima AM radica en ofrecer un canal de inversión ágil y cómodo, apalancado en activos físicos (inmuebles), con un modelo de gestión integral que abarca desde la compra hasta la venta final de los inmuebles.

Público objetivo y ventajas del modelo de negocio de Kalima AM

Las carteras de Kalima AM están dirigidas a inversionistas particulares y family offices que buscan rentabilizar su dinero a corto-medio plazo sin dedicar tiempo a la gestión. Aunque los riesgos están controlados mediante un riguroso proceso de *due diligence*, estos incluyen riesgos inherentes al activo adjudicado bancario y al mercado inmobiliario. Sin embargo, el amplio descuento de adquisición (haircut) actúa como una herramienta de mitigación del riesgo de mercado, permitiendo vender activos por debajo del precio objetivo inicial sin afectar la rentabilidad.

La diversificación geográfica de las carteras también contribuye a reducir el riesgo, compensando posibles efectos locales con el efecto de diversificación. Además, Kalima AM colabora con la firma legal B- LAW & TAX, proporcionando servicios de asesoramiento jurídico-tributario para inversionistas internacionales.

Las rentabilidades de las carteras de Kalima AM son muy atractivas en comparación con el mercado, ofreciendo retornos propios del inversionista institucional pero accesibles para el inversionista individual. La apertura de una ventana de liquidez a partir del mes 12 añade un incentivo adicional, permitiendo a los inversionistas recuperar su capital y beneficiarse del rendimiento antes de la venta total de los inmuebles. 

Para más información, puede contactar a Kalima AM en la dirección de correo electrónico info@kalima.es

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



INVIERTE TU DINERO, DONDE LO HACEN LOS GRANDES FONDOS

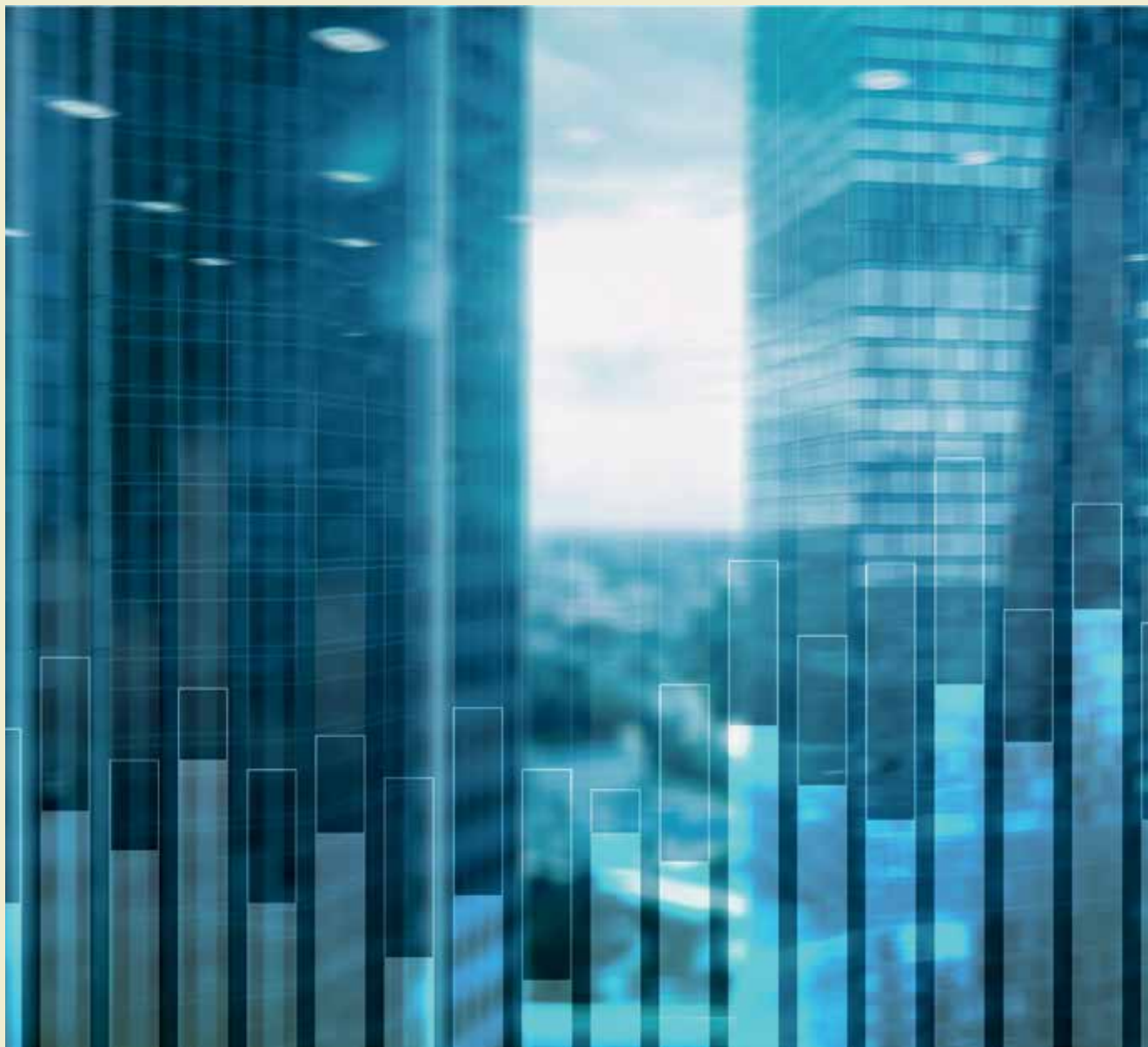
Especialistas en inversiones inmobiliarias para particulares y family office, poniendo a su alcance operaciones en las que invierten los grandes fondos de inversión, obteniendo rentabilidades similares.



Escanea el código QR
y contáctanos
para más información



HEMIC INVERSIONES INMOBILIARIAS: CRECIMIENTO Y DIVERSIFICACIÓN EN EL SECTOR



Tras más de 11 años de experiencia en diferentes sectores trabajando por cuenta propia como jefe de ventas y responsable de zona en varias empresas españolas, en 2015, Juan José López Cantos funda Hemic Inversiones Inmobiliarias S.L.

La empresa nace con el objetivo de dar servicio en el asesoramiento de inversiones y gestión de activos inmobiliarios. Hemic Inversiones inicia sus actividades principalmente en el área metropolitana de Madrid, España, especializándose en proyectos de inversión y otros activos residenciales y hoteleros. Tras el éxito obtenido y un rápido crecimiento, en 2017 López Cantos decide expandir el negocio a diferentes zonas de España como Alicante y Baleares, creando incluso una delegación en Mallorca para poder abarcar todo el volumen de negocio.

La experiencia de Hemic Inversiones Inmobiliarias en diferentes áreas del sector y su rápida expansión a nivel nacional hace que pronto se amplíe su cartera de clientes y tenga una mayor exposición a contactos internacionales y fondos de inversión, lo que permite poco a poco la diversificación en los tipos de operaciones realizadas hasta convertirse en un especialista en activos singulares de alta rentabilidad. Además tiene la capacidad de invertir en activos turísticos, coliving y comerciales, convirtiéndose así en una organización robusta capaz de afrontar cualquier reto que le presente el sector a nivel nacional e internacional.

A partir del 2020, se integran servicios de comercialización de proyectos residenciales participados en estructura de inversión, lo que consolida de manera definitiva a Hemic Inversiones como una empresa destacada en el sector inmobiliario.

De la mano de Hemic Inversiones también surge Elighall, con la inversión y gestión de más de 200 plazas residenciales en tres proyectos desarrollados de residencias de estudiantes en Elche.

Paralelamente, se funda Hemic Properties, compañía de promoción inmobiliaria de lujo situada en pleno centro de la ciudad de Madrid y cuya presencia se extiende por todo el territorio nacional. Su crecimiento hace necesaria la creación de una nueva marca encargada en exclusiva de las promociones de obra nueva: Hemic New Homes. Con presencia en ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga o Mallorca, la empresa busca convertirse en un referente del sector, ofreciendo un servicio personalizado y exclusivo mediante una cuidada selección de inmuebles de nueva promoción.

López Cantos Family Office

A finales de 2023, se decide concentrar todas las líneas de negocio bajo López Cantos Family Office, con el objetivo de tener un control más organizado y metódico de las operaciones realizadas y con vistas al sostenimiento de su posición en el mercado y potencial crecimiento.

Con la creación de López Cantos Family Office se quiere garantizar la excelencia en las operaciones de inversión inmobiliaria tanto a nivel nacional como internacional, basadas siempre en la generación de valor para conseguir rentabilidades a largo plazo, tomando siempre cada decisión estratégica desde la máxima responsabilidad, transparencia y compromiso. 🌱

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

VCS, ACELERADORAS, Y EL REAJUSTE DEL ECOSISTEMA LATINOAMERICANO

POR: JUAN HUICOCHA MASON, RESEARCH FELLOW, MIT



Nos queda ver aquellas startups que cumplan con el paquete del campeón surfista: gran mercado (ola), gran producto (tabla) y gran equipo (surfista). En mi opinión, las olas más atractivas del Proptech latinoamericano son la hipotecas y rentas, y en Contech la necesidad de transparencia del sector, la sustentabilidad y la administración de obra.



Juan Huicochea Mason, Research Fellow, MIT

No es una sorpresa que nuestro país se cuelgue la medalla de ser uno de los más abiertos al emprendimiento. Siguiendo la guía del clásico de Estrategia Competitiva de M. E. Porter (1980), esta apertura a nuevas oportunidades es el resultado de una economía con pocas barreras de entrada, un amplio margen de oportunidades y, desafortunadamente, una tendencia predominante hacia la informalidad. México es un semillero natural de emprendedores, desde pequeños negocios hasta propuestas más disruptivas, que generación tras generación han cambiado el rumbo de nuestra economía.

A pesar de esta cualidad, México sigue dejando mucho que desear en cuanto al desarrollo de la tecnología y el emprendimiento innovador. ¿Será por falta de fomento público o por falta de talento (Pérez-Grovas, 2023) que seguimos sin explorar y explotar las oportunidades en uno de los mayores mercados de LATAM? A pesar de la reciente ola de crecimiento en Fintech, el Proptech sigue sin alcanzar la tracción necesaria dentro de los jugadores clave para mover el puntero en el mercado. La cultura y la falta de receptividad a la innovación han sido una carga que la

industria ha tenido que soportar durante siglos. Sin embargo, el sector ha recibido cada vez más apoyo del capital de riesgo, ángeles inversionistas y aceleradoras, fomentando que el talento permee en la economía y logrando un mercado más eficiente y vanguardista.

En el sector de inversionistas, hemos visto a varios jugadores tomar la iniciativa para mejorar el ecosistema. Como toda industria emergente, los sabores son variados y la claridad es poca, pero las categorías más típicas son las asignadas por etapa de inversión, por vertical y, en tercer orden, por región. Hay inversionistas que son “vertical focus/ region agnostic”, así como los hay “early-stage focus/vertical agnostic”; no hay un molde que complazca a todos. En la región, algunos de los fondos más conocidos son IGNIA, Dalus Capital y Wollef.

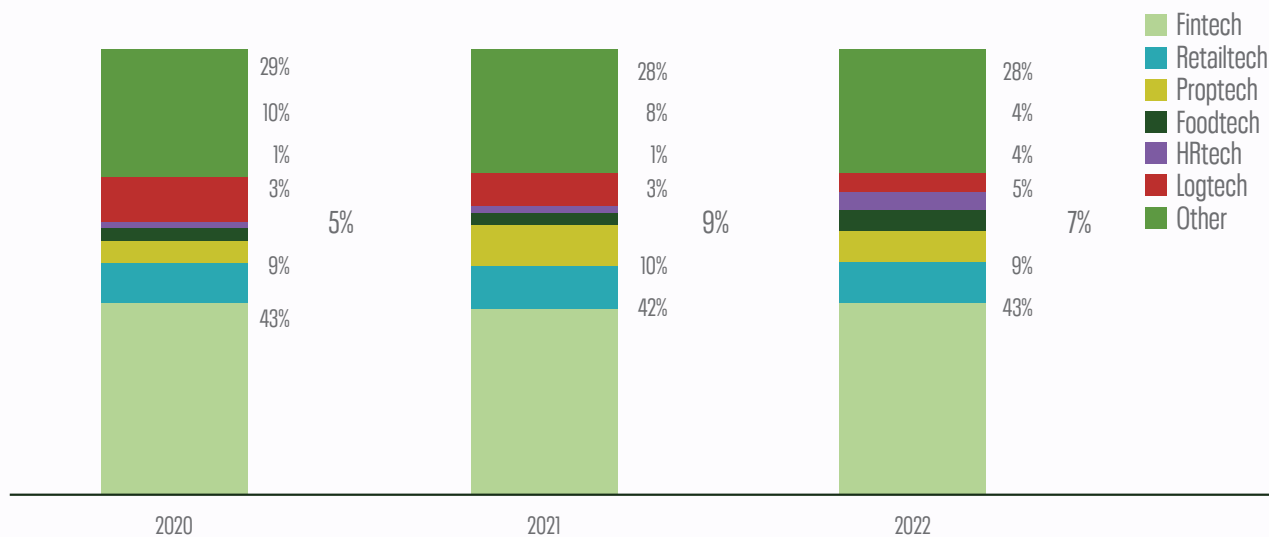
Hoy en día, el sector de inversión más popular es el Fintech, aunque cada vez más inversionistas se enfocan activamente en el Proptech; sector que se ha colocado entre los tres más atractivos de la región en los últimos años. Tal es el enfoque del fondo global Zucua Ventures y los CVCs de JLL y PGIM.

“Zacua ha apostado por una tesis global, en una industria en particular: tecnologías aplicables a la industria de la construcción. La construcción es la segunda mayor industria mundial (\$12T USD), en contraste con el monto de inversión destinado a su desarrollo tecnológico; esto ha generado grandes problemas de productividad e impacto medioambiental. La industria se encuentra en un punto de inflexión y vemos una mayor apertura e interés en la adopción de nuevas soluciones.” comenta Margarita de la Peña (2024), asociada de la región LATAM de Zacua Ventures.

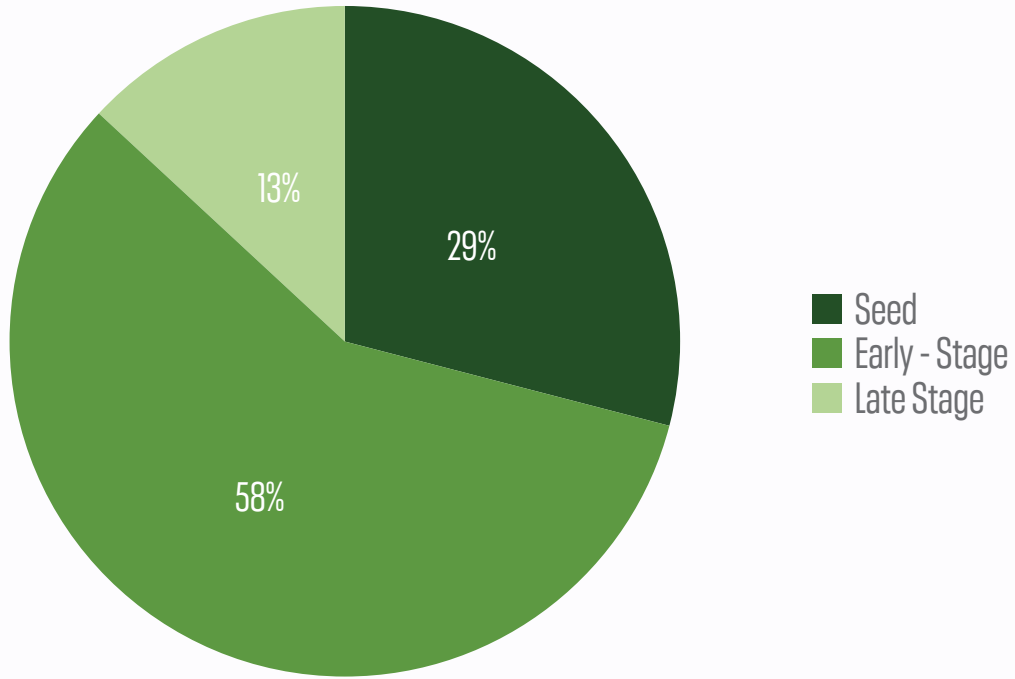
En verdad, 2023 ha sido un año interesante. Por un lado, dado el escenario de incertidumbre e inflación que golpea de manera tangible las tasas de interés y de manera invisible la confianza del mercado, hemos presenciado uno de los

momentos de mayor depresión en inversiones de riesgo de los últimos cinco años. No obstante, la tendencia parece recuperarse al alza en los primeros meses de 2024 y, más aún, ha tendido a concentrarse en verticales, etapas y mercados específicos. Tal es el caso de las verticales de Fintech a nivel global y en LATAM, seguidas por el reciente auge de inversión en Healthtech y Greentech en mercados más consolidados. Más interesante resulta notar que, por herramienta tecnológica, la favorita de los inversionistas se ha vuelto la IA. Los mercados maduros de gran tamaño también se han vuelto la preferencia del sector dada la incertidumbre global, misma razón que golpea negativamente las valuaciones de las startups: hay cierto consenso en que el mercado se ha reajustado después del frenesí de 2021.

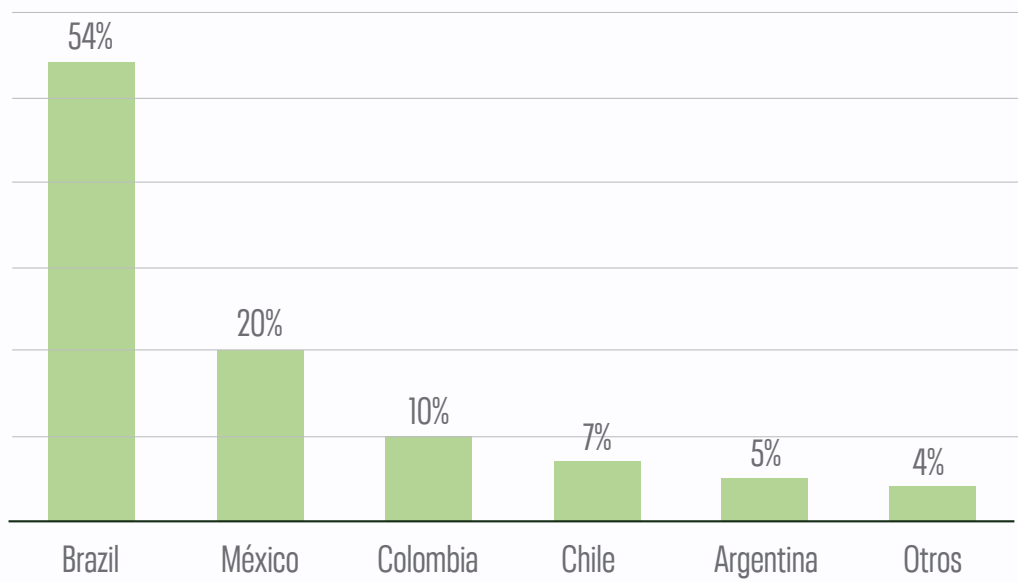
Latam Venture by Sector . McKinsey, 2021.



% of Rounds raised in LATAM. LAVCA, 2021.



Startups in Latam. LAVCA, 2021.



Haciendo un análisis cercano que contrasta la postura de los VCs del 2021 con los actuales, los inversionistas buscan la eficiencia operativa y el éxito del producto antes que la escalabilidad: las métricas pasaron del mero Growth al Burn Multiple (Operating Income/Net New ARR); los VCs buscan empresas que representen menos especulación con un buen récord de tracción en el sector o una tesis de producto sólida y retornos

a menor plazo. Es por ello que los tiempos de levantamiento de capital se han extendido y propuestas como las de las aceleradoras se han vuelto filtros especialmente atractivos para un mundo de VCs ávido de repartir la cartera en un mayor número tickets de menor tamaño: así explicamos el creciente desarrollo de las inversiones.

Marketplace Matrix. FI Labs, 2024.	Notes	Pre-seed	Seed	Serie A	Serie B	Serie C
Monthly GMV	Gross Merchandise Volume	< \$50k	\$100-200k	\$500k-1M	\$2-4M	\$5M+
Monthly Net Revenue	Take Rate x GMV	Negligible	\$10-50k	\$50-250k	\$200k--1M	\$500K+
Growth	GMV Growth	Very High	>10% MoM	200-300% YoY	100-200% YoY	50-100% YoY
Burn	Monthly Net Cash Losses	18 months of runway post-raise				
Valuation	Pre-Money Valuation	\$3-5M	\$6-12M	\$15-30M	\$40-80M	\$100-200M
Round Size	Amount Raised	\$0.75-1M	\$2-4M	\$5-10M	\$15-25M	\$25-50M
Take Rate	% of AOV (Average Order Value)	10-25% for most transactional marketplaces. Most B2B marketplaces with high AOVs have take rates <10%				
Gross Margins	% of Net Revenue	Most Marketplaces: 60-70% Managed marketplaces 30-45%				
GMV Multiple	Pre-Money Valuation as a Multiple of Annualized GMV	<10x	3-6x	1-3x	1-2x	0.5-2x
Net Revenue Multiple	Pre-Money Valuation as a Multiple of Annualized Revenue		20-40x	8-16x	5-10x	3-10x

También hemos presenciado madurez en el desarrollo de las aceleradoras en la región. Estas generalmente se enfocan en las actividades tempranas de las empresas, que pasan por un proceso de selección y son integradas en cohorts de diferente duración para desarrollar su idea de la mano de los líderes del proyecto, mentores y líderes de la industria. Las aceleradoras varían aún más en su modelo de negocio y operación, siendo algunas de una duración mucho más larga que otras, algunas siendo más activas en el seguimiento a los emprendedores y otras brindando apoyo más suave. La gran mayoría de ellas brindan apoyo capital en forma de Equity con un promedio de inversión de 100 a 150 mil

USD por 6-10% de participación (el caso más conocido son las SAFE notes de Y Combinator), mientras otras lo ceden a manera de deuda o, incluso, como aportaciones a fondo perdido. Algunas de las aceleradoras más conocidas en Latam son 500, Pygma, Latitud y MassChallenge;. Vale recalcar que el común denominador de muchas aceleradoras es su agnosticismo hacia las verticales industriales y su enfoque en la etapa (generalmente temprana) o región de mercado. De hecho, son pocas las que están naciendo bajo la tesis de enfoque en PropTech, tales como Metaprop Accelerator con Columbia, RealAssetX de PGIM, y RealTech X de Taronga Ventures.

Best Accelerators. Startupeable, 2021.	Deals	Reknown members	Duration (months)	Country
Y Combinator	\$125k USD, 7% Equity	Rappi, Nowports, OnTop	3	USA
Platanus Ventures	\$100k USD, 7% Equity	Fintoc, Toku, Examedi	3	Chile
Rockstart Latam	\$100k USD, 6% Equity	La Manicurista, Foody, HoyTrabajas	6	Colombia
500 Startups Latam	\$80k USD, 8% Equity	Platzi, Konfio, 99 minutos	4	México
Globant Ventures	\$100-400k USD, 10-15% Equity	Avancargo, m B2Chat, CamonApp	9 - Jun	Argentina
Techstars Miami	\$120k USD, 6% Equity	Kuadra, Cuantologia	3	USA
UTEC Ventures	\$50k USD, 3% Equity	Coderhouse, Talenty, uDocz	3	Perú
Startups Chile Seed	\$32k USD, 0% Equity	Clickbox, Smart Doctor, IMEKO	4	Chile
Newtopia VC	\$100k-1M USD, 5-10% Equity	Yerbo, Wibson, Aleph	3	Argentina
Latitud	\$25-250k USD, 2.5-7.5% Equity	Pomelo, Alude, Jefa	2	Brasil
Pear X	\$250k-2M USD, Equitie varies	Frubana	4	USA

Una de las aceleradoras globales con mayor éxito ha decidido implementar su brazo latinoamericano en México. REACH LATAM, de Second Century Ventures, es probablemente la incubadora enfocada en PropTech más importante a nivel global, y fue a finales de mayo que apenas su segundo cohort latinoamericano fue seleccionado. Su primera generación ya recoge los frutos del trabajo de los emprendedores más talentosos del ecosistema, con ejemplos de levantamiento de capital como los de Alohome (\$5M USD) y Koggi (\$3M USD), así como el reciente reconocimiento de Kolonus como una de las 30 Promesas de Los Negocios en Forbes.

“El cohort de REACH LATAM 2024 está a la vanguardia de una revolución tecnológica en las industrias inmobiliaria y de la construcción; estas ocho empresas innovadoras aprovechan la inteligencia artificial y la blockchain para transformar cómo invertimos, construimos y gestionamos propiedades. Estamos emocionados de apoyar su crecimiento y ser testigos de su impacto en la industria y en las personas de toda América Latina”, comentó Carlos Rousseau (2024), director del programa.

El programa REACH LATAM 2024 ha seleccionado un conjunto diverso de empresas que ofrecen soluciones en varios sectores. Estos incluyen plataformas de inversión inmobiliaria, mercados eficientes impulsados por IA, soluciones de datos de construcción en tiempo real, protección de alquiler, seguridad de datos para hogares y negocios, gestión de alquileres vacacionales, gestión de transacciones financieras

y servicios hipotecarios y de propiedades. Las ocho compañías seleccionadas son:

- **WBuild:** Optimiza los procesos de inversión y gestión de activos a través del uso de marcos legales avanzados, blockchain e IA. Esto permite a los inversores acceder y construir sus propias carteras personalizadas, al mismo tiempo que permite a los desarrolladores/gestores de activos brindar un mejor servicio a sus clientes.
- **Propi:** Acelera las ventas y alquileres de bienes raíces residenciales en América Central, facilitando el proceso para compradores, propietarios e inquilinos.
- **HippoBuild:** Proporciona a las empresas de construcción una plataforma integral para optimizar sus procesos de adquisición y cadena de suministro utilizando datos en tiempo real.
- **Mica:** Mejora el proceso de alquiler para todas las partes involucradas a través de su modelo de riesgo de suscripción y la provisión de herramientas financieras.
- **Viventa:** Ayuda a los migrantes latinoamericanos a comprar casas en sus países de origen, proporcionando orientación legal y financiera experta durante todo el proceso.
- **Neo:** Plataforma mejorada con IA que conecta a desarrolladores, agentes, compradores de viviendas e inversores internacionales, abordando las necesidades del mercado en bienes raíces pre y en construcción.

- **Cuid:** Ofrece seguridad AI confiable para hogares y negocios.
- **Alterhome:** Modelo de Plataforma como Servicio (PaaS) que lanza negocios de alquiler de vacaciones en todo el mundo, sin necesidad de personal.

Como observador del PropTech en la región y líder de una empresa en crecimiento, es que el mercado tiene cientos de oportunidades que aún no logramos aprovechar. Por un lado, debemos ser cuidadosos con aquellas propuestas disruptivas o lejanas que prometen grandes resultados en un actual escenario de incertidumbre. Por otro lado, es poco atractivo apostar por empresas que, aunque sean rentables, presenten modelos poco escalables que no sean competitivos para el costo de capital de los VCs. Así, nos queda ver aquellas empresas que cumplan con el paquete del campeón surfista: gran mercado (ola), gran producto (tabla) y gran equipo (surfista).

Las olas más atractivas del PropTech latinoamericano son la hipotecas y rentas, y en el Contech la necesidad de transparencia del sector, la sustentabilidad y la administración. Desde la

estandarización de las calificadoras de hipotecas hasta la formalización de un 60% del mercado informal nacional en un mercado creciente de cerca de 800mil unidades de vivienda anuales (Saiz et al, 2023), el mercado de Fintech-PropTech presenta un océano que debe ser revisado con detenimiento.

En cuanto al Contech, tiene el reto de lidiar con uno de los sectores más rezagados y, por lo mismo, cosechar todos los frutos que siguen esperando su capitalización, especialmente en administración eficiente de obra, transparencia de datos en el sector y control de materiales y personal. Sin duda, los retos y las oportunidades de la región son varios; pero la realidad es que el cambio ha penetrado nuestra cultura y parece ser un ejercicio que llegó para quedarse.

Como mentor del programa REACH, me emociona ver el futuro de estos campeones del sector y hacia dónde dirigen el barco en tiempos de viento nuevo. ¡Muchas felicidades! 🌍

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



SISTEMAS PREFABRICADOS DE CONCRETO, LA MEJOR OPCIÓN DE CONSTRUCCIÓN FRETE AL NEARSHORING



Frente a los retos que representa el tiempo de edificación de espacios industriales, resultado del nearshoring en México, los sistemas prefabricados como viga pretensada, bovedillas, viga tubular o placa TT son una de las mejores opciones para la industria de la construcción, debido a la velocidad de montaje.

Para Hernán Alcocer Méndez, presidente de la Asociación Nacional de Industriales de Viga Pretensada (ANIVIP), durante 2024, estos sistemas verán un mayor crecimiento debido a la relocalización de empresas y su necesidad de instalarse en poco tiempo.

Como ejemplo, el dirigente detalla que los socios de ANIVIP participaron en un proyecto durante la pandemia, donde se logró construir más de una decena de hospitales, cada uno en solo 15 días, gracias al uso de prefabricados de concreto.

“Mientras se hacen las preparaciones de terracería en las obras, en la planta de producción se fabrican los elementos de concreto, lo que permite un ahorro enorme en recursos económicos y tiempos durante la ejecución del proyecto”, especifica Alcocer Méndez en entrevista para Inmobiliare.

En cualquier obra, los prefabricados de concreto ofrecen calidad, rapidez de ejecución, economía, nulo mantenimiento y estructuras con mayor vida útil.



Hernán Alcocer Méndez
Presidente de la Asociación Nacional de
Industriales de Vigueta Pretensada (ANIVIP)

Además, el empresario asegura que se trata de un sistema muy económico respecto a otros; de fácil instalación; mayor rentabilidad y sustentabilidad, cumpliendo las certificaciones nacionales requeridas, por lo que ofrece excelente desempeño ante eventos sísmicos y meteorológicos.

“Nosotros fabricamos en plantas, lo que permite un proceso industrializado donde la precisión y la calidad de todos los productos que hacemos es muy importante”.

También destaca su diseño adaptable y de fácil uso, lo que los hace ideales para diferentes sectores como el industrial, vivienda, comercial y público.

Se trata de un sistema económico y sustentable; de fácil instalación; mayor rentabilidad y seguro frente a sismos y huracanes.

Estrategias de posicionamiento nacional de los sistemas prefabricados

Para asegurar el crecimiento y la participación de mercado de estos sistemas y la buena aplicación de los mismos, la ANIVIP trabaja sobre varios ejes principales como son: Investigación técnica, posicionamiento comercial, actualización profesional, normatividad y reglamentación y vinculación institucional.

“Por ejemplo, actualmente colaboramos con numerosas universidades, colegios profesionales, instituciones de gobierno, empresas privadas e instituciones internacionales. Se ha creado una plataforma educativa denominada ACADEMIA ANIVIP, en donde se puede encontrar infinidad de tópicos relacionados

con estas estructuras y contamos con un programa de acreditación gratuito en sistemas prefabricados de concreto.”

Estas estrategias permiten que el sistema de vigueta pretensada y bovedilla, así como otros productos similares puedan lograr un mayor alcance a nivel nacional y al mismo tiempo se procura su correcto entendimiento y adecuadas aplicaciones en beneficio del sector construcción y usuario final.

Ventajas de pertenecer a la ANIVIP

La ANIVIP se constituyó formalmente en el año 2007, como una organización sin fines de lucro, con presencia a nivel nacional e internacional. Hoy en día se encuentra integrada por principales productores de sistemas prefabricados de concreto para losas y proveedores de renombre para la industria.

De acuerdo con el presidente, la ANIVIP se tienen grandes ventajas al pertenecer a la asociación, algunas de las más importantes son:

- Representación:

Es la única Asociación que agrupa a los prefabricadores a nivel nacional e internacional, realizando Networking entre ellos y los colaboradores (proveedores).

Además, tiene acceso a organismos de gobierno y empresas del sector público y privado entre los cuales se puede promover el prefabricado y presforzado, entre otros.

- Acceso a la información técnica:

Cuenta con un cuerpo técnico especializado en el desarrollo de información técnica y asesoría en los proyectos.

- Promoción:

Acceso a conferencias con enfoque a desarrollo de negocio, acceso a contactos de empresas, ONG y entes gubernamentales, así como difusión y posicionamiento de marca entre otros.

Es importante destacar que todos los interesados en unirse a la ANIVIP como socios, deben ser productores, contar con una planta, cumplir con todos los requisitos legales y tener la firme convicción de compartir con los miembros o bien, productores o distribuidores de maquinaria y equipo para la producción de sistemas prefabricados pretensados de concreto.

“Estamos abiertos siempre a la adhesión de nuevos socios que estén comprometidos con la calidad y la estandarización de sus procesos”. 🌱



SECTOR INMOBILIARIO INDUSTRIAL: NEARSHORING Y OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

En los últimos años, México ha experimentado un notable auge en la inversión extranjera, impulsado en gran medida por el crecimiento del sector inmobiliario industrial, resultado del fenómeno del Nearshoring. Si bien todo el territorio es destino para las compañías que buscan relocalizar sus operaciones, es cierto que las regiones del Bajío y Norte del país son las principales para quienes desean aprovechar la cercanía con Estados Unidos y mano de obra calificada existente en México.

Bajo esta premisa, Baltazar Cantu, director Industrial en Colliers, explica que la zona más beneficiada ha sido el norte, especialmente los estados de Nuevo León, Coahuila, Chihuahua y Baja California, sitios en los que se han reportado empresas provenientes de Estados Unidos y China.

Recientemente, la Oficina del Censo del Departamento de Comercio de Estados Unidos, dio a conocer que la República Mexicana reemplazó a China como el principal proveedor de bienes en 2023, ya que el valor de las importaciones desde el país asiático fue de 427 mil millones de dólares (mdd), mientras que México registró 484 mdd.

“Antes de la pandemia, las compañías surcoreanas eran las que más buscaban espacios industriales en el país, pero hoy en día, es Estados Unidos y China. En cuanto a las industrias más beneficiadas han sido la automotriz, del mueble y de electrodomésticos. Su principal objetivo al llegar aquí es bajar los costos logísticos, ya que están más cerca de su cliente final”, explica en entrevista para Inmobiliare.

De igual forma, el último estudio de mercado de Colliers, menciona que hasta el primer trimestre del año, en Monterrey se registró un inventario total de 20 millones de metros cuadrados (m²), de los cuales 11 millones corresponden a espacios clase A y nueve millones a clase B, distribuidos en nueve submercados. También, detalla que para el resto del año, se prevé se sumen poco más de 225 mil metros cuadrados, resultado de la construcción de 34 nuevos edificios.

En Monterrey se registró un inventario total de 20 millones de m², de los cuales 11 millones corresponden a espacios clase A

“En Nuevo León, la mayor parte de la oferta se concentra en Monterrey y su Área Metropolitana, principalmente en los municipios de Apodaca, Escobedo, Salinas Victoria, Guadalupe, entre otros. En la capital, por ejemplo, la oferta se fue al doble, prácticamente pasó de ocho a 16 millones de m² en cuatro años”.

Coyuntura política y escasez de recursos, ¿principales retos del sector inmobiliario industrial?

El crecimiento del fenómeno denominado nearshoring, también se ha tenido que enfrentar a grandes desafíos en México, tales como la falta de infraestructura y de tierra para la construcción de nuevos proyectos,



así como la crisis hídrica y energética que experimenta gran parte del país; lo que será uno de los tres factores fundamentales para continuar con el crecimiento del sector o iniciar su desaceleración.

“Muchas compañías están buscando seguir los acuerdos de París de ser *Net Zero* en 2030 y eso significa que necesitan empezar a buscar fuentes de energía renovables, tema al que no se le dió la oportunidad durante esta administración. Lo que afectaría, ya que las empresas globales siguen la línea de ser responsables con el medio ambiente, pero si no encuentran alternativas en México y hay otros países que sí están dispuestos a hacerlo, podrían empezar a llevarse empleos e inversiones que están previstas para nuestro territorio”.

Asimismo, el tema de la infraestructura es otro de los principales desafíos, debido a que aún existen ciudades que no cuentan con las medidas necesarias solicitadas para iniciar operaciones. Lo que va de la mano con la falta de tierra y aumento del costo de renta.

“El tema de la tierra, es como llevas la infraestructura y el tiempo que se tarda en llegar, sobre todo con los permisos. Esto está encareciendo su valor, debido a lo que cuesta dejarla lista para recibir las empresas, lo que se refleja en el precio de la tierra y por ende de la renta”.

En tanto que el tercer factor, compete a las autoridades de los tres niveles de gobierno, ya que comenta, es importante enfocar esfuerzos para agilizar trámites.

“Las autoridades se están tomando mucho tiempo en conseguir un permiso para todo tipo de trámite, y esto hace a los proyectos más caros. Si la nueva administración logra agilizar los tiempos de respuesta, eso debería ser un muy buen incentivo para que la iniciativa privada continúe invirtiendo y no sólo en el mercado industrial, también en vivienda asequible”.

No obstante, enfatiza que la primera mitad del 2024 continuará con cautela y cierto grado de incertidumbre, debido al proceso electoral en México y Estados Unidos.

La primera mitad del 2024 continuará con cautela y cierto grado de incertidumbre, debido al proceso electoral en México y Estados Unidos

“Este año debería ser muy similar al año pasado en cuestión de absorción, veo un primer semestre un poco más lento y cauteloso, esperando los resultados de las elecciones, tanto en México como en Estados Unidos, pero el segundo semestre va a estar muy activo”, finaliza el Director Industrial en Colliers. 🌐





KAMPUS DESARROLLOS DESTACA A JALISCO COMO MERCADO ESTRATÉGICO PARA EL NEARSHORING EN MÉXICO

Jalisco tiene particularidades que lo han vuelto muy atractivo para las compañías que llegan a México debido a la relocalización, es decir, la estrategia de ubicar sus líneas de producción cerca de su destino final o grandes consumidores, como Estados Unidos.

De acuerdo con Bruno Martínez, CEO de Kampus Desarrollos y presidente de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco (APIEJ), hay cuatro puntos a destacar cuando se habla de las ventajas estratégicas que ofrece el estado frente al nearshoring: conectividad, mano de obra calificada, crecimiento de parques industriales y ecosistemas sectoriales adecuados necesarios para abastecer a sectores como el manufacturero.

“La infraestructura es vital para la atracción de compañías, por ello, la entidad cuenta con fácil acceso al Puerto de Manzanillo, la puerta de entrada de mercancías e insumos de Asia hacia América”, destaca el empresario en entrevista para Inmobiliare.

Martínez agrega que la ampliación del Aeropuerto Internacional de Guadalajara es otro factor importante en materia de conectividad, ya que recibe a más de 15 millones de pasajeros al año, con lo que duplicará su capacidad y por lo que respecta a carga actualmente es el número uno en volumen y el segundo en operaciones, con lo que logrará ser el número uno en ambos conceptos.

Respecto a la mano de obra, comenta que Jalisco siempre ha sido un generador de nuevo talento de profesionistas enfocados a la industria 4.0, como inteligencia artificial, alta tecnología, manufactura avanzada, vehículos eléctricos y electrónicos.

“Esto posiciona a Jalisco como uno de los competidores más fuertes para proveer esa mano de obra”, indica.

Hay cuatro ventajas estratégicas que ofrece Jalisco frente al nearshoring: conectividad, mano de obra calificada, crecimiento de espacios industriales y un ecosistema sectorial adecuado

El nearshoring no es un fenómeno aislado únicamente para el sector industrial y las zonas fronterizas, se necesita un ecosistema nacional, comercio, escuelas, vivienda y turismo.

Crecimiento del corredor El Salto-Ixtlahuacán de los Membrillos - Tlajomulco

Jalisco tiene el corredor industrial con mayor dinamismo y crecimiento en los últimos años fuera de la frontera, solo después del Estado de México: El Salto-Ixtlahuacán de los Membrillos - Tlajomulco, un polígono que pasó de 900 mil metros cuadrados en 2017 a más de dos millones de metros cuadrados actualmente.

“Hoy este corredor ya se posiciona como el segundo con mayor dinamismo a nivel nacional, solo después del Estado de México. Los grandes espacios están aquí y entre los inquilinos están Amazon, Mercado Libre, Jabil, Yakult, y Hella, entre otros”, asegura Bruno Martínez.

En este contexto, el presidente remarca que el nearshoring no es un fenómeno aislado únicamente para el sector industrial y las zonas fronterizas, pues se necesita un ecosistema

nacional para abastecer la demanda de componentes o servicios como vivienda y turismo.

“Jalisco tiene esta beta de crecimiento en tema residencial y se está dando una fuerte ola de turismo en regiones como Puerto Vallarta, lo que es un atractivo para todas estas empresas que llegan. Este desarrollo tiene que ir paralelo con la relocalización”, menciona el entrevistado.

También asegura que el mayor valor agregado que va a dejar el nearshoring será el desarrollo de una proveeduría local, indispensable para que las empresas consuman estos insumos y puedan hacer sus líneas de producción. Por ejemplo, “hoy tenemos el 25% de la proveeduría de Tesla”, indica.



Bruno Martínez, CEO, Kampus Desarrollos

Nearshoring detonará la construcción de naves especulativas

Para Bruno Martínez, el mercado estatal ha ido evolucionando debido al fenómeno del nearshoring, de manera que las necesidades de una empresa para establecerse hoy se enfocan más en la rapidez de construcción que en el valor de las naves “hechas a la medida”.

“Están llegando empresas que necesitan un espacio en cuatro meses, lo que se vuelve un desafío para nosotros los desarrolladores, pues no podemos tener un edificio construido desde cero y con características específicas en este tiempo”.

Por ello, el empresario destacó que Kampus Desarrollos enfoca su modelo de construcción en naves especulativas, es decir, realizar un edificio lo más estándar posible en cuanto a los requerimientos básicos y especificaciones promedio que cualquier inquilino AAA podría necesitar.

“Dejamos ciertos estándares y preparaciones para que, cuando llegue el inquilino, aun así, se puedan realizar adecuaciones particulares y cumplir sus requerimientos”.

En contraste, mencionó que en la construcción tipo Built to Suit, se minimiza el riesgo con un contrato de arrendamiento y, solo después de estar firmado, se inicia el edificio, lo que implica hasta ocho o 12, dependiendo del tamaño y avance que tenga la urbanización.

“En cinco años la relocalización se va a empezar a consolidar y a incrementarse exponencialmente. Debemos tener los espacios para una rápida instalación y en Kampus Desarrollos nos adelantamos a eso. Tener una nave especulativa ofrece una ventaja de tiempo, donde al final solo se hacen las adecuaciones finales, según las necesidades específicas solicitadas”.

Finalmente, Bruno Martínez comenta que esta es la década de México y es necesario que los desarrolladores trabajen en equipo con gobierno, empresas y sociedad para aprovechar y detonar las ventajas del nearshoring.

“Definitivamente tenemos muchos desafíos y retos que tenemos que enfrentar. Jalisco tiene la infraestructura, los desarrolladores, la tierra y la conectividad, sin embargo, la demanda nos va a sobrepasar. Hoy hay niveles de vacancia de casi cero en el estado e incluso vemos que hay naves en construcción que ya están necesitadas”. 🌱



ingenor

LIDERANDO EL MERCADO CON SERVICIOS DE DISEÑO DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA, PROJECT & CONSTRUCTION MANAGEMENT

Con presencia consolidada en México, China y España, INGENOR es una de las pocas empresas que ofrece servicios integrales tanto de diseño de proyectos de arquitectura e ingenierías como de gerencia de proyectos y obras. Su cadena de valor queda garantizada al contar *in house* con todos los especialistas (más de 120 arquitectos e ingenieros sólo en la delegación mexicana) enfocados con la excelencia en el desarrollo de los trabajos.

INGENOR acumula 25 años de experiencia prestando servicios de diseño y gerencia en sectores estratégicos como hotelería, residencial, industrial, energía, salud, oficinas, transporte y comunicaciones, cultural, comercial y dotacional, entre otros.

INGENOR está presente, con oficinas corporativas permanentes en España, China (Shanghái) y México, desde donde gestiona sus proyectos a nivel mundial.

Fundada en España por D. Ignacio Olabarri Fernández, INGENOR ha enfocado sus servicios en tres grandes áreas:

- Desarrollo de Diseño, tanto de arquitectura, ingenierías MEP como estructural.
- Gestión de proyectos y obras.
- Ingeniería Independiente / *Due Diligence*.

Adicional a estos tres vértices de desarrollo, cuenta con un área específica de energía dedicada al desarrollo de proyectos vinculados a la generación de renovables, (solar, eólica, hidroeléctrica, etc.) con un equipo propio de diseño y gerencia de obras y puesta en marcha.

Ingenor tiene presencia en China, España y México.



Alejandro Corral, Adán Pacheco, Mikel Muñoz, Jesús Gras y Carlos Martínez

INGENOR conquista el mercado en México y expande su presencia regional

De acuerdo con Mikel Muñoz, *Country Manager* de INGENOR en México, el crecimiento que ha experimentado la empresa en los últimos años, los ha llevado a participar en proyectos en prácticamente todos los estados de la república mexicana, posibilitando la apertura de tres principales oficinas operativas en el país: Ciudad de México (sede central), Cancún y Monterrey.

Con más de 16 años de presencia en territorio mexicano, INGENOR ha participado en proyectos en los más diversos sectores y localizaciones. Hoy en día, el mayor volumen de ellos se enfoca en tres sectores principales: residencial, industrial y hotelero. El dinamismo de su cartera comercial y su músculo técnico, con más de 125 colaboradores en la delegación central mexicana, los lleva a gestionar de forma simultánea un **backlog** superior a los 35 proyectos en la actualidad.

“Tenemos el compromiso de buscar la excelencia en nuestro trabajo, enfocados en la satisfacción de los clientes quienes apuestan por nosotros en colaboraciones a largo plazo, lo que nos consolida como su ingeniería de confianza y apoyándonos en un profundo conocimiento del mercado mexicano en nuestro sector. México es una apuesta a largo plazo para el grupo: en nuestros planes está continuar incentivando el crecimiento en este país y apuntarnos como referente en el diseño arquitectónico, así como en la aplicación de las soluciones técnicas más actualizadas en el sector de ingeniería y **Project & Construction Management**”, comenta Mikel Muñoz.

A principios de 2024, INGENOR redobla su apuesta por el crecimiento y desarrollo del sureste mexicano con la incorporación de Carlos Martínez Morales, como director ejecutivo de sus oficinas en Yucatán.

“Apostamos por implantar de manera definitiva oficinas operativas en Cancún, una de las plazas de mayor impacto social y económico de la región, bajo la dirección de Carlos Martínez, convencidos de que su extensa experiencia en la gestión de proyectos de primer nivel en el sector hotelero y residencial permitirá incrementar la participación de INGENOR en los grandes proyectos turísticos, industriales y de ocio previstos en la península de Yucatán”, indica Mikel Muñoz.

Por su parte, Carlos Martínez añade que “desde la apertura, hemos dispuesto en esta nueva sede, de un músculo técnico implantado multidisciplinar que nos permitirá atender con mayor cercanía tanto los proyectos que actualmente gestionamos como los retos futuros en esta zona del país, apostando por un crecimiento firme y sostenido en el corto y medio plazo”.

Hace más de 10 años, INGENOR fue pionero en la implantación de nuevas líneas de desarrollo enfocadas en la prestación de servicios especializados tanto para entidades financieras, como para desarrolladores inmobiliarios, operadores hoteleros e infraestructuras civiles en México incentivando la figura del ingeniero independiente en el grupo. Hoy en día, en el marco de respuesta activa a las necesidades del mercado, hemos ampliado la cartera de servicios con un departamento específico de manufactura compuesto por expertos en el diseño de ingenierías singulares para líneas de producción, envasado y embotellado con el objetivo de atender las necesidades de las principales marcas de bebidas, alimentación y farmacia del mercado.

En 2024 abrió una nueva oficina de representación operativa y técnica ejecutiva en Cancún.

Equipo técnico multidisciplinar: la propuesta de valor de INGENOR



INGENOR, es de las pocas empresas de ámbito multinacional con presencia en México que presta, desde sus delegaciones mexicanas, todos sus servicios con recursos propios. Su equipo, con una dilatada experiencia nacional e internacional e integrado por más de un centenar de técnicos especialistas en las diversas disciplinas, es el eje central de las propuestas estratégicas de la compañía a la hora de participar en nuevos retos.

“Acompañamos a nuestros clientes en todo el ciclo de desarrollo de sus proyectos, haciendo nuestros sus objetivos, garantizando sus objetivos y mitigando los riesgos de sus inversiones. Siempre apostando por un trato personal e individualizado lo que sin duda transmite a nuestro cliente, un alto grado de confianza en la empresa, al tener a su disposición no sólo un equipo técnico de alto valor añadido, sino por el involucramiento de la dirección de INGENOR en sus proyectos de forma directa”, señala Mikel Muñoz.

Todos los servicios de INGENOR se apoyan en el estricto cumplimiento de los estándares éticos, sociales y de cumplimiento necesarios para poder formar parte del selecto club de

proveedores de los principales clientes de cada sector, y están garantizados desde el punto de vista de responsabilidad profesional por una de las principales compañías aseguradoras a nivel mundial, conforme a los requerimientos habituales para empresas del sector de arquitectura e ingeniería de primer orden a nivel mundial.

“Actualmente, tenemos en desarrollo diversos proyectos hoteleros de primera línea, centros logísticos y de distribución, así como un número representativo de obras industriales, además de desarrollos residenciales AAA, entre otros muchos proyectos a lo largo y ancho de toda la república, tanto para las principales marcas mexicanas e internacionales como para clientes particulares. Esto da muestra de nuestro músculo técnico y financiero. Pero seguimos reconociéndonos como una empresa boutique, que se acerca a los proyectos de nuestros clientes y socios comerciales con la dedicación y exclusividad que se merecen. Esta virtud nos ha permitido crear relaciones sólidas y duraderas con ellos, con muchos de los cuales acumulamos años de relación comercial”, explicó Carlos Martínez Morales.

En este sentido, tanto Mikel Muñoz como Carlos Martínez resaltaron que hacer propios los intereses, retos y expectativas de los clientes los ha llevado a ser reconocidos como una compañía con éxito en el mercado del diseño y la gestión de proyectos. “Nos interesan los retos, dejar huella, trascender y poder marcar la diferencia en todos estos proyectos con nuestra actuación”. 🌱

www.ingenor.com

No todo debería ser transparente,
tus proyectos SÍ.



En SER Projects estamos convencidos que la transparencia, la calidad y el servicio excepcional hacen toda la diferencia en la administración de proyectos de construcción.

**Lograr resultados diferentes requiere ser diferente,
requiere SER Projects.**

25 AÑOS*

Construyendo historias de éxito
en Gerencia de Proyectos.

*FAS/SERcc



serprojects.com

EL FUTURO
NOTARIAL Y LA
INNOVACIÓN
DIGITAL:
HITCH



“En la era digital, las innovaciones tecnológicas nos auxilian a construir la confianza de la nueva seguridad jurídica” -

Ricardo Dehesa Cortés



Con la nueva era pospandemia, las tecnologías digitales se hicieron más presentes, pero sobre todo necesarias, volviéndose útiles y viables para el actuar social, y en el sector inmobiliario no es la excepción.

A raíz de esto, en el mercado notarial surgieron herramientas como la firma electrónica, *blockchain*, base de datos digitales públicas y privadas, simplificación y automatizaciones de procesos, y *software* notariales que han ayudado a mejorar las tareas administrativas de una notaría.

“La transformación del servicio va encaminado a la digitalización con un enfoque de altos estándares de seguridad jurídica que requiere de mayores candados tecnológicos para proteger los activos de los usuarios o clientes en este mundo globalizado”, menciona Ricardo Dehesa Cortés, Notario Titular de la Notaría Pública Número 90 del Estado de Quintana Roo, en entrevista para Inmobiliare.

En consecuencia, y comprometidos en brindar servicios con los estándares más altos de calidad, la Notaría Pública Número 90 denominada “CERTEZA LEGAL” de Quintana Roo implementa la tecnología blockchain para reforzar la seguridad jurídica de su trabajo, es decir, que todo es por medio de seguros inmutables, al integrar contratos inteligentes y verificación digital, garantizando un mayor blindaje jurídico-digital. Lo anterior es gracias a su herramienta digital “HITCH” (hitchsign.app).

“Presentamos una innovadora solución tecnológica “HITCH”, donde garantizamos la máxima seguridad y autenticidad en la gestión de documentos importantes. Utilizando una combinación de bases de datos digitales privadas y contratos inteligentes encriptados en blockchain”.

La innovadora herramienta protege contra el fraude y asegura que solo los titulares autorizados puedan acceder y transferir información.

“Esta tecnología revolucionaria asegura que los documentos sean inalterables y auténticos, estableciendo un nuevo estándar de confianza y seguridad en la gestión documental”.



“HITCH” revoluciona las transacciones inmobiliarias de México

“HITCH” y su socio comercial BINKIO hacen sinergia digital y ofrecen a sus clientes realizar transacciones inmobiliarias en activos virtuales (criptomonedas) como métodos de pago, lo que permite que se liquide automáticamente en divisas de curso legal, o si así lo requiere el vendedor, también pueden ser en criptomonedas a través de la asignación de un *wallet*, dando precio cierto a la transacción por medio de un valuador con fe pública.

Ambas compañías “se enlazan para la fraccionización de bienes o derechos inmobiliarios, soportado por un fideicomiso inmobiliario a través de la practicidad de la firma electrónica avanzada y procesos notariales jurídicos automatizados por medio de un certificado digital de firma electrónica que me autorizó el gobierno federal”, informa Ricardo Dehesa Cortés.

Es importante señalar que la Notaría Número 90 de Quintana Roo cuenta con la certificación ISO 9001:2015, norma que es el estándar internacional de carácter certificable que regula los Sistemas de Gestión de la Calidad.

“Nuestro lema es *“el trabajo en equipo, es nuestra fortaleza”*, la cual nos ha permitido ser la única notaría en toda la península de Yucatán que cuenta con una certificación ISO 9001:2015, por la calidad de los servicios que prestamos a nuestros clientes, atendiendo a ello las embajadas Americana Y Canadiense que nos recomiendan con sus conacionales para orientarlos y formalizar sus negocios”.



Notaría Número 90 de Quintana Roo cuenta con la certificación ISO 9001:2015

Notaría Pública Número 90 "CERTEZA LEGAL" ofrece seguridad de blockchain

Con la finalidad de ofrecer la transferencia de documentos notariales a través del blockchain, la Notaría Pública Número 90 de Quintana Roo implementa un seguro digital mediante el algoritmo denominado "HASH".

"Si el titular requiere transmitir los derechos, necesariamente tendrá que entrar a la aplicación "HITCH" para manifestar digitalmente su voluntad con su código de seguridad, por lo cual, si quiere alguien la información, necesita el "HASH" del último titular y estos son conectados de manera consecutiva".

Ricardo Dehesa Cortés explica que las escrituras públicas de un inmueble pueden incluir una cláusula en la que se señala que está protegida directamente por "HITCH", por lo que será necesario contar con el "HASH" para realizar alguna operación.

El Titular de la Notaría Pública Número 90 del estado de Quintana Roo señala que el "HASH" se vinculan en bloques sucesivos, transfiriendo los datos a través de los convenios ya existentes, volviendo imposible alterar el documento.



Ricardo Dehesa Cortés, más de dos décadas en experiencia de litigios inmobiliarios

Ricardo Dehesa Cortés lleva más de 22 años ejerciendo el Derecho Inmobiliario en Riviera Maya, fundó el despacho jurídico especializado en litigios inmobiliarios, el cual lleva por nombre “CERTEZA LEGAL”, surgiendo de ahí la denominación Notaría Pública Número 90 “CERTEZA LEGAL”.

“En aquella época impartí cursos de Derecho Notarial y Registral en el Estado de Quintana Roo, junto con el Notario Público Número 63 de la Ciudad de México, el Doctor en Derecho Othón Pérez Fernández del Castillo, Rector de la Universidad de Estudios de Posgrado de Derecho, mismos cursos que eran avalados por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)”, explica.

Durante 12 años ha ejercido el oficio de notario, primeramente como Notario Público Auxiliar y desde hace nueve años es Notario Titular de la Notaría Pública Número 90 del Estado de Quintana Roo.

De acuerdo con Ricardo Dehesa Cortés, los servicios notariales se han modificado y ajustado de conformidad con las necesidades de las sociedades.


“En México la función notarial tiene más de 500 años de servicio en el que ha velado por la seguridad jurídica y preventiva de las personas que acuden a nuestras oficinas. Para el entendimiento de la evolución de la función Notarial, es preciso hacer mención de diversos aspectos y detonantes en el crecimiento de la vida cotidiana; así como en la cultura en general, entre las cuales destaca el Derecho romano, teniendo presentes figuras como el “TABELLIO” siendo de los precursores del Notariado moderno; por su parte en el Derecho Canónico (la iglesia católica), requiere de autenticación y fe pública para diversos actos, documentos y hechos que pasaban por la institución (siendo

Notaría Número 90 de Quintana Roo cuenta con una herramienta digital propia denominada "HITCH"



originariamente el Notario Apostólico y actualmente denominado como Notario eclesiástico). Por otra parte, varios siglos antes en la cultura egipcia, los "Escribas" tenían como función principal, recopilar, clasificar y brindar la certeza de las transcripciones que estaban a su cargo o bien, de la información que llegara a ellos y que fuera necesaria su codificación".

Asimismo, Dehesa Cortés resalta que con estos cambios se ha impulsado el crecimiento y ética profesional en la función notarial, con los Colegios de Notarios y códigos de ética notariales como los encargados de regular el comportamiento profesional.

Para más información de la Notaría Pública Número 90 "CERTEZA LEGAL" de Quintana Roo ingresar a <https://notariapublica90.com/> 

BAJA CALIFORNIA: UN HORIZONTE PROMETEDOR PARA LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

POR: MIGUEL AGUÍÑIGA RODRÍGUEZ, SECRETARIO DE TURISMO DEL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA



Miguel Aguiñiga Rodríguez, Secretario de Turismo del Estado de Baja California

En el dinámico panorama del turismo y la inversión inmobiliaria, Baja California, conformada por siete destinos: Tijuana, Playas de Rosarito, Ensenada, Tecate, Mexicali, San Felipe y San Quintín, se destaca como un estado que combina belleza natural con un sólido crecimiento económico y una infraestructura de primer nivel.

Baja California, el brazo noble de México, comparte 253 km de frontera con EE. UU. Una posición geográfica estratégica, junto con una robusta oferta turística que tan solo en 2023 recibió más de 28 millones de visitantes, generando un atractivo incentivo para inversores y haciendo de la región un terreno fértil para proyectos inmobiliarios innovadores y rentables al ser la puerta de acceso de uno de los mercados más ricos del mundo.

De acuerdo con datos del Perfil del Visitante a Baja California 2022-2023, el turismo de naturaleza y aventura, seguido por 'La Gastronomía más Revolucionaria de México', negocios y turismo de salud y bienestar son los principales motivos de visita al estado. Estas tendencias revelan importantes áreas de oportunidad para proyectos turísticos que aprovechen la riqueza natural, la oferta gastronómica y los servicios médicos de calidad a costos accesibles disponibles en la región.





BAJA CALIFORNIA SE HA CONSOLIDADO COMO 'LA CAPITAL DEL VINO MEXICANO' AL SER RESPONSABLE DE MÁS DEL 70% DE LA PRODUCCIÓN DE VINO DEL PAÍS.

En Baja California poseemos una infraestructura portuaria, aeroportuaria y vial que facilita el desarrollo de las diferentes actividades comerciales. También contamos con modernos parques industriales y un mercado de bienes raíces que se caracteriza por ser uno de los más maduros de México.

Con tres aeropuertos internacionales que manejan más de 14 millones de pasajeros anuales, y Tijuana consolidándose como uno de los principales hubs del país con un crecimiento del 8.1% en recepción de pasajeros, facilitamos no solo el flujo turístico sino también el comercio y la inversión extranjera directa.

El sector turístico es un motor clave de nuestra economía, representando el 3.6% del PIB Turístico Nacional. Baja California ocupa el séptimo lugar en México en captación de inversión extranjera directa en turismo, reflejando un ambiente económico propicio y estable. La diversidad y calidad de nuestros servicios turísticos nos han hecho merecedores de múltiples premios en innovación turística y hospitalidad a nivel nacional así como de designaciones de envergadura internacional.

Somos uno de los principales estados industriales de México. Al tener más de 570 instalaciones manufactureras de diferentes empresas reconocidas a nivel internacional, nos hemos convertido en una zona preparada para captar proyectos de inversión de diversos niveles.

La proximidad con California y Arizona nos proporciona una ventaja competitiva en comparación con otras regiones, al darnos acceso a los principales centros de inversión extranjera directa, a una extensa base de proveedores especializados y a los últimos desarrollos tecnológicos. La conexión con el mercado asiático y los acuerdos comerciales que se tienen con diferentes países, como el T-MEC, CPTPP, entre otros, facilitan el desarrollo de las actividades comerciales en la región.

Estamos comprometidos a fortalecer y facilitar la inversión inmobiliaria en zonas de alto crecimiento turístico. Ciudades como Ensenada, Tijuana y Playas de Rosarito ofrecen oportunidades excepcionales para el desarrollo de hoteles, resorts y residencias, combinando la belleza natural con una sólida infraestructura.

Esto es solo un vistazo a las maravillas turísticas y oportunidades estratégicas que podrán encontrar en el estado. Les invito cordialmente a considerar Baja California como su próximo destino, donde todas y todos son bienvenidos.

¡Welcome to Baja California! 🌿



EL PUERTO DE ENSENADA OCUPA EL TERCER LUGAR EN ARRIBO Y NÚMERO DE PASAJEROS A NIVEL NACIONAL Y EL PRIMER LUGAR EN PUERTOS UBICADOS EN EL PACÍFICO MEXICANO.



NATURGY MÉXICO

LIDERA LA TRANSFORMACIÓN ENERGÉTICA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

La eficiencia energética y el cambio climático se han convertido en objetivos clave dentro de las agendas gubernamentales globales y al mismo tiempo, son los pilares fundamentales para un desarrollo empresarial sostenible. Es por esta razón que, compañías como Naturgy México, han destacado por su capacidad de ofrecer servicios de energía como el gas natural, que benefician tanto a sus clientes como al medio ambiente, reflejando así su compromiso por un futuro más sustentable.

Con una trayectoria internacional de más de 180 años en la industria, Naturgy se ha consolidado como un líder en la distribución y comercialización de gas natural, ofreciendo un suministro seguro y constante a industrias, comercios y por supuesto, al sector inmobiliario.

Con más de 25 años en México, la compañía cuenta con una estrategia definida para los desarrolladores inmobiliarios, la cual tiene como misión principal, ayudar a los proyectos a realizar su transición hacia energías más limpias para reducir costos, aumentar la plusvalía y fomentar prácticas sostenibles en las edificaciones.

"Nuestra misión es crear soluciones que impulsen el desarrollo sostenible en todos los ámbitos. Estamos constantemente buscando nuevas tecnologías y métodos para mejorar la eficiencia energética de nuestros clientes y sus proyectos", comenta Francisco Ripoll Alcalde, director de operaciones de Naturgy México, en entrevista para Inmobiliare.



Francisco Ripoll Alcalde, Director de Operaciones de Naturgy México

Es un hecho que la integración de prácticas más sostenibles se está convirtiendo en un requisito para la industria inmobiliaria puesto que tiene un impacto positivo en el medio ambiente al elegir energías que generen menos emisiones de CO₂, y también proporciona una mayor calidad de vida a los futuros usuarios de estas construcciones.

"El gas natural es el hidrocarburo menos contaminante y, por tanto, el más comprometido con el medio ambiente. Asimismo, es mucho más económico y seguro tanto para el cliente como para el desarrollador. Permite optimizar los espacios, ya que cuenta con una instalación que no requiere de grandes áreas en los inmuebles", explica Ripoll.

De acuerdo con datos de la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH), se estima que la demanda de gas natural incrementará en un 37.5% como resultado de la sustitución del GLP y la leña.

“Es importante reconocer el peligro que implica el uso del gas LP, ya que además de ser más caro, es ambientalmente irresponsable y peligroso, no solo para los inmuebles en los que se utiliza, sino también para el resto de las personas que transitan diariamente por las ciudades y se encuentran con pipas o camiones repartidores que transportan este gas sin los requerimientos de seguridad establecidos”, enfatiza Ripoll, quien además asegura que contar con un porcentaje bajo de uso de gas natural significa que aún existe una gran oportunidad de crecimiento en el mercado habitacional e industrial, especialmente con el auge del nearshoring en México.

Transición energética del sector inmobiliario y factores ASG ¿Cuáles son sus necesidades?

Ulises Treviño, director general de Bioconstrucción y Energía Alternativa, explica que el aumento en la relocalización de empresas ha tomado por sorpresa a todo el sector en materia de energía. Si bien se tenían previstas ciertas inversiones en el territorio, no se planeó un crecimiento como el que se vive actualmente.

“Creo que nos ha tomado un poco expuestos en el sentido de que el desarrollo industrial nos está rebasando en los requerimientos energéticos y de agua. Quizá nuestros planes de desarrollo urbano no estaban preparados precisamente para esta demanda y exigencia”, detalla Treviño en entrevista para Inmobiliare.

No obstante, aclara que la gran demanda es favorable ya que se ha logrado avanzar en los programas, certificaciones y regulaciones necesarias en temas de sustentabilidad para hacer frente a la demanda del sector inmobiliario.

Por otro lado, destaca que la integración de los factores ASG se ha vuelto indispensable para los grupos inmobiliarios, ya que los inversionistas están en busca de edificaciones altamente eficientes y con un menor impacto en la demanda energética.



César Ulises Treviño Treviño, Director General de Bioconstrucción y Energía Alternativa

“Es importante para que el mercado se mantenga competitivo y operativo. Además, sabemos que las regulaciones ambientales en nuestro país incrementarán, serán más exigentes y en ese sentido, tenemos la oportunidad de reinventarnos para dejar un mejor legado y un modelo de desarrollo más ordenado y responsable con la sociedad y con el entorno natural”.

En esta misma línea, Jaime Fasja Amkie, CEO cofundador de Thor Urbana y presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), explica que la cultura ASG en el sector inmobiliario mexicano está en una fase de consolidación y que aún existen áreas de oportunidad para alcanzar los niveles de adopción y sofisticación observados en otros países más desarrollados.

“Las empresas debemos de ser capaces de detectar y medir factores como generación de residuos, consumo de agua y electricidad. En nuestro país uno de los mayores retos es la medición de resultados”, puntualiza Fasja, también en entrevista.

Como desarrollador, manifiesta que los factores ASG, además de aumentar la plusvalía de los inmuebles,

La cultura ASG en el sector inmobiliario mexicano está en una fase de consolidación y aún existen áreas de oportunidad

atraen inquilinos que buscan un ambiente más cómodo, reducen costos operativos a largo plazo y contribuyen a la creación de más espacios públicos, áreas verdes y otros beneficios sociales. Añade que estos criterios “mitigan riesgos relacionados con el cambio climático, cuentan con regulaciones ambientales más estrictas y sobre todo te permiten contar con acceso a financiamiento preferencial con tasas de interés más bajas o condiciones de préstamo favorables con los llamados créditos verdes”.

Por su parte, Ripoll Alcalde indica que, para hablar de una transición energética adecuada, primero se deben cumplir tres variables: existencia de energía suficiente, que sea económicamente rentable, así como eficiente y sustentable.

“El gas natural es el combustible de transición, es absolutamente necesario para lograr la meta de llegar a una generación limpia. Un ejemplo es Monterrey, que tiene una gran demanda industrial que requiere ser atendida y por eso, parte de las nuevas edificaciones y proyectos en proceso de construcción, ya nos han solicitado la integración de gas natural en sus instalaciones”.

A su vez, como parte de las necesidades del sector, el directivo menciona que México deberá poner mayor atención a la falta de infraestructura de transporte, abastecimiento, generación y transmisión de recursos como la energía y el gas, aprovechando así la cercanía con Estados Unidos, la cual considera una ventaja competitiva esencial para el país.



Jaime Fasja Amkie, CEO cofundador de Thor Urbana y Presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI)

Gas natural, el aliado de los desarrollos inmobiliarios

Naturgy México ofrece una solución energética más competitiva en términos de costo y altamente confiable, respaldada por normativas clave como la NOM-002-SECRE-2010, que regula la seguridad, hermeticidad y mantenimiento de las instalaciones de aprovechamiento de gas natural, y la NOM-003-ASEA-2016, que detalla las especificaciones y criterios de seguridad industrial operativa y protección del medio ambiente para los sistemas de distribución de gas natural por ductos.

Cabe destacar que su instalación no requiere de espacio adicional para tanques estacionarios en los edificios, lo que ofrece al desarrollador la oportunidad de integrar más amenidades o áreas comunes para el disfrute de los residentes.

“El uso de gas LP incrementa los costos al tener que reforzar pisos y ocupar espacios en el interior del inmueble. Todo lo contrario con nosotros, ya que pueden disponer de sus espacios para otros usos comunes. El mensaje principal es que garantizamos 100% el suministro en las edificaciones y para ellos siempre tenemos la red preparada”, asevera Ripoll.

Naturgy México cuenta con una red de distribución a lo largo de más de 23,000 kilómetros que cubren 14 estados

Aunado a esto, la compañía también ofrece el monitoreo 24/7 de la red de distribución, lo que garantiza la seguridad de cada uno de los proyectos, ya que se realizan diversas medidas preventivas para detectar posibles problemas en la instalación.

“Se realizan estudios de viabilidad y análisis técnicos para determinar el tipo de instalación que requiere un desarrollo, brindando soluciones personalizadas adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente. Una vez identificados los requisitos, construimos una instalación receptora común (IRC) para la distribución de gas natural a cada departamento. La IRC se construye internamente y siempre cuidando la estética del proyecto”.

Biometano y sustentabilidad: el futuro energético de México

Actualmente, Naturgy México cuenta con una red de distribución a lo largo de más de 23,000 kilómetros que cubren 14 estados. En los últimos dos años, se han incrementado los puntos de distribución de gas natural en la ciudad de Monterrey, pasando de cinco a siete; mientras que en Saltillo continúan trabajando para duplicar la oferta con la construcción de una segunda red de distribución.


A la par de la implementación del gas natural como una alternativa del sector inmobiliario, la compañía está trabajando por obtener e integrar a su red de distribución un nuevo combustible, el biometano. Este gas renovable

obtenido de la transformación de desechos biológicos, aguas residuales o residuos orgánicos domésticos e industriales, es clave para la descarbonización de las industrias.

“Es un residuo que proviene de prácticamente cualquier cosa. Lo que estamos haciendo es aprovechar la infraestructura que ya tenemos para introducir este recurso y hacerlo 100% sostenible. De esta forma, a través de un proceso, se trata el gas y evitamos una gran cantidad de emisiones de efecto invernadero”, explica Francisco Ripoll.

En España, Naturgy ya cuenta con más de 70 proyectos de biometano e hidrógeno verde en diferentes fases de desarrollo. Mientras que en el continente americano se están desarrollando proyectos en Brasil y Chile.

Por su parte, Naturgy México ya cuenta con algunos proyectos que se han estado trabajando con las autoridades para establecer la normativa necesaria y regular el segmento:

“El gas natural, por ejemplo, se extrae del subsuelo y se introduce directamente en la red de tuberías sin necesidad de tratamiento adicional. En contraste, los residuos orgánicos requieren un proceso de enriquecimiento antes de ser integrados, este tratamiento garantiza que el valor energético sea comparable al del gas natural. Nuestro objetivo es que los usuarios finales puedan beneficiarse plenamente de estos recursos sostenibles, promoviendo así un futuro más ecológico y eficiente”, finaliza Francisco Ripoll Alcalde, director de operaciones de Naturgy México. 

Perkins&Will



Av. Ricardo Margain Zozaya #335

San Pedro Garza Garcia, NL 66267

ADAPTIVE REUSE

MEXICO STUDIO



MTYMarketing@perkinswill.com



perkinswill_mty

PERKINS&WILL MÉXICO

INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN EL PROCESO CREATIVO





Fundada en 1935 por Lawrence B. Perkins y Philip Will, Jr. en Chicago, Estados Unidos, Perkins&Will, una firma de diseño y arquitectura de fama internacional, ha dejado una huella significativa en el diseño arquitectónico del mundo gracias a la mezcla de innovación y tradición que utiliza para crear espacios que armonizan con el carácter de cada destino en los que tiene presencia.

La firma ofrece un enfoque único basado en el bienestar, sostenibilidad y excelencia en sus proyectos. Uno de los ejemplos más recientes es el estudio ubicado en Monterrey, Nuevo León, una de las ciudades y economías más importantes del país, donde la compañía decidió expandir su presencia en América Latina.

El estudio fue inaugurado en 2020 y está a cargo de Antonio Pérez Vázquez, Director Asociado y Líder para su práctica en México, quien detalla que la elección de la ciudad, se debió entre sus múltiples factores, a la importante relación bilateral que comparten con el resto de Norteamérica.

Cabe destacar que en México, la firma ya cuenta con un historial de proyectos; sin embargo,

esta oficina es la primera en territorio nacional. Desde su primer proyecto, la Escuela Nacional de Agricultura en Chapingo, hasta su estudio en Monterrey, Perkins&Will ha demostrado una capacidad única para integrar sensibilidades locales con consideraciones globales.

“México y ciudades como Monterrey se convierten en un foco de atención para nuestra estructura, no solo por las oportunidades que ofrece la región, sino por el vasto talento y capital humano con el que cuenta nuestro país”, detalla Antonio Pérez Vázquez, en entrevista para Inmobiliare.

De acuerdo con el Director de operaciones, la firma busca ser la plataforma que brinda las herramientas necesarias para todas aquellas voces creativas que desean ver un país más digno, próspero y sustentable.

“Buscamos ser una voz que sume al desarrollo de mejores prácticas en nuestra industria. Los sectores a los cuales nos hemos enfocado están orientados a los servicios de salud, transporte y educación, así como a la planificación efectiva y el diseño integral en sectores relevantes para nuestro país como lo son hotelería, corporativo y vivienda vertical”.

Talento local y desarrollo sostenible, objetivos de Perkins&Will México

El compromiso de Perkins&Will con la sostenibilidad y el bienestar se manifiesta en cada uno de sus proyectos. En Monterrey, este enfoque se ve reflejado no solo en la estructura del estudio, sino también en su interacción con la comunidad local y las universidades, creando un espacio de colaboración y aprendizaje mutuo.

El arquitecto explica que la compañía siempre ha fomentado la diversidad e inclusión, lo que permite incrementar la creatividad y resaltar el talento de cada uno de sus colaboradores. Esto, sumado a procesos de planeación, estrategia y desarrollo urbano, han dado como resultado la atención a ciertas problemáticas de infraestructura social, económica y ambiental que existen en el país.

“Es a través de la planificación y del proceso de integrar voces expertas a nuestro plan de trabajo que hemos logrado permear el interés en nuestros clientes, para hacernos parte de la construcción de sus sueños. Hemos logrado fomentar un mensaje de solidaridad y empatía por brindar un bienestar y un desarrollo más sostenible a partir del buen diseño”.

Además, es reconocida por tener el mayor número de Embajadores Fitwel (primer sistema mundial de certificación de salud para optimizar el diseño y las operaciones del edificio), lo que demuestra su liderazgo en el diseño enfocado en la salud y el bienestar.

Bajo esta premisa es que desarrolló el estudio de Monterrey, el cual refleja la diversidad y el dinamismo del paisaje urbano y natural de una de las metrópolis más importantes. El inmueble destaca por ser el proyecto más grande de su tipo en América Latina y por contar con la certificación LEED Platinum, lo que subraya las prácticas sostenibles por las que es conocida la firma.

“Con el diseño sostenible y la eficiencia en consumo para reducir la huella de carbono, aspectos cruciales en el diseño y futuro de nuestro país. El diseño es una fusión de innovación y tradición, inspirado en la cultura y la industria local”.



Durante su proceso de construcción, se utilizaron materiales como el acero y concreto, reflejando la identidad directa de las raíces industriales de la ciudad, pero de una manera innovadora y sustentable que pueda sumar al futuro sostenible que se busca encausar en la ciudad.

“Monterrey es nuestra primera casa y cimiento en el desarrollo de nuestra cultura y valores. Contamos con un gran equipo de trabajo. Estamos orgullosos de lo que hemos logrado y entusiasmados por el crecimiento que se avecina para Perkins&Will México”, comenta Antonio Pérez Vázquez.



Perkins&Will México y su aportación al nearshoring

La firma ha colaborado en proyectos y consultorías de infraestructura y planeación urbana que facilitan la inversión e interés generado en empresas a partir del nearshoring y su vocación por seguir reforzando valores de ESG.

La presencia de la firma y su enfoque, reflejan una comprensión profunda de las tendencias económicas y las necesidades de diseño arquitectónico en la región. Su trabajo en territorio nacional es un testimonio de su habilidad para integrar consideraciones globales con sensibilidades locales, creando así espacios que no sólo son estéticamente agradables, sino también funcionalmente robustos y sostenibles. 🌱





GRUPO SI NOW

IMPULSANDO LA EXPANSIÓN INDUSTRIAL Y EL MEXSHORING EN MÉXICO

Actualmente, México se ha convertido en uno de los más importantes destinos de inversión para el desarrollo de proyectos industriales como resultado del Nearshoring. Las regiones del norte y Bajío son las que registran un mayor aumento en la demanda de este tipo de espacios, principalmente por los sectores automotriz, logístico, electrónico y de electrodomésticos.

De acuerdo con Tinsa, las ciudades más favorecidas son Tijuana, Monterrey, Ciudad Juárez, Guadalajara, Guanajuato y la Ciudad de México, debido en gran parte a su ubicación, factor estratégico y decisivo para las compañías que buscan iniciar operaciones en sitios cercanos a Estados Unidos.

Contar con una ubicación estratégica es lo que le ha permitido a Grupo SI NOW continuar y fortalecer su crecimiento en importantes corredores industriales del país, aprovechando así el dinamismo económico de estas regiones.

El grupo con sede en la ciudad de Silao, Guanajuato, cuenta con 30 años en el mercado y ofrece un servicio integral, destacando en el desarrollo de espacios industriales y habitacionales. En este último, denominado Suburbios Sinow, suman más de 1,800 hectáreas de construcción, con lo que han atendido la demanda de más de 50 mil familias.

Por otro lado, la línea de negocio enfocada al sector industrial busca apoyar a las Pequeñas y Medianas empresas (PyMes) con el desarrollo de clústeres industriales dirigidos principalmente a emprendimientos mexicanos y proveedores que requieren espacios máximos de seis mil metros y mínimos de 500 metros cuadrados (m²). A la fecha, cuentan con más de tres millones de metros cuadrados desarrollados, distribuidos en los estados de Guanajuato, San Luis Potosí, Querétaro, Jalisco y Baja California Sur.

“Nosotros le llamamos Mexshoring, es decir, nuestro mercado son los proveedores del primer, segundo y tercer nivel (Tier 1, 2 y 3). La gran mayoría son mexicanos a los que apoyamos en esta línea de



La estrategia del grupo tiene por objetivo la colocación de 700 unidades industriales por año.

Tecnología e Inteligencia Artificial en el sector industrial

negocio”, menciona Juan Carlos González Ochoa, Fundador de Grupo SI NOW, en entrevista para Inmobiliare.

Asimismo, explica que uno de los diferenciadores más importantes de Grupo SI NOW, es que todos sus precios no están dolarizados. Además, ofrece financiamiento sin aumento de costo por elección de ubicación en el proyecto (mismo precio esquina, frente y bulevar).

“Otra de nuestras ventajas es que damos un crédito directo para apoyar tanto a usuarios finales como a inversores. Les damos un servicio integral, desde el diseño de la tierra hasta la construcción del edificio y también ofrecemos el rendimiento de los mismos”.

El fundador de Grupo SI NOW, comenta que el uso de tecnología e Inteligencia Artificial es crucial para el desarrollo de los proyectos y para las habilidades de los colaboradores, ya que permite mejorar procesos y tiempos de entrega.

“La IA viene a desarrollar las habilidades del talento, a resolver las operaciones en menos tiempo, así como la logística y el almacenamiento. Tiene un papel importante en todos los ecosistemas industriales, desde la identificación de lo que hay en los parques industriales, los pesos, distribución, flujos, habitabilidad, energía, etc. Sobre todo en la conectividad de procesos, para la mejora continua de un producto de entrega final”.

Ejemplo de ello es “Comunidad Feliz”, una plataforma de origen chileno mediante la cual Grupo SI NOW administra las cuotas de mantenimiento para el buen funcionamiento y sostenibilidad de cada uno de los desarrollos de ambas líneas de negocio, lo que da como resultado una **plusvalía de la inversión**.

“Resuelve toda la comunicación con el usuario final, la misma plataforma te mantiene comunicado de todas las mejoras que se le están haciendo al desarrollo, la operación, visitas, número de luminarias, la recolección de residuos, entre otras cosas. Lo que da una transparencia de recursos”.



El uso de tecnología e Inteligencia Artificial es crucial para el desarrollo de proyectos

Expansión de Grupo SI NOW en México

Grupo SI NOW tiene presencia en cinco estados de la República Mexicana con desarrollos habitacionales e industriales ubicados estratégicamente en áreas de alto desarrollo económico y plusvalía. No obstante, su plan de crecimiento contempla llegar a otras ciudades, tales como como Mérida en Quintana Roo y Tecate en Baja California, Los Cabos en Baja California Sur y San Miguel de Allende en Guanajuato, así como ocho estados más.

“Le estamos apostando al segmento de los clústeres y por cada metro cuadrado de clase A podemos proveer 10 m² de clúster industrial. Hoy en día, México tiene 85 millones de m² de clase A, Estados Unidos 1,300 millones de m² y China 1,000 millones de m² y en los próximos seis años se van a construir 100 millones de m²”.

De acuerdo con González Ochoa, la estrategia del grupo tiene por objetivo la colocación de 700 unidades industriales por año, durante

los próximos cuatro años. Además de la construcción del 10% de dichas unidades e integración de tecnología para las necesidades de clientes de manufactura y almacenamiento.

“El plan HIN7770, se enfoca en colocar 700 unidades industriales, es decir, 300 hectáreas por año para el mercado europeo, estadounidense, canadiense, asiático y emprendimiento mexicano. La meta es crecer en los próximos 48 meses seis veces más de lo que somos hoy en día”.

Hasta el momento, la compañía se encuentra finalizando un proyecto en San Luis Potosí, sitio en el que aún observa potencial, resultado de las nuevas inversiones que han llegado como la planta de BMW de autos eléctricos. Por su parte, en el estado de Querétaro, han identificado una reserva para el desarrollo de data center.



Juan Carlos González Ochoa
Fundador de Grupo SI NOW



Gestión de trámites, principal reto para el crecimiento del sector

De acuerdo con Juan Carlos González Ochoa, existen cinco desafíos que debe afrontar el sector privado para el desarrollo de proyectos. El primero de ellos es la gestión de trámites en los tres niveles de gobierno, seguido por la inseguridad, ya que, menciona, se debe garantizar la seguridad en las calles, carreteras, de las mercancías y la de todos los colaboradores para lograr una mayor llegada de inversionistas.

“El siguiente tiene que ver con la infraestructura en general, tanto eléctrica, hídrica, de vialidades, etc. Así como con la profesionalización de la mano de obra. Somos uno de los países más jóvenes, hay que aprovecharla, adecuar y educar a la mano de obra, según las necesidades de cada estado”.


En esta misma línea, enfatiza que son conscientes del problema existente en materia energética que tienen ciudades de entidades como Baja California, por lo que es importante el esfuerzo conjunto de autoridades e iniciativa privada para proporcionar soluciones ante el crecimiento de las construcciones.

Como cuarto y quinto reto se encuentran el inventario de tierra y costos de renta de los espacios industriales. Datos de Colliers Querétaro al primer trimestre del 2024 registran que el precio de renta de naves industriales oscila entre 3.6 y 6.0 dólares mensuales para edificios clase A y B.

“Las rentas ahorita ya superaron los dos dígitos y eso es un tema que se necesita atender para poder regular los mercados y permitir el crecimiento. En cuanto a los inventarios de tierra, existe mucha especulación, están llegando muchas empresas y la tierra existente con todos los requisitos solicitados tiene costos muy altos, también es necesario una regulación en ese aspecto”.

Igualmente, el fundador del grupo detalla que los gobiernos de los estados pertenecientes al Bajío, han logrado llegar a un acuerdo para hacer los procesos “más amigables” y atraer más inversiones.

Contar con una ubicación estratégica con visión y rumbo es lo que le ha permitido a Grupo SI NOW, fortalecer su crecimiento en importantes corredores industriales del país

“El Bajío ofrece grandes beneficios en infraestructura para poder desarrollar los emprendimientos de la relocalización, eso lo hace atractivo. Además, siempre ha ofrecido una ubicación estratégica, ya que en un radio de pocos kilómetros se encuentra el 51% de la población”, finaliza Juan Carlos González Ochoa, Fundador de Grupo SI NOW. 



E-COMMERCE

IMPORTANTE DETONADOR DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@immobiliare.com



En la CDMX, el inventario total de espacio industrial tuvo un crecimiento anual del 6.9% (10.5 millones de m²) al cierre de 2023, destacando inmuebles de last mile



Cesar Alarcón, Gerente de E-commerce de Finning

Frente a un mercado local e internacional cambiante, el uso de la tecnología y el comercio electrónico para desarrollar agilidad y eficiencia, no sólo ha permitido una reducción de gastos, sino también una mayor escalabilidad operativa, convirtiéndose en un pilar clave para la estrategia de crecimiento y rentabilidad empresarial.

De acuerdo con Cesar Alarcon, gerente de e-commerce de Finning Sudamérica, este proceso se ha vuelto clave para uno de los sectores más importantes de la economía: la construcción.

“A pesar de encontrarse lejos de los niveles de ventas que tiene el retail, parece comenzar a despertar interés este nuevo canal, el cual ya pasó de ser un complemento para el negocio de las empresas a ser un requisito para asegurar la rentabilidad del negocio”.

Además, es importante destacar que la pandemia generada por el Covid aceleró e impulsó el formato de las compras en línea, por lo que las compañías y sectores tuvieron que realizar mayores inversiones para la construcción de inmuebles que atendieran la demanda, como bodegas y almacenes, cada vez más eficientes.

Sobre esto, CBRE detalla que sólo en la Ciudad de México, el inventario total de espacio industrial tuvo un crecimiento anual del 6.9% o 10.5 millones de metros cuadrados al cierre de 2023, siendo los proyectos de última milla (*last mile*) los más solicitados debido al auge que dejó la pandemia.



El comercio en línea mejora la interacción, transparencia, accesibilidad, time to market, personalización y experiencia con el cliente

Herramienta aliada de los profesionales de la construcción

Según Ebovolution, agencia de optimización de canales digitales, los beneficios del e-commerce al sector de la construcción y empresas vinculadas son evidentes.

“Es un elemento fundamental e imprescindible para los compradores profesionales, quienes encuentran su mejor aliado en cuanto a agilidad, facilidad para tramitar compras recurrentes, acceso a facturas y documentos administrativos”.

Gracias a la analítica de los datos, este proceso ofrece una experiencia personalizada, facilitando la tramitación de pedidos en tiempo récord. A su vez, permite conocer mejor las necesidades de los compradores y aprovecharlo para ofrecer otros productos que suelen adquirir conjuntamente, o facilitar configuradores que hacen más ágil y fácil su trabajo.

Del lado de los fabricantes y de los vendedores de materiales para la construcción, constituye una enorme

ventaja competitiva. Por un lado, la relación con sus compradores es más fluida, incrementando la recurrencia y, por otro, la eficiencia de los canales de distribución mejora, multiplicando productividad y capilaridad.

El comercio en línea aporta un valor añadido en cuanto a interacción, transparencia, accesibilidad, *time to market*, personalización, mejor experiencia con el cliente y claras ventajas competitivas.

“Los canales son más necesarios que nunca, tanto para profesionales como para empresas de comercio electrónico implicadas, en este caso de la construcción por: tamaño del mercado, oportunidades de crecimiento, conjunto de firmas auxiliares que aglutina y el amplio espacio para desarrollarse y expandirse”.

Por ello, afirmó que contar con una buena plataforma garantiza la facilidad de acceso sin barreras de horario, con un menú completo y preciso para que el cliente encuentre lo que busca, mejorando su experiencia e incrementando ventas.

E-commerce y sus beneficios sostenibles para el planeta

Un estudio del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT por sus siglas en inglés) descubrió que las compras online son más sostenibles que las compras tradicionales en más del 75% de los casos promedio.

“El transporte de última milla genera emisiones de gases de efecto invernadero. Sin embargo, un solo camión que entrega pedidos a varios hogares puede ser menos perjudicial para el medio ambiente que varios compradores movilizándose individualmente para ir a las tiendas físicas”.

Un ejemplo de esta tendencia es Amazon, que se comprometió a tener 100 mil vehículos de reparto eléctricos en circulación para 2030. Por su parte, FedEx iniciará la incorporación de vehículos eléctricos para alcanzar una flota eléctrica total en 2040.

En cuanto al manejo de residuos, Amazon comenzó a reducir el embalaje, con el objetivo de reducir el consumo de cajas, plásticos y otros rellenos para artículos pequeños.

Un análisis de Fortune Business Insights informó que el mercado global de envases para uso del comercio en línea podría alcanzar un valor de 86 mil 930 millones de dólares en 2030, a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 8.3 por ciento.

“Es un incremento de casi el doble del valor registrado en 2023 (49 mil 740 millones de dólares). El aumento en la demanda de envíos también está transformando la industria del empaque, con desarrollos enfocados en la economía circular y la sustentabilidad”.





Crecimiento de e-commerce en México y América Latina

Según las últimas estimaciones de Statista, el mercado latinoamericano y caribeño del comercio electrónico superará los 205 mil millones de dólares en 2028.

En los próximos años, se prevé un incremento de casi el doble en las ventas minoristas de Argentina, Brasil y México entre 2023 y 2028. Perú, con un crecimiento estimado del 66%, se acercará más a la facturación de Chile y Colombia, que cerraron en 2023 con más de 11 mil millones en ventas.

Por su parte, Colombia registrará la menor tasa de crecimiento entre los seis principales países, con un alza prevista del 46 por ciento.

“Esto refleja lo prometedoras que son las previsiones para el e-commerce de la región en los próximos años, que podría crecer hasta 75 por ciento”, indica Stéphanie Chevalier, especialista en data de Statista.

En el caso específico de México, más de un 54% de la población adquirió bienes o servicios en línea durante el 2023, destacando un crecimiento del 23% durante los primeros seis meses.

Sobre la tasa de penetración de las compras online 2017-2027, se calcula que un 60% de la población en 2025 utilice estos métodos de compra, un aumento considerable si se tiene en cuenta que 2020 solo registró un 40 por ciento.

Finalmente, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) registró que las compras en línea que se pagan con tarjeta de crédito y débito en México ascendieron a mil 062 millones de operaciones en 2023.

“En el comercio electrónico dominan las transacciones con tarjeta de débito (70%), con un gasto promedio de 522 pesos, frente a los mil 292 pesos de pagos en crédito”.

vesta

Elevating Standards



La infraestructura, diseño, ubicación estratégica y disponibilidad de nuestras naves y parques industriales son la solución ideal para el nearshoring en México.

T.+52 (55) 5950 0070



NEARSHORING EN MÉXICO

IMPACTA FAVORABLEMENTE EN LA SOLICITUD DE CRÉDITO DE VIVIENDAS

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapiar@inmobiliare.com

Si bien en el último año, el nearshoring en México impactó favorablemente el sector industrial, la vivienda no es la excepción.

“Se prevé que el aumento del empleo industrial impulse la demanda de vivienda en segmentos económicos y medios, provocando cambios demográficos y urbanos en ciudades como Monterrey, Guadalajara, Tijuana y Querétaro”, comenta Tasvalúo.

Debido a la relocalización de las empresas, más extranjeros y nacionales han mostrado interés por adquirir un inmueble en territorio mexicano.

“Hay ciertas demografías, principalmente en el norte del país, como Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez y Chihuahua, en donde hemos visto que ha aumentado el número de solicitudes de créditos hipotecarios”, informa en entrevista para Inmobiliare, Bernardo Silva, CEO y Cofundador de Yave.

Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez y Chihuahua se observa un aumento en la solicitud de créditos.

Es importante tomar en cuenta que el nearshoring no solo impacta en la demanda de hubs industriales, sino también en materia de vivienda en ciudades fronterizas.

“La relocalización de empresas eleva la valoración de espacios con alta plusvalía y áreas adyacentes, desafiando a los desarrolladores de vivienda enfocados en segmentos residenciales y plus”, destaca Tasvalúo.



Bernardo Silva, CEO & Co-Founder de Yave.

Extranjeros interesados en comprar vivienda en México

De acuerdo con Bernardo Silva, en Yave están aumentando la solicitud de créditos hipotecarios con el fin de entender cuáles son los requisitos y cómo es el proceso de compra.

“Lo que se vuelve interesante es que están planeando quedarse a vivir en México, por eso su interés de comprar una casa, pero justo después que se termine su periodo de viáticos. Es importante tener en cuenta que normalmente las empresas pagan un departamento a su empleo que envía al extranjero y justo cuando termina ese tiempo es donde les interesa comprar”.



Si bien a las personas provenientes de otro país les interesa hacerse de una propiedad en México, también muestran cierta preocupación por la tasa de interés.

“Si son personas que vienen de Sudamérica, ellos de alguna manera están acostumbrados a tasas de interés que están entre el 10% y 11%; sin embargo, los americanos y canadienses están en alerta por este porcentaje porque históricamente y normalmente están acostumbrados a que estén entre el 4% y 6%”, comenta Silva.

De acuerdo con BBVA Research, el Banco de México mantuvo la tasa de referencia en 11.25% a partir de marzo de 2023; adicionalmente, la tasa hipotecaria inició el año en 10.2% y posteriormente se mantuvo en 10.4%; la tasa para adquisición de vivienda cerró el año con una ligera disminución a 10.3%, siendo para la vivienda nueva de 10.2% y para usada 10.4 por ciento.

Bernardo Silva menciona que otra cuestión que tiene en alerta a las personas extranjeras en México es lo complicado de adquirir una propiedad en la frontera.

“Cuando compras en la frontera tienes que comprar a través de un Fideicomiso Zona Restringida, el cual es una figura completamente nueva que prácticamente no existe en ningún país más que en México”.

De acuerdo con BBVA, dicho contrato permite a los extranjeros adquirir el uso y disfrute de un inmueble ubicado en la zona restringida, mientras que el fiduciario conserva la propiedad, este último es legalmente el propietario, pero el extranjero es el beneficiario del goce de la misma.

Fideicomiso Zona Restringida permite a los extranjeros adquirir el uso y disfrute de un inmueble.

Cabe recordar que el Artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, establece que en una franja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y 50 en las playas, los extranjeros no podrán adquirir el domicilio directo sobre tierras y aguas.



Nearshoring en México provocó el interés de comprar vivienda

Hace unos años, canadienses y estadounidenses eran los más interesados en comprar una vivienda en México, gracias al nearshoring personas de otras nacionalidades están eligiendo el país para comprar.

“Lo que hemos visto es que ya llegan solicitudes de chinos y coreanos, esto es derivado de que muchas armadoras de coches y fabricantes que proveen a la industria automotriz están empezando a tener plantas o centros de distribución en el país”, indica Bernardo Silva.

En el primer trimestre de 2024, la Inversión Extranjera Directa (IED) en México fue de 20 mil 313 millones de dólares (mdd), si bien el 52% proviene de los Estados Unidos, 7% es de Japón y 3% de Corea, según informó la Secretaría de Economía.

Asimismo en 2023, 5,108 chinos llegaron a México para establecerse como residentes temporales, es decir, el país pasó del quinto lugar de origen más común en 2022, al tercero en un año, según datos proporcionados por el Gobierno de México a El País.

También, datos de la Secretaría de Turismo revelan que en la actualidad hay alrededor de 14 mil chinos en el territorio nacional y más de 100 mil mexicanos con ascendencia china que se han establecido en comunidades de los estados de Sinaloa, Nayarit, Jalisco, Nuevo León, Tamaulipas, Colima, Chiapas, Guerrero, Puebla y Ciudad de México, principalmente.

Con respecto a otras nacionales, Bernardo Silva informa que también en los americanos ha aumentado el interés por comprar una propiedad, sin embargo, desconoce si sea un efecto del nearshoring o simplemente es porque han decidido vivir en México.

Según el último censo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, hasta el 2020, en México residían 797,266 estadounidenses, de los cuales 404,359 eran hombres y 392,907 mujeres.

Del total de las personas extranjeras interesadas en comprar una vivienda en territorio mexicano, su crédito promedio es de cinco millones de pesos, mientras que los mexicanos solicitan de 2.8 millones de pesos.

“Tengo entendido que en la industria (bancos, Infonavit o FOVISSSTE) ha bajado el número de créditos, pero el monto de préstamo ha incrementado; en Yave ha subido tanto el monto de crédito promedio como el número de solicitudes”.

Finalmente, el CEO de YAVE destaca que si bien los extranjeros como coreanos, chinos y americanos quieren comprar en México, también han mostrado intereses los mexicanos que vivían en otro país y que están deseando adquirir una propiedad en su territorio. 🌱



MERCADO DE ESPACIOS INDUSTRIALES Y NEARSHORING EN MÉXICO

POR: CESAR CORTES
CONSULTOR DE ESTUDIOS DE MERCADO,
SOFTEC, CONSULTORÍA EN PROYECTOS INMOBILIARIOS
CCORTES@SOFTEC.COM.MX



La expansión observada en sectores como el automotriz, electrónicos y electrodomésticos han generado un incremento en la demanda de metros cuadrados

El mercado de espacios industriales en México continúa con una tendencia creciente y la demanda en ciudades como Tijuana, Saltillo, Ciudad Juárez y Monterrey se ha incrementado de manera importante.

El sector inmobiliario industrial en el país se ha comenzado a ver beneficiado por las estrategias de *nearshoring* que han implementado una importante cantidad de empresas internacionales a raíz de la pandemia por Covid-19. La ubicación geográfica que presenta México y la colindancia con el mayor importador del mundo, son algunos de los factores que han favorecido al *nearshoring*.

Los principales clientes potenciales para los espacios industriales, principalmente aquellos enfocados al almacenamiento, distribución y logística han mostrado un importante crecimiento en los últimos años; de igual forma el aumento y la expansión observada en sectores como el automotriz, electrónicos y electrodomésticos han generado un incremento en la demanda de metros cuadrados, esencialmente en regiones como el Norte y el Bajío.

De acuerdo con el “monitor de inversiones” de la consultora Deloitte, se estima que para el cierre del 2023 la inversión total en proyectos industriales relacionados con el *nearshoring* llegó a cerca de 33,000 millones de dólares. Por su parte, la Secretaría de Hacienda prevé que para 2024 se alcancen cifras récord en la Inversión Extranjera Directa (IED) impulsadas por el *nearshoring*, estimando una inversión de 36,153 millones de dólares.

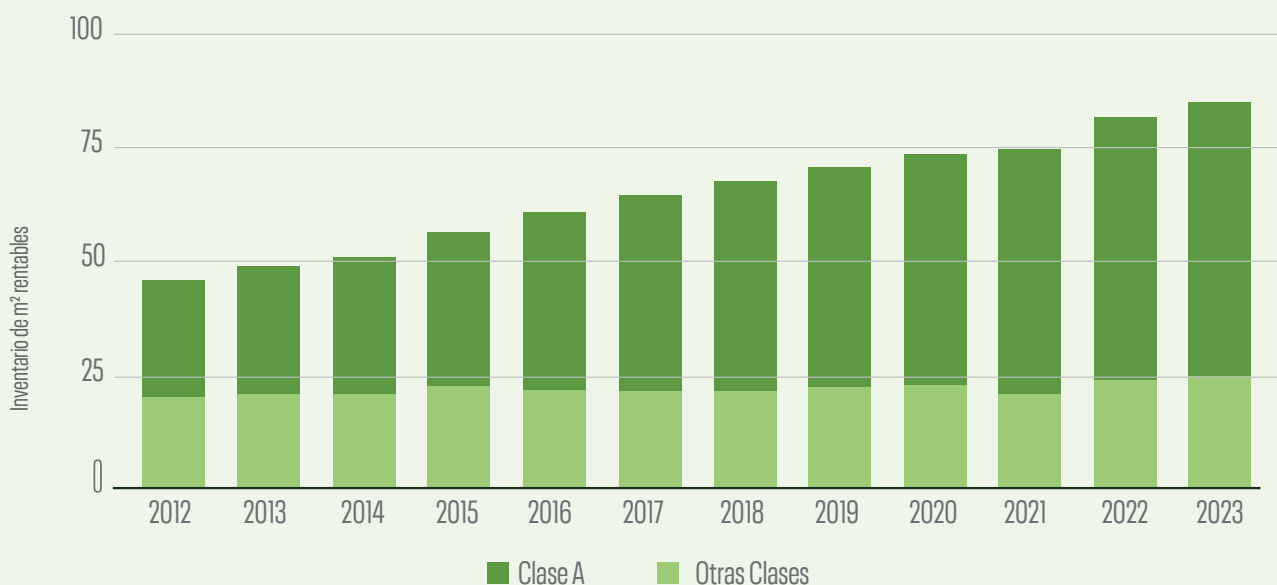
En cuanto al crecimiento de metros cuadrados de espacios industriales, para el último trimestre del 2023 el inventario en los 12 principales mercados del país llegó a un total de 84.9 millones de m², lo que representa cerca de 3.4 millones de m² más respecto al cierre del 2022, es decir, un crecimiento anual cercano al 4.1 por ciento.

Los espacios industriales Clase A continúan mostrando la mayor participación en el mercado, concentrando un poco más del 70% del inventario total, lo que representa cerca de 59.8 millones de m² rentables, el resto del inventario se encuentra distribuido en

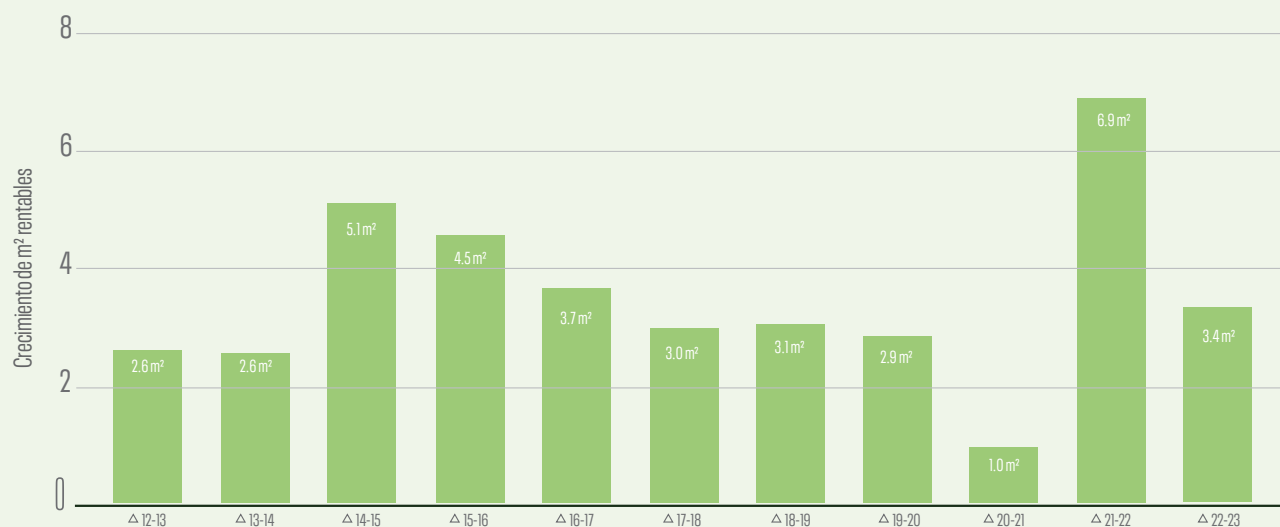
otras clases, principalmente en espacios industriales Clase B, los cuales se caracterizan por ser inmuebles más antiguos, con una menor cantidad de amenidades y servicios, así como ubicados fuera de clusters o parques industriales principalmente.

En los últimos años, el mercado de espacios industriales en México ha mostrado un crecimiento constante, agregando en promedio tres millones de m² rentables al año; sin embargo, entre 2021 y 2022 se observa un importante incremento en el inventario, ya que para dicho periodo el mercado agregó cerca de 6.9 millones de m² rentables.

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



Grafica 2. Crecimiento anual del inventario en m² rentables



El mercado industrial en México se encuentra conformado principalmente por 12 mercados, los cuales en su conjunto, como ya se ha mencionado, concentran un total de 84.9 millones de m² rentables; a su vez, estos mercados se encuentran concentrados en tres regiones principalmente: Centro, que conforma a la Ciudad de México y Toluca; Bajío, la cual se encuentra conformada por los mercados de Querétaro, Guanajuato, Guadalajara, San Luis Potosí y Aguascalientes; y finalmente, el Norte que contempla a Monterrey, Ciudad Juárez, Reynosa, Saltillo y Tijuana.

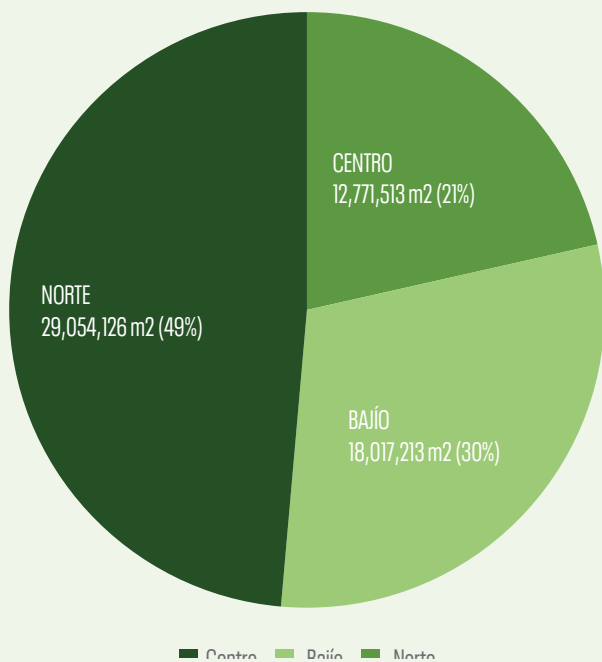
Pese a que la Ciudad de México se presenta como el segundo mercado de mayor tamaño a nivel nacional con un total de 14.5 millones de m² rentables, la Región Centro se presenta como la más pequeña, ya que en su conjunto concentra un total de 18.5 millones de m² rentables, lo que representa cerca del 22% del total nacional.

Por su parte, la Región Norte se presenta como el de mayor tamaño, un total de 40.7 millones de m² al cierre del 2023, lo que representa el 48% del total de m² rentables a nivel nacional, siendo el mercado de Monterrey más grande del país, con un total de 15.2 millones de m² rentables.

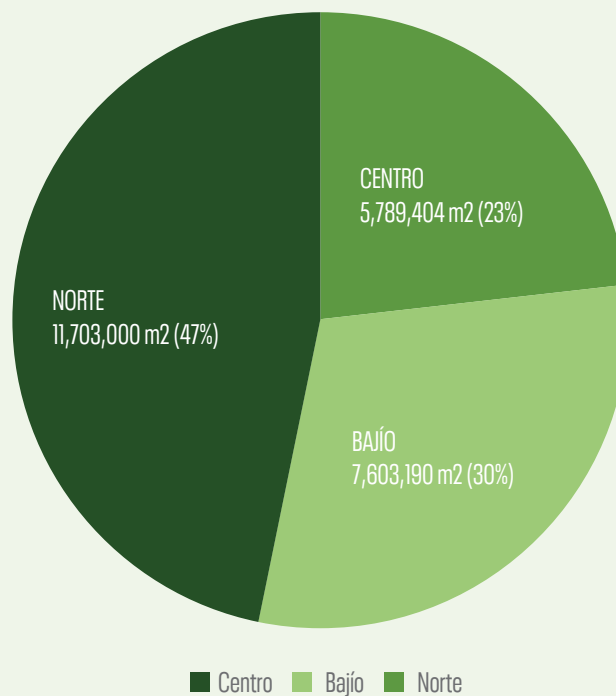
La Región del Bajío se presenta como el segundo más grande a nivel nacional, concentrando el 30% de la superficie rentable, con un total de 25.6 millones de m² para el cierre del 2023, en dicho mercado, los m² rentables se encuentran distribuidos entre Querétaro, Guanajuato y Guadalajara, los cuales en su conjunto concentran un poco más de 19.5 millones de m² rentables, lo que representa cerca del 77% del total de los m² existentes en la región.

La región del Bajío se presenta como la de mayor dinamismo y crecimiento, ya que el promedio se ubica por arriba de un millón de m² rentables

Gráfica 3. Participación por región en espacios industriales Clase A



Gráfica 4. Participación por región en espacios industriales en otras clases



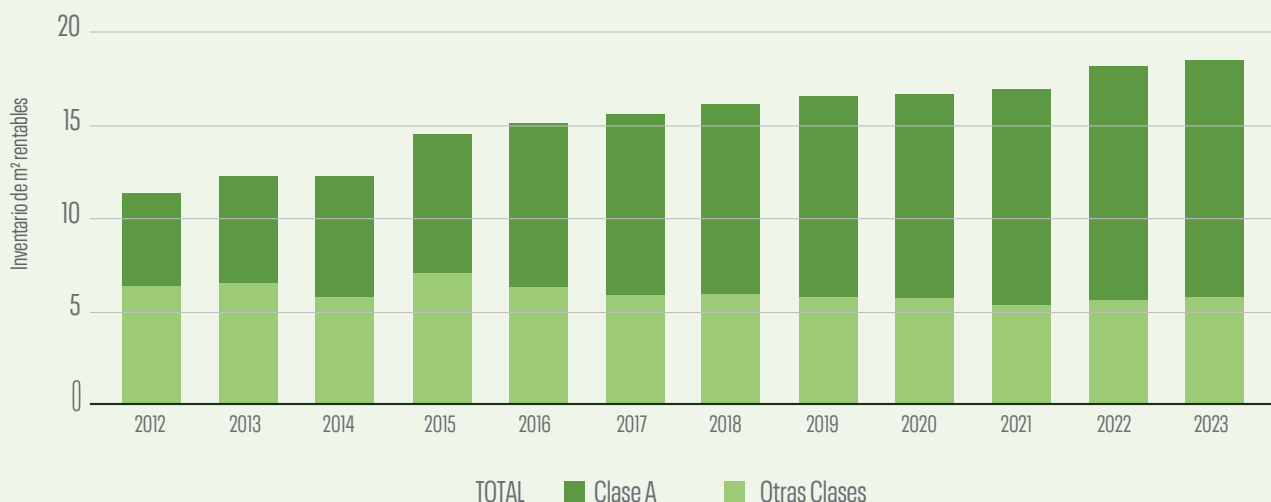
Las regiones del Bajío y del Norte, han mostrado un crecimiento constante en sus m² rentables en los últimos años; si bien en la Región Centro también se ha observado un incremento, este ha sido más lento en comparación con el resto del país, ya que entre 2022 y 2023 el crecimiento se ubicó cercano a los 360 mil m² rentables.

La región del Bajío se presenta como la de mayor dinamismo y crecimiento, ya que el promedio se ubica por arriba de un millón de m² rentables; sin

embargo, entre 2022 y 2023 esta región presentó un incremento de 513 mil m² rentables, ubicado por debajo de lo observado en años anteriores.

El Norte también muestra un incremento constante, agregando en promedio, cerca de 900 mil m² rentables al año; no obstante, en 2022 se incrementaron 3.7 millones de m² rentables, mientras que para 2023 se incrementaron cerca de 2.4 millones de m² rentables, es decir, cerca de 6.1 millones de m² rentables en un periodo de dos años.

Gráfica 5. Inventario de m² rentables en la región Centro

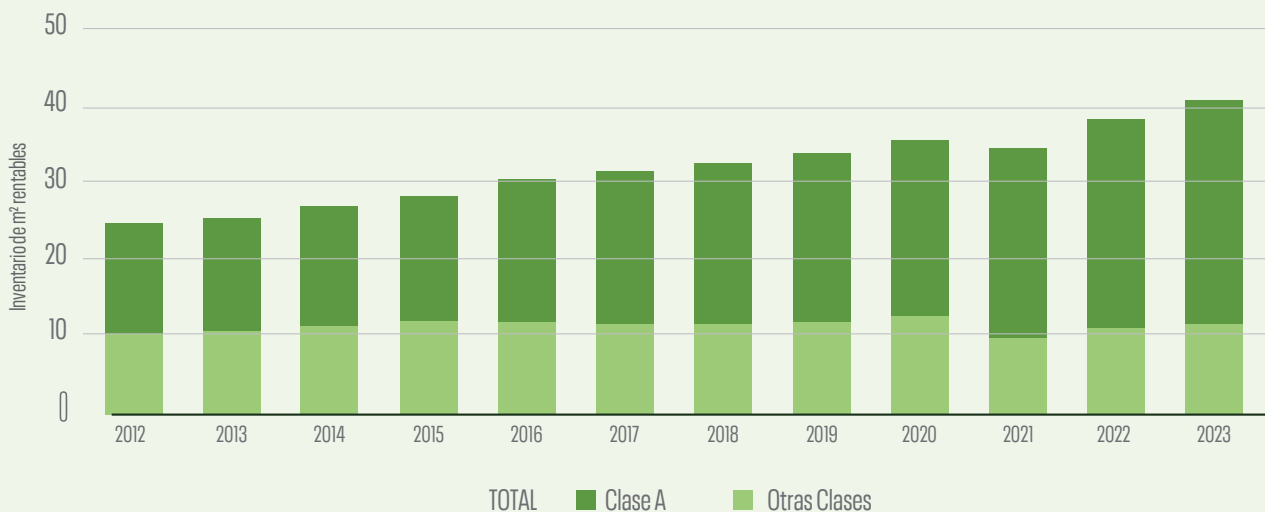


Gráfica 6. Inventario de m² rentables en la Región Bajío



Sectores como la manufactura, la logística, el sector automotriz, y el de electrónicos y electrodomésticos se presentan como los principales generadores de atracción de IED

Grafica 7. Inventario de m² rentables en la Región Norte



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

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

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

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

COLONY SPACES



ARCOS BOSQUES

CERVANTES SAAVEDRA

¡CONTÁCTANOS!

¿TU OFICINA TE
REPRESENTA?



COLONYSPACES



COLONYSPACESMX



TEL: 5636996662

WWW.COLONYSPACES.MX



NEARSHORING, PIEZA CLAVE EN LA DEMANDA DE ESPACIOS INDUSTRIALES EN MÉXICO

POR JOSEFINA MOISÉS, DIRECTORA GENERAL DE AMEFIBRA

En los últimos meses, el **boom del nearshoring** ha beneficiado a la industria mexicana con la llegada de nuevas empresas, pero también ha hecho más evidentes los desafíos que tiene el país para recibir a los inversionistas, principalmente de infraestructura logística. Uno de los puntos a favor es la estabilidad macroeconómica de México y los acuerdos arancelarios.

La Secretaría de Economía informó que la Inversión Extranjera Directa (IED) al cierre del tercer trimestre de 2023, se ubicó en 32,926 millones de dólares, registrando un incremento de 30% frente a los 25,272 millones de dólares alcanzados en el mismo periodo del año pasado. La dependencia destacó que el incremento, es resultado de la confianza de los inversionistas extranjeros en el buen ambiente de negocios y la estabilidad económica del país.

Impulsadas por el dinamismo del nearshoring (relocalización de empresas) en México, los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs) aumentaron 8% anual su inversión entre el primer trimestre del 2023 y el primer trimestre del 2024, al cerrar con 64,000 millones de pesos, según datos de la Asociación Mexicana de Fibras Inmobiliarias (Amefibra).

*Las FIBRAs aumentaron
8% anual su inversión entre
el primer trimestre del 2023*

De esta forma, las 15 Fibras que conforman la AMEFIBRA, concretaron la construcción de 1.6 millones de metros cuadrados de espacio rentable inmobiliario en ese mismo periodo que, por segmento, se distribuyeron de la siguiente forma:

- Agroalimentario: 22%
- Mini bodegas: 17%
- Educativo: 12%
- Industrial: 25%
- Cuartos de hotel: 2%
- Oficinas: 2%
- Comercial: 6%
- Otros: 2%

Las 15 Fibras que conforman la AMEFIBRA, concretaron la construcción de 1.6 millones de m² de espacio rentable inmobiliario

Algunas de las principales oportunidades para el crecimiento sólido de la industria inmobiliaria en México están en el nearshoring, el turismo y la infraestructura. Se estima que alrededor de 500 empresas se están estableciendo en el país, impulsando la demanda de espacios industriales a raíz del nearshoring. Por lo que el mercado inmobiliario continúa siendo una opción sólida y confiable, capaz de resistir las crisis económicas globales pese a los riesgos inherentes a cualquier inversión.

Se estima que alrededor de 500 empresas se están estableciendo en el país

Dicho mercado, es especialmente atractivo gracias a la ubicación estratégica y los buenos costos de las propiedades, diversos tipos de industrias, mercado creciente, condiciones comerciales beneficiosas, adecuados costos laborales y ahorros, entre otros.

“Tenemos una buena mano de obra, pero además la estabilidad macroeconómica, tasas de interés y tipo de cambio estable, la visión de las Fibras es a mediano y largo plazo, todas buscan crear valor, certeza, empleo y formalidad en el país. En general, apuestan al país, porque si las cosas se hacen bien, vamos a poder desarrollar su potencial económico. Es por ello que las FIBRAS seguirán invirtiendo”.

Debido a que el auge del nearshoring presenta desafíos significativos para el mercado inmobiliario en áreas clave, es esencial que la planificación institucional cree espacios adecuados que entiendan la demanda y oferta regional y que coordinen las inversiones correctamente. También, los recursos naturales y el desarrollo urbano local requieren una respuesta conjunta entre el sector público y privado.

Cabe recordar que México destaca en esta tendencia de la relocalización gracias a su proximidad con EU, a las regulaciones favorables y una mano de obra activa. Ciudades estratégicas como Monterrey y Tijuana están atrayendo inversiones. Los acuerdos comerciales y la población trabajadora posicionan a México como un destino atractivo para la relocalización empresarial, subrayando la importancia de un desarrollo sostenible y equilibrado. 🌱

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



Master Plan

Con un total de 5 fases, en más de 9 torres que son los pilares arquitectónicos del distrito en más de 600,000 m² de construcción.



Torre Olma[®]: Exclusividad y confort

Dentro de Distrito Armida[®], se encuentra en desarrollo un nuevo concepto de vida urbana: Torre Olma[®]. Esta exclusiva torre, con 206 departamentos diseñados para adaptarse a tu estilo de vida y sus más de 10 amenidades de primer nivel, transmite no solo un lugar donde vivir, sino una experiencia única en uno de los entornos más completos y sofisticados de la ciudad, en San Pedro Garza García, Nuevo León.

Torre Olma[®] se encuentra en preventa desde **\$6.7 MDP**, con departamentos de 40 m² hasta 148 m² con entrega en mayo de 2026.

¡Ven y sé parte de Distrito Armida[®], donde la vida urbana se vive en su máximo esplendor!



POR: RAFAEL BERUMEN
Managing Director REMS
Mexico | Presidente IFMA
Mexico Chapter

¿QUÉ ES EL GREENWASH?

El término Greenwash se refiere a la práctica falsa o engañosa de presentar una empresa, producto o actividad como si fuera respetuosa con el medio ambiente **cuando en realidad no lo es**. Implica el uso de tácticas de marketing o relaciones públicas para presentar una imagen ambiental positiva sin implementar sustancialmente prácticas ambientalmente responsables.

El “lavado verde” puede adoptar diversas formas, como hacer afirmaciones falsas o exageradas sobre los beneficios ambientales de un producto, utilizar etiquetas o certificaciones engañosas o enfatizar iniciativas ambientales menores mientras se ignoran prácticas nocivas más importantes. Es esencialmente un intento de capitalizar la creciente conciencia ambiental sin comprometerse genuinamente con la sustentabilidad. El 58% de las empresas en el mundo realizaron prácticas de greenwash en algún momento (aceptado por sus altos directivos), de acuerdo con la plataforma de recursos humanos Zippia.

En realidad esta práctica pretende dar la impresión de que un negocio tiene un posicionamiento sustentable cuando en realidad sus acciones van en contra del medio ambiente y esto va en contra de los objetivos Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo (ASG) y el cumplimiento de los mismos. Esto debilita la credibilidad de las otras empresas que realmente están comprometidas con la sustentabilidad, también genera una percepción errónea en los inversionistas y consumidores que están tratando de identificar y apoyar a las compañías responsables. Por su parte, el 88% de los consumidores de la generación Z no confía en las afirmaciones ASG de las empresas.

Esto puede ir por ejemplo; desde que una empresa hace uso del marketing y la publicidad para dar la impresión de ser ecológica usando imágenes en color verde cuando en realidad no hay ningún compromiso con el ambiente, hasta falsificar información como le ocurrió a la Volkswagen que tuvo un multa por greenwashing por 33 mil 300 millones de dólares por publicar informes falsos de emisiones de sus motores Clean Diesel, otras empresas famosas que han sido señaladas entre muchas son: McDonald’s, ExxonMobil, JP Morgan, Walmart, Ikea y CocaCola.

En Estados Unidos 72% de las compañías admitió haber realizado greenwashing, y entre 2022 y 2023 esta práctica engañosa aumentó 70% en las que estaban vinculadas a negocios petroleros o de combustibles fósiles.

Luchar contra las prácticas de Greenwash implica estar atento como consumidor y tomar medidas proactivas para responsabilizar a los implicados por sus afirmaciones medioambientales. A continuación

enunciaré algunas acciones que pueden ayudar a combatir el “lavado verde”:

Infórmese: aprender sobre las tácticas comunes de greenwash y cómo detectarlas. Comprender qué cosas constituyen una responsabilidad ambiental genuina puede ayudar a distinguir las afirmaciones auténticas de las falsas.

Investigar marcas y productos: antes de realizar una compra, investiga la empresa y sus productos para evaluar su historial medioambiental. Buscar transparencia en sus esfuerzos de sustentabilidad, como informes detallados o certificaciones de terceros.

Examinar las etiquetas y certificaciones: ser crítico con las etiquetas y certificaciones ambientales. Algunas certificaciones pueden ser legítimas y estrictas, mientras que otras pueden ser vagas o fáciles de obtener. Busca certificaciones de organizaciones acreditadas con criterios claros y procesos de verificación independientes.

Realiza preguntas: no dudes en comunicarte si tienes preguntas sobre sus prácticas ambientales. Solicita información específica sobre sus iniciativas de sustentabilidad, métodos de abastecimiento y políticas de gestión de residuos. El verdadero compromiso con la sustentabilidad implica el estar dispuesto a dar respuestas transparentes.

Apoya marcas transparentes: decide apoyar marcas que demuestren transparencia y responsabilidad en sus esfuerzos ambientales. Busque empresas que revelen abiertamente su impacto ambiental, establezcan objetivos medibles e informen periódicamente sobre su progreso.

Abogar por la regulación: Abogar por regulaciones más estrictas y que castiguen las prácticas de “lavado verde”. Apoyar políticas que exijan fundamentar sus afirmaciones medioambientales e imponer sanciones por tácticas de marketing engañosas.

Comparta sus conocimientos: promueva la conciencia sobre el greenwash dentro de su comunidad y círculos sociales. Anime a otros a ser consumidores críticos y comparta recursos para ayudarlos a identificar tácticas de engaño.

Haga responsables a las empresas: si te encuentras con una práctica de greenwash, considera tomar medidas. Esto podría implicar contactar a agencias reguladoras, presentar quejas ante organizaciones de protección al consumidor o usar las redes sociales para denunciar prácticas engañosas. Tu voz como consumidor puede influir en las empresas para que mejoren sus prácticas y comunicación medioambiental.

Al mantenerse informado, hacer preguntas y apoyar esfuerzos genuinos hacia la sustentabilidad, puede contribuir a combatir el greenwash y promover una gestión ambiental significativamente más responsable. 🌱

PROPTech E INVERSIÓN EN OLA DE NEARSHORING

El auge del nearshoring ha transformado la dinámica económica global, México emerge como uno de los beneficiarios clave de esta tendencia. La relocalización de la actividad empresarial, particularmente de manufactura y tecnología, desde Asia hacia regiones más cercanas a los mercados de consumo en Norteamérica, ha creado una oportunidad dorada para inversiones inmobiliarias en nuestro país. Este fenómeno no solo optimiza las cadenas de suministro, sino que también impulsa el desarrollo económico local, abriendo un vasto abanico de oportunidades inmobiliarias en zonas con potencial para la generación de inversiones en materia de vivienda, comercial o industrial.

La región del Bajío, que abarca Querétaro, Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí, se ha consolidado como un polo industrial clave. En los últimos años se han detonado inversiones clave como la de Amazon y distintas marcas automotrices, que detonan diversas necesidades. Su infraestructura, conectividad y mano de obra calificada la hacen atractiva para empresas internacionales. Algunos de los activos que se han revalorizado es el invertir en naves industriales, parques logísticos y desarrollos habitacionales en estas zonas debido a su rentabilidad, dado el incremento en la demanda por espacios y una oferta que no llega a ser basta.

Por otro lado, nos encontramos con estados como Nuevo León, Coahuila y Chihuahua, estas entidades se benefician directamente por su proximidad con el mercado estadounidense. En este sentido, se prevé que Monterrey, se perfile como un hub tecnológico e industrial, aumentando su atractivo para el proptech y las futuras inversiones a realizarse en la región.

Proyectos comerciales, industriales y multifamily pueden ser una jugada estratégica, aprovechando la creciente llegada de empresas extranjeras, sin embargo, no hay que dejar de lado las necesidades actuales de la sociedad para que los desarrollos planeados tengan demanda independiente, así como el acceso a servicios de calidad. Un planeamiento urbano es indispensable previo a la toma de decisiones.

Hablando del sureste mexicano, en Yucatán y

Quintana Roo, se ha visto un crecimiento significativo en infraestructura y conectividad. Además de su atractivo turístico, la región

está ganando terreno como destino de inversiones industriales y tecnológicas. Los desarrollos de usos mixtos que combinen áreas comerciales, industriales y residenciales pueden captar la demanda emergente.

La unión de esfuerzos del sector público y privado es fundamental para el crecimiento exponencial de la economía y un detonante de inversión, el gobierno mexicano ha implementado diversos incentivos fiscales y programas de apoyo para atraer inversiones extranjeras con la finalidad de aprovechar la ola del Nearshoring. Aprovechar estos beneficios puede aumentar la rentabilidad de las inversiones inmobiliarias obteniendo beneficios locales y nacionales.

El nearshoring promete un crecimiento sostenido en la demanda de espacios industriales y comerciales. La estabilidad económica y la mejora en la infraestructura son factores que aseguran un retorno sólido a largo plazo. Sin embargo, la diversificación es un punto muy importante. Invertir en diferentes regiones con potencial en México permite diversificar el riesgo y maximizar las oportunidades de rendimiento, así como en proyectos de todo tipo. Cada región ofrece un perfil de riesgo y retorno diferente, balanceando el portafolio de inversiones puedes tener más certeza de tus activos y ganancias.

La clave para capitalizar el auge del nearshoring radica en la elección estratégica de las zonas de inversión. Evaluar la infraestructura, conectividad, disponibilidad de mano de obra y los incentivos locales es fundamental. Además, mantenerse informado sobre las tendencias del mercado y las políticas gubernamentales que puedan afectar al sector del real estate.

Las inversiones inmobiliarias en zonas con potencial en México, impulsadas por el nearshoring, representan una oportunidad única para obtener rendimientos atractivos. La combinación de un entorno macroeconómico favorable, políticas de apoyo y un mercado en expansión, hacen de estas regiones un destino ideal para los inversores que buscan maximizar sus activos en el sector inmobiliario. 🌱



POR: CARLOS ROUSSEAU

Managing Director REACH
Latam

REBS+

SUMMIT

REBS MADRID:

Un encuentro de innovación y visión para el sector inmobiliario

POR REDACCIÓN INMOBILIARE

El pasado 22 de mayo de 2024, Madrid se convirtió en el epicentro del sector inmobiliario al ser sede del Real Estate Business Summit (REBS), evento que se llevó a cabo en la Fundación Casa de México. En su tercera edición, REBS Madrid reunió a expertos, líderes y profesionales del sector para analizar, discutir y proyectar el futuro de la industria.



La agenda del REBS Madrid 2024 fue diseñada para cubrir una amplia gama de temas relevantes y actuales. Desde el análisis del mercado hasta la sostenibilidad y la innovación tecnológica. Además, proporcionó una plataforma integral para el intercambio de conocimiento y la creación de redes de negocio.

Óscar Velasco
Director Inmobiliare España

Erico García
CEO, B2BMedia



También se destacaron varios modelos de negocios como la relación entre el sector inmobiliario y el mundo del arte, como una conexión cada vez más evidente, tema que fue discutido por expertos como Marta Sala del Rio del Grupo Trocadero, Isolina Arbulu de Galería Isolina Arbulu, y Elena Ponce de EP Method.



Óscar Pérez Barros
Secretario de Asuntos Económicos y Turísticos de la Embajada de México en España

El encuentro dio inicio con un mensaje de bienvenida por parte de distinguidos líderes, quienes marcaron el tono para un día lleno de ideas innovadoras y colaboraciones estratégicas:

Óscar Pérez Barros, Secretario de Asuntos Económicos y Turísticos de la Embajada de México en España, destacó la importancia de la colaboración entre ambos países para el desarrollo del sector inmobiliario y las oportunidades de crecimiento que esto representa.



Jorge Rodrigo Domínguez
Consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid

Por parte, Jorge Rodrigo Domínguez, Consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, subrayó las iniciativas y políticas regionales que están impulsando el desarrollo urbano y la vivienda sostenible en Madrid. Mientras que, José de la Uz Pardos, Alcalde de Las Rozas y Presidente de RECI, compartió su visión sobre el futuro de las ciudades inteligentes y la necesidad de integrar tecnología y sostenibilidad en los proyectos de desarrollo urbano.



José de la Uz Pardos
Alcalde de Las Rozas y Presidente de RECI

Como parte del primer panel, titulado “El estado actual del mercado inmobiliario y sus proyecciones”, ofreció un escenario sobre la situación actual del mercado inmobiliario español y global, así como sus proyecciones futuras. Se destacaron las tendencias emergentes, los desafíos y las oportunidades que los profesionales del sector deben considerar.





SOCIEDAD DE VALORES
GRUPO MORABANC

Especialistas en gestión de patrimonios

SOLVENCIA · EXPERIENCIA · SERVICIOS PERSONALIZADOS

Conozca nuestros servicios expertos
para responder a sus necesidades de inversión

morawealth.es

Barcelona | Madrid | San Sebastián

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN: DE LA SOCIMI A LA TOKENIZACIÓN

El segundo panel estuvo enfocado en las oportunidades de inversión en bienes raíces, tanto tradicionales como innovadoras. La conversación fue liderada por expertos de MoraWealth y MoraBanc.

Gerard Alba, CIO del Grupo MoraBanc y Miembro del Consejo de MoraWealth, ofreció una visión profunda sobre las inversiones tradicionales en bienes raíces, incluyendo las Socimi (Sociedades Cotizadas Anónimas de Inversión en el Mercado Inmobiliario). Eric García, Técnico Responsable de Activos Digitales en MoraBanc, habló sobre la tokenización de activos inmobiliarios, una tecnología emergente que está transformando la manera en que se gestionan y comercializan los bienes raíces.

Asimismo, Alejandro Adán de Arcano Partners, complementó la discusión con su perspectiva sobre cómo combinar estrategias de inversión tradicionales con innovaciones tecnológicas para maximizar el rendimiento y minimizar el riesgo.



Gerard Alba
CIO del Grupo MoraBanc y Miembro del Consejo de MoraWealth



Eric García
Técnico Responsable de Activos Digitales en MoraBanc



Alejandro Adán
Arcano Partners



ASPECTOS FISCALES: GOLDEN VISA Y ESTRUCTURACIÓN DE INVERSIONES



Inmaculada Pineda
Socia Directora de B LAW & TAX

El siguiente panel, estuvo a cargo de Law & Tax, compañía que proporcionó una visión exhaustiva sobre los aspectos fiscales que afectan a las inversiones inmobiliarias, especialmente desde la perspectiva de los inversores extranjeros.

Inmaculada Pineda, Socia Directora y Alfonso Garrido, Socio Fundador de B LAW & TAX, discutieron sobre la situación actual de la Golden Visa en España y su impacto en la inversión extranjera. Analizaron cómo las regulaciones fiscales afectan la estructuración de inversiones en real estate desde México, abarcando temas de tributación en España, impuesto de sociedades (IS), retenciones en la salida, impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD), impuesto sobre el patrimonio (IP) e impuesto sobre las ganancias patrimoniales (ISGF).

De igual forma, se exploró el uso de SOCIMIs como una herramienta efectiva para la inversión en bienes raíces, destacando sus beneficios fiscales y su papel en la atracción de capital extranjero.



Alfonso Garrido
Socio Fundador de B LAW & TAX

INVERSIONES DE LOS FAMILY OFFICES



Alberto Alonso Regalado
López Cantos Family Office

El siguiente panel contó con la participación de López Cantos Family Office, empresa que abordó las estrategias de inversión de los family offices, destacando su papel en el mercado inmobiliario actual.

Alberto Alonso Regalado, de López Cantos Family Office, ofreció su perspectiva sobre cómo los family offices están diversificando sus carteras de inversión en bienes raíces para maximizar el rendimiento.



Daniel Muzás
Desarrollo de Areas de Oportunidad VAPhomes

Por su parte, Daniel Muzás, de VAPhomes, discutió el desarrollo de áreas de oportunidad y cómo identificar y capitalizar en inversiones inmobiliarias prometedoras. Finalmente, César Sobrado, Director Comercial de DarGlobal en España, presentó las estrategias comerciales que están siendo implementadas para atraer inversiones de alto valor en el sector inmobiliario.

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN CON KALIMA Y AHORA AM

El Panel se centró en las oportunidades de inversión en bienes raíces gestionadas por ambas compañías. Isaac López Mellizo-Soto, Director de KALIMA AM, presentó las oportunidades de inversión en stocks activos inmobiliarios de la banca española, así como el modelo de negocio de AHORA AM. Se discutió el proceso de inversión en portafolios gestionados por Kalima AM y cómo están democratizando el modelo de inversión para hacerlo accesible a un público más amplio.

Además, se destacó la inversión en Branded Residences en la Costa del Sol, una tendencia emergente que está captando la atención de inversionistas internacionales. Manuel Enrich, CIO de AHORA AM, compartió sus insights sobre las estrategias de inversión y desarrollo de proyectos inmobiliarios de alta calidad en zonas estratégicas.



Manuel Enrich
CIO de AHORA AM



Isaac López Mellizo-Soto
Director de KALIMA AM

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA: DESARROLLO Y CALIDAD DE VIDA EN LA COMUNIDAD DE MADRID

El Panel de Administración Pública abordó temas cruciales para el desarrollo y la calidad de vida en la Comunidad de Madrid. En este contexto, Jorge Rodrigo Domínguez, Consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid, presentó la situación actual de la vivienda e infraestructuras en la región, incluyendo proyectos de vivienda protegida y la ampliación del aeropuerto. José de la Uz Pardos, Alcalde de Las Rozas y Presidente de RECI, habló sobre las ventajas para las empresas en la Smart City de Las Rozas, destacando los entornos sostenibles de vida y trabajo, los proyectos en desarrollo y la calidad de vida en esta ciudad.

Además de las ponencias y paneles, REBS Madrid 2024 ofreció numerosas oportunidades para el networking y la colaboración. Los asistentes pudieron conectar con otros profesionales del sector, intercambiar ideas y

explorar posibles alianzas estratégicas. Estas interacciones son vitales para el crecimiento y la innovación en el sector inmobiliario.

Finalmente, es importante destacar que Real Estate Business Summit Madrid 2024 fue un evento lleno de insights valiosos y discusiones enriquecedoras que dejaron a los asistentes mejor preparados para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en el mercado inmobiliario. La combinación de análisis de mercado, sostenibilidad, innovación tecnológica, financiamiento y networking hizo de esta cumbre una experiencia integral y transformadora.

REBS ha reafirmado su posición como una plataforma imprescindible para los profesionales del sector inmobiliario que buscan mantenerse a la vanguardia. 🌱



Jorge Rodrigo Domínguez
Consejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid



José de la Uz Pardos
Alcalde de Las Rozas y Presidente de RECI

HEMIC INVERSIONES INMOBILIARIAS



www.hemic.es

Inversiones diversificadas

Residencial

Coliving

Hotelero

Residencias de Estudiantes

Senior Living y Tercera Edad

Instituciones Religiosas

Hemic Inversiones Inmobiliarias forma parte de LÓPEZ CANTOS FAMILY OFFICE, uno de los family office de referencia en el sector inmobiliario español, con un valor estimado de más de 330 M€ en operaciones realizadas.



El mejor equipo de expertos inmobiliarios

Nuestro equipo trabaja para realizar inversiones eficaces en activos inmobiliarios que puedan otorgar rentabilidades atractivas a corto y medio plazo.

Con una amplia experiencia en el sector, nuestros especialistas son capaces de llevar a cabo cualquier tipo de operación inmobiliaria con la máxima profesionalidad y solvencia siempre desde la responsabilidad y la ética.

info@hemic.es | C/ Castelló 24, 3º Centro, 28001, Madrid

Inversión, intermediación y gestión inmobiliaria



REB+

SUMMIT

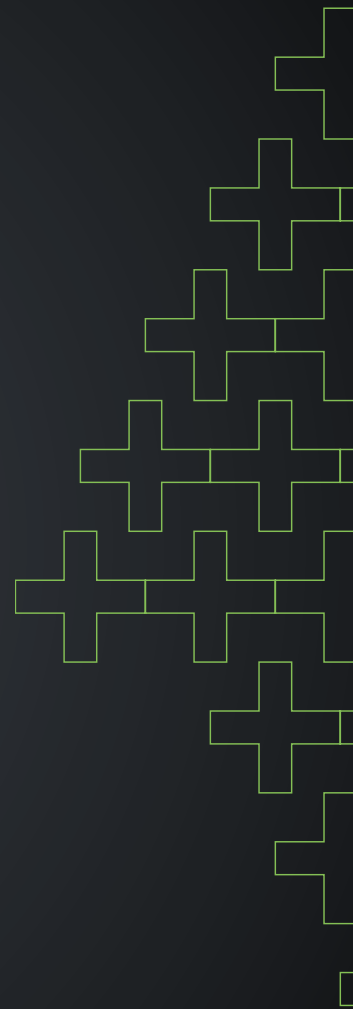
TIJUANA
9 MAY 2024



REBS TIJUANA:

un mercado inmobiliario de interés para
las inversiones extranjeras

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com





Durante el año 2023, el mercado inmobiliario industrial de Tijuana, Baja California, experimentó un crecimiento significativo, principalmente por las bajas tasas de vacancia, fenómeno atribuido al impacto continuo del nearshoring en la región norte de México.

La posición estratégica de la ciudad ha sido un factor clave para atraer inversiones. De acuerdo con Market Analysis, al finalizar el año pasado se llevaron a cabo 34 transacciones en la ciudad, lo que representa una absorción total de 4.11 millones de pies cuadrados de espacio disponible.

Las principales industrias que destacan incluyen la eléctrica/electrónica (28.9%), la cadena de suministro (19.6%), la industria médica (18.2%), los productos de consumo (6.3%), embalaje (6.1%), química/farmacéutica (5.6%), shelter (3.2%) y aeroespacial (2.1%).

En este contexto, Immobiliare presentó REBS Tijuana, un congreso exclusivo en el cual se discutieron las últimas tendencias, desafíos y oportunidades en los sectores de turismo médico, industrial y residencial, a través de conferencias empresariales.

Presentación Magistral:

LA EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN LA FRONTERA



Justino Mata
Director de Consultoría en TINSÁ

Para abrir el evento, Justino Mata, director de Consultoría de TINSÁ, compartió con los asistentes el panorama del mercado inmobiliario en Tijuana, así como los beneficios de construir o invertir en la región.

“Realmente tenemos una gran fortaleza, una extensión territorial y puertos internacionales, así como un cruce con Estados Unidos. Tijuana es un lugar donde se concentra mucha construcción y, aunque vemos que en la pandemia hubo una caída importante en el volumen, también hubo una recuperación del 4% anual”.

El experto agregó que hoy en Tijuana ya se pueden encontrar más servicios de todo tipo, lo que refleja la recuperación y recepción de más proyectos.

"La demanda sigue creciendo porque es una de las ciudades más importantes por el flujo de personas y uno de los municipios más poblados de México. Vemos mucha parte de la población extranjera que viene aquí a vivir, principalmente jóvenes de 19 y 22 años quienes ya empiezan a entrar a un tema de economía en el estado. Esto puede generar muchos más beneficios en cuanto a la demanda de nuestros productos de vivienda, oficinas, etcétera", añadió Mata.

Agregó que, en Baja California, entre 2020 y 2022 el ingreso promedio de los hogares creció un 15% y se colocaron poco más de dos mil 900 créditos.

En cuanto al precio de las viviendas, aseguró que están creciendo de manera acelerada: en el último periodo, el precio aumentó un 17% y se vio más construcción de desarrollos verticales.



Panel 1

PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO DE BAJA CALIFORNIA: VISUALIZANDO EL FUTURO DEL DESARROLLO VERTICAL Y DE USOS MIXTOS



Tras la bienvenida, se dio paso al primer panel de REBS Tijuana 2024, profundizando en los desafíos que existen en un mercado tan competitivo como lo es una ciudad fronteriza que compite contra San Diego por cercanía.

Alan Rahmane Azar, CEO de Craft Arquitectos, destacó que Tijuana tiene actualmente un gran número de proyectos en marcha y consideró que es importante primero definir hacia dónde se quiere ir.

“Lo que hemos visto en Tijuana es que el mercado de rentas es un mercado extraordinario sobre todo porque cualquier persona que compra un departamento en preventas va a recibir pronto ganancias de lo que le costó su departamento en 8 o 10% dolarizado”.

Agregó que la plusvalía en Tijuana es otro punto importante, pues cada vez que alguien compra un departamento, dos años después ya hay un crecimiento en su inversión de hasta un 30% más.

“Por otro lado, hay un gran diferencial que se está notando y es que ha ido aumentando el precio por metro cuadrado; sin embargo, aún es un mercado con oportunidades si se compara con San Diego que es hasta tres veces más caro”.

Para Francisco Guzmán, CEO de Cimbra Capital, es importante saber que en Tijuana actualmente hay 90 mil familias de extranjeros que viven allí y trabajan en California, generando un mercado de clientes que pueden pagar precios de 12 a 15 mil pesos el metro cuadrado.

“Se deben analizar bien los productos y tener muy bien entendido quién es el cliente, qué es lo que quiere y cómo hacerlo para ellos. El desarrollador siempre ha tenido esa flexibilidad y hoy debemos identificar bien al cliente en el centro del proyecto”.

Jonathan Cohen, CEO & Founder de Estrategia Urbana, estimó que se trata de un mercado tradicional lidiando con la competencia de proyectos en la zona y con la llegada de personas.



David Saúl Guakil
CEO en COSMOPOLITAN GROUP



Jonathan Cohen
CEO & Founder en ESTRATEGIA URBANA



Francisco Guzmán
CEO en CIMBRA CAPITAL



Alan Rahmane Azar
CEO en CRAFT ARQUITECTOS



Héctor Bustamante
Director en BUSTAMANTE REALTY GROUP



“Se ha empezado a complicar el cruce entre California y Tijuana, pero debido a que la vida en Estados Unidos se está complicando económicamente, muchas personas prefieren hacer un recorrido de tres horas con tal de venir a vivir a Tijuana que es hasta tres veces más barato, es decir, rentar o comprar en México y ganar dólares del otro lado”.

Señaló que el mercado cambia radicalmente sin avisar y las empresas deben adaptarse a ello; por ello, no se pueden hacer los mismos proyectos de antes.

“Hoy estamos viendo edificios cada vez son más icónicos, empezamos a ver proyectos más vanguardistas y tenemos que aprovechar esta ola que va a llegar”.

Por su parte, David Saúl Guakil de Cosmopolitan Group, recalcó que se debe de convencer a las autoridades en el tema de infraestructura y que entiendan lo que significa el desarrollo de un poblado.

“Al gobierno le espanta el crecimiento vertical, debemos trabajarlo de la mano y que entienda nuestros negocios y el valor agregado que esto podría dar. Yo creo que en estos últimos 10 años, Tijuana ha crecido de manera exponencial”.

FACILITANDO SUEÑOS: SOLUCIONES DE CRÉDITO HIPOTECARIO PARA EXTRANJEROS.



Bernardo Silva
CEO & Co Founder en YAVE

Bernardo Silva, CEO & Cofundador de YAVE, compartió a los asistentes de REBS Tijuana que la firma a la que representa participa en la solución de crédito hipotecario y ofrece una solución para extranjeros que es ideal en el panorama del mercado inmobiliario de Tijuana.

“Yave es básicamente una fintech de créditos hipotecarios y solo damos crédito a personas físicas. A la fecha, hemos procesado más de tres mil millones de pesos, ya que tenemos una línea amplia y nos ha ido bastante bien”.

La empresa cree firmemente que obtener un crédito debe ser rápido, eficiente y accesible para todos los usuarios y para ello, utilizan una plataforma que combina tecnología con conocimiento de la industria hipotecaria

permitiendo modernizar y transformar la experiencia de obtener una hipoteca en un mundo de constante innovación.

“Yave nace de nuestra propia experiencia ayudando a personas tratando de obtener préstamos en las sucursales de las instituciones de antes. Vimos cuánto tenían que batallar con papeleo, burocracia y cajas negras, cuando el único objetivo que tenían era comprar su casa, y nos dimos cuenta de que tenía que haber una mejor forma de hacer las cosas”.

En resumen, Bernardo proporcionó una visión profunda sobre cómo los servicios financieros están adaptándose para apoyar a los compradores extranjeros en el mercado inmobiliario local.



Panel 2

TURISMO MÉDICO: UN ENFOQUE INMOBILIARIO PARA APROVECHAR UNA INDUSTRIA MULTIMILLONARIA. CONSTRUYENDO LA INFRAESTRUCTURA DEL TURISMO MÉDICO



Miguel Aguiñiga Rodríguez
Secretario de Turismo Baja California



Zury Duek Abadi
Arquitecto en GRUPO ABADI



Alonso Burgos
VP Desarrollos en MARRIOTT



Melissa Ruíz
VP Turismo de Salud en COPARMEX



Un factor que ha detonado el número de visitantes en Tijuana son las opciones médicas que existen, las cuales son más asequibles que en Estados Unidos. Esto, a su vez, genera un desarrollo de nuevos consultorios, lo que significa una oportunidad para los constructores.

Melissa Ruíz, VP Turismo de Salud de COPARMEX, moderó el panel y comenzó afirmando que Tijuana es considerada la capital de la Salud a nivel nacional debido a la importante cantidad de turistas que visitan esta ciudad buscando un tratamiento médico, principalmente desde Estados Unidos.

“Esto se debe a la privilegiada ubicación y a tener la economía e infraestructura más importante en materia de salud. Los especialistas son de primer nivel y los costos se mantienen competitivos en comparación con otros países vecinos”.

La ejecutiva añadió que esta situación ha generado una importante derrama económica que beneficia a industrias como la gastronómica, hotelera y la construcción.

“Como dato, recibimos en 2017 a 2.6 millones de visitantes por este motivo y en 2022 hubo 4.2 millones lo que representa más de un 60% de crecimiento en cinco años. Estas proyecciones provocan fuertes inversiones en infraestructura médica, destinada a la construcción de clínicas y hospitales, así como una inversión extranjera de 140 millones de dólares y más de 100 mil empleos directos”.

Al respecto, José De Jesús Quiñonez Ramírez, subsecretario de Turismo de Baja California y en representación de Miguel Aguiñiga Rodríguez (secretario estatal de Turismo), informó que su dependencia, dentro de sus políticas de desarrollo, cuenta precisamente con planes relacionados con turismo médico y wellness.

“Es importante decir que se hacen análisis de la importancia de este segmento a nivel económico. Baja California siempre ha sido uno de los lugares de visita para acceder a México y el año pasado, un 24% de los que ingresaron fue por motivo de salud, un crecimiento importante pues desde 2019 y 2018 era alrededor de 8.9 a 11.0 por ciento”.



Detalló que en la pandemia hubo un incremento derivado de la misma situación y por la facilidad que tenían de cruzar y atenderse en la frontera con Baja California, lo que incrementó el número de visitantes.

“Es importante destinar un área específicamente para la atención de este segmento; ya estamos trabajando con la Secretaría de Salud, la Cofepris y otras dependencias de gobierno estatal y municipal para atender esta demanda y apoyar a los médicos de Tijuana y formar un clúster”.

Sobre esto, Zury Duek Abadi, Arquitecto de Grupo Abadi, respondió al funcionario que es notorio el apoyo que han puesto las autoridades, pues ahora son más estrictas las certificaciones para lograr que los servicios sean de calidad.

“Se están dando certificaciones a los hoteles, por ejemplo, para cuidados posteriores y también se cuida mucho la calidad del servicio. Si las autoridades nos apoyan y nos obligan a que el servicio sea bueno entonces Tijuana se volverá un punto importante”.

También solicitó apoyo para reducir los tiempos de acceso al país en el cruce fronterizo, para fomentar el cruce de personas entre San Diego y Tijuana, pues agilizar el paso fomentará que más personas quieran acceder al país.

Finalmente, Alonso Burgos, VP Desarrollos de Marriott, contó que el objetivo de la empresa a la que representa es buscar con el propietario la ubicación y marca ideal para desarrollar hoteles que detonen servicios como los cuidados posteriores.

“El tema médico se ha vuelto muy interesante e importante e incluso ha promovido la edificación de más propiedades a nivel mundial a pasos muy rápidos, generando nuevos hospitales no solo en la frontera sino en otras urbes como Guadalajara (punto importante en el tema médico) y la península de Yucatán”.

Panel 3

ARQUITECTURA TRANSFORMADORA: EXPLORANDO EL POTENCIAL DE HOSPITALITY Y RESIDENCIAL, EN EL DESARROLLO INTEGRAL DE PLANES MAESTROS



Samuel Bermúdez
Socio y Co-Director Regional en GENSLER



Moshe Hasbani
MILK INVESTMENT



Erico García
Director en INMOBILIARE



Los expertos compartieron su visión sobre cómo la arquitectura y el diseño están jugando un papel clave en la redefinición de los espacios urbanos.

Samuel Bermúdez, Socio y Co-Director Regional de Gensler comenzó el tercer panel opinando que, todos quienes están en el sector de la construcción saben y entienden que los ecosistemas permiten al ser humano “ser quien es”.

“Pensamos en desarrollo, pero el diseño centrado en el usuario es algo que siempre ponemos al frente, porque al final eso buscamos, que la vida de las personas sea satisfactoria”.

Agregó que Gensler normalmente piensa “al revés”, pues primero se pregunta qué es lo que se

necesita y qué es lo que ellos hacen. “Realizamos un estudio para entender cuál era el producto que no existe y de ahí surgen nuestros proyectos”.

Por su parte, Moshe Hasbani, director de Milk Investment, mencionó que, en el tema del diseño, se enfocan mucho en la parte exterior, es decir la fachada, sin dejar de lado la funcionalidad pues afirmó que “no sirve de mucho tener una buena fachada si el inmueble no tiene mucho sentido”.

Para cerrar el panel resaltó otros factores importantes para la construcción, como la personalidad y la perdurabilidad, pues hablando de tendencias, es importante prever qué es lo que puede cambiar a futuro.

MENSAJE DE BIENVENIDA A INVERSIONISTAS



Kurt Ignacio Honold Morales
Secretario de Economía e Innovación

Un momento a destacar de REBS Tijuana fue la participación de Kurt Ignacio Honold Morales, secretario de Economía e Innovación, quien declaró que palabras como creatividad, resiliencia o transformación definen el espíritu de Baja California.

“Hoy buscamos no solo atraer capital, sino empresas que se comprometan con su entorno, su comunidad, el medio ambiente y que formen equipos talentosos que apuesten siempre por la innovación. Nuestro gobierno siempre hará equipo con quienes trabajen, arriesguen, inviertan y dejen una derrama económica”.

Agregó que emprender e invertir en Baja California es algo respaldado por números y, de acuerdo al indicador estatal, ya suman 13 meses consecutivos de crecimiento.

“Somos la única entidad de la frontera norte y del Bajío que presenta un crecimiento sostenible a lo largo de un tiempo. Desde la pre pandemia ha habido un crecimiento de 9.6% ubicándonos como el sexto estado con un mejor desempeño”.



LIBERTAD FINANCIERA: RENTAS SIN FIADOR Y SIN ESTRÉS



Tony Hanna
Director en TIBURONES INMOBILIARIOS

Durante su turno, Tony Hanna, director de Tiburones Inmobiliarios, llevó a los asistentes a través de una discusión enriquecedora sobre "Libertad Financiera". La charla se centró en cómo las nuevas soluciones de mercado están revolucionando el alquiler de propiedades, haciendo que sea más accesible y menos complicado para todos los involucrados, con puntos como:

- Innovación en alquileres, últimas tendencias y tecnologías que están transformando el mercado de alquileres, haciendo que sea más fácil alquilar sin necesidad de un fiador.

- Beneficios para inquilinos y propietarios, ventajas de estos nuevos métodos tanto para inquilinos como para propietarios, incluyendo mayor flexibilidad y reducción de barreras.
- Impacto en el mercado inmobiliario, cómo estas innovaciones están impactando el mercado inmobiliario, potencialmente llevando a un aumento en la movilidad residencial y en la satisfacción de los arrendatarios.



Panel 4

COMERCIALIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO: EL ROL DE LA TECNOLOGÍA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PROPIEDADES INMOBILIARIAS A CLIENTES EXTRANJEROS



Un panel de expertos discutiendo cómo la tecnología está redefiniendo las estrategias de comercialización y financiamiento en el mercado inmobiliario global.

Rodrigo Torres, CEO de Bricksell, comenzó hablando de la proptech que dirige, la cual ayuda con la tecnología no solo al inmobiliario o al dueño, sino todos como en conjunto para crear un ecosistema en donde se agilicen las operaciones.

“Se puede presentar una oferta en segundos; el dueño puede cobrar rápido y cualquiera puede subir una propiedad en la plataforma con una verificación en menos de 24 horas”.

Añadió que los filtros de entrada fueron pensados mediante tecnología de punta como inteligencia artificial y uso de biométricos para ofrecer confianza y una interacción que sea segura y rápida.

“Estamos integrando créditos hipotecarios para que, de manera digital, puedan acceder en solo cinco o seis minutos a un financiamiento”.

Pablo Martí, director de Armsec Title Insurance & Escrow, especificó ante los invitados que su empresa es una aseguradora de título de propiedad, la cual primero realiza una investigación de la propiedad para tratar de llegar hasta el inicio de la cadena.

“Con este reporte, le entregamos a nuestros clientes una carta en donde nos comprometemos a hacer una póliza de seguro y al cierre la emisión de la póliza. Con ella, estás cubierta de por vida mientras seas el dueño del inmueble”.

Otro producto que ofrece es un fondo en custodia, algo muy común en Estados Unidos y que funciona parte comprador y parte vendedora.

“Nosotros fungimos como un tercero y recibimos los fondos, se firman contratos entre ambas partes con las condiciones del desembolso y damos garantía al vendedor de que se va a pagar por la firma de escritura y con el comprador la garantía de que, si no le escrituran, el dinero se le devolverá inmediatamente”.



Rodrigo Torres
CEO en BRICKSELL



Gerardo Mendizábal
Director Comercial y Desarrolladores
Inmobiliarios en HIR CASA



Pablo Martí
Director en ARMSEC TITLE INSURANCE & ESCROW



Adrián Bucio Valenti
Generación de oferta en BRIQ



María Ocampo
Business Development Manager en MOXI GLOBAL



Adrián Bucio Valenti, generación de oferta de Briq, afirmó que en el sector inmobiliario asusta el tema de la tecnología.

“Tenemos un sector que es muy tradicional y hoy sigue siendo así, se asusta porque hay una concepción de que esto es una caja negra. En realidad, la tecnología tiene grandes valores que tenemos que tener en cuenta”.

Tras esto, Gerardo Mendizábal, Director Comercial y Desarrolladores Inmobiliarios de HIR Casa, completó diciendo que es importante unir el tema tecnológico con la personalización.

“Si no pensamos en algo híbrido como solución, muchos se quedarían fuera. Nosotros hace 10 años teníamos muy claro con los clientes adaptarnos a esa realidad y hoy, los productos y servicios que damos, tienen que ser tan híbridos cómo se necesitan. Sobre eso construimos productos que realmente se adaptan a las necesidades que se viven en México.”

NEARSHORING Y USOS MIXTOS: SINERGIA ESTRATÉGICA PARA LA ACTIVACIÓN URBANA.



Santiago Pérez
Business Development Director en GÓMEZ PLATERO
ARQUITECTURA & URBANISMO

La colaboración entre nearshoring y desarrollos de usos mixtos transforma comunidades, generando beneficios urbanos, económicos y sociales entendidos.

Con esta frase se puede dar inicio al siguiente panel, donde Santiago Pérez, Business Development Director de Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo, compartió que este fenómeno dará un nuevo desarrollo a las ciudades y ofrecerá oportunidades para las empresas.

“El nearshoring busca acercar la producción muy cerca del consumidor final y, con esto, bajar los costos de producción. Este

fenómeno viene quizá desde el siglo XIX, donde un teórico de la arquitectura hablaba de la economía urbana, donde importa mucho el costo de la tierra”.

Agregó que en México se necesita infraestructura y servicios especializados diferentes, lo cual ofrece una oportunidad creando nuevos y distintos epicentros donde “todo converge y todo pasa”.

La presentación exploró cómo la integración de nearshoring y desarrollos de usos mixtos está fomentando la revitalización urbana y ofreciendo nuevos horizontes para la actividad económica local.





DE LO TRADICIONAL A LA VANGUARDIA EN INVERSIONES INMOBILIARIAS



Francisco Borrajo Infante
Subdirector comercial Tijuana/ California
en CIUDAD MADERAS

La presentación exploró cómo la integración de nearshoring y desarrollos de usos mixtos está fomentando la revitalización urbana y ofreciendo nuevos horizontes para la actividad económica local.

Durante su turno, Francisco Borrajo Infante, subdirector comercial Tijuana/ California de Ciudad Maderas, remarcó la ventaja de ser competitivo y buscar oportunidades clave para hacer crecer un negocio inmobiliario.

“Puedes tener un gran proyecto y con maravillosas cosas, pero las ventas a veces no van tan bien. Antes de la era digital, los negocios quebraban más fácil pues nos relacionamos con periódicos, oficinas físicas, carteles, contactos para hacer la venta de un inmueble”.

Detalló que, durante la pandemia, la mayor parte de las firmas que se dedicaban a bienes raíces entraron en recesión, pues nadie buscaba cambiarse de casa en ese momento. Sin embargo, Ciudad Maderas apostó por “pensar diferente” y darle la vuelta al problema.

“Algo muy importante es que la gente empezó a trabajar desde su casa y, al terminar la pandemia, la gente buscaba cambiarse por algo que se adaptara más a su nuevo estilo de vida. En ciudad maderas teníamos más de dos mil asesores en una alianza que hicimos con el Tecnológico de Monterrey para que la gente ocupara el tiempo que estaba en casa haciendo recorridos virtuales por nuestro desarrollo”.

Añadió que el complejo ofreció cero enganche y créditos a 20 años para atraer más la atención del público.



DESCUBRIENDO JOYAS: PRESENTACIÓN DE DOS PROYECTOS RESIDENCIALES EN EL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA



Oswaldo Nieto
Director de Relaciones Públicas y Comunicación
en RANCHO LA PUERTA

Oswaldo Nieto y Francisco Xavier Rivas presentaron un recorrido visual y descriptivo por dos desarrollos residenciales excepcionales que representan lo mejor en diseño, sostenibilidad y comunidad.

Oswaldo Nieto, Director de Relaciones Públicas y Comunicación de Rancho La Puerta, compartió que la historia de este proyecto comienza en 1940 en Tecate, que ha crecido y se ha llenado de éxitos y reconocimientos, incluido mejor spa del mundo por diferentes instituciones y premios por el Tianguis Turístico.

Los cuatro mil acres incluyen 40 millas de senderos para caminatas, 32 acres de jardines, una granja orgánica y la escuela “La Cocina Que Canta”. También hay 86 casas escondidas en exuberantes jardines, cada una con personalidad y un estilo arquitectónico distintos.



Francisco Xavier Rivas
CUATRO CUATROS CONSULTANT

Por su parte, Francisco Xavier Rivas de Cuatro Cuatros, resaltó que su proyecto es “un lugar único donde se busca lograr calidad de vida para extranjeros y mexicanos en una tierra tan maravillosa como lo es Ensenada”, la cual disfruta de paisajes del Pacífico, el Mar de Cortés y la península de Baja California.

“Hoy la región es conocida internacionalmente a nivel de ciudades como las de Europa o Asia, compatible con la ecología de la fauna y el mar”.

Con mil hectáreas en la zona del Tigre, Cuatro Cuatros destaca por ofrecer un concepto con ocho por ciento de terreno para la construcción de viviendas y el resto para amenidades.

Ambos proyectos están marcando tendencias en el mercado residencial por su enfoque en la integración con la naturaleza y el bienestar.



Panel 5:

POTENCIANDO LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL DEL ESTADO: ESTRATEGIAS, DESAFÍOS Y EL IMPACTO DEL COSTO DE LA TIERRA PARA EL DESARROLLO DE PARQUES INDUSTRIALES



Cristina Hermosillo
Presidente en DEITAC



Carlos Jaramillo
CONSEJO EMPRESARIAL TIJUANA



Lourdes Inzunza
CEO en LOINZ BUSINESS GROUP



Arturo Valdés
Senior Vice President en NAI MÉXICO



Anaid Almaguer
VP Regional de Desarrollo de Negocios en CPA



El siguiente panel, especificó el desarrollo de parques industriales en el estado fronterizo, destacando a Tijuana que se volvió una de las ciudades que más inversión extranjera recibe debido al nearshoring.

Contó con la participación de expertos que discutieron sobre cómo funciona el mercado regional, quienes compartieron sus perspectivas para maximizar la competitividad industrial en Baja California.

Cristina Hermosillo, Presidente de Desarrollo Económico e Industrial de Tijuana (DEITAC), organización sin fines de lucro que ofrece servicios gratuitos a las empresas que deseen establecer operaciones de manufactura exitosas en Tijuana.

Carlos Jaramillo, presidente del Consejo Empresarial de Tijuana, cuya misión es representar a las organizaciones del sector empresarial para ser el motor del desarrollo económico y social de México, impulsando de manera sustentable la productividad, la innovación, el empleo formal y la inversión y, así, contribuir a un México mejor.

Lourdes Inzunza, CEO de Loinz Business Group, empresa de referencia líder del sector inmobiliario, a través de la gestión y dirección de proyectos, agregando valor a la inversión de nuestros socios y clientes.

Arturo Valdés, Senior Vice President de Nai México, especialista en gestión de proyectos de arrendamiento, ventas y construcción en los mercados inmobiliarios industriales, de oficinas y minoristas.



NEARSHORING: SISTEMAS CONSTRUCTIVOS DISRUPTIVOS



José Barrera Centeno
Chief Operating Officer en QUONSET SYSTEMS MÉXICO

La presentación liderada por José Barrera Centeno de Quonset Systems México, abordó cómo las innovaciones en la construcción están transformando la industria y adaptándose al crecimiento del nearshoring en la región, a través de temas como:

- Innovación en construcción (técnicas y materiales constructivos que están revolucionando el sector, ofreciendo soluciones más rápidas, económicas y sostenibles).
- Impacto del nearshoring (cómo el nearshoring está impulsando la demanda de nuevas infraestructuras y cómo los sistemas constructivos innovadores pueden responder eficazmente a estas necesidades).
- Ventajas competitivas que estos sistemas constructivos ofrecen a las empresas en términos de reducción de costos y tiempos de construcción, facilitando así una mayor flexibilidad en la expansión industrial.



Panel 6:

NEARSHORING EN MÉXICO: MEJORES PRÁCTICAS EN CONSTRUCCIÓN Y DESARROLLO INDUSTRIAL



Cesar Leal
Director en SEICA



Raúl Arroyo
CEO & Founder en INDUSTRIAL GATE



Ana Paula Corona García
Director de Promoción de Inversión e Integración Productiva en SECRETARÍA DE ECONOMÍA E INNOVACIÓN DE BC



Rafael Martínez
Director Regional en COLLIERS BAJA CALIFORNIA



“Maximizando Eficiencia: Optimización de Recursos en la Construcción y Desarrollo”. Con esta frase, el penúltimo panel reunió a un panel de expertos, incluyendo a Cesar Leal de SEICA, Raúl Arroyo de Industrial Gate, Ana Paula Corona García de la Secretaría de Economía e Innovación de BC, y Rafael Martínez de Colliers Baja California. Juntos, proporcionaron una visión integral sobre cómo optimizar la construcción y el desarrollo industrial en el contexto de la creciente tendencia del nearshoring.

Los aspectos destacados del panel fueron:

- Optimización de recursos. Técnicas y estrategias para maximizar la eficiencia en proyectos de construcción industrial, lo que es crucial en el contexto del nearshoring.
- Adopción de tecnologías. Cómo la tecnología está jugando un papel clave en mejorar los procesos de construcción y desarrollo, permitiendo respuestas más rápidas y costos reducidos.
- Desafíos y oportunidades. Desafíos específicos que enfrenta el sector industrial en México y las oportunidades que el nearshoring ofrece para el crecimiento económico y la expansión del mercado.



Panel 7

PERSPECTIVAS INNOVADORAS EN LOGÍSTICA INMOBILIARIA: EL IMPACTO DE AVANCES TECNOLÓGICOS EN LOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN DEL FUTURO



Finalmente, el panel que cerró REBS Tijuana 2024 permitió que expertos del sector discutieran cómo la tecnología está remodelando los espacios logísticos para enfrentar los desafíos del futuro.

Contó con la participación de José Carlos González de Novotech Sinow, Juan Carlos Rodríguez de Cushman & Wakefield y Carlos Fernando Perea de G - Global Logistics, quienes concentraron la charla en puntos destacados como:

- Tecnología en logística. Últimas innovaciones en tecnología que están optimizando la eficiencia y operatividad de los centros de distribución.

- Impacto en la eficiencia. La tecnología no solo mejora la eficiencia sino que también reduce costos operativos y aumenta la capacidad de respuesta ante la demanda del mercado.

Futuro de la logística inmobiliaria. Se proyectaron las tendencias futuras y cómo los avances tecnológicos seguirán transformando la industria logística, especialmente en contextos de crecimiento rápido como el nearshoring.



José Carlos González
CEO en NOVOTECH SINOW



Carlos Fernando Perea
SVP & COO Fulfillment and 3PL SBU
en G - GLOBAL LOGISTICS



Juan Carlos Rodríguez
Managing Director en CUSHMAN & WAKEFIELD



Guillermo Almazo
Publisher & CEO en INMOBILIARE
& INBOUND LOGISTICS



INMO RECOMIENDA



LIBERTAD INMOBILIARIA

El podcast de Carlos Galán brinda consejos y recomendaciones sobre las mejores opciones de inversión en el mercado inmobiliario, especialmente para las personas que desconocen del sector. Incluso, presenta casos de éxito que han sabido aprovechar las mejores oportunidades.

Apple Podcast

WEB

RR.SS EXPERTOS



BOLSA EN GENERAL

Un programa de Youtube dirigido por David Galán, quien brinda información y análisis sobre bolsa de valores, inversiones y finanzas personales. De esta manera, busca llegar a traders e inversores, tanto novatos como experimentados para que puedan incrementar su capital.

Youtube

LAS CUENTAS CLARAS

Con este programa se busca acercar a las personas a los factores que afectan la economía, el mercado de valores de diversos países y las finanzas. Con esta información, los seguidores del podcast tienen mejor información para pensar antes de invertir en cualquier instrumento financiero.

Netflix



MADAME CJ WALKER

Miniserie que cuenta la historia de la primera mujer afroamericana en convertirse en millonaria en Estados Unidos, quien atravesó diversas dificultades para establecer su propio negocio. En los capítulos se muestra cómo forma un pequeño local a un imperio vendiendo productos del cuidado del cabello.

Netflix



ADIÓS A TU JEFE

Héctor Sosa explica a las personas cómo pueden invertir en diversas empresas, así como en plataformas financieras. A través de su canal aborda los rendimientos que ofrecen los conglomerados y da algunos consejos para correr el menor de los riesgos al invertir capital.

Youtube



Facilitamos la implementación e inversión en paneles solares para naves industriales

Somos líderes en la industria solar comercial e industrial.

Ahorra costos y promueve la sostenibilidad.


Multiplica las ganancias de tu nave industrial sin inversión. Ontén ingresos mensuales al instalar paneles solares



Conoce más sobre Finsolar

 [company/finsolar/](https://www.linkedin.com/company/finsolar/)

 [@finsolar](https://www.instagram.com/finsolar)

 (55) 2507-2003

 contacto@fin.solar

Alianzas
Bovis



MÁQUINAS CLASIFICADORAS

Permiten separar y organizar automáticamente los productos según los diferentes criterios, por ejemplo, destino, tamaño o tipo



TECNOLOGÍA

GADGETS EN CROSS DOCKING

A diferencia de otros espacios que proponen almacenar productos por un periodo de tiempo largo, los Cross Docking proponen un sistema en el que una vez que la mercancía es recibida, se prepara casi de inmediato para su envío final.



TERMINALES DE RADIOFRECUENCIA

Dispositivos que permiten la comunicación en tiempo real entre el personal del almacén y los sistemas de gestión.



SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Integran todas las fases del proceso, desde la recepción de mercancía hasta su envío final.



CINTAS TRANSPORTADORAS

Agilizan el tránsito de mercancías, reduciendo la manipulación manual y minimizando el riesgo de errores o daños.

30 AÑOS EN MÉXICO REDEFINIENDO LOS LÍMITES DE LA INDUSTRIA

Durante este periodo hemos ganado una solida reputación gestionando y construyendo activos en múltiples sectores de edificación e infraestructura con una amplia gama de servicios de construcción para proyectos públicos y privados a nivel nacional.

SERVICIOS

- Gerencia de Proyecto
- Gerencia de Construcción
- Constatista General / PMG
- Gerencia de Programa
- Design and Build
- Facility Management

Chapultepec Uno,
Paseo de la Reforma 509,
Piso 15, Col. Cuauhtémoc,
Ciudad de México
bovis.mx
T: +52 555980 1600





TESLA. EL ADN DE LA DISRUPCIÓN

¿Por qué Tesla se convertirá en la empresa más grande del mundo? La compañía fundada por Elon Musk ha batido ya todos los récords en el ranking de las marcas más valiosas del planeta, superando incluso a gigantes como Facebook, Disney o Coca Cola.

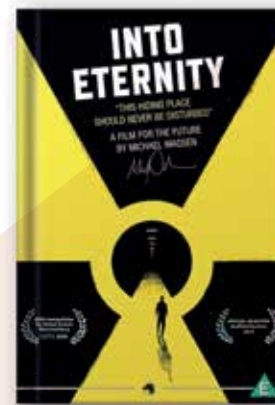
Enrique Llanes, 2022, Almuzara



NEARSHORING: MÉXICO DESAFÍO 2024 - 2030

¿Qué desafíos implica para México el Nearshoring y el T-MEC? ¿Es México mano de obra barata o talento “5 C”? En este libro, el autor hace un llamado a México para emprender el camino al éxito y la prosperidad que trae el Nearshoring.

Haroldo Cabas, 2024, Instituto Internacional de Estudios Gerenciales



INTO ETERNITY

Onkalo (que en finés significa "oculto") es el tema que recoge el documental Into Eternity de Michael Madsen. Se trata del cementerio para residuos de las centrales nucleares más importante a nivel mundial.

Disponible en español en Vimeo.

LIBROS, PELÍCULAS Y SERIES

LIBROS Y PELÍCULAS SOBRE EL SECTOR



AO286: HASTA RESCATAR A LA ÚLTIMA PERSONA

Ayudar a las víctimas en el terremoto del 19 de septiembre de 2017, bajo el objetivo no declarado de “no irse hasta rescatar a la última persona”, fue un grito de aliento que motivaba para seguir adelante, a pesar de trabajar bajo unas ruinas completamente inestables.

Jesús Valdez e Ivan Salcido, 2023, Miyamoto Mexico.



ICE ROAD TRUCKERS

Durante dos meses de cada año, un grupo de camioneros encuentran su camino hacia la tundra canadiense para entregar equipamiento y suministros en una de las áreas de mayor complicación logística a nivel mundial. Entrenados en supervivencia, desde mecánica en temperaturas bajo cero hasta escapar de un camión sobre hielo quebrado.

Disponible en Amazon Prime



INFRAESTRUCTURA ELÉCTRICA

- ⚡ Inversión.
- ⚡ Diseño.
- ⚡ Trámites.
- ⚡ Construcción.
- ⚡ Soporte.



SUMINISTRO CALIFICADO

- ⚡ Certificados de energía renovable en México.
- ⚡ Estabilidad financiera en tu recibo.
- ⚡ Precios fijos y seguros.



GENERACIÓN Y ALMACENAMIENTO

- ⚡ Genera energía renovable.
- ⚡ Minimiza emisiones CO2.
- ⚡ Alineación con objetivos ESG.

Soluciones Inteligentes

EXPOSICIÓN DE LAS ILUSIONES: OBRAS QUE DESAFÍAN LA PERCEPCIÓN DE LA REALIDAD

POR: RICARDO DE JESÚS ÁNGELES
RICARDO.DEJESUS@INMOBILIARE.COM

Mundo giratorio

La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) instaló en el Palacio de la Escuela de Medicina, la “Exposición de las ilusiones”, una exhibición artística que desafía la mente de los visitantes e incorpora tecnología virtual. Ubicada en la calle República de Brasil, CDMX.

La institución académica busca desafiar la forma en que se comprende el mundo a través de diversas salas que juegan con la percepción y elevan la imaginación de las personas que se encuentran en una realidad alterna.

En esta muestra científica se han recopilado cerca de 70 trabajos, incluyendo fotografías y diseños multimedia que se enfocan en detonar el uso de los sentidos del cuerpo humano para comprender los objetos.

Durante los recorridos se cuenta con un guía virtual, que revela algunos secretos de la física, los juegos visuales y curiosidades de las instalaciones.

En los pasillos del recinto se pueden observar imágenes estáticas que cobran vida hasta líneas que forman diversas formas geométricas, retando las nociones convencionales de la realidad.

Los creadores de la muestra indican que las obras giran en torno a las ilusiones perceptivas que consideran son errores que el cerebro comete al tratar de entender el mundo que lo rodea, sin tener toda la información.



Desbalance visual



Prisma de cara

Además, cuentan con una pantalla verde en la que se puede jugar para aparecer en diversos escenarios y situaciones que se denominan “Cabeza en bandeja”, es decir, una ilusión donde únicamente dicha extremidad del cuerpo estará servida en una mesa.

Asimismo, la exhibición ofrece experiencias de realidad virtual con dos escenarios: caminar sobre una tabla de madera en un último piso de rascacielos y un recorrido en montaña rusa en un parque lleno de dinosaurio.

“Estamos muy contentos de recibir esta exposición aquí en el Palacio, nuestro objetivo es brindar una nueva experiencia llena de ciencia, arte y entretenimiento a los visitantes y que puedan conocer cosas nuevas”, expresó Nuria Díaz San Juan, Coordinadora Ejecutiva del Palacio de la Escuela de Medicina.

¿Cuáles son los principales atractivos de la Exposición de las Ilusiones?

Entre las atracciones se encuentran Cuarto Infinito, Mesa de los clones, Silla de Beuchet, una habitación invertida que pone a prueba las leyes de la física.

Cuadro de la exposición de las ilusiones



AGENDA

JUNIO

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30			

JULIO

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29	30	31	01	

12
Sep

REBS Guadalajara

Conoce las tendencias emergentes que están moldeando el mercado inmobiliario en Guadalajara. Capitaliza las oportunidades de inversión en esta región dinámica. Conéctate con más de 200 profesionales de alto nivel.

www.rebs.mx

Ubicación **Hilton Guadalajara Midtown, Jalisco**

REB+ SUMMIT

GUADALAJARA
12 SEP 2024

27 / JUNIO

Conviértete en un Experto en Comercialización Inmobiliaria

Este curso está dirigido a profesionales del sector inmobiliario que buscan mejorar sus habilidades en comercialización, desde agentes y brokers hasta gerentes de ventas y marketing. Los asistentes comprenderán los fundamentos de la comercialización inmobiliaria.

Ubicación **WeWork Park Plaza Santa Fe, CDMX**



28 / JUNIO

Cabo Real Estate Summit Workshop Series: The Dangers of Pre-Construction

Taller exclusivo diseñado para profesionales de bienes raíces. Se centrará en las complejidades y riesgos de los proyectos de preconstrucción en Cabo y Baja California Sur, México.

Ubicación **Villa Del Palmar Beach Resort & Spa Cabo San Lucas**



4 - 6 / JULIO

BEX Asia 2019 2024

Feria comercial líder para arquitectos, diseñadores de interiores, consultores, contratistas, gerentes de instalaciones, agentes y distribuidores, consultores de reacondicionamiento, desarrolladores y hoteleros para el entorno construido.

Ubicación **Marina Bay Sands, Singapur**



SEPTIEMBRE



OCTUBRE



16 - 18 / JULIO

Evento Inmobiliario VIP de Inversiones en Miami

Conocerás los desarrollos de Inversión inmobiliaria en las mejores zonas de Miami con financiamiento de bancos americanos con bajas tasas de interés.

Ubicación | Hotel Presidente, CDMX



29 / JULIO - 1 / AGOSTO

INTERBUILD AFRICA 2024

INTERBUILD AFRICA, junto con sus espectáculos de clase mundial, es el escaparate definitivo para todo el espectro de la construcción, la construcción y las industrias relacionadas. Ofrece a los expositores un acceso sin precedentes a una audiencia internacional de compradores clave de la industria y tomadores de decisiones influyentes.

Ubicación | Johannesburg, Sudáfrica



30 Y 31 / OCTUBRE

EXNI 2024

Conecta con expertos de la industria, descubre las últimas tendencias y amplía tu red de contactos en la mayor exposición del Real Estate.

Ubicación | Hotel Camino Real Polanco, CDMX



OBRA BLANCA®

OCT 15-17 2024
EXPO SANTA FE CDMX

Exposición de acabados y productos de diseño para la arquitectura

Negocios | Foros | Conferencias
Comunidad | Diseño | Innovación

obrablancaexpo.com



@ObraBlancaExpo



+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES



+12,422 mil
SEGUIDORES



+33,300 mil
SEGUIDORES



+12,440 mil
SEGUIDORES



+34,120 mil
SEGUIDORES



1,940
SEGUIDORES

ENCUÉTRANOS EN:



REB+

SUMMIT

GUADALAJARA
12 SEP 2024

**HILTON GUADALAJARA
MIDTOWN**

Adquiere tu boleto

www.rebs.mx