

# INMOBILIARE

No. 146 / 2024

# 25

AÑOS

## BECK MÉXICO:

Liderando el futuro  
del Diseño-Construcción



**REB**  
SUMMIT  
Guadalajara

Inquilinos de oficinas  
demandan espacios  
acondicionados y flexibles

Radiografía del mercado  
de oficinas en CDMX



REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$120.00 IVA INCL.



**Deltack** | Rentabilidad  
Inmobiliaria

## Administradores de Capital para el Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios en México.

Filial de Grupo Delta



### Ventajas y Diferenciadores

- Trayectoria Grupo Delta - Sourcing Proyectos y Condiciones Preferenciales.
- Plataformas Tecnológicas - Transparencia, Control e Innovación.
- Políticas de Inversión Responsable - Propósito Superior.
- Plataforma Global - Mejores Prácticas USA/MX
- Alineación de Intereses - Coinversión
- Conocimiento del Mercado Inmobiliario - Trayectoria Desarrollo
- Procesos Institucionales



Presencia en el norte del país

### Experiencia industrial

**10**

proyectos industriales invertidos, con potencial para **32** naves

Presencia en

**5 estados**

**5** socios desarrolladores a la fecha.

Políticas de inversión responsable instaladas.

- Experiencia en vehículos para adquisición de tierra y desarrollo.
- Estructuración de aportación de tierra y coinversión.
- Socios desarrolladores con trayectoria aprobada.
- Inversionistas institucionales mexicanos.
- Inversionistas privados nacionales y extranjeros.



Descubre cómo Deltack transforma el mercado industrial del norte de México con inversión responsable y oportunidades de crecimiento.

contacto@deltack.mx  
+52 (81) 1253.9450



car oportunidades de inversión que maximizan la rentabilidad y el crecimiento sostenible.



Inversiones Inmobiliarias en EE.UU.

## Oportunidades Resilientes para una Diversificación Efectiva

Respalda por más de 50 años de experiencia de Grupo Delta en México y un equipo con 100 años de experiencia combinada en EE.UU., DDelta REI se especializa en propiedades residenciales en renta.

### Nuestras Credenciales

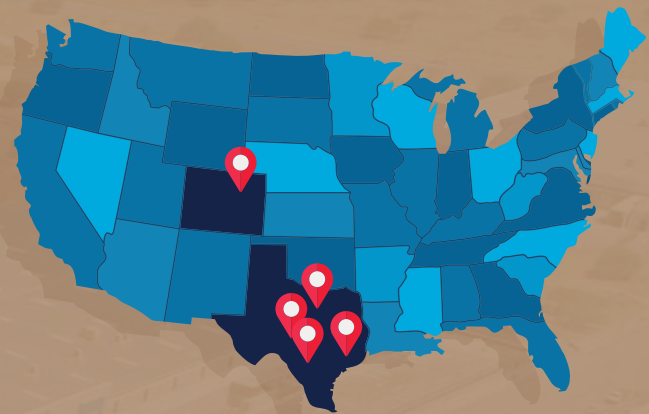
**13** años invirtiendo en EE.UU.

**27** proyectos multifamiliares invertidos

**9,000** unidades residenciales gestionadas

**18** proyectos vendidos

**6** fondos de inversión creados



### Nuestro Enfoque Estratégico: "Boots on the Ground"

Gestión práctica con conocimiento integral en desarrollo, finanzas y operaciones. Realizando un seguimiento continuo y detallado.



### Enfoque en Adquisiciones y proyectos con valor agregado

Combinación de desarrollos nuevos y propiedades existentes.



### Lo que nos define

- Co-inversión significativa en cada proyecto
- Búsqueda de acuerdos fuera del mercado, maximizando el valor para nuestros inversionistas.
- Listos para aprovechar ventana de poca oferta y mucha demanda en 2026-2028



*Con un sólido historial y una base fuerte, DDelta REI está lista para capitalizar las dinámicas del mercado y aprovechar la próxima ola de oportunidades en bienes raíces.*

*Seguimos monitoreando nuestro pipeline para identificar nuevas inversiones.*

*Esta información no constituye una oferta para vender, ni una solicitud de oferta para comprar, ningún valor. El desempeño de cualquier estrategia de inversión está sujeto a riesgos importantes. Pueden incluirse declaraciones a futuro, y no hay garantía de resultados de inversión en el futuro.*





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 Mexico<sup>1</sup>**

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](https://fibramacquarie.com)

#### Contact

##### Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900

[industrial.leasing@fibramacquarie.com](mailto:industrial.leasing@fibramacquarie.com)

##### Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700

[retail.leasing@fibramacquarie.com](mailto:retail.leasing@fibramacquarie.com)

<sup>1</sup>. 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.





Centro de Diseño  
Arquitectónico



# CONSULTORÍA LÍDER EN INGENIERÍA DE FACHADAS

PRESENTE EN LOS PROYECTOS MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO

Periférico 1075  
CDMX



**15** AÑOS DE  
EXPERIENCIA

**+100** ASESORÍAS  
EXITOSAS

**500** PROYECTOS  
EJECUTIVOS  
DE FACHADAS

SLS BEACH TOWER  
Cancún, Quintana Roo



ESCANEA EL CÓDIGO  
HAZ REALIDAD  
TUS PROYECTOS  
CON CDA DE VITRO





GRUPO  
**SANDSTORM®**  
**GAM**



CIMENTACIONES PROFUNDAS

ESTABILIZACIÓN DE TALUDES

EXCAVACIONES PROFUNDAS



CONTACTO

**33 3585 7245**

SANDSTORMGAM.COM.MX

CONTACTO@SANDSTORMGAM.COM.MX



ESTUDIOS GEOTÉCNICOS



GRUPO  
SANDSTORM  
GAM



@SANDSTORMGAM







PORTAFOLIO CON MÁS DE

**3.8 M**

DE PIES CUADRADOS.

# 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 mercado.
- Más de **300** propiedades administradas.



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





# CREAMOS VALOR PARA NUESTROS SOCIOS OFRECIENDO **SOLUCIONES DE 360°**, DESDE LA ADQUISICIÓN HASTA LA DISPOSICIÓN DE LOS ACTIVOS.

**ADQUISICIÓN:** Gestionamos de manera rigurosa el proceso de diligencia y valuación del portafolio, con el fin de una inversión segura minimizando los riesgos asociados.

**DESARROLLO:** Coordinación con expertos para optimizar los proyectos, asegurando el cumplimiento en tiempo y forma con el cliente, respetando los presupuestos y maximizando el rendimiento del portafolio.

**DEUDA:** Negociación de financiamiento para nuevos proyectos y activos estabilizados mediante alianzas estratégicas con instituciones financieras, con el objetivo de asegurar condiciones más favorables para nuestros clientes.

**ARRENDAMIENTO:** Comunicación continua con nuestros clientes y brokers, facilitando nuevas transacciones así como renovaciones y ampliaciones de contratos de arrendamiento.

**ADMINISTRACIÓN:** Aseguramos el estricto cumplimiento de los contratos y mantenemos las condiciones ideales en los inmuebles, con el objetivo de preservar y maximizar el valor del portafolio de activos.

**DISPOSICIÓN:** Coordinamos y negociamos con los equipos de legal y administración para garantizar una transacción fluida y segura, cumpliendo con todos los requisitos legales.

## CERTIFICACIONES

LEED

LEED SILVER

EDGE

**INDUSTRIAL GATE**  
Experiencia destacable en  
inmuebles industriales.

¿Cuál es tu plan de expansión?

**Contáctanos**

info@industrialgate.mx  
www.industrialgate.mx





**Grupo I R H**  
Inmobiliaria  
Río Hondo



## *Lomas del Río*

RESIDENCIAL & CLUB

Uno de nuestros casos de éxito es el Fraccionamiento Lomas del Río, en el que manifestamos una experiencia que fomenta un arraigado espíritu de pertenencia hacia espacios verdes y zonas naturales, combinado con la estética visual y elegante que brinda la arquitectura moderna.

**Somos parte de un Grupo de Empresas fundado hace más de 140 años.**

Al pasar del tiempo, desarrollamos diferentes áreas de negocio especializadas; como lo es Grupo IRH, con más de 50 años de experiencia en el mercado como "Land Developers".

**Nuestros residentes definen el fraccionamiento como:**

- ¡Un oasis en medio de la Ciudad de México!
- ¡Vivo de vacaciones todos los días!
- ¡Tengo mi casa de campo dentro de la ciudad!



"Todas las imágenes, fotografías y demás elementos contenidos en esta publicación, son únicamente con fines ilustrativos, por lo que no representan ninguna autorización, permiso u otros, ya que estos últimos están sujetos a las autorizaciones municipales, estatales y/o federales, según su naturaleza. Cualquier duda o aclaración se realizará única y exclusivamente por parte del área comercial, personalmente, previa cita programada mediante los medios de contacto aquí establecidos."



# ¡Creamos las mejores oportunidades de negocio para inversionistas del sector inmobiliario!

Lomas del Río desarrollado por Grupo IRH ofrece terreno en venta con una superficie de 4,994.92 m<sup>2</sup> para desarrollar 62 departamentos.

**Uso de suelo:** Habitacional plurifamiliar  
**Densidad:** 62 viviendas  
**Superficie total de construcción:** 15,740.62 m<sup>2</sup>  
**Superficie de desplante:** 1,963.00 m<sup>2</sup>  
**Área Verde:** 1,515.98 m<sup>2</sup>  
**Área libre:** 1,515.98 m<sup>2</sup>  
**Circulaciones horizontales, verticales y estacionamientos cubiertos:** 4,551.16 m<sup>2</sup>  
**Cajones de estacionamiento requeridos:** 1 cajón de estacionamiento por cada 80 m<sup>2</sup> y 1 por cada 4 viviendas para visitas.  
**Altura en niveles y metros a partir de desplante:** 16 niveles ó 56.00 metros



## INFORMES, PRECIO DE VENTA Y CONDICIONES COMERCIALES:

Tel. 55 52 95 02 01  
[ventas@lomasdelrio.com.mx](mailto:ventas@lomasdelrio.com.mx)  
[lomasdelrio.com.mx](http://lomasdelrio.com.mx)

Emilio G. Baz 59,  
Col. Independencia, 53830,  
Naucalpan, Edo. Mex.


\*Sujetos a cambio sin previo aviso.



Tras el paso de la pandemia, uno de los sectores que aún no ha logrado obtener buenos niveles de recuperación es el de oficinas, de acuerdo con la plataforma Solili, de enero a agosto de 2024, se registró una disminución del 20% en la demanda de este tipo de espacios, debido a la transición hacia modelos de trabajo híbrido y una sobreoferta.

Sin embargo, empresas como Fibra Uno han registrado mejoras, con un incremento en la ocupación de 480 puntos base. Asimismo, pese a esta lenta recuperación, las empresas buscan renegociar contratos a largo plazo para adaptarse a las nuevas dinámicas del trabajo.

Por lo que en esta edición, diversas compañías ofrecen una visión y reflexión sobre lo que será el cierre del 2024 para el sector de oficinas en el país.

En portada encontrarán a Beck México, compañía que se ha consolidado como un referente en el sector de la construcción, gracias a su innovación que ha redefinido el modelo tradicional a través de un enfoque integral de diseño-construcción. 

**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 Gutiérrez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañón, 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  
**Alianzas Institucionales**  
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 1, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 145 año 24 Publicación bimestral agosto-septiembre 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 número 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



Naturgy 

**Gas natural,**  
el aliado de la **transición energética** en México



Visita [naturgy.com.mx](https://naturgy.com.mx)



# CONTENIDO

12 **NOTICIAS**

24 **DATA**

Mercado de oficinas en México al 2T24

**LÍDERES**

26 Líderes en renta de oficinas

**LO QUE DEBES SABER**

28 **Propiedades comerciales:** la mina de oro en Florida que atrae a inversionistas

32 El **coworking** evoluciona el pensamiento empresarial



50

**COLABORADOR INMOBILIARE**

34 Radiografía del **mercado de oficinas** en CDMX

42 ¿Cómo cambió el **'coworking'** el mercado inmobiliario de oficinas?

46 **Tendencias de construcción** clave en el diseño de oficinas

50 **Nomad Living** presenta nuevos proyectos de departamentos en renta en Guadalajara

52 México y Estados Unidos: **Un ecosistema simbiótico**

**COLABORACIONES**

56 **Ziudana:** Un Modelo de excelencia y sostenibilidad en Chihuahua

62 **Grupo Delta,** 50 años a la vanguardia en bienes raíces

66 **Torre Diana** implementa la última versión de LEED: V5

70 **Nearshoring:** Guadalajara como polo industrial en crecimiento

72 Guadalajara alberga el proyecto de **uso mixto** más influyente, sofisticado y atemporal: Torre Legend

76 **INNA Beach Condos & Hotel:** Un oasis de lujo en Puerto Morelos



07

**80**

**EN PORTADA**

Beck México Liderando el futuro del Diseño-Construcción



**ALIADOS**

98 **FIBRAs inmobiliarias** ven recuperación positiva en el sector de oficinas

**EXPERTOS INMOBILIARE**

102 El impacto de la renta de edificios en el sector industrial  
Por: Rafael Berumen

104 Día Mundial del Hábitat  
Por: Edgar Romero Enriquez

**RESEÑA**

106 **REB+SUMMIT GUADALAJARA:** Jalisco, el nuevo centro de negocios de México

**INMOBILIARE RECOMIENDA**

**ARTE**

140 **Frank Gehry:** Vida y obra del ganador del Premio Pritzker

**AGENDA**

**EN ESTA EDICIÓN**

90 Inquilinos de los edificios de oficinas demandan **espacios acondicionados y flexibles**

94 ¿Cómo impactan los **criterios ASG** en el diseño de oficinas?



92



DESARROLLANDO

# LA NUEVA RIVIERA DE MÉXICO

MÉXICO, YUCATÁN




LLAMA GRATIS

**\*432**

OFICINA CORPORATIVO:  
CALLE 10, COL. MÉXICO

OFICINA CDMX:  
ATLANTA 156, COL. NOCHE BUENA.

 GRUPOGEAMX

 WWW.GPOGEA.MX

 GRUPO\_GEA



# NOTICIAS

## FIBRA MTY CELEBRA CRÉDITO BILATERAL CON BBVA

Fibra MTY anunció que concretó la celebración de un crédito bilateral quirografario con BBVA por un monto principal comprometido de hasta 250 millones de dólares (mdd) a una tasa variable de SOFR 1M. De acuerdo con el comunicado, el uso de la línea de crédito podrá ser destinado a la sustitución de deuda, inversión en propiedades y/o usos corporativos en general.



## MAERSK INAUGURA UN NUEVO CENTRO LOGÍSTICO EN TEXAS, EE.UU.



Maersk, empresa mundial de transporte, inauguró un nuevo centro logístico en El Paso, Texas, Estados Unidos (EE.UU.). Se trata de una instalación de 37 mil 347 metros cuadrados (m2), ubicada a solo cinco minutos del Puente I. Ysleta-Zaragoza, un punto estratégico que conecta dicha ciudad con Ciudad Juárez, México.

## IMPACTA FAVORABLEMENTE EL NEARSHORING EN EL SECTOR INMOBILIARIO TURÍSTICO DE MÉXICO



La reconfiguración global de las cadenas de suministro ha dado lugar a una tendencia de crecimiento: el nearshoring, que no sólo ha impactado al mercado industrial y de vivienda, sino también al sector inmobiliario turístico de México.





## ESPECTÁCULOS Y ZONAS LÚDICAS, ESTRATEGIA EFICAZ PARA LOS CENTROS COMERCIALES

Tras la pandemia, los centros comerciales buscan ser más atractivos para el público y atraer a más visitantes. Por ello, el sector retail físico se ha enfocado en agregar atracciones más allá de las compras, ofreciendo espectáculos, espacios lúdicos y de convivencia, así como otras amenidades.



## MADRID RECONVIERTE OFICINAS EN VIVIENDAS

El Consejo de Gobierno de Madrid, España, aprobó un proyecto urbanístico para la promoción de vivienda protegida a través de la reconversión de oficinas. De acuerdo con Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la comunidad, el objetivo es poner en el mercado 20 mil inmuebles públicos asequibles en renta.

## MILWAUKEE TENDRÁ EL RASCACIELOS DE MADERA MÁS ALTO DEL MUNDO



El estudio MGA inició el desarrollo de un rascacielos de usos mixtos, construido con paneles y vigas de madera en el centro de Milwaukee, Wisconsin (Estados Unidos). Michael Green, responsable de la firma e impulsor de este material, anunció que el proyecto será la torre de madera más alta del mundo, una vez inaugurada.



## ESTADOS UNIDOS PRINCIPAL MERCADO DE VIAJES Y TURISMO EN EL MUNDO

De acuerdo con el último informe del Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC), Estados Unidos se mantiene como el mercado de viajes y turismo más importante del mundo, al contribuir con 2.36 billones de dólares a la economía del país durante 2023. Cabe destacar que pese al lento retorno del gasto de los viajeros internacionales, Estados Unidos mantiene la primera posición, con casi el doble de la contribución económica de su rival más cercano.



## ENTIDADES DE MÉXICO QUE CAPTARON MAYOR INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL 2T24



Ciudad de México, Nuevo León, Baja California, Estado de México y Guanajuato, fueron las entidades que captaron mayor Inversión Extranjera Directa (IED) durante el segundo trimestre de 2024 (2T24), así lo informó la Secretaría de Economía. Los cinco estados concentraron en conjunto el 68% de la IED, la cual alcanzó un total a nivel nacional de 31 mil 096 millones de dólares (mdd), monto 7% superior al mismo periodo de 2023 (29 mil 041 mdd).

## SALTILLO Y CD. JUÁREZ, CIUDADES CON MAYOR DEMANDA DE PARQUES INDUSTRIALES



El crecimiento de parques industriales en México, principalmente en ciudades del norte como Saltillo, Coahuila, y Cd. Juárez, Chihuahua, es detonado por la demanda de espacios para el sector manufacturero y automotriz, informó CBRE en un comunicado. De acuerdo con la firma, durante el 2T2024 Saltillo sumó más de 92 mil metros cuadrados (m2) de absorción bruta o espacios comercializados.



**TRES VIDAS**  
ACAPULCO.

*Lotes en Playa y Campo*  
**DESDE 2000 M2**



Ubicado a 10 minutos  
del aeropuerto



A 3.5 horas de distancia  
de la CDMX



06 Kilómetros de frente  
al Océano Pacífico



Lotes en campo o playa



Condominios de lujo



Campo de golf  
categoría campeonato

**INVIERTA EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO  
OCEAN FRONT MÁS EXCLUSIVO DE ACAPULCO**

**PARA MÁS  
INFORMACIÓN**

Carretera a Barra Vieja KM 7,  
S/N, Col. Plan de los Amates,  
C.P. 39931, Acapulco, Gro.

T. (744) 435 0851 / 55  
evelderrain@tresvidas.mx





## REIT LINEAGE LOGISTICS ADQUIERE INSTALACIONES DE BURRIS LOGISTICS

Lineage Logistics, uno de los principales grupos globales de inversión en activos inmobiliarios (REIT) especializados en temperatura controlada y soluciones logísticas integradas, anunció la adquisición de ocho instalaciones de Burris Logistics, una empresa de distribución de alimentos a temperatura controlada.



## ALTOS PRECIOS DE VIVIENDA COMPLICAN ADQUISICIÓN DE PROPIEDADES PARA JÓVENES

En los últimos años, el aumento en los precios de las viviendas en México ha sido una barrera para que los jóvenes logren hacerse de un patrimonio, expuso Enrique H. Luna Gutiérrez, coordinador de la licenciatura en Contador Público Internacional y Finanzas en CETYS Universidad, campus Mexicali.



## OFICINAS EN MÉXICO HAN ESTADO DESOCUPADOS POR MÁS DE TRES AÑOS: SiiLA

Datos de SiiLA Market Analytics revelan que 109 de los 874 edificios de clase A+, A y B analizados en los principales mercados inmobiliarios de oficinas en México tienen espacios que han permanecido vacíos por más de tres años, lo anterior representa el 12% del inventario del área bruta rentable (ABR).

## AMPIP PROYECTA CONSTRUCCIÓN DE 128 PARQUES INDUSTRIALES ENTRE 2024 Y 2030

La Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) señaló que durante el periodo 2024-2030 estiman una inversión entre seis mil 200 millones hasta ocho mil 600 millones de dólares por parte de sus empresas asociadas. De acuerdo con el reporte “Programa para el Desarrollo”, elaborado por el organismo, con el total del capital, se prevé la construcción de 128 parques industriales.



## WALMART CONTINÚA CON PLANES DE EXPANSIÓN EN ESTADOS UNIDOS

Walmart anunció la apertura de 25 tiendas más en Estados Unidos como parte de su plan de expansión en 2024. Por el momento, la empresa ha confirmado que las dos primeras estarán ubicadas en Atlanta y Florida. El conglomerado señaló que como una extensión de estos espacios, se desarrollan centros de salud y opciones de comida rápida, con el objetivo de ofrecer una mejor experiencia a sus clientes.

## AUMENTA LA VIVIENDA VERTICAL EN 10 CIUDADES DE MÉXICO



De acuerdo con el informe “Gran Reporte de Verticalización 2024” presentado por Marisol Becerra, Regional Partner MX-Centro de 4S Real Estate, en el webinar “La Evolución de la Vivienda Vertical en México”, en 2023 hubo un notable aumento en la venta de este tipo de propiedades. Durante el año pasado se registró un crecimiento del 7.5% en la venta de vivienda vertical en México en comparación con el 2022.



## CANADEVI Y BBVA SE UNEN PARA DETONAR EL DESARROLLO DE VIVIENDA EN MÉXICO

La Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (Canadevi), anunció su alianza con BBVA México para impulsar el desarrollo inmobiliario en el país. El objetivo de este plan es asegurar que las familias mexicanas tengan acceso a un patrimonio digno..



## MITIKA CON ENFOQUE INMOBILIARIO Y NO EXCLUSIVAMENTE FINANCIERO

Fibra Uno informa que, el pasado jueves 29 de agosto se realizó la compra del 100% del CKD Helios por un monto total 7 mil millones de pesos; mismo que se pagará en su mayoría mediante 3 exhibiciones durante los próximos 12 meses.



## CONOCE LA PLATAFORMA PARA HACER SEGUIMIENTO DE OBRA

En el sector vivienda uno de los temas que permea en las áreas y se ha vuelto un obstáculo es la planeación, control y gestión de la información, porque no se hace bajo las normas que le rigen, señaló Elías Mazurka, consultor asociado del Instituto Nacional de Administración Pública (INAP).



# FIVE PARK

MIAMI BEACH

This condominium is being developed by FCH 2004 Alton, LLC, a Delaware limited liability company ("Developer"). Any of all documents, disclosures and/or representations shall be deemed made by Developer you agree to look solely to Developer with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the Condominium and which appear in the sales of units in the Condominium. Oral agreements cannot be relied upon as part of the representation of the Developer. For certain representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida Statute, to be furnished by a developer to a buyer or lessee. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. FOR NEW YORK RESIDENTS: THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN A CRS-TO APPLICATION AVAILABLE FROM THE OFFICER, FILE NO. CP21-0005. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. Renderings depict proposed views, which are not identical from each residence. No guarantees or representations whatsoever are made that existing or future views of the project and surrounding areas depicted by artist's conceptual renderings or otherwise described herein, will be provided or, if provided, will be as depicted or described hereon. All images, photographs, renderings, floor plans, prospectuses, brochures, and/or representations shall be deemed made by Developer you agree to look solely to Developer with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the Condominium and which appear in the sales of units in the Condominium. Oral agreements cannot be relied upon as part of the representation of the Developer. For certain representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida Statute, to be furnished by a developer to a buyer or lessee. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. FOR NEW YORK RESIDENTS: THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN A CRS-TO APPLICATION AVAILABLE FROM THE OFFICER, FILE NO. CP21-0005. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. Renderings depict proposed views, which are not identical from each residence. No guarantees or representations whatsoever are made that existing or future views of the project and surrounding areas depicted by artist's conceptual renderings or otherwise described herein, will be provided or, if provided, will be as depicted or described hereon. All images, photographs, renderings, floor plans, prospectuses, brochures, and/or representations shall be deemed made by Developer you agree to look solely to Developer with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the Condominium and which appear in the sales of units in the Condominium. Oral agreements cannot be relied upon as part of the representation of the Developer. For certain representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida Statute, to be furnished by a developer to a buyer or lessee. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. FOR NEW YORK RESIDENTS: THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN A CRS-TO APPLICATION AVAILABLE FROM THE OFFICER, FILE NO. CP21-0005. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. Renderings depict proposed views, which are not identical from each residence. No guarantees or representations whatsoever are made that existing or future views of the project and surrounding areas depicted by artist's conceptual renderings or otherwise described herein, will be provided or, if provided, will be as depicted or described hereon. All images, photographs, renderings, floor plans, prospectuses, brochures, and/or representations shall be deemed made by Developer you agree to look solely to Developer with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the Condominium and which appear in the sales of units in the Condominium. Oral agreements cannot be relied upon as part of the representation of the Developer. For certain representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida Statute, to be furnished by a developer to a buyer or lessee. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. FOR NEW YORK RESIDENTS: THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN A CRS-TO APPLICATION AVAILABLE FROM THE OFFICER, FILE NO. CP21-0005. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. Renderings depict proposed views, which are not identical from each residence. No guarantees or representations whatsoever are made that existing or future views of the project and surrounding areas depicted by artist's conceptual renderings or otherwise described herein, will be provided or, if provided, will be as depicted or described hereon. All images, photographs, renderings, floor plans, prospectuses, brochures, and/or representations shall be deemed made by Developer you agree to look solely to Developer with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the Condominium and which appear in the sales of units in the Condominium. Oral agreements cannot be relied upon as part of the representation of the Developer. For certain representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida Statute, to be furnished by a developer to a buyer or lessee. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. FOR NEW YORK RESIDENTS: THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN A CRS-TO APPLICATION AVAILABLE FROM THE OFFICER, FILE NO. CP21-0005. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. Renderings depict proposed views, which are not identical from each residence. No guarantees or representations whatsoever are made that existing or future views of the project and surrounding areas depicted by artist's conceptual renderings or otherwise described herein, will be provided or, if provided, will be as depicted or described hereon. All images, photographs, renderings, floor plans, prospectuses, brochures, and/or representations shall be deemed made by Developer you agree to look solely to Developer with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the Condominium and which appear in the sales of units in the Condominium. Oral agreements cannot be relied upon as part of the representation of the Developer. For certain representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida Statute, to be furnished by a developer to a buyer or lessee. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. FOR NEW YORK RESIDENTS: THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN A CRS-TO APPLICATION AVAILABLE FROM THE OFFICER, FILE NO. CP21-0005. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. Renderings depict proposed views, which are not identical from each residence. No guarantees or representations whatsoever are made that existing or future views of the project and surrounding areas depicted by artist's conceptual renderings or otherwise described herein, will be provided or, if provided, will be as depicted or described hereon. All images, photographs, renderings, floor plans, prospectuses, brochures, and/or representations shall be deemed made by Developer you agree to look solely to Developer with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the Condominium and which appear in the sales of units in the Condominium. Oral agreements cannot be relied upon as part of the representation of the Developer. For certain representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida Statute, to be furnished by a developer to a buyer or lessee. These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be rendered in the future be limited or eliminated by future development of forces of nature and the developer in no manner guarantees the continuing existence of any view. Renderings are only included if and to the extent provided in your purchase agreement. The project graphics, renderings and text provided herein are copyrighted works owned by the Developer. All rights reserved. WALKING THE GARDEN VIA DEPARTMENT OF REAL ESTATE HAS NOT INSPECTED, EXAMINED, OR QUALIFIED THIS OFFERING.

## LA VIDA EN LA PLAYA TOTALMENTE REPENSADA

RESIDENCIAS DE 1 A 4 RECÁMARAS  
DESDE \$1.5 MILLONES

Presentamos el desarrollo de Miami Beach más relevante en décadas. Diseñado por las mentes expertas más visionarias del mundo, Five Park representa la conjunción de funcionalidad, belleza y sostenibilidad. La elegante torre ofrece una variedad de comodidades inigualables con opciones de bienestar en el mismo complejo y un club de playa privado que eleva la vida cotidiana con su servicio cinco estrellas.

**TU HOGAR TE ESPERA. MÚDESE ESTE AÑO.**

EQUIPO DE VENTAS EXCLUSIVO DE DOUGLAS ELLIMAN DEVELOPMENT MARKETING



VISÍTENOS EN NUESTRO  
SALÓN DE VENTAS  
EN EL MISMO EDIFICIO

600 ALTON ROAD  
MIAMI BEACH FL 33139  
SALES@FIVEPARK.COM  
786 460 8835

ARQUITECTURA  
ARQUITECTÓNICA

ARQUITECTURA DE INTERIORES  
GABELLINI SHEPPARD

DIRECTORA DE DISEÑO  
ANDA ANDREI

DISEÑO DEL PARQUE  
ARQUITECTONICAGEO

DISEÑO DEL PUENTE  
DANIEL BUREN



## ARQUITECTURA REGENERATIVA, UN PASO MÁS ALLÁ DE LA CONSTRUCCIÓN SUSTENTABLE

La arquitectura regenerativa es una filosofía emergente que busca crear estructuras ecológicamente sostenibles que aporten algo más a la naturaleza. Dicha tendencia no solo propone reducir el impacto ambiental de los edificios, sino revertir el deterioro provocado por el sector, creando un gran sistema proveedor de recursos y recuperando la armonía entre lo construido y lo natural.



**HOLCIM MÉXICO NOMBRA A CHRISTIAN DEDEU COMO SU NUEVO CEO**



Holcim México anunció que su nuevo CEO es Christian Dedeu, quien también se desempeñó como director general en Holcim Argentina. De acuerdo con el comunicado, Dedeu asumirá su cargo inmediatamente sucediendo a Jaime Hill, quien dejará la región para tomar el cargo de Region Head of North America de Holcim.

## ESG ES CLAVE PARA EL FUTURO DEL SECTOR INMOBILIARIO



Cada vez son más los inversores que incorporan medidas relacionadas al compromiso ambiental, social y de buen gobierno corporativo (ESG) en cada etapa del ciclo de vida de sus inmuebles. La pandemia, el riesgo climático y la creciente desigualdad social fueron factores clave que impulsaron a los inversores a pensar en cómo sus carteras pueden responder a los retos relacionados con la sostenibilidad mundial en 2024.







# KAMPUS

Desarrollos

REVOLUCIONAMOS EL CONCEPTO INMOBILIARIO  
**EN MÉXICO**



-  **SEGURIDAD**
-  **EFICIENCIA**
-  **SUSTENTABILIDAD**
-  **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

**KAMPUS INDUSTRIAL** | **Santa Rosa** CONSULTA DISONIBILIDAD EN EL PARQUE

[hola@kampusdesarrollos.com](mailto:hola@kampusdesarrollos.com)

[www.kampusdesarrollos.com](http://www.kampusdesarrollos.com)

+52 33 2101 0135





## CITADEL ANUNCIA LA CONSTRUCCIÓN DE SU NUEVA SEDE: 1201 BRICKELL BAY DRIVE

Ken Griffin, director ejecutivo del fondo de activos Citadel, realizará una inversión de mil millones de dólares (mdd) para construir el 1201 Brickell Bay Drive, un rascacielos de 54 pisos (314 metros) en Miami, Florida. El edificio, diseñado por el estudio Foster + Partners, funcionará como la sede central de Citadel y tendrá 120 mil 158 metros cuadrados de oficinas.



## VALUACIÓN INMOBILIARIA DIGITAL CRECE EN MÉXICO: DD360

El mercado de la valuación inmobiliaria será transformado totalmente con la tecnología y el crecimiento digital, aseguró Jorge Combe, CEO y cofundador de DD360. De acuerdo con el experto, a través de plataformas como Wiggot o Monopolio, será más fácil obtener el avalúo de un inmueble, gracias al análisis de datos y la utilización de parámetros como ubicación, número de habitaciones, amenidades, edad y estado del edificio.

## CIUDADES DEL FUTURO REQUERIRÁN MÁS ÁREAS VERDES: SAPMX



En México, urge proteger y expandir las áreas verdes en las ciudades para enfrentar los desafíos del cambio climático, aseguró la Sociedad de Arquitectos Paisajistas de México (SAPmx). Para Fernanda Rionda, presidenta de la SAPmx, la preocupación por este tema podría mejorar la calidad de vida de los habitantes en las urbes.

GO  
GRAND OUTLET  
RIVIERA MAYA

# ÚLTIMOS LOCALES EN RENTA



DOLCE & GABBANA

CH  
CARMONA HEREDIA

ADOLFODOMINGUEZ



Reebok

adidas

LACOSTE

COACH

Forma parte de algo único en la Riviera Maya. Escanea y conoce más.





# DATA

# MERCADO DE OFICINAS EN MÉXICO AL 2T24

## Monterrey

Inventario total (m<sup>2</sup>): **1,477,028**  
 Tasa de disponibilidad: **18.99%**  
 Absorción bruta trimestral m<sup>2</sup>: **11,864**  
 Precio de salida (mxn/m<sup>2</sup>/mes): **\$347**  
 En construcción (m<sup>2</sup>): **120,563**

## Ciudad de México

Inventario total (m<sup>2</sup>): **8,078,333**  
 Tasa de disponibilidad: **23.10%**  
 Absorción bruta trimestral m<sup>2</sup>: **24,387**  
 Precio de salida (USD/m<sup>2</sup>/mes): **\$23,53**  
 En construcción (m<sup>2</sup>): **580,963**

## Guadalajara

Inventario total (m<sup>2</sup>): **814,060**  
 Tasa de disponibilidad: **11.84%**  
 Absorción bruta trimestral m<sup>2</sup>: **30,550**  
 Precio de salida (USD/m<sup>2</sup>/mes): **\$33,723**  
 En construcción (m<sup>2</sup>): **\$20.58**

Fuente: Newmark, JLL y Colliers



## Tijuana

M2 disponibles: **123,135.38**

Absorción neta acumulada del año: **-800 m<sup>2</sup>**.

Vacancia total: **9.71%**

Renta promedio para Clase A (USD): **\$23.72**

En construcción (m<sup>2</sup>): **35,057**

## Mérida

Inventario total (m<sup>2</sup>): **139.8 miles**

Disponibilidad: **8.1 miles**

Precios de renta (USD/m<sup>2</sup>/mes): **\$17.6**

En construcción (m<sup>2</sup>): **29.8 miles**

## Querétaro

Inventario total (m<sup>2</sup>): **472,000**

Disponibilidad (m<sup>2</sup>): **83,000**

Precios de renta (USD/m<sup>2</sup>/mes): **\$17.00**

En construcción (m<sup>2</sup>): **+36,000**

## Puebla

Inventario total (m<sup>2</sup>): **302,000**

Disponibilidad (m<sup>2</sup>): **69,000**

Precios de renta (USD/m<sup>2</sup>/mes): **\$16.00**

En construcción (m<sup>2</sup>): **7,000**

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ  
rubi.tapia@inmobiliare.com

DISEÑO: DAFNE VILLAGOMEZ  
dafne.villagomez@inmobiliare.com



# LÍDERES EN RENTA DE OFICINAS

---

**D**urante la pandemia, el home office se volvió esencial para el 69% de las empresas en México, quienes han tenido que renovar sus espacios de trabajo, cambiando a modelos híbridos, o al requerir espacios tipo coworking para los colaboradores, un formato de “oficina compartida” que permite importantes ahorros. A continuación te presentamos cinco compañías líderes que se dedican a la renta de oficinas.

## OFICINAS IBS

Empresa 100% mexicana, dedicada a proveer soluciones integrales e inteligentes para negocios que buscan un rápido y sólido crecimiento. Oficinas Virtuales IBS fue creado con el fin de ayudar al crecimiento empresarial y personal. Cuenta con ubicaciones en Santa Fe, Insurgentes Sur, Polanco, entre otras.



## WEWORK

Empresa inmobiliaria estadounidense que proporciona espacios de trabajo compartidos para compañías nuevas. En México se ubican en Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Sus espacios de trabajo se pueden reservar por hora o día, así como por el tiempo requerido. Su membresía permite acceder a una red global de más de 700 ubicaciones alrededor del mundo.



## CO-MADRE

Un coworking y comunidad hecho por mujeres, pensado para todos. Es un lugar de renta de espacios compartidos de trabajo, oficinas privadas y una comunidad enfocada para el desarrollo profesional, principalmente de mujeres. Al formar parte se tiene acceso a salas de juntas, cabinas de teléfono, copias ilimitadas, estudios de grabación e incluso ludotecas y espacios “after-school” para niños.



## PÚBLICO

PÚBLICO es una compañía mexicana con siete años en el mercado que opera y desarrolla espacios de trabajo en la Ciudad de México. Con diseño inteligente y eficiente, incentiva la creatividad y la productividad con espacios que cuentan con todos los servicios y productos necesarios para la nueva era del trabajo. Ofrece ubicaciones premium en CDMX.



## COLONY

Colony ofrece oficinas compartidas con un importante diferenciador: ir más allá en el servicio y ofrecer un espacio donde las empresas, profesionistas y freelancers puedan conectarse de forma real. La arquitectura boutique de cada uno de los edificios invita a crear redes de convivencia en alguna de sus terrazas, cafeterías o espacios pet-friendly.





# PROPIEDADES COMERCIALES: LA MINA DE ORO EN FLORIDA QUE ATRAE A INVERSIONISTAS

POR ANDREINA CASTRO

**E**n los últimos años, desde la pandemia por Covid-19, ha crecido la preferencia por invertir en propiedades comerciales en lugar de residenciales, lo que refleja una nueva tendencia en el mercado inmobiliario del sur de Florida.

Con la decisión de algunas grandes empresas de trasladarse a Miami, submercados como Wynwood se están convirtiendo en nuevos puntos importantes del mercado. Wynwood ha estado atrayendo a clientes de renombre como Spotify, Live Nation, Chase, BlockChain, y más, debido a la fusión de arte y tecnología que está cambiando el paisaje cultural de la zona.



¿Por qué esta preferencia?

La alta demanda

- Reubicación Empresarial
- Florida ha vivido un aumento en las empresas que se trasladan al estado, lo cual ha creado un mercado próspero para propiedades comerciales.
- Amazon, Citadel, Microsoft, Kirkland y Apple son algunas de las empresas que han aumentado su presencia en el sur del estado.
- Según el reporte más reciente de Blanca Commercial Real Estate, durante el segundo trimestre de 2024, se registraron 740,000 pies cuadrados de actividad de arrendamiento en el mercado de oficinas del condado de Miami-Dade, llevando el total de arrendamientos para la primera mitad del año a 1.44 millones de pies cuadrados.

#### **Aceleración del comercio electrónico**

- La pandemia aceleró el desarrollo de nuevas formas de ventas como el e-commerce lo cual ha desencadenado nuevas necesidades para almacenar productos cerca de áreas metropolitanas.

#### **Rentabilidad, apreciación y estabilidad a largo plazo**

- Las propiedades comerciales a menudo ofrecen ingresos estables y a largo plazo a través de los arrendamientos y con una demanda continua, los valores de los bienes raíces comerciales están destinados a aumentar.
- El sector inmobiliario comercial de Miami está experimentando un crecimiento sin precedentes, con una gran demanda de oficinas de clase A. Downtown Miami se ha convertido en el epicentro, atrayendo a las organizaciones que buscan suites ejecutivas de primera calidad que ofrezcan comodidad y conectividad de vanguardia, aseguró Gus Alfonso, socio gerente de Florida Value Partners y co-desarrollador de HUB Miami.

#### **Diversificación de bienes**

- Al combinar propiedades residenciales y comerciales, los inversores pueden asegurar una mayor estabilidad en su portafolio, reduciendo la exposición a las fluctuaciones del mercado residencial.



La mezcla entre residencial y comercial: Los grandes desarrolladores inmobiliarios como PMG y The John Buck Company han notado el aumento en popularidad de los espacios de oficina y están respondiendo a esta demanda con proyectos innovadores.

- HUB Miami será una torre de uso mixto de 41 pisos, ubicada en el corazón de la ciudad, que combinará perfectamente el ocio y el trabajo, con 306 residencias en condominio y 245,000 pies cuadrados de espacio de oficinas Clase A.
- One Twenty Brickell Residences será una lujosa torre residencial de 34 pisos ubicada en Brickell. Consistirá de 240 residencias completamente terminadas y amobladas, cada una con una suite de oficina exclusiva adjunta.

Para Javier Martín Álvaro, Vice Presidente de Blanca Commercial Real Estate, Miami ha sido históricamente una ciudad con una ubicación privilegiada en las Américas, lo que la ha convertido en el punto de entrada ideal para empresas que buscan operar tanto en América del Norte como en América Central y del Sur. Esta posición estratégica sumada a un entorno favorable y flexible para los negocios, importantes incentivos fiscales, una mano de obra calificada y multilingüe, y unos costes inmobiliarios más bajos, han posicionado a Miami actualmente como uno de los destinos más atractivos para hacer negocios a nivel global. Industrias clave como la inmobiliaria, financiera y de servicios han capitalizado estas ventajas durante décadas, y han ido creciendo paulatinamente.







Dentro del reporte de Blanca Commercial Real Estate mencionado anteriormente, también destaca los precios de alquiler que se están manejando en las áreas más populares de la ciudad, asimismo, como la tasa de vacante disponibles, algunos datos importantes:

**Precios de alquiler:**

- Las tarifas de alquiler globales de Miami-Dade aumentaron un 5,0% Inter trimestral y un 9,4% interanual.
- Las tarifas de Brickell se mantuvieron estables en términos Intertrimestrales, pero aumentaron un 7,3% interanual.
- En el centro de la ciudad se produjeron aumentos significativos del 15,0% Inter trimestral y del 19,1% interanual, debido principalmente a las elevadas tarifas solicitadas en el recién entregado 601 Miami.

**Tasas de vacantes:**

- La desocupación general del mercado de oficinas de Miami-Dade disminuyó 20 puntos básicos trimestre a trimestre y 120 puntos básicos año a año.
- La desocupación de clase A en el centro de la ciudad es del 21%, debido en gran parte a la entrega de 601 Miami sin ningún pre-alquiler.
- La vacante de Brickell se mantuvo estable con una absorción mínima y sin nuevas entregas.


**Miami vs New York**

Invertir en Estados Unidos puede tener ciertos riesgos, sin embargo, invertir en Miami con respecto a otras ciudades como Nueva York o San Francisco, Javier Martín Álvaro, Vice Presidente de Blanca Commercial Real Estate aseguró que algunos inversores expresan preocupación sobre la sostenibilidad a largo plazo de este movimiento migratorio.

Un cambio en las políticas fiscales de estados como Nueva York o California podrían ralentizar este flujo migratorio, el cual ya está muy consolidado, ya que numerosas compañías financieras de primer nivel como Blackstone, Apollo, o Citadel han entrado en el mercado o han incrementado su posicionamiento en Miami, que ha recibido el apodo del “Wall Street of the South”. Dichas compañías financieras están arrastrando en masa a las compañías de otras industrias como la de servicios profesionales.

**El impacto del teletrabajo en el sector inmobiliario comercial**

A raíz de la pandemia, surgió un nuevo fenómeno que afectó concretamente al sector corporativo, muchas empresas optaron por reacomodar sus oficinas y sus horarios de trabajo a un modelo híbrido, donde algunos de los empleados asisten físicamente a la oficina entre tres y cuatro veces por semana. Para Martín Álvaro, esta nueva dinámica ha obligado a las corporaciones a reevaluar sus necesidades de espacio y, en algunos casos, a reducir o rediseñar sus oficinas.

En Miami, si bien el teletrabajo ha ganado terreno, la ciudad ha recibido un flujo constante de empresas nacionales que buscan reubicar sus sedes corporativas a Miami o aumentar su posicionamiento en el mercado. Además, Miami ha atraído a trabajadores remotos que ya no necesitan estar vinculados a oficinas físicas en ciudades como Nueva York o San Francisco, pero que desean residir en un lugar con una alta calidad de vida. Este fenómeno ha incrementado la demanda de espacios comerciales adaptables o de coworking, que permiten a las empresas ajustar sus necesidades inmobiliarias con mayor flexibilidad. 

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

# THE LINCOLN

COCONUT GROVE

Vida boutique redefinida en el corazón de Coconut Grove

The Lincoln, una exclusiva colección de solo 48 amplias residencias de 1 a 4 recamaras ideal para quienes buscan un estilo de vida sofisticado en uno de los vecindarios más icónicos de Miami: Coconut Grove.

A pocos pasos de su departamento encontrará los mejores restaurantes y entretenimiento de Miami, mientras disfruta de un estilo de vida de lujo incomparable que solo Coconut Grove puede ofrecer.

Contáctenos Hoy



[TheLincolnCoconutGrove.com](http://TheLincolnCoconutGrove.com)

Ventas y Marketing por

ONE | Sotheby's  
INTERNATIONAL REALTY

Galería de Ventas

2701 Day Ave, Miami FL 33133

305.985.6400

[sales@thelincolncoconutgrove.com](mailto:sales@thelincolncoconutgrove.com)

Desarrollado por


LORE  
Development Group

ELEMENT  
DEVELOPMENT

Socios

LESTE

OPPORTUNITY  
REAL ESTATE BROKER

 These materials are not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy a unit in the condominium. Such an offering shall only be made pursuant to the prospectus (offering circular) for the condominium and no statements should be relied upon unless made in the prospectus or in the applicable purchase agreement. In no event shall any solicitation, offer or sale of a unit in the condominium be made in, or to residents of, any state or country in which such activity would be unlawful. The purchase of real estate is a significant decision. Developer makes no representations concerning any potential for future profit, any future appreciation in value, any income potential, tax advantages, depreciation or investment potential regarding acquiring a unit, nor any monetary or financial advantages related to same. No statements or representations are made regarding the economic or tax benefits to be derived, if any, by buyer from acquiring and/or owning a unit. This project is being developed by 3151 S.W. 27 Avenue Propco LLC, a Florida limited liability company ("developer"), which was formed solely for such purpose. MDLV, LLC. "One Sotheby's" is affiliated with this entity, but is not the developer of this project. Purchasers shall look solely to developer (and not to One Sotheby's and/or any of its affiliates other than developer) with respect to any and all matters relating to the marketing and/or development of the condominium and with respect to the sales of units in the condominium. All images and designs depicted herein are artist's conceptual renderings, which are based upon preliminary development plans, and are subject to change without notice in the manner provided in the offering documents. All such materials are not to scale and are shown solely for illustrative purposes. Certain services and/or amenities described herein may be part of, or offered from, a privately owned commercial component of the project. Access may be limited, and additional fees may apply for certain services. Square footages stated herein are measured to the exterior boundaries of the exterior walls and the centerline of interior demising walls and in fact vary from the dimensions that would be determined by using the description and definition of the "Unit" set forth in the Declaration (which generally only includes the interior airspace between the perimeter walls and excludes interior structural components).

Creative by Metrostudio.com



# EL COWORKING EVOLUCIONA EL PENSAMIENTO EMPRESARIAL

POR: ROBERTA VASCONCELLOS, CO-FOUNDER Y CEO EN WOBA

**A**unque muchos todavía ven los coworkings como simples espacios de socialización, hoy son mucho más que eso. Después de la pandemia, las empresas enfrentan un gran desafío: ¿cómo gestionar las oficinas vacías? Con contratos de alquiler rígidos, muchas compañías sufrieron pérdidas financieras significativas. Con el regreso al trabajo presencial, las empresas comenzaron a reevaluar el uso eficiente de estos lugares, y aquí es donde los coworkings destacan en el nuevo mundo de ver los espacios donde se colabora.

En Woba, nos percatamos que al adoptar una estrategia de oficinas flexibles, se puede generar hasta un 30% de ahorro en costos operativos, optimizando la utilización de los espacios y equilibrando su ocupación, evitando tanto la saturación como el subuso de áreas.

Otro beneficio clave es la capacidad de expansión rápida. Si una empresa necesita abrir oficinas en otras ciudades o países, el proceso es mucho más ágil comparado con los métodos tradicionales. A diferencia de los contratos de renta tradicionales, que son largos y restrictivos, el modelo de coworking permite una mayor adaptación a los cambios del mercado y a las necesidades del negocio.



Los espacios flexibles no solo reducen los costos de infraestructura, sino que optimizan la estrategia operativa. A diferencia de las oficinas convencionales, estos espacios permiten ajustes a las necesidades específicas de cada equipo o proyecto.

Reducir las inversiones en real estate libera capital que puede destinarse a áreas clave para el crecimiento e innovación. La flexibilidad contractual y la ausencia de compromisos a largo plazo son muy valoradas, facilitando la reasignación de recursos hacia sectores críticos que impulsan el crecimiento.

Además de estos beneficios, los coworkings juegan un papel importante en la sostenibilidad ambiental. Al reducir los traslados y fomentar el uso eficiente de recursos, se contribuye a una menor huella de carbono y se promueven prácticas responsables como el reciclaje y la economía de energía, haciendo que las empresas sean más conscientes de su impacto en el medio ambiente.

## Tendencias del mercado

Se proyecta que para 2030, el 30% de los activos del mercado corporativo estarán compuestos por espacios flexibles, un aumento considerable respecto al 5% actual. La tendencia es clara: los espacios flexibles no son solo una solución temporal, sino una transformación duradera del entorno corporativo.

Brasil ha experimentado un crecimiento notable del 20% en el número de espacios de coworking, aumentando de 2,443 a 2,986, con un 58.5% ubicados en las capitales, consolidando estas áreas como centros de innovación y negocios. São Paulo, Minas Gerais y Río de Janeiro lideran el sector.

El crecimiento de los espacios de trabajo flexibles fue un 26.5% mayor entre 2022 y 2023 en comparación con el promedio anual de los años anteriores, que ya presentaba un notable incremento del 17.7% anual desde 2019.

Este aumento refleja la creciente demanda, creando un entorno propicio para la inversión y las oportunidades de expansión. Además, el 40% de las empresas valoran la flexibilidad contractual como un factor clave, lo que les permite ajustar rápidamente los espacios sin enfrentar penalizaciones.

Además, la gestión de instalaciones se ha vuelto cada vez más tecnológica, facilitando una administración eficiente, el mantenimiento y el compromiso de los empleados. Las herramientas tecnológicas son ahora comunes, lo que refleja un enfoque más estratégico en la gestión de recursos.

Los espacios de trabajo flexibles ya no son solo una tendencia; han pasado a ser una parte esencial de cómo las compañías gestionan sus operaciones hoy en día. No solo ayudan a optimizar recursos, sino que también impulsan la innovación y el crecimiento, ajustándose perfectamente a los desafíos del mundo corporativo actual y las necesidades de cada persona que valora más su tiempo. 🌱

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





# RADIOGRAFÍA DEL MERCADO DE OFICINAS EN CDMX

POR: JOSUÉ RONCANCIO, ANALISTA DE OFICINAS DE DATOZ



Luego del crecimiento exponencial de las oficinas de CDMX entre 2015 y 2019, a partir de 2020 el inventario existente y en construcción incrementó de una manera más cauta.



**E**l mercado inmobiliario de oficinas de la Ciudad de México (CDMX) es uno de los indicadores clave del estado de la economía y del desarrollo empresarial no sólo de la capital del país, también de la totalidad de este. Como epicentro financiero de México, la CDMX alberga las oficinas de la mayoría de las principales empresas nacionales e internacionales, lo que convierte al mercado de oficinas en un reflejo de las dinámicas económicas y corporativas. Los últimos años fueron complejos, sin embargo, 2024 parece ser el año de la estabilización.

En este contexto, el mercado de oficinas de la capital representa alrededor del 85% del inventario de estos espacios en México, seguido por Monterrey, Guadalajara, Querétaro y Tijuana. Y aunque los últimos años fueron complejos para el sector debido a la cautela en inversiones y las nuevas dinámicas de trabajo que trajo consigo la pandemia de Covid-19, el 2024 apunta a ser el año de la estabilización con el aumento de la demanda de espacios corporativos.

El presente artículo ofrece un análisis exhaustivo del comportamiento del mercado de oficinas en la Ciudad de México durante los primeros ocho meses de 2024. A través de estadísticas detalladas y un análisis contextual, se explorarán las tendencias recientes, las tasas de ocupación, los nuevos desarrollos y los desafíos que enfrenta este sector. Este análisis es vital para entender las dinámicas del mercado, no solo para los inversionistas y desarrolladores, sino también para las empresas que buscan expandirse o consolidar su presencia en la capital.



## INVENTARIO CON LENTO CRECIMIENTO

El mercado inmobiliario de CDMX concentra varios corredores que destacan por su inventario y dinamismo, tal es el caso de Santa Fe, Polanco, Reforma e Insurgentes. Aunque está alejado del distrito financiero, Santa Fe es uno de los corredores más importantes de oficinas, incluso con la presión del inventario nuevo en otras zonas. Por su parte, Polanco es uno de los corredores más atractivos por su mezcla de oficinas premium y su oferta residencial, así como las vías de acceso y ubicación.

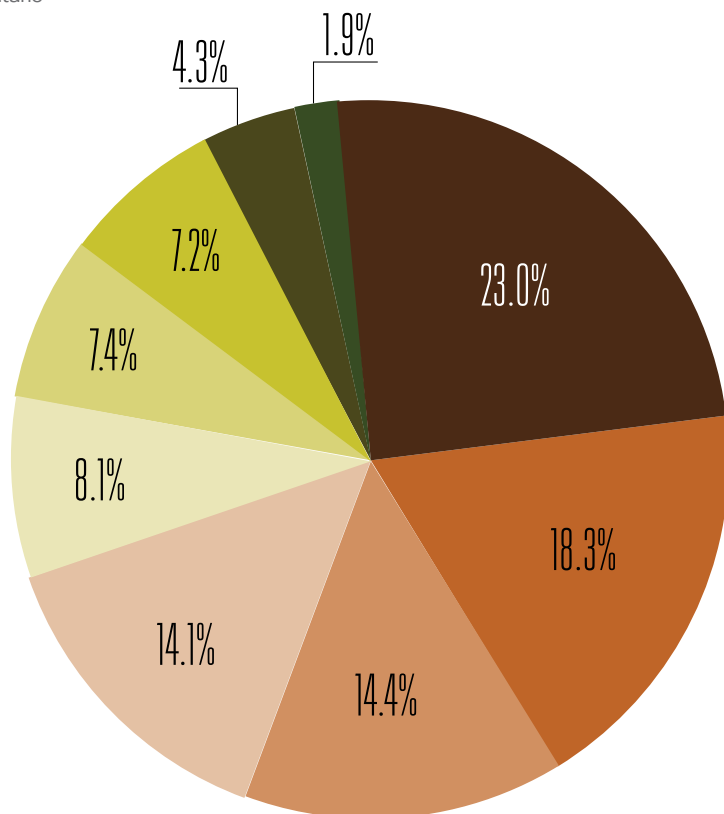
El corredor Reforma, reconocido por sus edificios emblemáticos, forma parte del distrito financiero y mostró signos de revitalización con nuevos proyectos en curso. Finalmente, el corredor Insurgentes, caracterizado por su conectividad y la diversidad de espacios, continúa como una gran opción para empresas que buscan ubicaciones accesibles. Estos corredores

han sido protagonistas del crecimiento del mercado de oficinas en los últimos años.

Sin embargo, luego del crecimiento exponencial de las oficinas de CDMX entre 2015 y 2019, a partir de 2020 el inventario existente y en construcción incrementó de una manera más cauta. Si bien, la prudencia por parte de desarrolladores e inversionistas en la acelerada construcción de espacios corporativos comenzó antes de la pandemia debido a que la incorporación de nuevo inventario superó la demanda y provocó mayor disponibilidad, esta cautela fue mayor con la pandemia por las desocupaciones que se dieron en aquellos años y las nuevas dinámicas de trabajo.

Con todo, entre 2022 y 2023 el crecimiento del inventario fue nulo, pero al cierre de agosto del 2024, se culminaron varios proyectos importantes que añadieron 60,000 metros cuadrados (m2), por lo cual a agosto de 2024 el mercado inmobiliario de oficinas de CDMX cerró con un inventario de 11.1 millones de m2, de acuerdo con información de Datoz.

Inventario





# HOLCIM

## AIRIUM

Aislamiento Redefinido

Espuma mineral de **aislamiento térmico** para losas de azotea y entrepisos

- Hasta **8 veces más ligero** vs otros sistemas
- **Reduce cargas muertas**, proporcionándote beneficios estructurales
- Construye y **aísla al mismo tiempo**

**PROCESO  
FÁCIL Y  
SENCILLO**



**CONOCE  
MÁS**



Producto disponible en Monterrey y Cancún ¡Próximamente Valle de México - Zona Metropolitana y Guadalajara!



Entre los desarrollos más destacados que se sumaron al inventario se encuentran las nuevas torres del corredor Reforma, Insurgentes y Polanco, así como, un par de proyectos en Santa Fe, los cuales se distinguen por ofrecer espacios de alta tecnología y sostenibilidad, tal es el caso de Downtown Reforma y Park Insurgentes.

En cuanto al inventario en construcción, éste decreció con los proyectos entregados y no se han detonado nuevos por la cautela antes detallada por parte de los desarrolladores. No obstante, el mercado tiene más de 750,000 m2 de oficinas en construcción, que se incorporarán en los próximos trimestres.

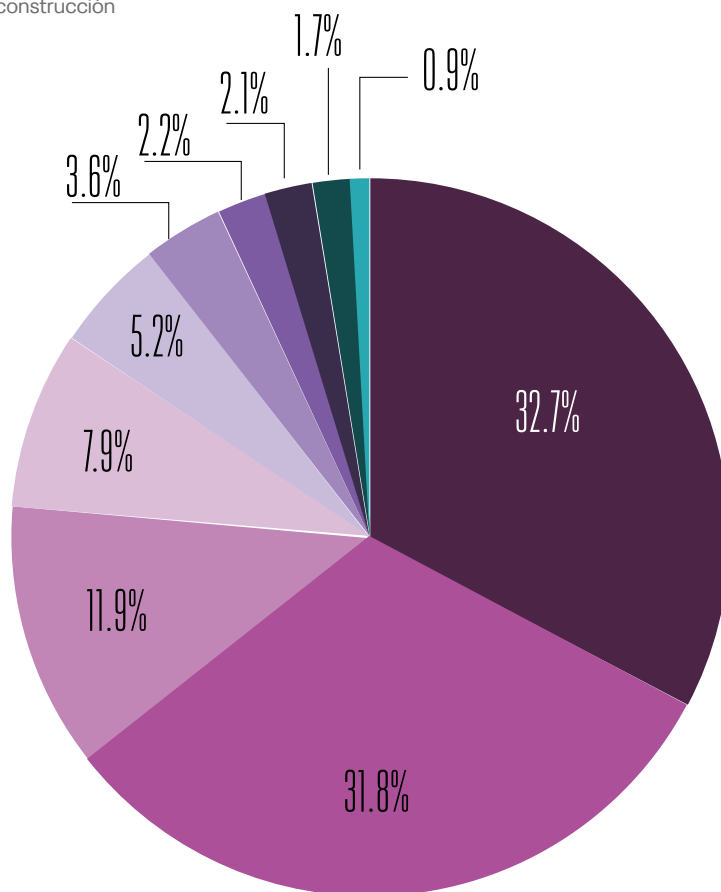
Insurgentes y Reforma son los corredores con mayor inventario en construcción, al concentrar casi el 50% del total, con proyectos como Espacio Condesa, Corporativo Alfonso Caso, Capital Park San Ángel, Torre Reforma Colón, Impera, por mencionar algunos.

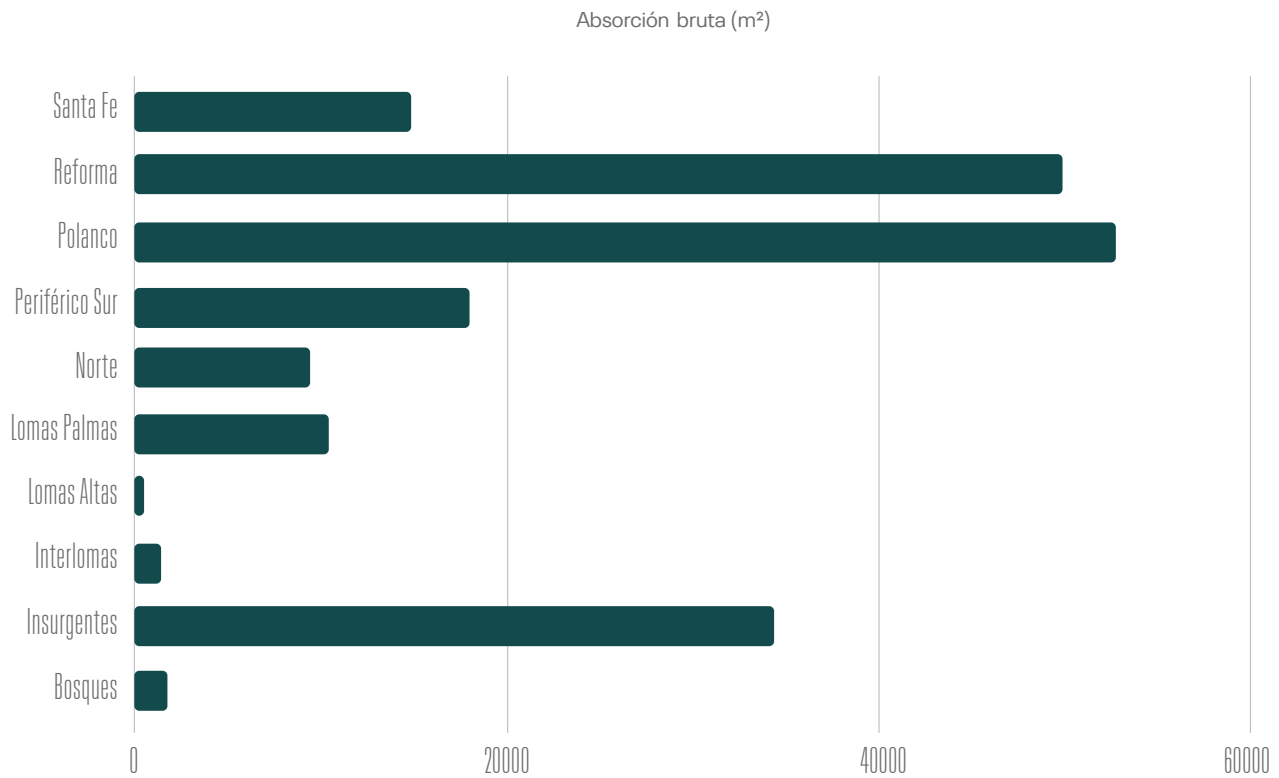
## SE RECUPERA LA DINÁMICA DE LA DEMANDA DE OFICINAS EN CDMX

La adición de nuevo inventario no sumó disponibilidad, como lo hizo en años anteriores, en lo que va de 2024, la disponibilidad de oficinas se mantuvo, incluso decreció ligeramente motivado por la buena dinámica de absorción bruta, es decir, transacciones de renta y venta que experimentó el mercado inmobiliario de oficinas de CDMX entre enero y agosto de 2024.

Si bien, 2023 cerró con buenos números de absorción, la inercia de esta dinámica continuó en 2024, al sumar una absorción bruta de casi 200,000 m2. La mayor demanda de oficinas corresponde a oficinas clase A, con alrededor del 70 por ciento. En casi todos los corredores del mercado se registraron transacciones en renta o venta, pero Polanco, Reforma e Insurgentes lideraron éstas.

Inventario en construcción





Entre las industrias que más demanda tuvieron en este periodo se encuentran servicios financieros, tecnologías de la información (IT), tecnología, manufactura, logística, así como, la industria energética y servicios. La compañía tecnológica Tik Tok encabezó la demanda con la renta de casi 9,000 m<sup>2</sup> de espacio de oficinas en el Corporativo Neuchatel propiedad de Hines y Mira, ubicado en el corredor Polanco. Esta transacción también destacó por el tamaño de espacio absorbido, ya que, en los últimos trimestres se absorbieron espacios de menor metraje.

Con todo, la tasa de disponibilidad lleva varios trimestres fluctuando en el rango de 20%, con signos de mejoría en algunos corredores clave como Santa Fe, Insurgentes, Polanco y Reforma. Como ya he mencionado, la absorción de oficinas tipo A contuvo el aumento en la disponibilidad, pero el mayor reto está en los edificios clase B y C, ya que no han podido adaptarse a las

nuevas demandas del mercado, debido a que los inquilinos prefieren instalar sus procesos administrativos en edificios modernos y sostenibles que ofrecen mayor comodidad y tecnología adaptada a las nuevas dinámicas de trabajo.

En cuanto al precio de salida, al cierre de agosto de 2024 el promedio ponderado de éste se ubicó en \$23.15 USD/m<sup>2</sup>/mes. Polanco fue el corredor con el precio de salida más alto, seguido por Lomas Palmas y Bosques, esto se debe a que son el epicentro del distrito financiero del mercado y la demanda por ubicarse en estos corredores es alta, así como la oferta de sus oficinas, que son de última generación.




Al cierre de agosto de 2024 Polanco fue el corredor con el precio de salida más alto, seguido por Lomas Palmas y Bosques.



## TENDENCIAS EN LOS ESPACIOS DE OFICINAS

El 2024 comenzó con un mercado inmobiliario de oficinas en transición. Luego de un largo período de cautela por parte de inversionistas que culminó en 2023 por la mayor demanda de oficinas y que continuará en 2024 con la estabilidad del mercado. Todo esto motivado por las nuevas dinámicas que trajo la reconfiguración de los espacios de trabajo post-pandemia, la inflación, y el aumento en la demanda de espacios más flexibles y tecnológicos, el trabajo híbrido, entre otros.

En este contexto, se observa una creciente demanda por oficinas flexibles, coworking y espacios adaptables, impulsada por la necesidad de las empresas de responder rápidamente a cambios en su tamaño o estructura operativa. Además, la sostenibilidad y la eficiencia energética continuarán siendo factores decisivos para los inquilinos al momento de elegir una oficina, lo que ha llevado a una mayor inversión en certificaciones y tecnología verde por parte de los desarrolladores. Y hacia allá va el mercado: mayor flexibilidad y oficinas verdes. 

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

**No solo construimos,  
creamos comunidades  
que transforman vidas.**

**50 años** mejorando  
comunidades.



 **Grupo Delta**



# ¿CÓMO CAMBIÓ EL 'COWORKING' EL MERCADO INMOBILIARIO DE OFICINAS?

POR JOSÉ LUIS RUBÍ, MARKET RESEARCH MANAGER DE CUSHMAN & WAKEFIELD



ESTE CONCEPTO,  
SIMPLE E  
INGENIOSO,  
CONSISTE EN  
OFRECER ESPACIOS  
DE ARRENDAMIENTO  
A CORTO PLAZO QUE  
SON ACCESIBLES

ANTES DE 2020,  
EL COWORKING  
EXPERIMENTÓ UN  
RÁPIDO CRECIMIENTO  
EN EL INVENTARIO  
INMOBILIARIO



Las empresas demandan cada vez más flexibilidad en el uso de sus espacios corporativos, y el *coworking* ha emergido como una solución clave para satisfacer esta necesidad. Este concepto, simple e ingenioso, consiste en ofrecer espacios de arrendamiento a corto plazo que son accesibles, totalmente equipados y que fomentan una comunidad. En lugar de un arrendamiento tradicional, los ocupantes adquieren una membresía, lo que les permite hacer un uso más eficiente de sus recursos.

Antes de 2020, el *coworking* experimentó un rápido crecimiento en el inventario inmobiliario, añadiendo más de 50,000 m<sup>2</sup> cada año en México, con tasas anuales de crecimiento de doble dígito.

## Desafíos y expansión de los espacios flexibles de trabajo

La pandemia presentó retos significativos para estos espacios debido al cierre obligatorio y su modelo de membresía. Sin embargo, a más de dos años de la reapertura, los *coworkings* se han posicionado favorablemente para ofrecer la flexibilidad y amenidades que demandan los nuevos modelos de trabajo. La disminución del 15% en la huella ocupada durante la pandemia se ha detenido, y se prevé que, al finalizar la segunda mitad de 2024, los espacios de *coworking* representen cerca del 12% del total de oficinas en la Ciudad de México.

Cushman & Wakefield estima que en México, hay más de 50 empresas operando bajo el formato mencionado, con ubicaciones superiores a 500 m<sup>2</sup>. Entre las más destacadas se encuentran WeWork, Regus, IZA, IOS Offices e IVO, lideradas por un grupo selecto de grandes jugadores institucionales que suman más de 100 ubicaciones en las principales ciudades del país.

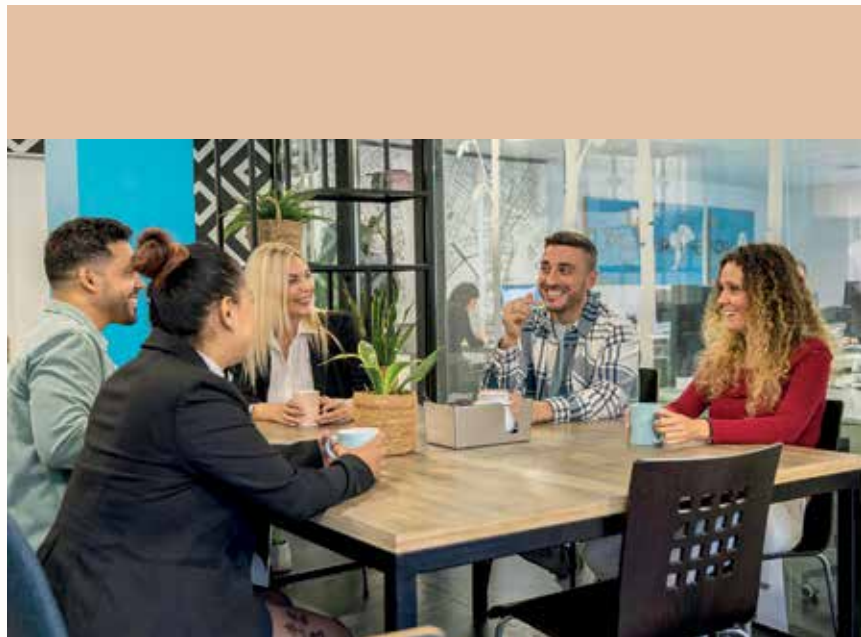


## Un nuevo sector de oficinas con números prometedores

El inventario de *coworking* ha crecido considerablemente; de hecho, la mitad de los espacios actuales se abrieron a partir de 2015. Se estima que hay aproximadamente 390,000 m<sup>2</sup> de espacios de *coworking* en México, concentrándose cerca del 90% en Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara.

Los efectos de la pandemia en el uso de oficinas se reflejan en cifras concretas que muestran el nuevo equilibrio del mercado:

- La proporción de personas trabajando de forma remota permanentemente ha aumentado del 5% antes de Covid-19 al 10-11% post-pandemia.
- La participación de empleos móviles, que combinan trabajo en oficina y en casa, ha crecido del 25% pre-covid-19 al 50% posterior a la pandemia.
- Se estima que la demanda neta de espacios de oficinas ha sido un 20% menor de lo que habría sido sin el home office.



## Los beneficios y el futuro prometedor del *coworking* en México

No obstante, a pesar de los desafíos que enfrentan las oficinas de *coworking*, el espacio flexible que ofrecen estos sitios se ajusta perfectamente a las oportunidades que presenta el nuevo entorno del mercado inmobiliario corporativo ya que:

- Desarrolla un ecosistema de ubicaciones de trabajo que apoya el trabajo remoto.
- Proporciona espacios de oficinas flexibles que atienden la creciente movilidad de la fuerza laboral.
- Utiliza herramientas robustas para una mayor conectividad y tecnologías que facilitan la colaboración.

A pesar de una menor absorción neta, la evolución hacia un sector servicios hará que los empleos que utilizan oficinas sigan creciendo en términos absolutos en México. El mercado de oficinas continúa evolucionando rápidamente, y los espacios *coworkings* están desempeñando un papel cada vez más importante al apoyar las actividades de las empresas que buscan mayor flexibilidad, un requisito estratégico en el dinámico entorno empresarial. 🌱

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

# SOMOS EL ALIADO CLAVE PARA VALUAR TUS PROPIEDADES Y CARTERAS



Desde una propiedad hasta carteras de múltiples inmuebles, nuestra amplia experiencia en valuación y conocimiento del mercado nos califica para realizar avalúos de alto nivel en todo el país.

## Una valuación profesional garantiza el valor justo en tu transacción inmobiliaria

- En el mercado, una valuación inmobiliaria adecuada puede acortar el tiempo de venta de una propiedad entre un 30% y 40%
- Una tasación adecuada propicia transacciones en plazos de 3 a 6 meses, frente a los 9 meses o más que puede tomar una propiedad mal valuada.
- Realizar el análisis correcto una propiedad puede generar un retorno de inversión de hasta 12% vs. un edificio mal valuado.



*“La valuación de una propiedad impactará de forma directa en cualquier transacción que se realice, es vital contar con un estudio adecuado por parte del mejor equipo de expertos, garantizando lo mejor para todas las partes involucradas”.*

**Juan Carlos Ulloa**  
Director General Ejecutivo  
de Valuación y Consultoría

## En Cushman & Wakefield te podemos ayudar con:



Valuación inmobiliaria



Due Diligence



Valuación de carteras



Presentación de informes financieros



Análisis de disputas y asistencia en litigios

### Escanea el código QR

y contáctanos para saber cómo elevar tu proyecto inmobiliario al siguiente nivel



+ 55 85258000  
contactomx@cushwake.com



@cushwakemx



# TENDENCIAS DE CONSTRUCCIÓN CLAVE EN EL DISEÑO DE OFICINAS

POR: FRANCISCO TIJERINA, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS EN ESCALA,  
FIRMA ESPECIALIZADA EN PROJECT MANAGEMENT EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.



EL MERCADO  
INMOBILIARIO  
DE OFICINAS EN  
MÉXICO AVANZA EN  
SU CAMINO HACIA  
LA RECUPERACIÓN.

LAS OFICINAS DEBEN  
SER CAPACES DE  
INTEGRAR TECNOLOGÍA  
DE VANGUARDIA



FRANCISCO TIJERINA, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS EN ESCALA.

Las oficinas ya no son simplemente lugares donde los empleados completan sus tareas diarias; se han convertido en espacios multifuncionales que fomentan la innovación, la creatividad y la interacción. Las expectativas de los trabajadores también han evolucionado; ahora buscan un entorno que les proporcione comodidad, flexibilidad y un equilibrio entre la vida laboral y personal.

De acuerdo con un estudio publicado por la plataforma inmobiliaria Solili, actualmente, el mercado inmobiliario de oficinas en México avanza en su camino hacia la recuperación, impulsado por factores clave como la relocalización de empresas y la decisión de las corporaciones de volver a esquemas presenciales; sin embargo, aún enfrenta retos importantes. En el transcurso del segundo trimestre del 2024, la actividad de arrendamiento de oficinas a nivel nacional alcanzó los 230,000 metros cuadrados, lo que representa un incremento de 17% en comparación con el mismo período en 2023.

En este contexto, las empresas inmobiliarias y las organizaciones deben estar preparadas para adaptarse a esta rápida evolución. Las oficinas deben ser capaces de integrar tecnología de vanguardia, promover la colaboración entre equipos dispersos geográficamente y crear un ambiente que inspire y motive a los empleados.

## Para este año los espacios de oficinas promueven tendencias como:

- 1. Modulares.** Las oficinas de 2024 priorizan muebles y particiones móviles que permiten una fácil reconfiguración del espacio, adaptándose a diferentes necesidades y equipos.
- 2. Sostenibilidad.** Los diseños de oficina incorporan materiales reciclados, sistemas de energía renovable y soluciones de ahorro de agua, reflejando un compromiso con el medio ambiente.
- 3. Espacios de bienestar.** Los espacios dedicados al bienestar, como salas de meditación, gimnasios y áreas de descanso están ganando popularidad.
- 4. Oficinas inteligentes.** La tecnología inteligente está revolucionando el espacio de trabajo. Desde la automatización de la iluminación y la climatización hasta sistemas avanzados de reservas de salas, la oficina del futuro está integrada tecnológicamente.
- 5. Diseño de oficinas centrado en el usuario.** Esto implica crear espacios que no solo sean estéticamente atractivos, sino también ergonómicos, cómodos y que fomenten la productividad.
- 6. Oficinas con color.** Estos elementos no solo mejoran la estética, sino que también pueden influir positivamente en el estado de ánimo y la creatividad.



Las oficinas ya no son simplemente lugares donde los empleados realizan actividades corporativas, ahora buscan un entorno que les proporcione comodidad, flexibilidad y un equilibrio entre la vida laboral y personal; tales como:

**Oficinas versátiles.** Para atraer a las personas, las oficinas deben proporcionar espacios privados donde las personas puedan unirse a reuniones virtuales, atender llamadas telefónicas y trabajar juntas en persona sin molestar a quienes las rodean.


**Bienestar.** Las tendencias seguirán hacia el mobiliario ergonómico. Los trabajadores pasan gran parte del día sentados, por lo que es importante que estos muebles estén diseñados de manera ergonómica para evitar lesiones y molestias en la espalda, cuello y brazos. Las oficinas que promueven el bienestar cuentan con áreas de descanso acogedoras, donde los empleados pueden desconectar un momento; con salas de relax; con espacios para el entretenimiento y con áreas al aire libre, como terrazas y jardines. Esto no solo mejora el bienestar, sino que también fomenta un sentido de comunidad entre los trabajadores.

**Tecnología.** La incorporación de la tecnología en el espacio laboral ha permitido una mayor eficiencia, productividad y flexibilidad. Permite colaborar con compañeros de trabajo en diferentes ubicaciones geográficas.



**Diseño versátil.** Los espacios ya incorporan elementos como paredes y pizarras móviles, soluciones modulares y mesas regulables.

**Eco-amigables.** Las tendencias en decoración de oficinas evidencian también un compromiso sólido con la sostenibilidad, con productos y materiales fabricados con criterios eco-amigables y reciclables.

“Vivimos en una era en la que la forma en que trabajamos y colaboramos ha cambiado de manera drástica en comparación con décadas anteriores. Factores como la globalización, la tecnología móvil y la pandemia han transformado la noción tradicional de una oficina estática y monótona en un concepto mucho más dinámico y versátil. Por ello debemos poner atención en cada detalle a la hora de construir este tipo de proyectos” 

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

# Conformando el futuro de los bienes raíces para un mundo mejor

Hemos ayudado a nuestros clientes a descubrir oportunidades por más de 200 años.

Representación de Inquilinos

Servicios de Administración de Proyectos y Desarrollos

Capital Markets y Asesoría en Desarrollo Inmobiliario

Representación de Propiedades en Arrendamiento

Valuaciones y Asesoría en Riesgos

Servicios Industriales y de Logística

Asesoría en Inversiones Inmobiliarias

Asesoría en Desarrollos Turísticos y Hoteles

Administración de Propiedades / Property Management

Administración de Arrendamientos

Servicios de Administración de Instalaciones

Análisis de Ocupación y Consultoría Estratégica

Estrategia Integral de Portafolios Corporativos

Servicios de Ingeniería y Mantenimiento

Servicios de Energía y Sustentabilidad

Servicios Residenciales

[jll.com.mx](http://jll.com.mx) | [@jllmexico](https://twitter.com/jllmexico)



Conoce más acerca de nuestros servicios



# NOMAD LIVING PRESENTA NUEVOS PROYECTOS DE DEPARTAMENTOS EN RENTA EN GUADALAJARA

POR: NOMAD LIVING

La demanda de vivienda en renta en Guadalajara, Jalisco, está en auge, y los edificios de apartamentos multifamiliares, operados profesionalmente y con servicios de primer nivel, están ganando terreno a medida que la ciudad experimenta una rápida urbanización y expansión económica.

Como capital de Jalisco y uno de los centros urbanos más grandes de México, la vibrante escena cultural de Guadalajara, su floreciente sector tecnológico y su atractivo turístico han contribuido a una creciente demanda de vivienda, especialmente en desarrollos multifamiliares.

"Guadalajara es uno de nuestros mercados favoritos en este momento. Hemos visto un increíble crecimiento en el empleo en consultoría de TI, marketing, finanzas y manufactura de alta tecnología en el último año. La ciudad se está beneficiando definitivamente de las tendencias de nearshoring y está reforzando su reputación como el 'Silicon Valley de México'", dice Jordan Malugen, Director General de Nomad Living.

En la prestigiosa colonia Providencia, destacan dos proyectos multifamiliares notables: Nomad Las Américas y Nomad Pablo Neruda. Estos desarrollos representan un nuevo estándar de vida urbana, ofreciendo a sus residentes espacios

modernos y exclusivos, combinados con la flexibilidad de un alquiler. Ambos proyectos ofrecen amenidades de primer nivel, con gimnasios, piscinas, áreas de coworking y rooftops, lo que los convierte en la opción ideal para jóvenes profesionales, estudiantes universitarios y jubilados que buscan comodidad y conveniencia en una ubicación privilegiada.

"Nuestros edificios de apartamentos, administrados profesionalmente, están diseñados para satisfacer las necesidades de una base de residentes diversa y económicamente móvil, que prioriza su carrera y estilo de vida, sobre el lidiar con las complicaciones asociadas al alquiler tradicional y el trato con propietarios en el mercado informal", explica Agustín Díaz, Director de Operaciones de Nomad Living.

"Contamos con un sólido programa de B2B (Business-to-business) dirigido a empresas nacionales e internacionales que buscan soluciones de alojamiento para uno o varios empleados en la misma ubicación, con toda la seguridad contractual, facturación y servicios completos para hacer felices tanto a los colaboradores como a sus departamentos de Recursos Humanos", declara Daniela Luna, Director Comercial de Nomad Living.



La colonia Providencia, conocida por su combinación de encanto residencial y cercanía a centros de negocios, comerciales y gastronómicos, es el escenario perfecto para estos proyectos. Nomad Las Américas y Nomad Pablo Neruda ejemplifican esta tendencia, ofreciendo una experiencia de vida contemporánea, con fácil acceso a las principales vías de comunicación y transporte público, todo mientras promueven un estilo de vida enfocado en la comunidad.

"Cada edificio tiene una personalidad única, pero comparten una misma base", afirma Jordan Malugen. "La ubicación de Las Américas, en la intersección de Avenida Las Américas y Circunvalación, es inmejorable, puedes estar en zonas como Country, Puerta de Hierro y La Minerva en minutos. Nomad Pablo Neruda, por su parte, ofrece un nivel más sofisticado de amenidades y se encuentra en una de las zonas más caminables de Providencia, junto al Parque Lineal Pablo Neruda, a la vuelta de la esquina de Punto Sao Paulo".

La creciente demanda de apartamentos de lujo en renta ha impulsado a los desarrolladores a crear opciones de vivienda que se adapten a las necesidades de una población que busca un estilo de vida cada vez más urbano.

"La oferta de nuevos edificios de apartamentos en Providencia está creciendo significativamente, sobre todo en los últimos 18 meses, lo cual ha superado nuestras expectativas. Estoy convencido de que Providencia se encuentra en un ciclo de crecimiento continuo, con una mayor oferta de servicios, restaurantes, vida nocturna y otras amenidades que atraen a nuestros residentes", afirma Fernando González, Director de Análisis de Mercados y Datos de Nomad Living.

Aunque la creciente demanda plantea desafíos en términos de infraestructura y sostenibilidad, proyectos como Nomad Las Américas y Nomad Pablo Neruda demuestran el potencial que tiene Guadalajara para convertirse en un referente en cuanto a vivienda multifamiliar moderna. 🌱

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

# MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS: UN ECOSISTEMA SIMBIÓTICO

POR: JUAN HUICOCHEA MASON, CEO MICMAC





La relación entre México y Estados Unidos es única. Desde su historia hasta su cultura e interacción comercial, ambos países están destinados a convivir en el vaivén de 3,200 kilómetros de frontera que los separa. Coincidencia o destino, son hoy los mayores socios comerciales en el mundo.

Estados Unidos es hoy el mayor inversionista extranjero en México contribuyendo al 46% del total de su Inversión Extranjera Directa (IED), a su vez es el país en el que más invertimos. Además, se estima que hay alrededor de 30 millones de inmigrantes mexicanos, siendo responsables de aportar aproximadamente el 4% del PIB de México en forma de remesas. Por si fuera poco, el espíritu emprendedor entre los mexicanos en Estados Unidos también es notable; se estima que existen más de medio millón de negocios propiedad de personas de origen mexicano.

En este contexto, Immobiliare y la Cámara de Comercio de Nueva York organizaron un panel en dicha ciudad para discutir los horizontes del sector inmobiliario en ambos países. Tuve el honor de ser invitado como mediador en el panel de Innovación, al que se invitó a destacados expertos en capital de riesgo y emprendimiento para compartir sus perspectivas sobre cómo la innovación y la tecnología están transformando el sector. JLL, Kolonus y Aikito fueron protagonistas de un panel de diferentes perspectivas que enriqueció el cierre del evento con una vuelta de tuerca que reflexionó sobre el futuro de nuestro sector.

Daniel Correa, Principal de JLL Spark, destacó el impacto de la tecnología en el desarrollo inmobiliario y la sostenibilidad dentro del sector. El fondo de más de 350 millones de dólares, y uno de los principales actores en bienes raíces comerciales a nivel global, subrayó cómo la creciente tendencia de nearshoring entre México y Estados Unidos está creando una mayor demanda de soluciones tecnológicas en la industria.

“Estados Unidos y México se beneficiarán enormemente de las nuevas tecnologías inmobiliarias emergentes. A medida que las empresas buscan establecer o expandir sus operaciones en las regiones fronterizas, habrá una mayor demanda de soluciones tecnológicas para bienes raíces que faciliten las transacciones, gestionen propiedades y optimicen el uso del espacio. Esto incluye plataformas para la gestión de propiedades, recorridos virtuales para arrendamientos remotos, o herramientas de análisis de datos para identificar las ubicaciones óptimas para la inversión”.

Francisco Macedo, fundador de Kolonus, startup recientemente reconocida en Forbes y la aceleradora Reach como una de las promesas del negocio nacional, enfatizó el papel de las soluciones PropTech en la mejora del sector inmobiliario. Kolonus, con su enfoque en la administración de propiedades, aplica innovaciones desde el hardware hasta el Fintech que podrían transformar la manera en que se gestionan y operan las propiedades; hizo énfasis en las oportunidades de aprender y aplicar tecnologías de modelos



comprobados en nuestro país. No descarto que empresas cuyo mercado beachhead es en México puedan adquirir resiliencia y posteriormente ser adoptada en EU. “En México, existen soluciones integrales, multiculturales y multilingües listas para ser aplicadas en Estados Unidos. Nosotros ofrecemos la alternativa de una colaboración eficiente de comunidades residenciales y actuamos como conserje del hogar”.

Andrew McCarthy, fundador de la startup americana Aikito, compartió su experiencia como emprendedor mexicano en Nueva York, discutiendo temas variados como el rol del emprendedor mexicano en el país del norte, el proceso de levantamiento de capital, y el impacto de la Ley Local 97 sobre dicha ciudad. Esta ley establece límites en las emisiones de gases de efecto invernadero para edificios y exige mejoras en su consumo por operación.

Con el objetivo de reducir las emisiones de edificios en un 40% para 2030 y en un 80% para 2050, la LL97 está impulsando a muchos propietarios a buscar nuevas estrategias y alternativas para

ajustar la operación de los edificios al imponer multas de consumo excedente. Aikito busca tomar una oportunidad en esta área.

“Tenemos como objetivo transformar la experiencia de construir espacios comerciales y es la forma más sencilla de construir ubicaciones y expandirse, a través de un mercado de construcción de primer nivel verificado, construcciones sostenibles y todas las herramientas necesarias para escalar la expansión, incluyendo la gestión de clientes y proyectos, contratos estándar, y la generación de presupuestos, seguros y financiamiento”.

La plática ayudó a abrir la discusión y reflexión sobre el camino que está tomando el ecosistema hoy en día; desde las oportunidades que el Fintech ha abierto y que aún el PropTech no ha logrado explotar, hasta el significado de la sostenibilidad en nuestro hacer actual, principalmente en el ambiente operativo y constructivo. Y es que la innovación y la sostenibilidad van de la mano en el sector inmobiliario.



En Estados Unidos, el liderazgo en prácticas ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) está influenciando a mercados emergentes como México a cerrar la brecha de los objetivos de la ONU para 2030; recordemos que el sector inmobiliario es responsable del 40% de las emisiones de gas invernadero. De hecho, la creciente inercia corporativa hacia prácticas y vehículos de inversión sostenible está fomentando la adopción de políticas y prácticas más sostenibles en el escenario global antes que local; las empresas cada vez ponen más condicionantes verdes sobre sus inversiones. Además, los gobiernos locales de EU han implementado políticas para consolidar el desarrollo sostenible de sus ciudades; ejemplos como el plan BERDO en Boston y la Ley 97 en Nueva York, ilustran cómo las políticas locales y federales están promoviendo el desarrollo sostenible. A pesar de estos avances, la construcción sostenible aún no ha alcanzado un auge significativo.

Sin embargo, la creciente madurez de políticas, certificaciones y mercados ESG sugiere un futuro prometedor para la adopción de prácticas

sostenibles en la construcción y el sector inmobiliario en general. A medida que ambos países continúen adaptándose e innovando, la colaboración en el sector inmobiliario y la adopción de prácticas sostenibles serán claves para el desarrollo competitivo del sector que adquiere cada vez un matiz más sofisticado. En este contexto, es esencial seguir observando y aprendiendo de las tendencias emergentes en un ámbito cada vez más internacional para maximizar las oportunidades de ambas entidades.

Mis agradecimientos a todos los que hicieron este evento y este panel posible, especialmente a Alejandro Ramos; gracias. 🌱

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



# COLABORACIONES



# ZIUDANA: UN MODELO DE EXCELENCIA Y SOSTENIBILIDAD EN CHIHUAHUA

POR: JULIO PICARD | DIRECTOR, INVERSIONES / LUIS YÁÑEZ | DIRECTOR, DESARROLLO URBANOLOGÍA  
JPICARD@URBANOLOGIA.COM / LYANEZ@URBANOLOGIA.COM



Ziudana es un plan maestro de 140 hectáreas en la Zona Norte de la ciudad de Chihuahua.

## Un Proyecto de Clase Mundial

**Z**iudana se posiciona como una propuesta única en el norte de Chihuahua, destacando por su ubicación estratégica y su visión integral de desarrollo urbano y comunitario.

Diseñado para convertirse en el principal subcentro de la zona, ofrece una plataforma ideal para que marcas comerciales de diversos sectores se establezcan y conecten con una base de consumidores activa y en crecimiento.

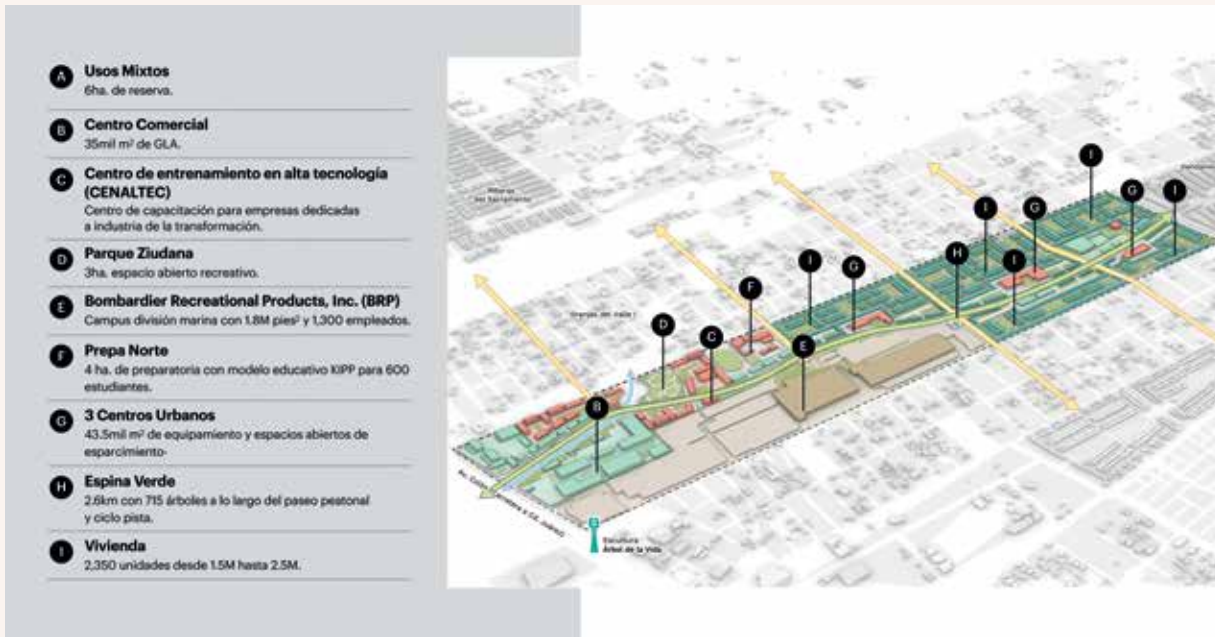
Con una inversión superior a 1,000 millones de pesos, Ziudana planea atraer a más de 10,000 personas, quienes encontrarán un lugar donde vivir, trabajar y disfrutar de una amplia gama de servicios y actividades recreativas.

El desarrollo contempla la construcción de 2,350 viviendas de clase media en un periodo de siete años, reafirmando su compromiso de crear un entorno accesible y diverso para una población en expansión. Estas viviendas forman parte de un plan maestro que promueve la inclusión social y económica, asegurando que Ziudana no solo sea un espacio para el comercio y los negocios, sino también un hogar para miles de familias.

Desde su concepción, la integración comunitaria ha sido prioritaria, incorporando las necesidades locales mediante talleres participativos. Este enfoque ha permitido diseñar un entorno que, además de satisfacer las expectativas modernas, mejora la calidad de vida de sus habitantes.

El plan incluye áreas verdes, centros culturales y deportivos como parte integral del desarrollo, convirtiendo a Ziudana en un ejemplo de urbanismo responsable y un impulsor de la vida comunitaria.





Plan Maestro de Ziudana: desarrollo sostenible con espacios recreativos, educativos, comerciales y 2,350 viviendas.

## Ziudana galardonado en los International Property Awards 2024-2025

El 26 de septiembre, Ziudana fue premiado como Award Winner en la categoría de "Plan Maestro de México" en los International Property Awards 2024-2025, destacando la calidad y visión del proyecto.

Este reconocimiento es otorgado por un panel independiente de más de 80 expertos de la industria, incluyendo figuras de renombre como Lord Best, Lord Waverley, Lord Thurso y el Conde de Lytton, todos miembros de la Cámara de los Lores del Reino Unido. Los criterios de evaluación incluyen diseño, calidad, innovación y sostenibilidad.

Los International Property Awards son un testimonio de excelencia y liderazgo en la industria. Entre los concursantes de este año se encuentran compañías reconocidas como GM Capital y Supraterra, destacándose por sus propuestas innovadoras y su enfoque en la sostenibilidad.

El hecho de que Ziudana haya sido distinguido en este contexto demuestra no solo su calidad excepcional, sino también su capacidad para establecer nuevos estándares en el desarrollo urbano. Este premio valida el esfuerzo y compromiso detrás del proyecto, y refuerza su posición como un referente en el desarrollo urbano sostenible a nivel internacional.



Ziudana fue galardonado en la categoría de "Plan Maestro de México" en los International Property Awards 2024-2025.





El Parque Ziudana es un oasis natural con espacios recreativos para fomentar la comunidad.

## Un futuro sostenible para Chihuahua y más allá

Urbanología y Positano, los principales promotores de Ziudana, están comprometidos en hacer de este desarrollo un referente de sostenibilidad urbana, con la ambición de atraer a empresas que compartan su enfoque en criterios ASG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza). Al asociarse con expertos como Gehl Architects, Alejandro Echeverri y Ls-Lab, Ziudana asegura que cada aspecto refleje los más altos estándares de diseño y sostenibilidad.

La incorporación de Bombardier Recreational Products para el desarrollo de un campus marino de 1.3 millones de pies cuadrados es un ejemplo del tipo de inversión tecnológica que atrae el proyecto. Asimismo, la inclusión de instituciones como Prepa Norte y centros de formación avanzada como CENALTEC refuerza su compromiso con la educación y capacitación laboral, impulsando la competitividad de la región.

Además, la planificación de un parque público de 2.8 hectáreas, cuya construcción comenzará en 2025, subraya la intención de mejorar la calidad de vida y fomentar la cohesión social.

Ziudana se basa en tres pilares fundamentales que guían su desarrollo.

- 1. Usos mixtos:** Integrar diversas funciones y evitar áreas aisladas, asegurando que cada espacio sea dinámico y lleno de vida a todas horas del día.
- 2. Calles completas y movilidad alterna:** Facilitar una mejor conexión tanto interna como externa, promoviendo opciones de movilidad sostenible y accesible.
- 3. Equipamiento y espacio público:** Fomentar una comunidad fuerte y un tejido social robusto a través de espacios que invitan a la interacción y al disfrute colectivo.



Vista aérea del desarrollo Zidana, integrando movilidad sostenible, infraestructura verde y áreas residenciales y comerciales.

## Un llamado a la innovación comercial

Zidana representa una oportunidad única para marcas que buscan crecer en un entorno que prioriza la sostenibilidad y calidad de vida. Su ubicación estratégica y enfoque en la creación de un entorno urbano de primer nivel lo convierte en un destino atractivo para compañías que desean expandirse bajo principios de responsabilidad social y ambiental.

Además de ofrecer infraestructura moderna y una comunidad integrada, las compañías que se establezcan en Zidana contribuyen a un modelo de desarrollo urbano orientado al futuro.





Avances de obra de rotonda - calle completa.

El compromiso con la sostenibilidad también atrae talento y colaboraciones de alto nivel. Al asociarse con diseñadores y urbanistas reconocidos internacionalmente, Zitudana no solo ofrece un espacio atractivo para las marcas, sino que también se posiciona como líder en la creación de entornos urbanos resilientes y sostenibles, asegurando un impacto positivo a nivel local.

Con su reconocimiento en los International Property Awards y su enfoque estratégico en la sostenibilidad y la comunidad, Zitudana está listo para ser

un referente en el desarrollo de nuevos espacios urbanos en México y en el extranjero. A medida que más empresas y marcas comerciales buscan oportunidades que les permitan crecer de manera sostenible, proyectos como este demuestran que es posible combinar el éxito económico con un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

Al atraer a compañías comprometidas con los principios ASG, Zitudana asegura su propio éxito a largo plazo y contribuye a un futuro más verde y equitativo para todos. 🌱





# GRUPO DELTA, 50 AÑOS A LA VANGUARDIA EN BIENES RAÍCES



**A**daptarse y saber reconocer áreas de oportunidad en el mercado inmobiliario son importantes ventajas competitivas para cualquier empresa. Ejemplo de esto es Grupo Delta, un conjunto de empresas líderes en desarrollo inmobiliario, inversión, operación, comercialización y manejo de fondos con casi 50 años de experiencia y una gran variedad de soluciones para la industria.

De acuerdo con Federico Garza Santos, Presidente de Grupo Delta, la compañía inició como una desarrolladora de oficinas, pues era un sector que en ese momento ofrecía un gran área de oportunidad y era poco atendido a nivel profesional.

“Había muy pocos edificios de oficinas y los que habían eran malos, con poca calidad frente a lo que el cliente requería y ahí se veía la oportunidad. En esa época también nos dimos cuenta que no había empresas especializadas en administración, entonces empezamos nuestro propio modelo enfocado en propiedades mientras seguíamos evolucionando”, señala Garza Santos en entrevista para Inmobiliare.

Hoy, Grupo Delta es una firma capaz de satisfacer todo el proceso de bienes raíces, ofreciendo servicios que van desde la planificación y desarrollo de proyectos, hasta la adquisición, arrendamiento, gestión de programas de inversión y comercialización de inmuebles propios o de terceros.

**Grupo Delta satisface todo el proceso de bienes raíces, desde la planificación y desarrollo, hasta la adquisición, arrendamiento, inversión o comercialización**

En esta misma línea, Inversiones Delta, está integrado actualmente por tres diferentes estrategias: Deltack, enfocada en inversiones industriales en México, DDelta REI, con inversiones de multifamily en Estados Unidos, y 3N Strategies, enfocada en adquisiciones de activos comerciales *triple net* en Estados Unidos.



“En estos primeros 50 años, hemos evolucionado como desarrolladora para cubrir toda la cadena de valor del mundo inmobiliario e impulsar a las comunidades que nos rodean, aportando nuestra experiencia y conocimiento en generación de proyectos, comercialización, operación y consultoría”.

## Construir comunidades integrales para mejorar el espacio urbano

Un aspecto importante de Grupo Delta es su capacidad de construir comunidades integrales alrededor de sus proyectos, con servicios que le permiten a la gente disfrutar viviendo ahí y estar muy arraigados a ese lugar.

“Pertener es de mis palabras favoritas en el tema de urbanismo. Si este elemento no existe, las personas realmente están ahí porque deben hacerlo y no porque quieren”, asegura el entrevistado.

En este contexto, destaca que la pertenencia vuelve a la gente más responsable y que los espacios tienen la capacidad de crear comportamientos buenos y malos, dependiendo de lo que transmitan a los habitantes.

“Si tú tienes un buen espacio urbano, la gente se comporta de una manera positiva pues se siente parte de esa comunidad. Evidentemente, esto puede marcar la diferencia en una ciudad de manera muy importante”.

En cuanto al tema medioambiental, Grupo Delta es consciente del impacto que el desarrollo inmobiliario causa, por lo que trabajan bajo ejes de responsabilidad para construir inmuebles que perduren y sean capaces de integrarse con la sociedad.

“Cuando tú tienes un espacio que forma comunidad, no estás vendiendo un inmueble sino un estilo de vida. Hemos logrado plusvalía porque la gente realmente prefiere estar aquí”.

**Cuando tienes un espacio que forma comunidad, no estás vendiendo un inmueble sino un estilo de vida**

## DDelta Real Estate Investments

Grupo Delta también cuenta con una administradora de programas de inversión de capital privado especializada para proyectos inmobiliarios en Estados Unidos: DDelta Real Estate Investments (REI).

Se trata de una firma de capital privado que ha invertido en propiedades residenciales en renta durante más de 12 años, alcanzando un portafolio de 27 transacciones multifamiliares a través de inversiones directas y seis fondos de inversión, los cuales suman casi nueve mil unidades y éxito en 18 operaciones.

**Grupo Delta se divide en tres unidades de negocio: Desarrollo, Soluciones e Inversión**




Lo que distingue a DDelta REI es su enfoque de gestión práctica, llamado *"boots on the ground"*, así como la filosofía de inversión caracterizada por:

- Una significativa co-inversión de capital
- Búsqueda de acuerdos fuera del mercado con sólidas propuestas de valor
- Participación temprana en el ciclo de vida de los proyectos

“Nuestro conocimiento integral en desarrollo, finanzas y operaciones asegura una gestión equilibrada y un firme compromiso con la maximización de los retornos para nuestros inversionistas”, afirma el Presidente del grupo.

Acerca de este instrumento, compartió que DDelta REI está bien posicionada para continuar con el éxito que distingue a la compañía y capitalizar nuevas oportunidades.

“Con nuestra vasta experiencia, enfoque estratégico y relaciones de confianza, estamos entusiasmados por construir sobre nuestra sólida base y explorar la próxima ola de oportunidades en el sector inmobiliario”. 





# TORRE DIANA IMPLEMENTA LA ÚLTIMA VERSIÓN DE LEED: V5

**A**venida Paseo de la Reforma en Ciudad de México alberga los edificios más icónicos del país que son innovadores en tecnología y que se comprometen con la sustentabilidad. Ejemplo de ello son Torre Diana y Torre Mayor de la compañía Reichmann International; este último tiene una altura de 225.4 metros; y es conocido por obtener diversas versiones de Certificación LEED (Liderazgo en energía y Diseño Ambiental), si bien inició con la versión 3 y V4, en 2024, por tercer año consecutivo obtuvo la certificación LEED Platino V. 4.1 del Consejo de la Construcción Ecológica de Estados Unidos (USGBC por sus siglas en inglés).

Por su parte, en Torre Diana, Felipe Flores, director de Operaciones de Reichmann International, y Alicia Silva, CEO de Revitaliza Consultores, están trabajando para obtener la certificación LEED V5. La propiedad, ubicada en Río Misisipi, a una cuadra de la Glorieta de Diana, pertenece a Fibra Uno y al Fideicomiso Farca/Salame.





Cabe destacar que para poder acreditarse con LEED, el USGBC solicita una serie de requisitos, entre ellos una 'isla de calor', ante esto Felipe Flores indica que se utilizaron materiales pétreos, "son verdaderamente piedras italianas que se ocuparon para forrar las columnas de los pisos, para que el calor no se levantará en esta zona de la ciudad; a la par contamos con una zona de entrada, que no es la tradicional conocida, en esta el usuario tiene que pasar por una plaza ajardinada con fuente, que está alineada con el agua reciclada y al estarse evaporando en el medio ambiente, la estamos re-integrando a la atmósfera", comenta en entrevista para Inmobiliare.

Otro de los aspectos importantes de Torre Diana es su fachada que da una ilusión de ser un diamante, pero que no refleja luz y no permite la entrada de calor a las oficinas, gracias a su sistema duovent que permite una baja insolación al interior y aprovecha al máximo la luminosidad.

A la par, tiene un consumo eléctrico por debajo de los 45 watts por m<sup>2</sup>; un consumo de agua controlado, tanto de potable como tratada en sus diversas líneas. "El agua potable en esta zona de la ciudad cuesta aproximadamente 55 pesos por metro cúbico (m<sup>3</sup>), el agua traída de pipa tiene un precio promedio entre 110 y 115 pesos por m<sup>3</sup> y a nosotros nos cuesta hacer el agua tratada tan solo 22 pesos".

Con respecto al aire acondicionado, Torre Diana se caracteriza por tener cerca de 1,400 toneladas de refrigeración para el edificio, lo que permite dar aproximadamente 23 mil CFM's por piso. Además, todo el aire que respiran los usuarios está purificado, ya que se implementan los filtros MERV14 que retienen partículas de polvos, bacterias, entre otros, y obstruyen su paso para que los usuarios no puedan respirarlas.

"Para no correr riesgos, desde un principio se instalaron unidades ultravioleta de 248 nanómetros de frecuencia, lo que mata virus, bacterias, esporas y hongos, jamás pensamos que esta tecnología nos fuera a defender del Covid-19, y permitir que las empresas siguieran operando".

Por lo anterior, el rascacielos fue tomado como ejemplo por el Gobierno de la Ciudad de México, para dar a conocer las medidas mínimas de un espacio sano, desde la pandemia hacia el futuro. "Se detectó que el inmueble daba ventilación, por encima del 30% del total del aire fresco".

## LEED V5, ¿Qué es?

LEED V5 es la próxima versión del marco integral reconocido mundialmente para prácticas de construcción ecológicas, en este sentido, promoverá soluciones para alinear el entorno construido con imperativos críticos como descarbonización, la conservación y restauración de los ecosistemas, la equidad, salud y resiliencia.

"Es una versión muy competitiva y de poderla completar en Torre Diana, estaría llegando al siguiente nivel de la sustentabilidad. Esta herramienta constituye un modelo en el cual podemos medir lo que es la calidad de vida, el medio ambiente y lo que es la sustentabilidad de una manera seria", indica Felipe Flores.



Por su parte, Alicia Silva explica que la LEED V5 ayudará a Torre Diana a complementar sus estándares de calidad. Debido a que ella es parte del Consejo Americano de Edificación Sustentable, y conoce todas las regulaciones, por lo que el edificio fue uno de los voluntarios para aplicar esta última versión.

En este sentido, la CEO de Revitaliza Consultores investigó cuál es la evolución de LEED V5, cuál es el valor que obtendrán los desarrolladores y los operadores para seguir con la sinergia frente al cambio climático, la calidad de vida y la restauración ecológica.




Alicia Silva, CEO de Revitaliza Consultores



## Beneficios de Torre Diana con LEED V5

Para Felipe Flores y Alicia Silva, no solo es importante mostrar que un edificio puede cumplir con los nuevos requisitos de una versión más fuerte como es LEED V5, sino que también tiene un impacto positivo en los inquilinos y accionistas, al acceder a un modelo sustentable robusto.

“El éxito de este modelo tiene que reflejarse en los números económicos, Torre Diana ha mantenido su ocupación del 99.8% desde el año 2016, fecha que fue abierta al público, y al día de hoy prácticamente un 70% de nuestros inquilinos ha renovado o extendido su periodo de renta en el edificio porque reconocen los beneficios que le da la torre”, indica Felipe Flores.

Asimismo, el director de Operaciones de Reichmann International resalta que el cliente puede percibir diversos beneficios, ejemplo de ellos son los mejores costos operativos, una imagen pública perceptiblemente buena, gracias al compromiso con el medio ambiente y una nueva absorción en el mercado y mayores ventas. 

**LEED V5 es la próxima versión del marco integral reconocido mundialmente para prácticas de construcción ecológicas.**





# AXIS

## Parques Industriales

UN ECOSISTEMA INDUSTRIAL COMPLETO

AXIS ofrece una oportunidad única para inversionistas y empresas que buscan posicionarse en el sector industrial de Jalisco.

Con terrenos disponibles para la venta y naves en renta, AXIS no solo proporciona infraestructura de alta calidad, sino también una plataforma para el crecimiento y la expansión de su negocio.

No pierdas la oportunidad de ser parte de un proyecto que impulsa la economía y fortalece la industria local.

### CONECTIVIDAD

Acceso directo a carreteras, aeropuertos y puertos clave, optimizando tiempos y costos logísticos.

### VALOR AGREGADO A JALISCO

Fomentamos el crecimiento económico y la competitividad del estado en el ámbito internacional.

### IMPACTO ECONÓMICO

Creación de empleos y fortalecimiento de la economía local.

### DESARROLLO CONTINUO

AXIS 3 en camino, garantizando un futuro sólido y en expansión.

VENTA DE TERRENOS COMERCIALES | RENTA DE ESPACIOS INDUSTRIALES | SOLUCIONES PERSONALIZADAS DE INFRAESTRUCTURA



[AXISLOGISTICO.COM](http://AXISLOGISTICO.COM)





Axis Parques Industriales

# NEARSHORING: GUADALAJARA COMO POLO INDUSTRIAL EN CRECIMIENTO

Axis es un conjunto de Parques Industriales ubicados estratégicamente en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), Jalisco.



**E**l nearshoring, ha posicionado a Guadalajara como una de las ciudades clave en México. La combinación de su ubicación estratégica, infraestructura de clase mundial y mano de obra calificada la convierte en un imán para la inversión extranjera, lo que ha llevado a la ciudad a transformarse en un centro industrial y logístico de creciente relevancia.

Además, ciertos municipios continúan atrayendo la inversión de nuevos desarrolladores, cuyos productos ingresaron con precios competitivos en el mercado de clase A. Situación que se replicó en parques de última milla que fortalecen su presencia en la zona, de acuerdo con datos del último reporte del mercado industrial de Guadalajara, publicado por Newmark.

En esta misma línea, uno de los factores más importantes que impulsan el crecimiento de dicha ciudad como destino de nearshoring es su conectividad, ya que se encuentra estratégicamente posicionada, conectando el puerto de Manzanillo, uno de los más importantes del Pacífico, con las principales regiones industriales del Bajío y el centro de México. Lo que permite que actúe como un nodo logístico esencial, facilitando el transporte de bienes hacia y desde mercados clave.

“Otro de los factores atractivos de la capital jalisciense es su mano de obra especializada y la infraestructura que se ha buscado crear en los últimos años con parques industriales con todos los servicios y estándares internacionales”, explica Roberto Álvarez, Socio Director de KAAB en entrevista para Inmobiliare.

## Axis: Un pilar en la transformación industrial de Guadalajara

En este contexto de crecimiento y demanda, los parques industriales juegan un rol crucial en ofrecer a las empresas extranjeras y locales un espacio adecuado para llevar a cabo sus operaciones. Uno de los ejemplos más sobresalientes es Axis, un conjunto de Parques Industriales ubicados estratégicamente en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), Jalisco.

**En un terreno de más de 620,000 metros cuadrados, este ecosistema industrial aloja a empresas de talla mundial.**

Axis, ha sido un punto clave en el proceso de nearshoring en la región, no solo por su ubicación, sino también por la infraestructura avanzada que ofrece. Con un terreno de más de 620,000 metros cuadrados, este ecosistema industrial no solo aloja a empresas de talla mundial, sino que también proporciona a estas un entorno ideal para colaborar con sus proveedores estratégicos, maximizando la eficiencia operativa y optimizando costos logísticos.

“En Axis cohabitan empresas extranjeras de talla mundial con su red de proveedores estratégicos. Nuestros parques son un vivo ejemplo de este fenómeno. Buscamos activamente a las empresas extranjeras para entender mejor sus necesidades desde una etapa temprana de los proyectos”.

De acuerdo con Roberto Álvarez, el éxito de Axis se debe, en gran medida, a su capacidad de adaptación y su enfoque en entender las necesidades de las empresas. Además, uno de sus principales objetivos es asegurar que las instalaciones cumplan con las especificaciones más exigentes del mercado, ofreciendo infraestructura de última generación, seguridad avanzada y una serie de servicios que aseguran un entorno de trabajo eficiente y productivo.

Finalmente, explica que su ubicación es otra de sus principales ventajas, ya que se encuentra en zona con acceso directo a las principales rutas de transporte y a centros de consumo importantes, lo que en combinación con la mano de obra calificada de la región ha permitido la atracción de industrias como la manufactura y la logística, hasta la tecnología.



# GUADALAJARA ALBERGA EL PROYECTO DE USO MIXTO MÁS INFLUYENTE, SOFISTICADO Y ATEMPORAL: TORRE LEGEND





**G**uadalajara, Jalisco, no sólo es conocida por ser la segunda ciudad más importante de México, cuna del mariachi y el tequila, sino también por albergar edificios patrimoniales de la época independentista y colonial. A lo largo de su historia, esta ciudad ha sido testigo del nacimiento de diversos proyectos residenciales, de oficinas, industriales y de uso mixto.

Con el objetivo de posicionar a La Perla de Occidente a un nivel arquitectónico internacional, en el municipio de Zapopan, Trust Capital desarrolla Torre Legend, un proyecto de uso mixto comercializado por Inverti, donde un equipo internacional de arquitectos y diseñadores trabaja en su sofisticada construcción.

Legend está liderado por el estudio estadounidense de arquitectura e ingeniería Skidmore, Owings & Merrill (SOM), en colaboración con Estudio AMA, arquitecto local responsable del diseño de los interiores residenciales, y Esrawe Studio, encargado del interiorismo del Hotel.

"Los talentos combinados de nuestras tres firmas aportan a Legend un producto excepcionalmente internacional y de alto valor. Andrés Muñoz Alarcón del Estudio AMA, Héctor Esrawe, fundador de Esrawe y yo compartimos aspiraciones de diseño similares", comenta José Palacios, director de diseño de SOM. "Nos apasiona construir y diseñar con una intención clara, con raíces en la materialidad y atención al detalle".

Si bien cada empresa tiene su propio carácter de diseño, en Legend se busca capturar el espíritu de su tiempo y lugar a través de una sofisticada simpleza, dando como resultado un desarrollo atemporal que pretende perdurar en el tiempo. La intención arquitectónica es destacar tanto hoy como en el futuro de Guadalajara.

"Gran parte del éxito y el diseño de un proyecto proviene del deseo de nuestro cliente de hacer las cosas bien, y Trust Capital nos ha dado ese desafío de hacer las cosas con excelencia. Eso es muy importante porque realmente ellos quieren capturar el valor que nuestra marca trae, por cómo está diseñado y ejecutado el proyecto. Esto encaja bien con nuestro espíritu de diseño. Trust Capital y su equipo mantienen un compromiso con la excelencia; estamos muy agradecidos con nuestros clientes, ya que nos interesa participar en un proyecto que aporte valor a su contexto y perdure en el tiempo".



## Torre Legend, un proyecto de uso mixto en busca de la sofisticación a través de la simpleza visual

Es una torre de uso mixto de 110.000 metros cuadrados (m<sup>2</sup>), 190 metros de altura y 52 pisos, que se espera convertirse en el edificio más alto del distrito de Andares, Zapopan. El proyecto albergará 204 residencias de lujo, un hotel Canopy by Hilton de 190 habitaciones, 7.500 m<sup>2</sup> de espacio para oficinas y un área comercial en planta baja con tiendas boutique, además de instalaciones de bienestar y áreas comunes en terrazas intermedias y azoteas.

El proyecto está concebido de adentro hacia afuera para integrar vistas y paisajes regionales con la arquitectura. José Palacios menciona que el diseño de los pasillos de las unidades residenciales han

desaparecido, por lo que el único acceso a ellas es directo desde los vestíbulos de los ascensores en cada piso, lo que da como resultado que los residentes tengan vistas inmediatas y sin obstáculos de la región, la ciudad y el distrito de Andares; este mismo concepto se aplicará a los espacios de oficinas. Si bien el hotel tiene pasillos, las ventanas de cada habitación están diseñadas para maximizar las vistas al exterior.

“La idea detrás de la forma simple y tranquila del diseño de la torre es el de distinguirse de las varias torres ya construidas en la zona, que se caracterizan por sus diversas formas expresivas y materiales diversos. Además, el beneficio de ser el edificio más alto de Andares nos da la oportunidad de ser muy simples de expresión, destacando icónicamente con forma y materialidad singular”.







## Legend utilizará materiales locales

Las técnicas de diseño y construcción se basan en la disponibilidad de materiales y la artesanía local, permitiendo que la arquitectura del edificio sea propia de su lugar y cultura, genuinamente será un edificio construido con materiales locales de Guadalajara, al mismo tiempo de crear un hito nacional con atractivo internacional.

De acuerdo con José Palacios, tras una intensa búsqueda de materiales y artesanos, el material ancla del proyecto es el prefabricado de hormigón, que se caracteriza por su color terracota resultante del concreto con áridos de color "mineral" originarios de la región.

También es importante destacar que, en respuesta al clima de la región, se implementan estrategias pasivas en fachada para reducir el consumo energético, maximizar la luz natural y minimizar el deslumbramiento.

"El hormigón tiene este sistema de protección solar que permite filtrar algo de luz, mitigando el deslumbramiento y el alto contraste que se produce al mirar desde el interior a través de una ventana luminosa, en comparación con los niveles de luz en superficies adyacentes como paredes y techos".

Otro material clave utilizado es un vidrio de doble panel de alto rendimiento, que es un aislante térmico que mitiga la radiación solar y permite el acceso de una buena cantidad de luz natural a los espacios interiores. Además, se utilizará cerámica y piedra locales como parte de la paleta de materiales principales.

"Para el concreto, nuestro objetivo es utilizar principalmente agregados minerales que sean locales; creemos que es un rasgo importante para realizar un proyecto que pertenece a su lugar. Cada uno de los elementos arquitectónicos está diseñado con miras a largo plazo; tenemos la intención de mantenernos alejados de materiales o sistemas de moda a menos que sean locales y probados. La idea es que la arquitectura sea atemporal, que pueda perdurar y crear plusvalía a lo largo del tiempo".

Legend promete ser la torre de uso mixto más influyente de Guadalajara, cuya construcción comenzó el 24 de mayo de 2024 y se espera que esté terminada en 2029. 🌱





# INNA BEACH CONDOS & HOTEL: UN OASIS DE LUJO EN PUERTO MORELOS





**E**n el corazón de la Riviera Maya, entre Cancún y Playa del Carmen, se encuentra Puerto Morelos, un pequeño municipio de Quintana Roo que destaca por su exclusividad y privacidad, así como por contar con proyectos inmobiliarios de lujo como INNA Beach Condos & Hotel, dirigido a quienes buscan una vida en armonía con la naturaleza y el confort de un diseño arquitectónico moderno.

Desarrollado por Grupo Fénix y Baltic Capital, una firma de capital privado que brinda al proyecto seguridad financiera. El complejo ofrece una combinación única de lujo y bienestar, con departamentos diseñados bajo el concepto de vida worry free, centrado en proporcionar una experiencia de resort 4 diamantes.

De acuerdo con Vanessa Ávila, Real Estate Commercial Manager, el objetivo de INNA es crear un concepto de bienestar y sensaciones para quien lo visite, por lo que se ofrecerá un servicio de calidad y calidez, acompañado de aromas que despierten sensaciones de felicidad en los huéspedes.

**INNA Beach Condos & Hotel ofrece una combinación única de lujo y bienestar bajo el concepto de vida worry free**

“Aquí se va a poder disfrutar de todas las comodidades de un hotel de lujo, con el confort de que es una residencia completamente equipada, amueblada y decorada. Además de su ubicación estratégica que mantiene esa exclusividad que garantiza una plusvalía y el atractivo hotelero que lo convierte en una inversión segura”, explica en entrevista para Inmobiliare.



## INNA Beach Condos & Hotel: Espacios diseñados para cada estilo de vida

El diseño arquitectónico del complejo fue liderado por la firma Yucateca LavallePeniche, la cual tomó su inspiración en lo ‘imperfecto y natural del entorno’. “Lo que queríamos era mantener un aspecto muy natural, con materiales de la región y dejar vegetación. El diseño enfatiza la belleza de la naturalidad del entorno utilizando materiales auténticos y exclusivos de la región que muestran la autenticidad y raíces culturales únicas de la península”.

**El diseño arquitectónico del complejo fue liderado por la firma Yucateca LavallePeniche**



El Master Plan incluye dos torres de unidades que suman 73 residencias, que van desde Lofts de 68 m<sup>2</sup>, hasta suites con tres habitaciones, de 224 m<sup>2</sup>, todas con terraza y vista al mar y/o al manglar. Con costos desde 6.5 millones de pesos hasta los 30 millones.

Así como zona de amenidades, denominadas INNA - Endless Escape, concepto diseñado para satisfacer los más altos estándares de confort y exclusividad, proporcionando un oasis de bienestar en medio de un entorno natural.

Entre sus principales amenidades destacan una alberca, Spa, gimnasio, temazcal, un restaurante & Snack Bar, así como Rooftop y Sky Bar.

A la par, Vanessa Ávila destaca que también se buscó integrar la parte ecológica y sostenible, no solo por el concepto del proyecto, sino también por el bienestar de la región. Por lo que se utilizó un concreto especializado con bajas emisiones de dióxido de carbono para mantener un entorno sostenible.

INNA también contará con una red de pozos de absorción y una cisterna que permitirá reutilizar el agua proveniente de los departamentos, así como un sistema de separación de basura y desechos, tanto de las unidades como de las amenidades.







## Modelo condotelero, un enfoque de inversión inteligente

Si bien, el modelo de negocio permite que los propietarios residan de manera permanente una vez entregadas las unidades, el principal objetivo y concepto de INNA es meramente hotelero, por lo que cada inversionista tiene la posibilidad de convertirse en socios, obteniendo ganancias de su inversión a través de la renta vacacional de su propiedad.

“La flexibilidad del uso es vital, ya que en muchos conceptos condoteleros, la prioridad es el huésped, lo que limita a los inversionistas a disfrutar de su residencia cuando ellos quieran. Aquí hay flexibilidad para utilizarlo en cualquier momento del año”, declara Vanessa Ávila.

Cabe destacar que INNA será operado por Voilá Hotels, compañía dedicada a brindar experiencias excepcionales a huéspedes y mayores retornos a propietarios gracias a un equipo altamente experimentado. Por lo que los visitantes, podrán disfrutar de servicio a la habitación, limpieza, valet parking, bell boy y concierge.

**INNA será operado por Voilá Hotels, compañía dedicada a brindar experiencias excepcionales a huéspedes**

Además de una plusvalía garantizada de entre 20 y 30% para quienes decidan invertir antes de que finalice el 2024. Hasta el momento, el complejo tiene un 60% de avance de obra y se prevé sea finalizado y entregado durante la segunda mitad del próximo año. 🌿





# BECK MÉXICO

## LIDERANDO EL FUTURO DEL DISEÑO-CONSTRUCCIÓN







**SLS Marina Beach Tower**



**Humberto Treviño**  
Director General Beck México

**A** lo largo de tres décadas, Beck México se ha consolidado como un referente en el sector de la construcción, gracias a su innovación que ha redefinido el modelo tradicional a través de un enfoque integral de diseño-construcción. Con un equipo comprometido, visión clara y tecnología de vanguardia, la empresa ha superado desafíos y se proyecta hacia un futuro prometedor en múltiples sectores.

Visión que ha sido compartida por sus directivos: Humberto Treviño, Director General Beck México; Alfredo Galeano, Director de Operaciones; Emilio Mustieles, Director de Finanzas; Moisés Ramírez Márquez, Director de Desarrollo de Negocios; José Ramón Tagle, Director de Diseño y Arquitectura; y Andrea Alonso, Directora de Capital Humano, quienes destacan la importancia de pertenecer a Beck México y representar su filosofía a través de sus proyectos.

“Los valores de Beck son una forma de vida y son la base en la que nosotros nos cimentamos para ejercer y desarrollar nuestro trabajo. Tenemos una coincidencia entre los valores personales y nuestros valores profesionales con las cuatro I's de Beck: Integridad, Interés, Innovación e Integración, que pueden verse reflejados en la forma en la que ejecutamos nuestros proyectos y servicios”, menciona Alfredo Galeano en entrevista para Inmobiliare.

Asimismo, coinciden en la implementación de los aspectos más importantes del modelo de diseño-construcción y su aplicación en el mercado mexicano. Metodología que combina la creatividad del diseño con la precisión de las ingenierías, que en su conjunto se llevan a la realidad en la etapa de construcción, y que le ha permitido a la compañía entregar proyectos de gran impacto en diversos sectores.

Dicho modelo, se ha convertido en su principal diferenciador, el cual es utilizado frecuentemente en Estados Unidos, sin embargo, en México no es común, ya que tanto el diseño, preconstrucción y construcción se realizan por separado, y en muchas ocasiones, con empresas diferentes.

Razón por la que Beck México es actualmente un referente en la materia, al integrar todos los procesos en uno solo. “No hay ninguna otra empresa en el país, en el sector comercial que esté realizando estas iniciativas y que tenga proyectos exitosos bajo este modelo como nosotros”, detalla Humberto Treviño.

Otro de los factores que resalta Treviño, es el prestigio y calidad con la que cuentan hoy en día, ya que son el resultado de diversas iniciativas claves que han fortalecido el crecimiento sostenido de la empresa. Al poner como primer lugar, el desempeño y el cumplimiento de cada uno de sus proyectos, lo que se traduce en la confianza que cada uno de sus clientes ha depositado en ellos.

“Una clave importante, es que las personas que confían en nosotros saben que esta empresa cumple. El tema del servicio al cliente y de buscar que tengan una experiencia positiva cuando trabajan con nosotros, es una clave de nuestro éxito. Son diferenciadores complicados de alcanzar, pero sin duda vamos en la dirección correcta para lograrlo”.



**José Ramón Tagle**  
Director de Diseño y Arquitectura

## Modelo de Diseño-Construcción, una fórmula exitosa

Si bien el modelo no es nuevo en el mundo, su implementación en México sí lo es; y precisamente, su correcta ejecución por parte de Beck México es lo que le ha permitido al grupo una mayor atracción y retención de clientes.

De acuerdo con José Ramón Tagle, este enfoque ya es implementado en el sector industrial en la República Mexicana, no obstante, su uso no se había visto en el desarrollo de hospitales, escuelas, hotelería, residencial, entre otros. Además, explica que se trata de una práctica integrada, donde el común denominador es la arquitectura y construcción, lo que hace que el acercamiento a los proyectos sea distinto al de las firmas tradicionales de diseño.



“Nos hemos encontrado que algunos clientes quieren replicar el modelo subcontratando a una empresa y no funciona porque la visión de la compañía no está alineada. En Beck México, creemos que para hacer una implementación correcta, tiene que existir colocación, con equipos de trabajo multidisciplinarios, trabajando en la misma oficina y bajo un mismo objetivo. El desarrollo del diseño debe estar alineado con un presupuesto y a un tiempo de ejecución determinado”, comenta.

Esta estrategia multidisciplinaria en la planeación de cada uno de los proyectos ha sido una parte importante para el éxito, ya que todos los equipos están conformados por arquitectos, ingenieros, constructores, diseñadores, y demás profesionales que interactúan en un mismo espacio, alineados bajo los mismos objetivos.

Se trata de una fórmula que requiere entrenamiento y anticipación a problemas por parte de cada uno de los integrantes, por lo que la compañía realiza inserciones estratégicas en las etapas de Diseño y Preconstrucción de personal que está trabajando en campo para confirmar y revisar la constructibilidad de los proyectos.

“Es una de las ventajas competitivas que tenemos con respecto a otras firmas de arquitectura o empresas de construcción. Nosotros tenemos equipos de proyecto multidisciplinarios y eso se traslada también a los programas integrados a nivel proyecto no por área. Nuestro entregable no es un set de 500 planos, es un edificio funcionando”.

Como parte de este proceso, José Ramón Tagle explica que la implementación de elementos de la arquitectura sostenible y el apoyo de la tecnología, han sido parte importante para el desarrollo del trabajo. Por lo que constantemente se encuentran innovando y buscando las mejores prácticas con sus colaboradores que permitan mayor eficiencia y menor desperdicio de tiempo y materiales durante la etapa de ejecución.



**Emilio Mustieles**  
Director de Finanzas

En cuanto a la sostenibilidad y el cuidado al medio ambiente, el equipo de Beck México tiene un compromiso global al 2030 para reducir tanto las emisiones de CO2, como el consumo de agua para los edificios desarrollados. Lo que se refleja en la selección de materiales, al buscar que tengan altos contenidos reciclables y sean obtenidos de forma regional para evitar la huella de carbono.

“Desde el inicio, independientemente de si se busca una certificación o no, sensibilizamos a los clientes y a las personas que están elaborando el presupuesto para que tomen en cuenta estos elementos de materiales y uso eficiente del agua. No por ahorrar energía, agua o materiales, va a ir en detrimento la experiencia del usuario. No creemos que la tecnología vaya a subsanar un buen diseño ni una buena construcción”, comenta.

Cabe destacar que como parte de la filosofía de la empresa, planean que todos los edificios sean lo más eficientes posibles y reduzcan la demanda, para posteriormente incorporar tecnologías como sensores de presencia o controles de humedad y de temperatura, además de celdas fotovoltaicas.



**Tec de Monterrey Estadio Banorte Borregos**

Lo anterior, no sería posible sin una correcta estrategia financiera, misma que está a cargo de Emilio Mustieles, quien menciona que ante una economía volátil con incrementos de costos de mano de obra y materiales e inestabilidad del tipo cambiario, la planeación anticipada es una necesidad en los negocios de cualquier mercado.

“El diseño-construcción al representar un solo punto de contacto para los inversionistas permite un conocimiento de las variables del negocio en tiempos tempranos para tomar las mejores decisiones que aseguran la rentabilidad de sus inversiones. Nuestros servicios no solo representan una eficiencia operativa, sino que ayudan a nuestros clientes a tener la mayor certeza en la evaluación de la rentabilidad de sus proyectos”.

**Proyectos emblemáticos de Beck México**

Para Beck México, cada uno de los proyectos en los que han participado durante sus primeros 30 años, han sido parte importante de su crecimiento e historia, al permitirle enfrentar desafíos, crisis nacionales, oportunidades y enseñanzas que han dejado una marca positiva en la compañía y en la industria.

Su presencia se extiende a los sectores de hotelería, residencial, usos mixtos, data centers, campus universitarios, hospitales y oficinas en gran parte de los mercados más importantes del territorio mexicano.

Ejemplo de ello es el Nuevo Campus Ciudad de México del Tecnológico de Monterrey, donde Beck México fue el encargado de crear el Master Plan de la Universidad del Futuro, análisis estructurales y de instalaciones, diseño y construcción de la fase 1.



**Alfredo Galeano**  
Director de Operaciones



Sobre este proyecto, José Ramón Tagle declara que los trabajos buscaron transformar por completo el campus, pasando de un inmueble desconectado con la ciudad, a uno vivo, resiliente, con grandes elementos de sostenibilidad y que transforma los espacios educativos bajo la filosofía del nuevo Tec.

Asimismo, en la ciudad de Monterrey cuentan con proyectos como el Estadio Borregos Banorte y el Wellness Center en el Tecnológico de Monterrey. En las zonas costeras, se encuentra en construcción el Hotel OMNI y el Ritz-Carlton en la región de la Riviera Nayarit. Así como diversas torres de departamentos para la marca SLS en la zona de Puerto Cancún, en la Riviera Maya.

“En la Ciudad de México construimos el Hospital ABC de Santa Fe, y hemos participado en múltiples proyectos verticales, como son The Summit, también en Santa Fe. Además de rascacielos, como el Be Grand de Reforma. Tenemos un paso muy interesante por Los Cabos, con un par de hoteles de primera línea, construimos The Cape, (ahora Waldorf Astoria), y el Thompson Hotel también en la zona”, explica Alfredo Galeano.

De acuerdo con el directivo, el interés por que sus clientes consigan sus objetivos y la búsqueda constante de la excelencia operativa implementados en cada uno de estos proyectos le han permitido al grupo aumentar su posicionamiento en la industria, y así crecer su cartera de clientes satisfechos, lo que se refleja en un indicador estadístico del 90% de clientes repetitivos.

“Cuando nuestros clientes se acercan con nosotros es porque tienen la confianza de que vamos a colaborar con ellos para cumplir con éxito las metas que se marquen. Eso nos ha asegurado que los clientes que llegan y tocan la puerta de Beck nos acompañan por muchos años. Somos una empresa con una reputación de confiabilidad, de respaldo y de excelencia en el servicio, cumplimos con los compromisos que hacemos”.

En palabras de Galeano, la planificación de las obras cada vez se realiza de una forma más sofisticada y proporciona a los equipos de trabajo una mayor

experiencia y enseñanzas que aplican en los futuros procesos. Esto, acompañado de la implementación de distintas tecnologías que permiten mejorar sus servicios, ser más eficientes, facilitar los procesos, y que los equipos de Beck estén a la vanguardia de la industria.

“Nos brinda un gran orgullo el participar en los proyectos más emblemáticos de este país y contar con la plantilla de colaboradores más talentosa, preparada y comprometida. Te podría decir que cuando hablamos de Beck, estás hablando de un equipo que está en constante preparación, evolución y crecimiento”.



**The Summit Santa Fe**

## El factor Humano: La cultura corporativa de Beck México

El éxito de Beck México no sería posible sin su equipo. La cultura corporativa del cuadro azul está centrada en la colaboración y la innovación, lo que le ha permitido enfrentar los retos de un mercado en constante evolución.

Bajo esta premisa, Andrea Alonso, destaca la importancia de contar con personal experimentado, capaz y talentoso, que acompañe procesos sólidos que persigan la excelencia en la industria del diseño y construcción. Para lograrlo, cuentan con diversas iniciativas centradas en la atracción, desarrollo y retención de talento, entre las que destacan:

- Plan estratégico a 10 años (Plan 2032): Considera un crecimiento importante para Beck, lo que se traduce en oportunidades de desarrollo personal y profesional para los colaboradores. “La intencionalidad que le hemos dado a la comunicación y seguimiento de este plan, ha sido clave para dar claridad y foco a nuestros objetivos tanto corporativos como personales de manera anual”.
- Definición de su propósito: Busca impulsar y alinear los propósitos e intereses personales de todos con la filosofía de la compañía, asegurando así, que existe un lenguaje e interés común.
- #OrgulloBeck y ADN Beck: Promueven y fortalecen el entorno laboral, entendiendo el por qué del actuar de la empresa. “La intencionalidad es que todos nuestros colaboradores puedan vivir una misma cultura empresarial que perdure en el tiempo, sin importar la localidad o proyecto en el que se encuentren”.

En este aspecto, Humberto Treviño, explica que trabajar en Beck no es para todos, pues buscan que cada una de las personas desarrollen un sentido de pertenencia y compartan los principios rectores de la compañía.

“Hemos buscado un alineamiento cultural muy poderoso con todos nuestros colaboradores. Incluso compartimos una bibliografía básica de los principios que nos llevan a operar tal como lo hacemos. Somos una empresa que no es para todos, es importante que todos compartan los principios de alto desempeño”.



**The Cape, Los Cabos**



**Omni Pontoque**





**Andrea Alonso**  
Directora de Capital Humano

## 30 Años de Beck México: Un legado de éxito y nuevos retos

A lo largo de 30 años, Beck México no sólo ha dejado una huella significativa en la industria del diseño y la construcción, sino que ha demostrado una capacidad inigualable para adaptarse a los cambios del mercado y mantenerse a la vanguardia. Este hito refleja su compromiso con la innovación y la excelencia, siempre impulsado por un enfoque integral que combina diseño, construcción y un equipo altamente capacitado. Ante esto, el Director General, menciona que el crecimiento a lo largo de estos años no solo ha sido para Beck México, sino también para él, ya que ambos iniciaron una trayectoria al mismo tiempo.

“Yo prácticamente inicié esta empresa hace muchos años en México, para mi ya es mi casa. Lo que es hoy y lo que será en un futuro tiene un significado muy especial, me ha tocado forjarla desde un principio y lograr que sea un referente tan poderoso en la industria me llena de satisfacción. El viaje que estamos iniciando para lograr metas más ambiciosas me llena de orgullo, satisfacción, amor y alegría”.

De igual forma, explica que desea dejar un legado que no solo sea un referente para el futuro de la compañía, sino también cultivar un entorno de alto desempeño y colaboración, para que sea vista como un símbolo de integridad y resiliencia, donde cada colaborador sienta que trabaja para algo más grande.

Los directivos coinciden en que el éxito se debe a la combinación de un modelo de trabajo colaborativo, la constante innovación tecnológica y la sólida base financiera que ha permitido a la empresa evolucionar sin perder su esencia.

En esta línea, Emilio Mustieles, expresa que no ha sido una tarea fácil, pues las crisis financieras de las últimas décadas y la pandemia por Covid-19, han representado un reto muy grande para todo el grupo. Asimismo, considera que este aniversario representa una oportunidad para reflexionar sobre los logros alcanzados y los desafíos superados.





### The Summit Santa Fe

Alfredo Galeano, complementa esta visión al señalar que cumplir 30 años en un sector tan complejo como el de la construcción es un gran motivo de satisfacción. Resalta que la trayectoria de Beck ha estado marcada por la implementación de metodologías efectivas y la consolidación de proyectos significativos que aportan a la comunidad, lo que les ha permitido ser reconocidos en el mercado.

“He trabajado más de 17 años en la empresa, ver al grupo de profesionales que conformamos la familia Beck, crear los proyectos en los que hemos tenido oportunidad de participar, me llena de orgullo y realización, nos carga de energía para continuar desarrollando todo lo que está por venir en los siguientes 30 años de Beck en México en el gratificante camino para hacer del diseño y la construcción una industria confiable, segura y eficiente, que fomente el desarrollo de la comunidad”.

Por su parte, Moisés Ramírez Márquez, enfatiza que estas tres décadas simbolizan constancia, resiliencia y un gran sentido de cumplimiento de sus compromisos. Así como la capacidad de la empresa para adaptarse a los cambios y mantener relaciones a largo plazo con los clientes, lo que ha sido fundamental para su crecimiento.

Cabe destacar que cada uno de los colaboradores son parte importante, ya que han permitido que Beck México cuente con equipos sólidos y de alto desempeño, lo que refleja no solo la fortaleza de la marca, sino también el desarrollo personal y profesional de sus colaboradores.

“El sentido de pertenencia y orgullo que hemos logrado tener con claridad en nuestro propósito se ha traducido en un mayor compromiso. Este enfoque en el avance del capital humano ha permitido construir grandes equipos de alto desempeño, así que cuando Beck gana, ganamos todos”, afirma Andrea Alonso.

Finalmente, José Ramón Tagle, aporta que la transformación de Beck de una empresa constructora a una que integra diseño y construcción ha sido crucial para su éxito. Enfocando el trabajo de los últimos 10 años en el modelo de diseño-construcción, el cual exige confianza y colaboración; y les ha permitido acceder a proyectos de mayor escala y calidad.

“En los próximos 30 años, me gustaría ver que la semilla de esta evolución la estamos construyendo día a día. Creo que es una empresa preparada para retos importantes, con el ADN adecuado, que tiene el liderazgo adecuado y capital humano para realizar todo lo que sea necesario”.





**Moisés Ramírez Márquez**  
Director de Desarrollo de Negocios

## Innovación y expansión en nuevos mercados

El objetivo de Beck México para el futuro, es claro: Continuar fortaleciendo su presencia en el país desarrollando proyectos emblemáticos, hecho que se fundamenta en el Plan 2032 conformada por cuatro iniciativas.

La primera de ellas, busca un crecimiento de la empresa de entre tres y cinco veces más para los próximos años. Seguido de una meta de integración para los proyectos asignados, donde uno de cada dos sea desarrollado bajo un modelo integrado (diseño-construcción). Como tercer punto, se encuentra una iniciativa de marca, la cual busca un mayor aprendizaje sobre el significado e identidad del cuadro azul. El último punto, forma parte de las metas de Capital Humano, ya que su objetivo es estar en el ranking de las 100 mejores empresas para trabajar, Great Place To Work México.

En cuanto a su proyección en la industria, Moisés Ramírez Márquez, explica que en el sector de la hotelería observan un futuro prometedor y de mayor crecimiento, principalmente en los mercados de Los Cabos, Riviera Nayarit en el Pacífico y la zona de Cancún, Riviera Maya. Asimismo, los Data Centers han mostrado un aumento significativo en los últimos años, incrementado su presencia en ciudades como Guadalajara, Monterrey y El Bajío.

“Hay muchos inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, que están apostando por esta industria. Y de acuerdo con las estadísticas, México será el segundo país con mayor número de data centers en Latinoamérica. Creemos que es un sector que está pujando mucho y estamos apostando por esto”.

De igual forma, menciona que las “Branded Residences”, es decir, proyectos residenciales de alta especificación, de alto lujo y con operación hotelera, también están tomando parte en la industria. Actualmente, cuentan con dos proyectos de este tipo, en las principales zonas hoteleras del país. 🌐



# INQUILINOS DE LOS EDIFICIOS DE OFICINAS DEMANDAN ESPACIOS ACONDICIONADOS Y FLEXIBLES

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ  
[rubi.tapia@inmobiliare.com](mailto:rubi.tapia@inmobiliare.com)

**i** Qué es lo que demandan los usuarios de los edificios de oficinas? Es la pregunta que está presente desde la pandemia por Covid-19, y es que las necesidades de los inquilinos han cambiado. Es importante recordar que gracias a la emergencia sanitaria, este mercado del real estate es uno de los más afectados desde hace cuatro años, desde el 2020 algunos inquilinos decidieron dejar sus espacios de trabajo.





“La gran mayoría de los inquilinos al momento de salir de los edificios dejaron el espacio acondicionado, lo que provocó que a la fecha exista una clara tendencia de absorciones de espacios adecuados y que haya menos demanda por inmuebles en obra gris”, comenta Alejandro Delgado, Country Manager Mexico en SiiLA en el webinar “La evolución de la huella de ocupación de los centros de coworking en los corporativos”.

De acuerdo con Lemancore, empresa dedicada a desarrollar, rentar, operar y administrar oficinas corporativas, los espacios acondicionados son aquellos que cuentan con las adecuaciones y acabados necesarios para poder ser operados. Hay que tomar en cuenta que estos espacios cuentan con la personalidad del arrendador anterior, y si el inquilino actual lo desea, puede realizar adecuaciones para adaptarlo a la imagen y necesidad de la compañía.

Por su parte, las oficinas en obra gris son aquellas que no cuentan con ningún tipo de adecuaciones o acabados, pero contemplan toda la instalación de tuberías internas, conexiones de servicios públicos y similares.

“El año 2022 es donde más metros cuadrados (m<sup>2</sup>) disponibles hubo con 2.4 millones, a la fecha estamos en los 2.3 millones de m<sup>2</sup>, de los cuales el 55.9% están acondicionados. Este fenómeno de lo adaptado también se ve reflejado en el precio, están alrededor de un dólar por m<sup>2</sup> más caro en comparación con los de obra gris, cuando en el 2019 el espacio de obra gris estaba por encima del acondicionado, pero únicamente había el 38% era acondicionado”.

Alejandro Delgado considera importante tomar en cuenta el precio de los espacios de oficinas, ya que no hay relevancia con el tema de lo acondicionado, lo que provoca que el aumento en los costos no sea el correcto.

“Dicen (los propietarios) nada más lo quiero rentar, los muebles como quiera ya me los pago el inquilino pasado, lo que es un problema, porque si se tiene un espacio en obra gris se tiene que hacer una inversión mayor para volverlo acondicionado y no hay un retorno realmente en esa inversión porque el precio no se está moviendo tanto como debería”.

## Industrias que demandan espacios de oficinas en México

De acuerdo con el Country Manager Mexico en SiLA, en México existen dos principales industrias que están demandando espacios de oficinas: finanzas y tecnología. La primera “es una de las únicas industrias que estamos viendo que aún se están llevando espacios de 8,000 m<sup>2</sup>, como es un caso muy sonado en Santa Fe; los bancos, las nuevas empresas como las fintec están llegando con absorciones muy importantes”.

Con respecto a las empresas de tecnología que están llegando, una de ellas es TikTok que en Polanco rentó un espacio de entre 8,000 y 15,000 m<sup>2</sup>.

Si bien estas industrias son los principales inquilinos en la industria de oficina, el número uno es la empresa de coworking “WeWork que tiene mayor presencia de m<sup>2</sup> rentados en el país, seguido de BBVA, Santander y la Secretaría de Educación Pública (SEP), CitiBank, IZA Business Center. En cuanto a industrias, el primer lugar es finanzas, que históricamente y al día de hoy, tiene más m<sup>2</sup> y con más presencia en Clase A+”.

Alejandro Delgado señala que la industria de coworking es de las más importantes del país y con más demandas, seguido de tecnología que ha crecido en los últimos años y que es la cuarta con mayor ocupación a nivel nacional.

## Usuarios demandan flexibilidad en oficinas

Muy pocas empresas están cerrando contratos de arrendamiento por cinco años, y debido a toda la inversión que tienen que realizar en un inmueble, es la razón por la que buscan opciones más flexibles y acondicionados.

“El pensar que vas a encontrar un inquilino de un solo golpe que rente tres pisos por cinco años, en dólares y en obra gris, es cada vez menos, sin embargo, hay algunos propietarios que están con esa mentalidad y creen que todavía va a pasar. Pero con tantas opciones flexibles en el mercado como los espacios de coworking, acondicionados, etc., los inquilinos tienen mayor poder en las negociaciones. Y esa es de las principales razones de porqué un espacio no es atractivo, ya que quieren seguir con las prácticas de antes de la pandemia”.



La demanda de espacios flexibles de trabajo en el país que permitan a los mexicanos cumplir su rutina de trabajo diaria o híbrida, y que al mismo tiempo cuenten con opciones de renta de parejas totalmente equipadas, fueron los factores que mantuvieron con más demanda a WeWork.

La compañía también informa que entre las tendencias para la renta de oficinas en 2024, no solo está la flexibilidad, sino también la versatilidad y que se tengan áreas compartidas que permitan la colaboración. En este sentido, es importante introducir opciones que integren experiencias relevantes y personalizadas que se adecuen a las distintas necesidades. 🌱





**ROCA**  
DESARROLLOS

# CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION



TIJUANA | CIUDAD JUAREZ | RAMOS ARIZPE | MONTERREY | REYNOSA | SILAO  
IRAPUATO | SAN LUIS POTOSI | QUERETARO | GUADALAJARA | MEXICO CITY



+52 800 800 0420

roca-desarrollos

rocadesarrollos\_

www.rocadesarrollos.com



# ¿CÓMO IMPACTAN LOS CRITERIOS ASG EN EL DISEÑO DE OFICINAS?

Por: Juan Rangel  
[juan.rangel@inmobiliare.com](mailto:juan.rangel@inmobiliare.com)





**E**l sector de oficinas experimentó un cambio a nivel mundial tras la pandemia, enfocando su construcción en temas relacionados con la salud (física o mental) de quienes deben ocupar estos espacios y el impacto de un edificio a largo plazo.

Para expertos como Alan Valadez, director de Diagrama Arquitectos, hoy la construcción debe enfocarse en crear experiencias que impacten profundamente en la calidad de vida de sus habitantes.

“Cada espacio que concebimos tiene el potencial de influir en el bienestar y transformar la vida de quienes lo ocupan. El reto no es solo construir más, sino hacerlo de manera inteligente, pensando en cómo los espacios pueden evolucionar con el tiempo“, comparte.

En este contexto, los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) funcionan como un aliado para medir la eficiencia de los inmuebles y administrar el riesgo de cualquier negocio.

### Los criterios ASG funcionan como un aliado para medir la eficiencia de los inmuebles y administrar el riesgo de cualquier negocio

De acuerdo con Alejandra Coffin, Project Director de la desarrolladora inmobiliaria Frel, toda empresa que opta por incorporar en su práctica estas consideraciones, genera mayor rentabilidad y una evaluación más estable en sus activos, volviéndose más atractiva y confiable para inversionistas externos con el tiempo.

“Los edificios de oficinas y en específico, los que están categorizados como AAA, son los que atienden el mercado más exigente en el tema. Si bien, están sujetos a la oferta y demanda, continúan siendo altamente rentables porque ofrecen a los usuarios la posibilidad de ocupar espacios seguros, autosuficientes o agradables, sin la necesidad de mudarse constantemente”, asegura la experta en entrevista para Inmobiliare.

La directiva agrega que, hoy en día, muchas empresas generan análisis exhaustivos antes de presentar una propuesta de arrendamiento, donde generalmente evalúan un sinnúmero de aspectos.

Estos análisis incluso aminoran el riesgo de que, en un momento dado, pudieran ser acreedoras de demandas, por ejemplo de discriminación, lo cual puede repercutir en su imagen y en la ética que dicen tener, causando pérdidas económicas.

“Las empresas que incluyen criterios ASG dentro del diseño de sus oficinas, por lo general son mundialmente conocidas. Contar con una certificación de reconocimiento internacional significa una diferenciación frente al resto”.





## Espacios certificados ofrecen mayor seguridad y adaptabilidad a futuro

Mimeisa, compañía de inversión y gestión de activos inmobiliarios, indica que diseñar oficinas con objetivos ASG no sólo facilita un aumento de su rentabilidad, sino que es motor de atracción de talento e innovación empresarial.

La empresa detalla que, por lo regular, las firmas preocupadas por cumplir con estándares internacionales son capaces de ofrecer, desde un espacio, hasta servicios que se adaptan a las necesidades a futuro.

“Los cubículos son historia. En el nuevo diseño de oficinas, la clave está en la capacidad de generar y diseñar espacios que atraigan talento, que aporten flexibilidad y tecnología como un valor añadido diferencial”.

En el nuevo diseño de oficinas, la clave está en la capacidad de generar y diseñar espacios que aporten flexibilidad y tecnología

Por ello, Mimeisa contempla que, si una persona tiene que escoger entre quedarse en casa trabajando o ir a la oficina, estas últimas deben tener elementos de atracción, bienestar y confort que no estén disponibles en el hogar.

“Ya no es cuestión de sólo trabajar, sino de ofrecer una experiencia de usuario plenamente satisfactoria”.

## ¿Qué estrategias aplicar para lograr oficinas sostenibles o de bajo impacto ambiental?

Para Alejandra Coffin, cualquier edificio que implemente estrategias enfocadas a la sustentabilidad debe incluir innovación, la cual responda ante las condiciones climáticas y de ocupación.


Cualquier edificio que implemente estrategias enfocadas a la sustentabilidad responder ante las condiciones climáticas y de ocupación

En este contexto, la experta afirma a Inmobiliare que hoy existen diferentes sistemas que, por medio de sensores, permiten utilizar lo necesario en materia de energía o recursos hídricos. Además ofrecen un ahorro significativo pues, aunque tienen una retribución directa en el gasto operativo, repercuten totalmente en la inversión patrimonial.

Sobre esto, recomienda invertir en equipos de mayor calidad debido a que tienen una vida más larga que lo habitual, porque el desgaste es considerablemente más lento.

“En el caso de los interiores de oficinas, funciona exactamente igual, pero traducido a un nivel más pequeño. Si bien, es cierto que cada espacio tiene implicaciones en menor medida frente al total del edificio, son los interiores los que, por medio de su correcta implementación y operación, demandan en menor o mayor medida a los sistemas centrales”.

Como recomendación, Coffin señala que los interesados en incluir este tipo de sistemas, requieren tener un consultor experto que brinde su conocimiento durante el proceso de diseño y construcción a todo el equipo.

“Sin duda, durante la vida útil de los edificios, la herramienta más importante es poder medir absolutamente todas las funciones que se planearon para poner a prueba la eficiencia, esto permite hacer ajustes sin importar el entorno”. 





SAINT-GOBAIN

ORAÉ®

PRIMER VIDRIO DE BAJO  
**CARBONO EN EL MUNDO**

Disponible ahora con nuestras capas  
COOL-LITE XTREME  
ORAÉ.



Para saber más:  
[www.saint-gobain-glass.com/products/ORAE](http://www.saint-gobain-glass.com/products/ORAE)

SAINT-GOBAIN GLASS



# FIBRAS INMOBILIARIAS

## VEN RECUPERACIÓN POSITIVA EN EL SECTOR DE OFICINAS

POR: SALVADOR DANIEL KABBABZ SAGA, PRESIDENTE DE AMEFIBRA Y DIRECTOR GENERAL DE FIBRA DANHOS

Experto en el sector de Real Estate con más de 15 años de experiencia en el sector inmobiliario industrial y comercial.



**E**n 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 nuestro país y los acuerdos arancelarios.

Después de haber pasado un periodo en el que buscaron la estabilización ante un panorama económico de incertidumbre con la pandemia y los conflictos geopolíticos mundiales, los Fideicomisos en Bienes Raíces entraron a una etapa próspera con resultados alentadores, principalmente en sus ingresos.


De acuerdo con un estudio elaborado por Newmark, firma de servicios inmobiliarios, la absorción bruta de espacios corporativos en la capital mexicana fue de **136,812 metros cuadrados (m<sup>2</sup>) en el primer trimestre del 2024**, esto es **49%** superior al cierre del trimestre anterior. En el primer trimestre del 2024, el inventario de oficinas clase A y A+ finalmente rompió la barrera de los **8 millones de m<sup>2</sup>**, ya que presentó un incremento de **1.2%** en comparación con el 2023.

Los mejores desempeños se los han llevado los inmuebles industriales, cuya tasa de disponibilidad es de menos del **2% en todas las FIBRAS**. El sector comercial también arroja resultados positivos, y las oficinas, las que más sufrieron por la llegada del teletrabajo, han vuelto a la jugada. En este entorno favorable, las Fibras alcanzaron metas y se aventuraron por iniciar nuevas estrategias inmobiliarias. Solamente entre Fibra Uno, Danhos, Monterrey y Macquire, **se sumaron durante 2023 ingresos por aproximadamente 42,398 millones de pesos (unos \$2.487 millones)**.

**En el primer trimestre del 2024, el inventario de oficinas clase A y A+ finalmente rompió la barrera de los 8 millones de m<sup>2</sup>.**

Asimismo, el segmento de oficinas también ha tenido una mejora sostenida después de largos períodos de considerable desocupación en los que, en algunos casos, tuvieron que recurrir a la estrategia de reconversión de edificios de espacios corporativos a hospitales, viviendas o centros educativos.

- **Fibra Danhos:** Informó a los inversionistas que comenzarán operaciones en el sector industrial con un proyecto de 100,000 m<sup>2</sup> de área rentable bruta, para atender las necesidades de logística y distribución de productos en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.
- **Fibra Macquire:** La combinación de edificios industriales y corporativos le dieron un 2023 con resultados sanos, logrando ingresos por 4,089 millones de pesos, contra 4,077 millones del año anterior.
- **Fibra Mty:** El gran hito del 2024 ha salido con la primera emisión de capital con 56% de inversionistas internacionales captando un total de 467.9 mdd y el anuncio de una transacción industrial en Monterrey por un monto aproximado de 206.6 mdd.
- **FUNO:** En 2023 Fibra Uno tuvo resultados positivos en ingresos, con un portafolio abarrotado, principalmente en el segmento industrial, su portafolio comercial, en el que tienen propiedades como La Isla Cancún y Patio Universidad, tuvo en 2023 un aumento de superficie bruta alquilable de 3,019 millones de metros cuadrados, 0.7% más que en 2022.
- **Fibra Prologis:** Celebró la oferta más grande en términos de levantamiento de capital, al captar 9,660 millones de pesos, recursos que invertirá para adquirir inmuebles para uso industrial con un total de 167,226 millones de metros cuadrados principalmente en Tijuana, Monterrey, Ciudad de México, Reynosa y Juárez.

“Por último, otro punto a destacar es que los desarrolladores en México están implementando la construcción y adaptación de edificios sustentables. Por lo que se tendrá que implementar estrategias con usos de nuevas tecnologías, logrando ahorros de por lo menos 40% en energía, 20% en agua y 20% en energía embebida en materiales para antes del año 2050”. 



Experto en el sector de Real Estate con más de 15 años de experiencia en el sector inmobiliario industrial y comercial.

**Los mejores desempeños se los han llevado los inmuebles industriales, cuya tasa de disponibilidad es de menos del 2% en todas las FIBRAS.**

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





# Encuentra el espacio **perfecto** para ti.

Nuestra Área de Experiencia:



## Líderes en el sector *inmobiliario*

Nuestro equipo de expertos y socios estratégicos asegura un proyecto exitoso, cumpliendo con los plazos y presupuestos planeados, garantizando que tu proyecto se quede en las mejores manos.

Accelerate your **success.**





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

## EL IMPACTO DE LA RENTA DE EDIFICIOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL

**E**l sector industrial en las últimas

décadas, ha experimentado cambios importantes incluyendo la globalización, la automatización y las nuevas tecnologías, el e-commerce, particularmente hoy ha tenido un impacto muy importante en los mercados inmobiliarios. Uno de los elementos clave que ha influido en el desempeño de este sector es el costo de las rentas de edificios industriales, ya que afecta directamente los márgenes de las empresas y su capacidad para competir en un mercado global.

Tradicionalmente, los edificios industriales solían ubicarse en zonas periféricas de las grandes ciudades, donde los costos de renta eran más accesibles. Sin embargo, con el desarrollo urbano y la expansión de las ciudades, estos espacios han ganado valor, lo que ha llevado a un aumento considerable en los precios de las rentas, al mismo tiempo la necesidad de acceder más rápidamente a los mercados también genera que la ubicación de un edificio industrial ya no sea cualquiera tan fácilmente. Este incremento ha obligado a muchas empresas industriales a reevaluar su ubicación o a adoptar nuevos modelos operativos.

En el pasado más reciente, el fenómeno del e-commerce, que aceleró su crecimiento con la pandemia, ha reducido de manera muy importante el espacio industrial disponible y esto ha incrementado considerablemente el precio de las rentas, siguiendo el efecto de la oferta y la demanda.

En los últimos cinco años los precios se han incrementado en más del doble en algunos mercados. Las empresas acostumbradas a tomar contratos de largo plazo no se han dado cuenta del cambio

radical. Los negocios que no han considerado el

efecto de estos cambios en sus presupuestos se encuentran con la desagradable sorpresa de que las reglas del mercado han cambiado y la reubicación casi siempre no es una opción, dado que el mercado industrial de arrendamiento hoy se encuentra en su histórico más alto y los precios en otras alternativas son semejantes, por lo que encontrar una opción con la infraestructura y especificaciones necesarias no es fácil. Además, al considerar los costos que implica una mudanza, resulta muy difícil tomar una decisión de cambio.

Las empresas necesitan acercarse oportunamente a los expertos que ayuden a entender y manejar mejor una situación tan compleja como la de hoy. Y tienen que tomar en cuenta las condiciones que prevalecen en los mercados, donde la tendencia no parece que se revertirá en el corto plazo.

La necesidad de reducir costos lleva a muchas industrias a trasladarse a países donde los precios de la renta son más bajos. Sin embargo, esto tiene grandes desafíos, ya que la logística y el transporte de productos hacia los principales centros de consumo en muchos casos aumenta los costos operativos. Además, en muchos casos, las empresas que optan por trasladarse a otros países enfrentan retos como barreras lingüísticas, diferencias en las normativas laborales, así como posibles problemas con la preparación y calidad de la mano de obra.

Ante el aumento de las rentas, el sector industrial ha comenzado a buscar soluciones para optimizar el uso del espacio y reducir costos. Las compañías cada vez valoran más los parques industriales ubicados en zonas estratégicas, con



el diseño correcto y la infraestructura adecuada y suficiente que les ayudan a operar mejor. Estos parques ofrecen muchas ventajas; empezando por una buena ubicación, buenos accesos, su proximidad a carreteras y vías de tren.

Otra solución es el almacenamiento y manufactura vertical, un enfoque que maximiza el uso del espacio dentro de un edificio; existen negocios que hoy saben que están rentando metros cúbicos más que metros cuadrados, aunque el precio de la renta esté nominalmente especificado en dos dimensiones. Usando tecnología avanzada para esto, que aunque puede requerir una inversión inicial considerable, a largo plazo permite a las empresas ahorrar espacio y reducir costos. Finalmente, la automatización y la digitalización de los procesos industriales están ayudando a reducir la necesidad de mayor cantidad de área para las instalaciones físicas.

Con el auge de la manufactura aditiva, el internet de las cosas y la inteligencia artificial, muchas empresas pueden operar con menos espacio físico, lo que les permite adaptarse mejor al aumento de las rentas.

El análisis a detalle de cada uno de los factores con una visión de largo plazo es importantísimo. Los arrendatarios entienden que en un mercado donde los precios son más altos, el valor de la renta es realmente lo importante y no solo su importe, en muchas ocasiones son los edificios más caros los que terminan significando una mejor opción por tratarse de inmuebles que por todas sus

características terminan aportando beneficios que impactan en los otros costos positivamente, lo cual muchas veces es más importante que el importe de la renta. Así por ejemplo; una buena ubicación disminuye los costos de distribución, un edificio con buena altura permite más almacenamiento, un edificio con el porcentaje correcto de skylights permite operar sin necesidad de encender la luz y sin aumentar la temperatura. Asimismo, una buena infraestructura permite una mejor operación, un inmueble sustentable genera ahorros de energía y agua, etcétera.

En conclusión, el impacto de las rentas de edificios industriales, si bien representa un desafío significativo, también ha impulsado a las empresas a buscar nuevas formas de eficiencia y competitividad. Necesitan entender que el mercado cambió y que tienen que considerarlo, en el largo plazo probablemente los precios se volverán a estabilizar, pero hoy muestran condiciones muy diferentes a las que tuvieron durante años.

A medida que el mercado inmobiliario industrial sigue evolucionando, las compañías deberán adaptarse, entender que, si bien el mercado inmobiliario es de largo plazo, hay que estar pendientes de lo que ocurre en él, particularmente en periodos como el de hoy que son diferentes, valorar la calidad de los edificios que utilizan y todos los elementos que los componen, así como encontrar soluciones que les permitan manejar sus costos de alquiler a la vez que su eficiencia operativa, de esta manera estarán mejor posicionadas para prosperar en un futuro cada vez más competido y complejo. 🌱

# DÍA MUNDIAL DEL HÁBITAT



**POR: EDGAR ROMERO  
ENRIQUEZ**

*Integrante del Consejo  
Nacional de Vivienda  
SEDATU*

*Vicepresidente Nacional  
Vivienda en COPARMEX  
Co-Fundador Contech  
Council*

**D**el 7 al 10 de octubre de 2024, la ciudad de Querétaro fue la sede de un evento clave: la celebración del Día Mundial del Hábitat, organizado por ONU-Hábitat en colaboración con el gobierno de Querétaro. Este encuentro fue la oportunidad para generar una reflexión sobre los retos y las oportunidades que enfrentan nuestras ciudades en su evolución hacia un futuro más inteligente, sustentable y sostenible. En este contexto, dos temas cobran especial relevancia: “Rediseñando ciudades para la nueva generación” y “El impacto de las tecnologías en el desarrollo de ciudades inteligentes”.

## **Rediseñando ciudades para la nueva generación: El reto intergeneracional**

Las ciudades, tradicionalmente planeadas para satisfacer las necesidades de generaciones pasadas, enfrentan hoy desafíos y expectativas completamente nuevas. La juventud actual, marcada por su inmersión en la tecnología y su sensibilidad hacia la crisis climática, demanda y exige entornos urbanos que respondan tanto a sus necesidades tecnológicas como a sus inquietudes ecológicas. Este enfoque obliga a una planificación sobre el diseño urbano que ponga a la población, en especial a la juventud, en el centro de las soluciones.

El rediseño de ciudades para la nueva generación no solo implica adaptar la infraestructura urbana a las tecnologías emergentes, sino también abordar de manera integral la movilidad sostenible, la equidad en el acceso a servicios, la inclusión de espacios verdes y la vivienda asequible. Esto está directamente alineado con varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como el 11, que busca garantizar que las ciudades sean inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles.

## **Tecnologías y ciudades inteligentes: La clave para el futuro**

Hoy, el concepto de "ciudad inteligente" se refiere a la integración de soluciones tecnológicas para optimizar recursos, mejorar la movilidad y garantizar un desarrollo urbano sostenible. Tecnologías como el internet de las cosas (IoT), la inteligencia artificial (IA) y el big data están jugando un papel fundamental en la gestión de recursos urbanos, desde la eficiencia energética hasta la movilidad.

Las ciudades inteligentes no son solo un ideal futurista, sino una necesidad presente. En Querétaro, por ejemplo, la implementación de estas tecnologías está contribuyendo a la creación de una ciudad más conectada, donde los sistemas de transporte público son más eficientes, las redes de energía más sostenibles, y los servicios ciudadanos están al alcance de un clic. Esto no solo tiene un impacto positivo en la calidad de vida de los habitantes, sino que también reduce el impacto ambiental, contribuyendo a mitigar los efectos del cambio climático, en línea con el ODS 13.

## **Innovación para el futuro urbano**

El rediseño de nuestras ciudades debe ser abordado con una visión intergeneracional, en la que las necesidades de los jóvenes se combinen con las herramientas tecnológicas que transforman nuestras urbes. Los avances en el contech (el uso de tecnologías innovadoras en la construcción), también juegan un rol vital. Nuevos materiales más sostenibles, métodos de construcción más eficientes y soluciones energéticas renovables están redefiniendo la manera en que diseñamos y desarrollamos el entorno urbano.

Mejorar la planeación del desarrollo urbano, la creación de vivienda sostenible y adecuada, una movilidad que favorezca el desplazamiento y la economía, con áreas verdes suficientes para un esparcimiento, es la prioridad que todo gobierno a nivel mundial debe de tener en los años venideros.

En el Día Mundial del Hábitat 2024, el pensamiento y la reflexión se centró no sólo en cómo hacer más inteligentes nuestras ciudades, sino en cómo hacerlas más sustentables, inclusivas, equitativas y sostenibles. Las tecnologías son un facilitador clave, pero su implementación debe ir de la mano con una planificación estratégica que considere a las personas y al planeta en el centro de todas las decisiones. Querétaro, como anfitrión de este evento, tuvo la oportunidad de mostrarse como el líder que es, en esta transformación urbana, sirviendo de ejemplo para muchas otras ciudades en México y el mundo. 🌍





KUYABEH  
SUSTAINABLE ECOLOGICAL COMMUNITY

*Dejate envolver por la naturaleza*

+52 (984) 145 5274  
kuyabeh.com  
hola@kuyabeh.com

CONTACT US



DISCOVER





# REBS+

SUMMIT

---

GUADALAJARA

12 SEP 2024

## REBS GUADALAJARA:

Jalisco, el nuevo centro de negocios de México

POR: JUAN RANGEL  
[juan.rangel@inmobiliare.com](mailto:juan.rangel@inmobiliare.com)



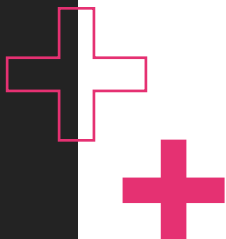


**E**l pasado 12 de septiembre se celebró el REBS Guadalajara 2024, congreso internacional de negocios inmobiliarios donde expertos del sector se dieron cita para analizar y aportar nuevas ideas, en beneficio de la coyuntura actual de la región.

Desde conferencias, stands, más de 50 speakers y un espacio ideal para realizar networking, hacen que REBS Guadalajara sea el lugar perfecto para hacer negocios en uno de los mercados más estables a nivel mundial.

Cabe señalar que este evento se llevó a cabo durante la celebración del 25 aniversario de Inmobiliare, la primera revista de negocios inmobiliarios en Latinoamérica.

En este contexto, Erico García, fundador de Inmobiliare, resaltó que el medio ha logrado posicionarse como uno de los más importantes a nivel nacional, gracias a diversas estrategias en redes sociales y publicaciones, tanto en revista como en web y redes sociales. De estas, linkedin se mantiene como la principal, superando los 34 mil seguidores, es decir, hasta el triple que la competencia.



## RETOS Y SOLUCIONES PARA EL DESARROLLO URBANO EN GUADALAJARA



**Gerardo Alcántar**  
DIRECTOR GENERAL DE TRUST CAPITAL



**Gonzalo Leño**  
CO-FUNDADOR & CEO DE LEMOR DEVELOPMENT



**Alejandro Michel Leño**  
DIRECTOR GENERAL DE IDEX INMOBILIARIA



**Jack Levy Hasson**  
CEO DE GRUPO VEQ



**Ignacio Ramírez**  
CEO DE INVERTI



El primer panel de REBS Guadalajara 2024 abordó los principales desafíos que enfrenta el desarrollo urbano en la zona conurbada y propuso soluciones innovadoras para superar los problemas de movilidad, déficit de infraestructura, gestión del crecimiento urbano desordenado.

Ignacio Ramírez, CEO de Inverti y moderador, indicó que Jalisco y la Zona Metropolitana de Guadalajara están viviendo una situación diferente a lo que sucede en todo México, con tasas sostenidas de crecimiento en vivienda vertical, e inclusive en horizontal, hotelería o industrial, esto, debido a instrumentos importantes como el POTmet.

Por su parte, Gonzalo Leño, CEO y cofundador de Lemor Development, dio la situación actual del desarrollo inmobiliario, destacando que en GDL hay “nuevas reglas del juego”, debido a situaciones políticas.

“Para el desarrollo inmobiliario todavía hay muchísima demanda para proyectos, principalmente porque nosotros nos dedicamos a vivienda premium, multipremium, y residencial plus. Todavía hay bastante mercado”.

Por su parte, Jack Levy Hasson, CEO de Grupo Veq, indicó que es impresionante lo que ha aguantado Guadalajara, hablando de la cantidad de personas que han llegado, señal de que se han hecho buenos proyectos inmobiliarios. Sin embargo, dijo que como empresarios, falta unirse más y hacer equipo, resaltando a REBS Guadalajara como un lugar donde se puede hacer sinergia.

Gerardo Alcántar, director general de Trust Capital detalló que la ciudad tiene muchas zonas de alta densidad que se está redensificando, con proyectos que tienen entre 200 hasta 300 unidades, por lo cual, generan un impacto muy interesante y denso en el tema de movilidad.



“La ciudad no está preparada porque, muchas veces, están sobre zonas que no están en avenidas de alta circulación. Tenemos hospitales, oficinas o centros comerciales que terminan en callejones”.

Sobre esta línea, Alejandro Michel Leño, director de IDEX Inmobiliaria, compartió su experiencia con plataformas y tecnologías avanzadas dentro del proceso de trabajo del sector.

“Cualquier persona, a través de un clic, puede consultar gran parte del territorio de Jalisco y consultar información básica de cualquier predio para generar trámites. De igual manera, hoy pueden saber cuál es el potencial de densidad de la propiedad”.

Agregó que es importante meterse a nivel más técnico para entender, no solamente densidad, sino sobre qué reglamentos pueden aplicar, dependiendo la zona en la que se encuentre el proyecto o predio.

“La regulación que tenemos actualmente es un proceso de planeación muy a detalle, que se deben de tener al momento o inclusive antes de arrancar para tener certeza de qué es lo que se puede construir”.



# ULINE

## MUEBLES DE OFICINA

**ORDENE ANTES DE LAS 6 PM  
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA**

## MEJORES PRÁCTICAS Y ERRORES COMUNES EN LOS DESARROLLADORES HOTELEROS



**Mario Carbone**  
MANAGING DIRECTOR DEVELOPMENT MÉXICO & CENTRAL AMÉRICA DE HILTON



**José Luis Vega Palafox**  
SOCIO DIRECTOR DE VP CAPITAL



**Eduardo Díaz Garay**  
DIRECTOR DEVELOPMENTAL DE WYNDHAM



**Patricio del Portillo**  
V.P. DEVELOPMENT DE AIMBRIDGE



El moderador del siguiente panel, Patricio Portillo, VP Development de Aimbridge, inició la discusión destacando que en la industria vale la pena levantar esfuerzos y juntarse para lograr que las cosas sigan sucediendo en el sector hotelero.

“Normalmente cuando estructuramos un proyecto podemos verlo en diferentes fases. En la concepción del hotel, lo importante es quién te ayuda a entender por qué una marca sí, o un concepto, también quién será el arquitecto y no que nada más que sean bonitos estéticamente sino que hagan sentido”.

José Luis Vega Palafox, Socio Director de VP Capital, aprovechó para resaltar que, si ya se tiene el terreno, lo primero que se debe hacer es un estudio de mercado con una empresa seria, que los bancos y los fondos reconozcan.

“Ellos nos van a decir qué vocación tiene ese terreno y qué tipo de hotel podemos hacer. Por ejemplo, Guadalajara tiene tres zonas hoteleras, con diferentes tarifas y diferentes ocupaciones: Expo, Las Américas y Andares”.

Con esto, el desarrollador entenderá mejor que no solo se debe estudiar la ciudad, sino el techo de tarifa de la ciudad necesario para construir en cada zona un hotel que pueda dar esa tarifa.

Por ello, Mario Carbone, Managing Director Development México y Central America de Hilton, continuó con el tema ¿Cómo escoger bien la marca? agregando que, sin duda, se trata del riesgo más grande.

“No será posible crecer a largo plazo, de una manera sustentable, si yo me dejo ir con el ego. A largo plazo, el dueño no va a estar contento, no va a ser dinero proyectado y habrá un crecimiento de nuestros hoteles”.

Compartió a los presentes que, en Latinoamérica el 65% de dueños con quienes trabajan ya van por el segundo o tercer edificio, entonces es crítico que el primero sea exitoso para mantenerse.

Para cerrar, Eduardo Díaz Garay, Director Development de Wyndham se encargó del tema: ¿Cómo saber si cabe un hotel en dicha zona?

“Yo creo que no es una precisión de marca, es una cuestión de ética. Nosotros tenemos que ver por la salud financiera de nuestros inversionistas, eso nos hace tener credibilidad en un mercado”. Como ejemplo, tomó el caso del Bajío donde llegaron cientos de inversionistas a construir hoteles y se levantaron tantos que no se absorbió la demanda.



## ESTRUCTURACIÓN DE FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO CON UN CFO ON DEMAND

Luis Ríos, Managing Director de Credit Brokers, comentó la necesidad de que los desarrolladores cuenten en su equipo con aliados y alianzas con los especialistas más destacados para diseñar, construir, vender y estructurar financieramente sus proyectos.

“La importancia de tener una consultoría financiera especializada en la gestión para desarrolladores. Nosotros tenemos más de 10 años en el mercado, hemos financiado más de 200 proyectos para más de 11 mil millones de pesos gestionados por nuestros clientes”.

Detalló que Credit Brokers descubrió que el factor fundamental en el éxito de cualquier proyecto es contar con una base sólida de los recursos financieros que permitan hacer frente a todos los recursos que van a requerir.

“Desde su origen, concepción, hasta la postventa. Esto se logra solamente con una adecuada planeación financiera y con una balance entre las fuentes de fondeo, las cuales normalmente son las preventas el equity y el crédito”.



Luis Ríos  
MANAGING DIRECTOR DE CREDIT BROKERS



# INNOVACIÓN EN DESARROLLOS DE USOS MIXTOS: INTEGRACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES, RESIDENCIALES Y DE OFICINAS



Jacobo El Mann  
CEO DE ALLUX



Liliana Bernardis  
PRINCIPAL MEXICO DE MVE + PARTNERS



Jacinto Arenas  
DIRECTOR GENERAL DE ARES ARQUITECTOS



Juan Carlos Méndez  
DIRECTOR GUADALAJARA DE COLLIERS

Contrario a lo que se decía en la pandemia, la gente ha regresado a las oficinas y los espacios comerciales han vuelto a tener tráfico y demanda. Debido a esto, Juan Carlos Méndez, director en Guadalajara de Colliers, apuntó que, desde la firma a la que representa, se ha visto un mercado más dinámico.

“Vemos en Guadalajara que el sector de oficinas pasó del segundo trimestre del 2021 con una tasa disponibilidad del 26% al cierre del segundo trimestre 2024 con menos del 10% y que seguirá reduciéndose en los siguientes trimestres. Mismo caso en el tema del comercio, hay expansiones importantes con la llegadas de marcas nuevas”.

Liliana Bernardis, Principal México de MVE + Partners, coincidió que es importante entender el contexto en el que estamos hoy día después de la pandemia, sobre todo en el tema de los usos mixtos.

“Nos transformamos en una comunidad que busca experiencias. Hoy todos queremos una experiencia única en donde vamos a estar, evidentemente seguimos consumiendo pero la manera en la que lo hacemos es totalmente distinta por el tema de digitalización que nos hace más fácil consumir”.





# INVERTI

En **Inverti Corporativo** desarrollamos un modelo de atención integral 360° que permite cubrir las necesidades de tu proyecto inmobiliario de inicio a fin, siendo pioneros en el mercado inmobiliario de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

A lo largo de más de tres décadas hemos participado en desarrollos emblemáticos en el crecimiento de la ciudad como el **Hotel Westin, Legend, The Landmark, Legacy Tower, Torre Médica Acueducto**, entre otros.

Nos especializamos en análisis de terrenos, gestorias de permisos, asesoría para proyectos, comercialización de inmuebles y captación de inversión a través de nuestro fondo **Inverti Capital 1 (FIC1)**.

Ofrecemos a inversionistas, clientes y desarrolladores un modelo de negocio integral para impulsar sus proyectos y maximizar sus inversiones.

Conoce más de nosotros  
y visita nuestro sitio web



*Desarrollo Legend en Distrito Andares, Zapopan.*



Jacinto Arenas, Director General de Ares Arquitectos, acotó que en este tipo de inmuebles, muchos clientes creen que un edificio con un OXXO, una farmacia abajo y departamentos arriba ya es un uso mixto, lo cual es incorrecto.

“Tenemos clientes que nos llegan con un plan maestro donde hay hospital y vivienda pero no comparten la misma estructura en la edificación, entonces hay que entender un uso mixto con diferentes usos en una misma estructura. Esto lleva a una complejidad en el diseño. El uso mixto requiere una planeación, diseño mucho más sofisticado para poder hacer compatibles todos los espacios”.

Añadió que, a veces, estos complejos no suman al uso múltiple porque puede ser que el comercio deteriore la calidad de la

vivienda. Por ejemplo, el tráfico para los residentes en un edificio con hospital de urgencias en plantas bajas.

En cambio, Jacobo El Mann, CEO de Allux, aprovechó para responder qué buscan los usuarios en oficinas dentro un complejo de este tipo. Lo primero que enlistó fue la diversidad, es decir, no sólo en servicios sino también lugares como restaurantes.

“Hay que aprender el comportamiento de las personas y por eso cuando decimos usos mixtos antes había solo un complejo y ahora hay tantas opciones que debemos pensar muy bien cómo distribuir estos servicios, no distribuir solo”.





## SIVI, EL UBER DE LA VIVIENDA: UNA NUEVA MODALIDAD INMOBILIARIA

Sivi es una comunidad de viviendas adaptadas para la nueva población sustentable que busca renta práctica y flexible, con ubicación estratégica, áreas comunes y privadas.

Es una marca co-diseñada con los usuarios, donde se escucharon las opiniones de más de 400 personas que ayudaron a definir su identidad. Los usuarios mencionaron que buscaban una vivienda para rentar y no comprar, independencia, flexibilidad de no pagar depósito ni comprobar aval, con espacios para compartir, que un solo pago cubra los servicios y el costo de renta, y vivir cerca de donde desarrollan sus actividades.

Durante su intervención, Leonardo Díaz Borioli, Director de Estudio 3.14, señaló que Sivi es un espacio donde sus residentes no tienen cocina para fomentar comidas en conjunto y conocer a los vecinos. Los residentes también pueden ir de viajes juntos, a pueblos como Tequila, Jalisco.

“Es un bien inmueble diseñado específicamente para que pase todo esto con áreas de convivencia, con cocina lo suficientemente grandes para que funcione en espacios abiertos, de relajación”.

El modelo de vivienda está estratégicamente estudiado por medio de un sistema práctico, rápido y eficiente basado en SIG y datos para la toma de decisiones haciendo uso de suelo pequeño, orientado al transporte público, sin estacionamiento, de baja densidad (tres niveles) que ofrece simplicidad en procuración de sueño, tramitología, con un sistema constructivo modular, de fácil replicabilidad y de bajo costo.



Leonardo Díaz Borioli  
DIRECTOR DE ESTUDIO 3.14

Pitch:

## LA SOLUCIÓN EN SEGUROS Y FIANZAS PARA TU EMPRESA

Murguía es un broker con más de 50 años de experiencia en seguros especializados, fianzas, daños de autos, flotillas, affinity, asistencias, así como beneficios para empleados, pensiones y estudios actuariales. Tiene presencia en toda la república mexicana y una red de alianzas internacionales, formando relaciones fortalecidas con afianzadoras, aseguradoras y asistenciadoras con herramientas y plataformas.

Durante su participación, Juan Carlos Ortiz, co-CEO de Murguía, afirmó que en los bienes raíces existen diferentes retos y formas de organizarse y hacer comunidad, desde quién diseña hasta quién financia o entrega el producto.

El experto agregó que la parte de seguros y de fianzas no es ajena a esto, precisamente, por la forma de entregar los inmuebles, las coberturas, puntualizando que en Murguía se dedican a la administración de riesgos, seguros o fianzas.

“La forma en la que entregamos el servicio es el valor agregado. Cada uno de nosotros sabemos las amenidades, eso es lo que hace la diferencia. Por eso, vemos proyectos hoteleros o centros comerciales que jalan y proyectos que están bien hechos, están bonitos pero no funcionan”.



Juan Carlos Ortiz  
CO-CEO DE MURGUÍA





## VIVIENDA EN RENTA Y COLIVING: ADAPTÁNDOSE A LA ERA DE LOS NÓMADAS DIGITALES Y GENTRIFICACIÓN



**Jordan Malugen**  
DIRECTOR GENERAL DE NOMAD LIVING



**Luis Vielma**  
CEO DE INVERSIÓN



**Jesús Morales Mateu**  
FOUNDER & CEO DE JEMMOMA



**Raquel Lozano**  
FOUNDER & CEO DE BELIVE



**Erico García**  
CEO DE INMOBILIARE



El siguiente panel buscó responder a los cambios en las preferencias de vivienda y trabajo, a través de expertos que continúan desarrollando proyectos que reflejan las tendencias emergentes como los espacios de trabajo compartido, viviendas flexibles y desarrollos mixtos que fusionan comercio, residencia, oficinas y ocio.

Jesús Morales Mateu, Founder & CEO de Jemmoma, planteó que una encuesta de Deloitte mostró que tan solo en dos años, el 51% de la población mundial se ha mudado o se va a mudar en los próximos dos años.

“Esto quiere decir que cuatro mil millones de personas nos hemos mudado o nos vamos a mudar. La pregunta es dónde están las casas o departamentos para recibir a estos millones de personas. Creo que justamente

de ahí viene el que se tenga que generar nuevas opciones de vivienda. Debemos atender a mercados específicos que por la vivienda tradicional no están atendidos”.

Por su parte, Luis Vielma, CEO de Inverción, remarcó que es claro que cada vez la gente se casa menos, se divorcia más, tarda mucho en tomar la decisión de formar una familia o prefieren vivir solos. Este dato es de importancia al momento de buscar qué buscan y cómo es el público meta.

“Las nuevas oportunidades laborales han hecho que la gente valore mucho la flexibilidad. Entonces, nuestra tesis es cómo desarrollar un edificio que debe operarlo de manera concentrada”.

Raquel Lozano, fundadora y CEO de BELIVE, comentó que el coliving va muy de la mano con el tema de comunidad y destaca entre un sector de 25 a 40 años, principalmente los llamados nómadas digitales.

“El usuario sabe que tiene que convivir, busca esa convivencia. El 80% estadísticamente le gusta un espacio que pueda usar como oficina por la mañana y sala de convivencia en la tarde”.

Desde la parte de diseño remarcó la privacidad de vivir en un espacio completamente privado con comodidades no con lujos, porque también las nuevas comunidades de emergentes ya no están buscando lo mismo que en el pasado.

Para cerrar el panel, Jordan Malugen, director general de Nomad Living, afirmó que se trata de un fenómeno internacional y la guerra de las amenidades es algo que crece y se vuelve vital dentro de la operación inmobiliaria.

“Siempre tengo esta discusión con los inversionistas: cuál es el valor comercial de una alberca. Otro aspecto que buscan es una habitación para el trabajo en casa, algo que se ha vuelto importante”.





# ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS RESIDENCIALES EN GUADALAJARA Y EL RESTO DEL PAÍS



Leo Jiménez  
FOUNDER DE MAYTO ASTROLOGICAL PARK

Como introducción al siguiente panel, el moderador Hugo E. Tostado Martínez, CEO y fundador de Adryo Asistente Inmobiliario, amplió el panorama resaltando que, además de las estrategias efectivas de comercialización efectivas, se debe revisar la conceptualización correcta de la obra.

la visualización de un mercado que está abierto a proyectos en preventa por el retorno que ofrecen”.

Por su parte, Alberto Morales, Director Comercial de Hauzd, aprovechó el espacio para aconsejar cómo comunicar un proyecto.



Gerardo Mendizábal  
DIRECTOR DE HIR CASA

En este sentido, Gerardo Gómez Mendizábal, director de HIR Casa, señaló que desde la planeación se tiene que visualizar la forma en la se va a atender a los clientes, sin pensar en el financiamiento de manera directa.

“Parte de esta conceptualización es saber cómo presentar el proyecto. La realidad es que muchos desarrolladores hoy en día se están quedando obsoletos con el avance tecnológico. Hay mil herramientas como un CRM o el tour virtual antes de tener ese concepto”.

“Yo creo que es un error porque, muchas veces, te metes en un negocio que no es el tuyo. Yo les diría que dentro de la planeación tienen que involucrar siempre a un especialista, que pueda atender a los clientes de manera muy inteligente”.

Asimismo, Leo Jiménez, fundador de Mayto Astrological Park, mostró un proyecto diferente, el cual, se planteó desde un inicio para un público diferente: propietarios que también disfrutan de la aviación.



Alberto Morales  
DIRECTOR COMERCIAL DE HAUZD

Detalló que el mercado está cambiando y la gente se vuelve mucho más educada para tomar decisiones relevantes como el tema de una hipoteca, entonces se deben tener todos los módulos diseñados para todos los perfiles de clientes.

“Nosotros tenemos que cuidar a qué mercado vamos. Debes tener muy claro tu estudio de mercado para que nunca pierdas la congruencia. Mayto funciona porque México es el segundo país con más aviones privados en el mundo, entonces, algo muy relevante es que hay un mercado que hay que atacar”.



Hugo E. Tostado Martínez  
CEO & FUNDADOR DE ADRYO ASISTENTE INMOBILIARIO

“Debemos tener un producto para extranjeros pues el turismo laboral, las oportunidades de poder trabajar desde donde tú quieras, hace que más extranjeros vengan a invertir y quieran vivir en México. Tenemos que estar preparados con productos diferenciados para ellos y entender

La conceptualización del proyecto fue específicamente para el mercado al que le gusta la aviación y el mercado que tiene aviones. “Hay muy buenos clientes y no es necesario tener un avión, tú lo rentas y vuelas a donde quieras”.





PITCH:

ARQUITECTURA. NUEVAS MIRADAS Y ENFOQUES

Gonzalo Puceiro, director de Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo, detalló que son una firma internacional con presencia en 14 países de Latinoamérica, por lo que aprovechó REBS Guadalajara para compartir sus experiencias.

Comenzó con una frase de Marcel Proust, “el verdadero viaje al descubrimiento no pasa tanto por descubrir nuevas tierras como por tener una nueva mirada”, relacionando al foro como un lugar donde se adquieren los conocimientos de los presentadores, compartiendo miradas y llevándose una mejor visión.

“Nosotros nos vinculamos a tres conceptos fuertes: comunidad, patrimonio y naturaleza. Entendemos que todos nuestros proyectos tienen que tener estas tres dimensiones, poner foco y conectar”.

Es importante destacar que un estudio del Banco Mundial indicó que hoy, el 50% de la población mundial vive en las ciudades y hay una proyección a 2045 que el 75% de la población va a vivir en ciudades ellas.



Gonzalo Puceiro  
DIRECTOR DE GÓMEZ PLATERO ARQUITECTURA Y URBANISMO



SÚBETE A LA OLA DE INVERSIÓN DEL

 **MEX** *SI* **HORING**<sup>®</sup>

ES LA RELOCALIZACIÓN DEL  
**EMPRENDIMIENTO MEXICANO**  
PARA ATENDER EL MERCADO DOMÉSTICO

**¡EL MOMENTO  
ES AHORA!**



## EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA EN EL SECTOR INMOBILIARIO: INNOVACIONES QUE ESTÁN MOLDEANDO EL FUTURO DE LA INDUSTRIA



**Jorge González Bear**  
Gerente DE VITRO VIDRIO ARQUITECTÓNICO



**René Monroy**  
Cofundador & CEO DE CAPI



**Luis Cantú**  
Business Development DE ALCASA DESARROLLOS



**Guillermo Jackson**  
CEO DE KOPPI



**Mario López**  
CEO DE TAXÁRE SOLUCIONES EN VALUACIÓN



La búsqueda de una nueva propiedad ya no se realiza solo visitando físicamente las casas, sino a través de recorridos virtuales, inteligencia artificial, con un dispositivo móvil sentados en el sofá o incluso en la alberca.

Con la tecnología hoy es posible, mediante un algoritmo entrenado, conocer el valor de la propiedad con un estimado e incluso sugiere cuándo es el mejor momento para invertir.

Para comenzar el panel, René Monroy, cofundador y CEO de Capi, el valor del proyecto realmente se gesta como exitoso durante el proceso de originación y desarrollo.

“La ejecución debería ser algo muy simple porque realmente es ejecutar lo que ya te

llevaste nueve a doce meses planeando. La tecnología para mí es crucial, el tema de implementar inteligencia y herramientas colaborativas para que todos aporten su punto de vista y todo esto vaya hacia el éxito del proyecto”.

Sobre esto, Luis Cantú, Business Development de Alcasa Desarrollos, consideró que todos los involucrados pueden entender que la mayor parte del valor agregado de un desarrollo inmobiliario se concentra precisamente en la etapa de la planeación y de la conceptualización.

“Cuando los ladrillos todavía no los podíamos ver en sitio y a través de la tecnología, el enfoque era usar el tiempo, un recurso escaso no renovable de las personas. Estas tecnologías ayudan a crear sistemas, incrementar la tasa de seguridad de seguimiento,



continuidad, control de los proyectos para que la construcción se vaya convirtiendo más y más en un *commodity*”.

Jorge González Bear, gerente de Vitro Vidrio Arquitectónico, mencionó que su producto ha buscado tener innovación, desde aspectos sencillos como plataformas en línea que ayudan a tomar una mejor decisión. Además, dijo que empresas como la que representa fomentan una cadena de empleo debido a todos los procesos que conlleva instalar un vidrio en un edificio, desde su fabricación hasta el transporte y comercio.

“Nuestros productos se venden a un profesional certificado o distintos procesadores certificados quienes toman nuestro material

lo cortan hace trabajos a la medida y para poderlo colocar en sus edificios estos procesadores requiere un instalador de vidrio”.

Para cerrar el panel, Guillermo Jackson, CEO de Koppi, puntualizó que se la IA y otras herramientas pueden dar miedo, incluso a “titanes de la industria”, sin embargo, acercarse a ellas permite entender que nacieron para facilitar el trabajo y no reemplazar.

“La tecnología va avanzando a pasos agigantados y un desarrollo puede completarse en varios años, entonces hay un desfase durísimo entre el desarrollo de comunidades enteras y todos los avances tecnológicos que hay. Debemos entender cómo usar estos avances tecnológicos para cortar estos tiempos”.



CONFERENCIA:

## LOGRAR EL COSTO ÓPTIMO Y CONTROL HASTA EL FINIQUITO DEL PROYECTO

Arturo Gutierrez, Director de E-Sourcing, comentó que llevan 17 años en el mercado, desarrollando procesos y plataformas digitales para construcción y comercialización. Con su experiencia en el mercado, aconsejó sobre cómo lograr el costo óptimo de nuestros proyectos y controlarlo.

“Sin duda, todas las partes del proyecto son muy importantes, no obstante, las ventas y el costo es de mayor relevancia porque es dónde está la mayor inversión del proyecto, el *hard coast*, es decir un 50 o 60 por ciento”.

Esta mayor parte del gasto, especificó, se encuentra en la albañilería, cimentación, movimientos de tierra, estructura, albañilería, acabados, ingenierías eléctricas y mecánicas, hidrosanitario, etcétera.

La clave para lograr el costo óptimo de los proyectos es mantenerlo en ejecución o hasta que se termine el contrato. Primero tenemos que lograr asegurarnos que estamos logrando la mejor negociación con cada uno de nuestros contratistas. Segundo, conocer que todos los integrantes o el ecosistema del proyecto, desde inversionistas, contratistas, gerencia de obra o desarrollador puedan conocer en un clic el estado físico y financiero de la obra”.



Arturo Gutierrez  
DIRECTOR DE E-SOURCING

## PROPTech Y LA REVOLUCIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO: IMPACTOS Y OPORTUNIDADES

En el sector hay una cierta resistencia por utilizar tecnología como el proptech en sus procesos. Aunque no se debe generalizar, hay muchas personas que ya lo hacen y esto le da una ventaja competitiva frente a otras empresas.

“Sin embargo hay estudios que demuestran que la industria del proptech es de las que ha sido menos adaptada con la tecnología, en comparación con otras industrias como la automotriz”, especificó Lorena Yacuta, Corporate Business Development de Proptech Latam y moderadora del panel.

Según Alex Tamayo, CEO de Matchmakers, todo cambio genera resistencia, algo que se ha visto históricamente en

muchas ocasiones. “Sin duda, estamos pasando por un momento de transformación digital. La pandemia vino a acelerar 10 años y ahora con la inteligencia artificial todo explota”.

Adolfo Ramírez, CEO de Avaclick, afirmó que la tecnología es un tema imponderable y todos los usuarios involucrados deben comenzar a adaptarse a ella.

“Estamos en el momento de la historia donde la tecnología nos permite hacer muchísimas cosas más que nunca. Seguramente, para cualquier aplicación ya hay una solución o un componente emergente, pero quizás estamos fallando en el proceso de adopción y hay quienes se van a tardar más”.





Sobre esto, completó que las herramientas no solo deben usarse porque están de moda sino entender cómo funcionan, cómo mejoran el proceso y que lo está utilizando la competencia.

Al respecto, Rodrigo Torres, CEO de Bricksell, también consideró sumamente importante adoptar la tecnología en el gremio antes de que llegue un jugador externo y que decida aplicar una solución tecnológica que deje fuera a los involucrados.

“Creo que hay un término de tecnología consciente que vale la pena entender y ver cada vez que hay una plataforma nueva tecnológica. Si es una amenaza o es una oportunidad debemos estar analizando”.

Por su parte, Alberto Padilla cerró la plática comentando que, más que una sustitución, estos avances son un complemento.

“Muchas veces queremos ver que la tecnología es algo que viene a cambiar y que si no te subes a esta ola estás mal. No es del todo cierto, en esta industria se lleva aplicando tecnología muchos años lo que pasa es que no desde la manera en el se piensa hoy. Esto viene desde que empezamos a usar Excel para llevar finanzas, a tener página para crear presencia y usar correo electrónico para comunicarse”.



**Alberto Padilla**  
DIRECTOR GENERAL DE BRIO



**Rodrigo Torres**  
CEO DE BRICKSELL



**Alex Tamayo**  
CEO DE MATCHMAKERS



**Adolfo Ramírez**  
CEO DE AVAClick



**Lorena Yacuta**  
CORPORATE BUSINESS DEVELOPMENT  
DE PROPTech LATAM

## VISIÓN ESTRATÉGICA DEL SECTOR INDUSTRIAL GLOBAL: TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS A NIVEL MUNDIAL



Lyman Daniels  
PRESIDENTE DE CBRE MÉXICO

Bajo el liderazgo de Lyman Daniels, presidente de CBRE México y ejecutivo responsable de las operaciones en México y Colombia, la compañía ha sido reconocida como la oficina de más rápido crecimiento orgánico en todo CBRE a nivel global durante más de cinco años.

También ha jugado un papel directo en la institucionalización del mercado de bienes raíces comerciales en toda América Latina trabajando extensamente en Panamá y Colombia.

Lyman es autor de numerosas publicaciones en la industria de bienes raíces comerciales. Es miembro fundador y fue presidente del Urban Land Institute (ULI) en México. Anteriormente fue Presidente de la Región Internacional de la Asociación

de Propietarios y Gerentes (BOMA) durante cinco años consecutivos.

En REBS Guadalajara, consideró que se habla mucho de nearshoring y la competencia con China, Taiwan u otros países de Latinoamérica, sin embargo, para él, Texas es uno de los mercados que más deberían interesar a los industriales nacionales pues muchas firmas han visto en esa región una oportunidad para acceder fácilmente a Estados Unidos.

“Mi pronóstico es que vamos bien a pesar de todo lo que estamos viendo en todas partes del mundo, incluyendo aquí en México. No se preocupen, vamos a seguir pero hay que ver los límites, porque nuestra competencia es más fuerte hoy día”.

## EL BOOM DEL NEARSHORING: IMPULSANDO EL SECTOR INMOBILIARIO Y LA ECONOMÍA MEXICANA

Durante este panel, se discutió el impacto en el sector inmobiliario, incluyendo la demanda de espacios industriales y comerciales. Además, se exploraron las oportunidades de inversión y los desafíos económicos, como las fluctuaciones monetarias y las tasas de interés.

Los siete principales mercados industriales del país son Ciudad de México, Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez, Querétaro con la zona del Bajío, Guadalajara y Reynosa. Específicamente en Jalisco, los datos de vacancia le permitieron ser el sexto estado más importante del país. La cantidad de

parques en desarrollo durante la primera mitad del 2024 se compara con los que se desarrollaron en todo el 2023, lo cual muestra crecimiento.

Tras este preámbulo, Alfredo Aceves, Coordinador General de Desarrollo Económico del Gobierno de Guadalajara, resaltó que es muy importante que autoridades asistan a eventos como REBS para plantear, desde lo público, lo que representa el nearshoring y cómo tener oportunidad frente a los desafíos que enfrenta el sector.





welcome@kuha.mx  
+52 9841674633

Al respecto, Charles El Mann, Director General de Parks Industrial, comentó que hay un cúmulo de claves que fomentan que las empresas quieran instalarse en Jalisco.

“Primer punto, es que hay mercado donde la gente quiere trabajar y hay buena mano de obra. Existen oportunidades, buenos terrenos, infraestructura para que lleguen los camiones, para que tengamos luz y agua”.

Para Ramón Husni, CEO y cofundador de Aliah Development, una empresa de usos mixtos, la vivienda de lujo, es muy distinta a la gestión de un parque industrial.

El nivel de complejidad de la operación, la estructura de negocio financiera, de los créditos que se tienen que estructurar para hacer un uso mixto o un residencial grande, son procesos muy tardados, las licencias toman años. Como desarrollador, puedo decir que son negocios de menor tiempo y empiezas a ver frutos mucho más rápidos.

Un desarrollo industrial se puede realizar en año y medio o dos.

Finalmente, Marifer Valencia, Directora de Assad Industrial, completó el panel con los cambios que han pasado en Guadalajara en los últimos años.

“La región tiene un enfoque bastante claro en el tema de tecnología y las universidades del capital humano también se han desarrollado en ese mismo rubro. La realidad es que la concentración de talento por el tipo de escuelas que han abierto nos han hecho el Silicon Valley de México”.

Además, contempló que Jalisco ha sido un buen atractor de empresas chinas manufactureras, por la calidad de sus estudiantes AAA.



**Charles El Mann**  
DIRECTOR GENERAL DE PARKS INDUSTRIAL



**Ramón Husni**  
CEO & COFOUNDER DE ALIAH DEVELOPMENTS



**Alfredo Aceves**  
COORDINADOR GENERAL DE DESARROLLO ECONÓMICO DE GOBIERNO DE GUADALAJARA



**Marifer Valencia**  
DIRECTORA DE ASSAD INDUSTRIA



**Yahir Sarmiento**  
DIRECTOR GENERAL DE PDS EN JALISCO DE CUSHMAN & WAKEFIELD





## PANORAMA DEL MERCADO INDUSTRIAL EN GUADALAJARA: OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA 2024

Para dar un mayor contexto de cómo se encuentra Guadalajara a nivel industrial, Bruno Martínez, CEO de Kampus Desarrollos, remarcó su interés en el “ecosistema tapatío”, debido a las oportunidades y potencial de crecimiento que existe.

Pese a una situación complicada debido a diferentes reformas en los últimos meses, comentó que Jalisco ofrece a los inversionistas un sistema o infraestructura que se ha ido trabajando por más de 30 años, por lo que una reforma no podría afectar a gran escala a dicha tendencia.

Marcó una apertura comercial más grande, desde la primera nave en 1986, permitiendo más movimiento hacia el exterior, principalmente América del Norte. Asimismo, aprovechó para dar una línea del tiempo de cómo ha ido evolucionando el desarrollo de parques industriales en el país, desde 1994 cuando se firma el Tratado de Libre Comercio en medio de una crisis financiera.

“Luego, en el 2000 con la alternancia política (PRI a PAN) se hacen grandes reformas que nos preparan para lo que ahora es el nuevo TMEC y hay esta evolución. Sin embargo, hay cosas malas como el tema inseguridad, o la misma alternancia que venía con muchas expectativas”.

Continuó con 2012, donde relató que se hicieron más reformas estructurales muy importantes que dieron pauta al nuevo TMEC y con 2018, un sexenio complicado pero con algunos aspectos importantes para mantener a México como punta industrial, como el aumento del salario mínimo y la búsqueda por “la reducción de corrección”.

Finalmente, compartió que, aunque hay una mala expectativa para el 2024 en el tema de inversiones, si hay planes con una tendencia de energías renovables de energía, lo cual beneficiará a los parques industriales.



Bruno Martínez  
CEO DE KAMPUS DESARROLLOS



## NEARSHORING Y MEXSHORING: RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LOS EMPRENDEDORES MEXICANOS

José Carlos González, CEO de Novotech Sinow, indicó que el nearshoring es la relocalización de una empresa para estar más cerca de su país final, lo cual no quiere decir que signifique únicamente la relocalización de empresas a México. “Puede ser a cualquier parte del mundo, aunque casi siempre el país final es Estados Unidos, ya que es el consumidor número uno a nivel internacional”.

Se trata de un fenómeno que busca reducir costos de transporte al estar en una misma zona horaria. “Por ejemplo, en el caso de China, 16 horas de diferencia hay ocasiones en el que los negocios no se cierran por temas tan sencillos como un zoom en la madrugada. También se buscan mano de obra competitiva y eficiente y aumentar su eficiencia”.

En este contexto, remarcó que el mexshoring es la específica relocalización de firmas ahora sí a México.

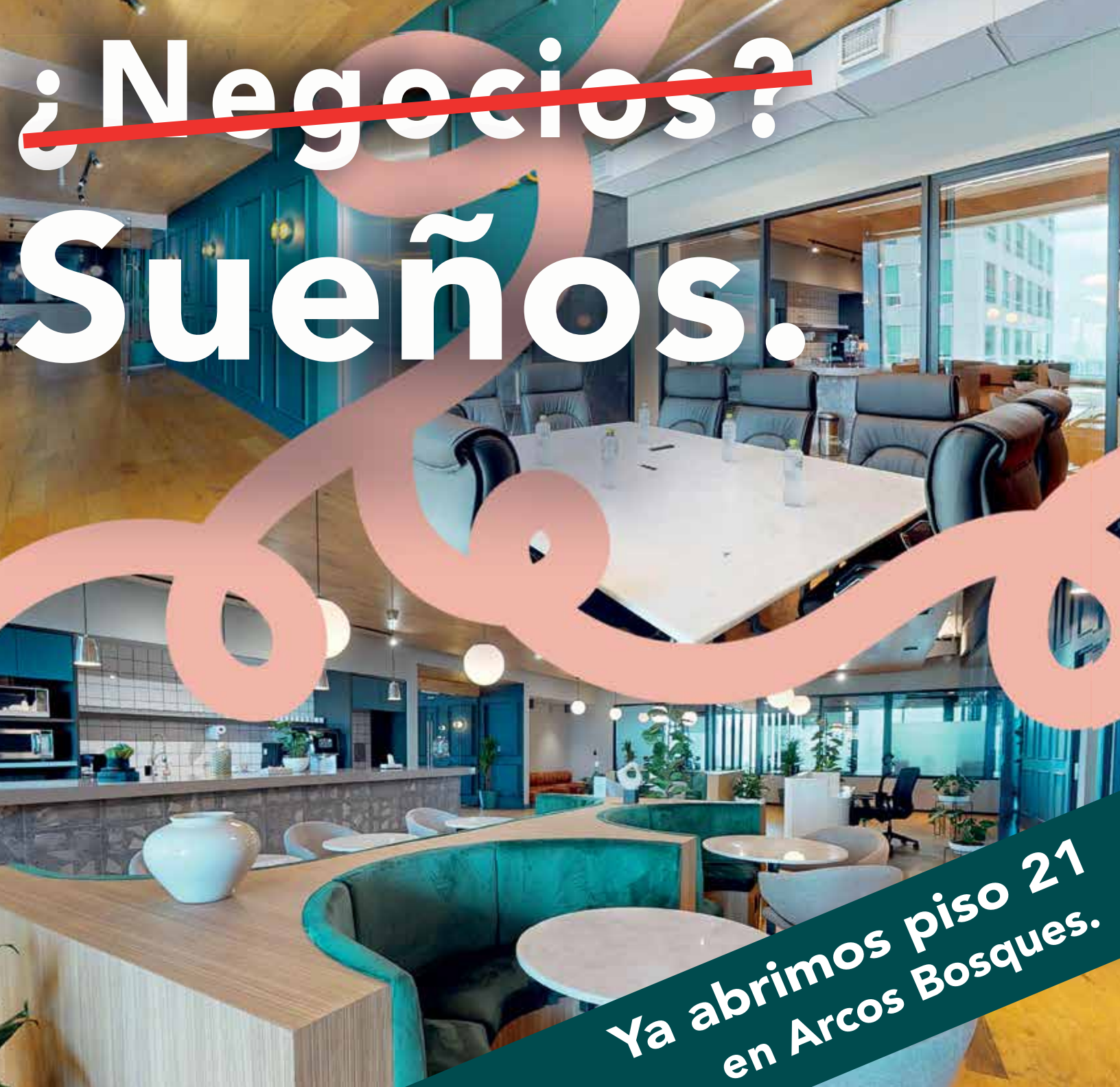
“Recuerden en el 2000, casi toda la maquila, manufactura y chips que necesitaba Estados Unidos fueron mandados a China. Hoy, México está de moda por diferentes razones, como la guerra comercial entre Estados Unidos y China que inició entre el 2016 con Trump y su slogan “*Make América great again*”, sin embargo, el mandatario no sabía que toda la producción iba a terminar en nuestro país por sus precios competitivos y es algo que tenemos que aprovechar”, recomendó.



José Carlos González  
CEO DE NOVOTECH SINOW







# ~~¿Negocios?~~ Sueños.

Ya abrimos piso 21  
en Arcos Bosques.

# COLONY

[www.colonyspaces.com](http://www.colonyspaces.com)



¡Contáctanos!



## FORTALECIENDO LA INFRAESTRUCTURA PARA APROVECHAR EL LAST MILE EN EL NEARSHORING EN MÉXICO



**Luis Montes de Oca**  
FUNDADOR DE ELITE LAST MILE INDUSTRIAL PARKS



**Roberto Álvarez**  
CEO DE AXIS LOGÍSTICO



**Hector Barceinas**  
LÍDER DE PROYECTOS INDUSTRIALES DE GENSLER



**Guillermo Almazo**  
PUBLISHER & CEO DE INMOBILIARE & INBOUND LOGISTICS LATAM



El penúltimo panel se centró en los retos y oportunidades relacionados con la infraestructura necesaria para aprovechar al máximo el nearshoring. Los expertos discutieron la importancia de mejorar la conectividad logística. También abordaron cómo México puede competir con otros países en términos de infraestructura para atraer más inversiones extranjeras.

Como introducción, destacaron que México representa una oportunidad frente a nearshoring como un país manufacturero y por ello el país ha evolucionado.

Para iniciar, Roberto Álvarez, CEO de AXIS Logístico, compartió la necesidad de separar la última milla con la relocalización. Compartió que esto se puede dividir en tres tipos de naves industriales:

- Almacenamiento, naves de 10 a 25 mil m<sup>2</sup> tipo Amazon, se pueden ubicar a 30 km de distancia de las zonas poblacionales.
- Crossdock, no almacenan sino intercambian mercancías para una redistribución y esas están dentro de los 30 km de las ciudades en las zonas periféricas y requiere una superficie de 10 a 15 mil m<sup>2</sup> después.
- Naves de almacenes dentro de la ciudad, son de 30 mil m<sup>2</sup> o hasta más chicos y es la última parte de la cadena de suministro.

Luis Montes de Oca, fundador de Elite Last Mile Industrial Park dijo que, en definitiva, esta última parte del recorrido es una de las más importantes para que llegue un producto a la persona o a una industria.



# Proyectos



Bterra  
DESARROLLOS

ESTRATÉGICAMENTE UBICADOS Y DISEÑADOS  
PARA **IMPULSAR TU NEGOCIO**



## CÁPITOL

Distrito Urbano

Desarrollo de macrolotes en venta para proyectos comerciales, habitacionales, de servicios y mixtos.



## NEXA

Last Mile

Parque Logístico con nuevas bodegas industriales y comerciales en renta, disponibles desde 250 m<sup>2</sup>. ENTREGA MAYO 2025.

CÁPITOL<sup>DU</sup> NEXA<sup>LM</sup>

Conoce más proyectos en [bterra.mx](https://bterra.mx)

ventas@bterra.mx

(999) 649 1263

Calle 74 Av. Principal Fracc. Las Américas. Plaza Terraméricas. Local 24 C.P. 97302. Mérida, Yucatán.

“Nosotros como jugadores de estas tres clasificaciones que dio Roberto, podemos afirmar que sí, el tiempo importa en este último recorrido”.

Agregó que hay una gran oportunidad con el fenómeno de relocalización porque los ecosistemas se van fortaleciendo y la llegada de grandes industrias que vienen a ocupar los formatos de 50 mil o hasta 90 mil m<sup>2</sup> demandan necesidades y servicios.

“No todo es logística, también mantenimiento, servicio o tecnología. Esto provoca que otros jugadores similares a los de la primera llegada encuentren cómo trabajar dentro del ecosistema y nosotros debemos ver que este sea adecuado para seguir trabajando”.

Para cerrar, Hector Barceinas, líder de proyectos industriales de Gensler, comentó que, desde el punto de vista de diseño y planeación, el futuro también demandará nuevos procesos.

“Cuando hacíamos un pedido por internet tardaba tres, cuatro días o semanas y ahora es sorprendente que cuando tú vas a Amazon o MercadoLibre te dicen que ya entregan en unas horas”.

Por ello, invitó a repensar en cómo se debe mejorar toda la infraestructura y planeación de cómo llega el producto a través de análisis de datos como tráfico, impacto en el contexto urbano, adecuación y reconversión de espacios, así como de las rutas que hacen los transportistas para llegar a un domicilio.





## INNOVACIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL FUTURO:



Mikel Muñoz  
COUNTRY MANAGER DE INGENOR



José Manuel Mora  
SR. PROJECT MANAGER DE HKS



Marcos Álvarez  
CEO DE MARKET ANALYSIS



José Carlos Alemán  
CEO DE BUZZ STREET

El último panel exploró las áreas de oportunidad, las herramientas tecnológicas y plataformas que definirán el futuro del sector, así como las estrategias necesarias para atraer capital y satisfacer a los *stakeholders* en un entorno en constante evolución.

La pregunta inicial fue: ¿Cómo sortearemos los desafíos del futuro y aseguraremos el éxito a largo plazo en el sector industrial mexicano?

José Manuel Mora, Sr. Project Manager de HKS comenzó el panel destacando que ellos se dedican a potencializar parques industriales, como ejemplo, en Guadalajara demolieron una de las naves del Parque Industrial Tecnológico II y diseñaron un nuevo inmueble de 40 mil metros cuadrados con amenidades de un edificio tipo AAA, es decir, con gimnasio, área de conferencias, salas de juntas, cafetería, etcétera.

“A nosotros se nos hizo muy innovador el concepto, fue como integrar un edificio de Andares pero dentro de un parque industrial. Lo llenamos con empresas vinculadas, que ya estaban dentro, dotando con los mejores servicios e instalaciones para hacer oficinas complementarias, amenidades e instalaciones para call center”.

Marcos Álvarez, CEO de Market Analysis, continuó la plática relatando la evolución del mercado de naves industriales en 20 años, siendo un sector con edificios de un bloque con altura máxima de 24 pies y hoy existen de un amplio mercado debido a la absorción y demanda, sobre todo en Monterrey, Ciudad Juárez o Guadalajara.

Finalmente, Mikel Muñoz, Country Manager de Ingenor, cerró el panel destacando los avances tecnológicos que ha notado en el sector industrial y desarrollo de complejos.

“Dimos un salto de gigante en el área de diseño cuando llegó a la realidad virtual, la capacidad de poder futurizar los proyectos. Ahora, hemos llegado a un punto con la IA que no sabemos hacia dónde nos lleva”.

Añadió que los nuevos sistemas de diseño en una empresa integral de arquitectura o ingeniería permiten tener un control mucho mayor sobre el diseño en una etapa muy temprana, es decir, se puede empezar a desarrollar obras teniendo poco presupuesto, haciendo un perfecto cruce de instalaciones con la arquitectura.





# PODCAST DE ITNIG



## ITNIG

Itnig es un ecosistema de startups, un fondo de inversión para proyectos en etapa inicial, un espacio de coworking y un medio de comunicación con el objetivo de construir y ayudar a otros emprendedores a crear negocios.

WEB

# CREADORES DE CONTENIDO SOBRE OFICINAS

Aretha Explora

## Excelencia y trabajo

dirigido por Mireia Las Heras



## EXCELENCIA Y TRABAJO

Espacio dirigido por Mireia Las Heras, profesora de Liderazgo en IESE Business School. En él se analiza la transformación de los espacios de trabajo hacia entornos flexibles, líquidos y mutantes, y su impacto en las empresas, la sociedad y las ciudades del hoy y del mañana.

## COLLIERS MÉXICO

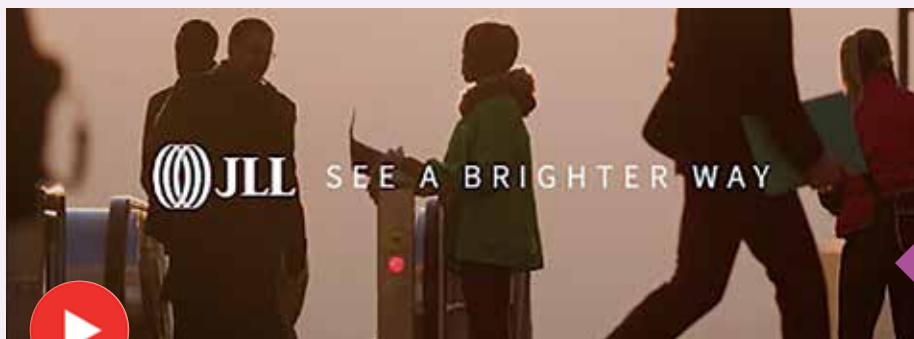
En su canal reúnen a los mejores especialistas en bienes raíces de todo el mundo para acelerar el éxito de sus clientes.

# Colliers



## CONEXIÓN C-LEVEL

Podcast de JLL, enfocado en discutir temas relevantes para el futuro del mundo corporativo, el programa es una asociación entre JLL, el WTC Business Club y ESPM.



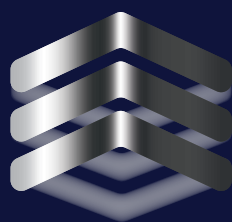
## SIILASPOT.MXL

Cuenta con una plataforma de información en la nube impulsada por los mejores investigadores que utilizan metodologías estadísticas avanzadas y tecnología de punta.





En el marco de THE REAL ESTATE SHOW



**OPORTUNIDADES  
DE INVERSIÓN**

# EL SECTOR INMOBILIARIO Y EL TURISMO

**20 | NOV | 24**

**HOTEL RITZ-CARLTON, CDMX**

**MÉXICO ESTÁ EN 6° LUGAR DE  
PAÍSES MÁS VISITADOS**

El turismo es la tercera actividad de  
exportación a nivel mundial

***¡Descubre las diferentes  
oportunidades de inversión!***

Organizado por



ASOCIACIÓN DE  
DESARROLLADORES  
INMOBILIARIOS

[www.therealestateshow.com.mx](http://www.therealestateshow.com.mx)

## SENSORES

Las más frecuentes son la detección ambiental y la detección dinámica de ocupación (ubicación, densidad), con una variedad de sensores de movimiento, térmicos y visión en video. La última generación está mejorada con IA.

TECNOLOGÍA

# TECNOLOGÍA PARA ESPACIOS DE TRABAJO



## GEMELOS DIGITALES

Son una representación digital del espacio físico con datos en tiempo real generados por sensores. Estos funcionan como la capa intermedia del ecosistema de aplicaciones y se utilizan en áreas como HVAC e iluminación automatizada.



## ADMINISTRACIÓN DE ESPACIOS

Suelen incluir funciones de programación, reserva, asignación, análisis de utilización del espacio y mantenimiento predictivo basadas en IoT e IA. Permiten optimizar la experiencia y gestionar tasas de ocupación.

## HIGIENIZACIÓN

Tecnologías como los dispositivos desinfectantes con luz ultravioleta y los materiales antimicrobianos autolimpiantes comenzaron a recibir atención durante la pandemia.

## TOUCHLESS

Utiliza NFC móvil, Bluetooth, reconocimiento facial o control de gestos para permitir el desbloqueo de puertas con manos libres o la selección del piso del ascensor.

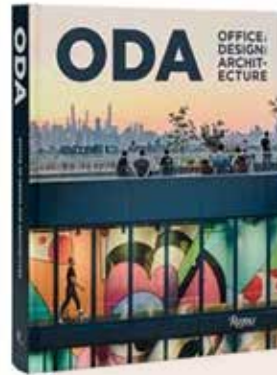




## COWORKING (DE LA SINERGIA DEL ESPACIO COLABORATIVO AL SELFIE DEL ESCAPARATE LABORAL)

Habla sobre los espacios que entregan a los usuarios una herramienta de flexibilidad que está compuesta de tres componentes: uno físico, económico y de construcción social.

Aleson, Adrián / Editorial: Ediciones Asimétricas / Año: 2022



## ODA: OFFICE OF DESIGN AND ARCHITECTURE

Con el objetivo de reordenar las prioridades arquitectónicas urbanas, poniendo a las personas en primer lugar, la AOD desafía las perspectivas convencionales de vivienda que, con el tiempo, influirán en la vida en nuestras ciudades.

Alvare, Philip / Editorial: Rizzoli / Año: 2024

LIBROS, PELÍCULAS Y SERIES

# TOP 5 DE LIBROS SOBRE DISEÑO PARA OFICINAS



## NUEVO DISEÑO DE OFICINAS

Este libro reúne los proyectos de diseño de espacios más innovadores que están revolucionando el modo en el que se trabaja para proporcionar ambientes más cómodos, flexibles y saludables promoviendo hábitos colaborativos, creativos y productivos.

Broto, Carlos / Editorial: Link / Año: 2013



## OFICINAS. INNOVACIÓN Y DISEÑO

Los proyectos presentados muestran los avances que el diseño contemporáneo está aportando a este campo, gracias a los nuevos materiales y conceptos de diseño, a los frescos enfoques de los sistemas de control climático y a la nueva preocupación por la responsabilidad ecológica.

Carles, Broto / Editorial: Links / Año: 2014



## I WORK AT HOME: "HOME OFFICES FOR A NEW ERA"

Con la llegada de la pandemia de Covid-19, trabajar desde casa se ha convertido en la nueva normalidad. Si bien algunas personas ya tenían un espacio para trabajar, muchas tuvieron que crear una nueva área para pasar sus horas de trabajo.

AA.VV. / Editorial: 2000 Loft Publications, S.L. / Año: 2022



Museo Guggenheim Bilbao

# FRANK GEHRY:

## VIDA Y OBRA DEL GANADOR DEL PREMIO PRITZKER

POR RUBI TAPIA  
RUBI.TAPIA@INMOBILIARE.COM

**F**rank Owen Goldberg, más conocido como Frank Gehry, es un arquitecto canadiense que nació el 28 de febrero de 1929; fue el séptimo en ganar el Premio Pritzker en 1989 y en 2014 fue galardonado con el Premio Príncipe de Asturias de las Artes.



Es hijo de Irwing Goldberg y Thelma Caplan, su padre era estadounidense de ascendencia judía rusa y su madre canadienses de origen judío polaco.

Desde muy pequeño, Ghery mostró su pasión por la arquitectura, con la creatividad que lo caracteriza, impulsado por su abuela, construía ciudades con trozos de alambre, madera y otros materiales de la ferretería de su abuelo.

Para el año de 1947, se trasladó a California, Estados Unidos, y en 1949 ingresó en el College of Architecture de la University of Southern California. En 1954, además de cambiar de apellido por Gehry, culminó sus estudios y desde ese entonces comenzó a trabajar en varios estudios de arquitectura como el de Víctor Gruen Associates y el de Pereira and Luckman Associates.



Frank Gehry: Amanda Demme / Intelligencer



Casa Danzante

## Frank Gehry, arquitecto mundialmente reconocido

Debido a su trabajo, en 1961 Frank Gehry migra a París para incorporarse al estudio de André Rémondet, pero al siguiente año, decidida regresar a Estados Unidos, y abrir una pequeña oficina de arquitectura en Santa Mónica, California.

En los años siguientes, el arquitecto canadiense fue desarrollando su estilo arquitectónico personal y ganando reconocimiento nacional e internacional. Sus diseños se caracterizan por incorporar varias formas geométricas simples que crean una corriente visual entre ellas.

Para incorporar su idea sobre que la arquitectura es un arte, ha trabajado en sucesivos proyectos en esta dirección, sin abandonar otros aspectos primordiales como la funcionalidad de los edificios o la integración de este en el entorno.

Entre sus obras representativas se encuentran Casa Gehry (California, EE.UU.), Museo Guggenheim Bilbao (España), Torre Gehry (Alemania), Sala de Conciertos Walt Disney (Los Angeles, EE.UU.), Universidad de Minnesota (EE.UU.), Biomuseo (Panamá), entre muchos otros.

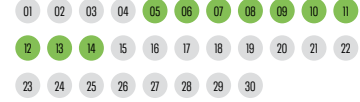
Acompañado de estas obras, ha sido reconocido por su labor con números premios, entre los que destacan: Arnold W. Brunner Memorial Prize in Architecture (1977), Premio Dorothy and Lillian Gish (1994), Premio Friedrich Kiesler (1998), Medalla de Oro, Royal Institute of British Architects (2000), Medalla de Plata de Caldes de Malavella (2003), por mencionar algunos. 🌱

# AGENDA

NOVIEMBRE



NOVIEMBRE



30 y 31  
Octubre

CERO EMISIONES

# exni

Expo Negocios Inmobiliarios

## Expo Negocios Inmobiliarios EXNI 2024

EXNI 2024 es el encuentro más importante de real estate en México organizado en un formato innovador de un evento cero emisiones netas. Obtén acceso a una red global de profesionales en todo el ecosistema de negocios inmobiliarios. Un espacio donde se discutirán ideas para resolver las problemáticas y desafíos para un mercado más moderno y sustentable.

<https://exni.mx/>

Ubicación **Hotel Camino Real Polanco México**





15 - 17 / OCTUBRE

## Edifica: Feria Internacional de la Construcción 2024

La Cámara Chilena de la Construcción convoca a las empresas del sector para participar en Expo Edifica, un salón que concentra las novedades y tendencias de la industria de la edificación. Lo último en instalaciones, pavimentos y grandes obras, terminaciones interiores, revestimiento exterior e impermeabilizantes, equipos, herramientas o climatización se presenta en Edifica.

Ubicación

Espacio Riesco, Avenida El Salto 5000, Santiago de Chile (CL)



23 / OCTUBRE

## 33 Foro Inmobiliario, AMPI Guadalajara

Foro Inmobiliario de AMPI Guadalajara estrecha el vínculo entre los profesionales inmobiliarios, cámaras, instituciones gubernamentales, entre otros; con el objetivo de aportar a la sociedad y el bien de nuestro país.

Ubicación

Conjunto Santander de Artes Escénicas



5 - 8 / NOVIEMBRE

## Construtec 2024

Arquitectos, constructores, ingenieros y profesionales de la construcción tienen una cita cada dos años con las novedades del sector en Construtec. Este evento combina la exposición comercial con las conferencias y charlas sobre la industria de la construcción y sus avances tecnológicos.

Ubicación

Ifema Feria de Madrid, Avenida del Partenón 5, Madrid (ES)



8 / NOVIEMBRE

## TUZOFORO INMOBILIARIO

Evento de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) Pachuca, que este año celebra su doceava edición. El renovado "TuzoForo Inmobiliario", tendrán diferentes ponencias que engloban temas que marcan la agenda inmobiliaria de este año; además, se presentará un panel notarial y un panel inmobiliario financiero.

Ubicación

Salón Benevento Pachuca, Pachuca, México



5 - 14 / NOVIEMBRE

## GreenBuilding Brasil:2024

GreenBuilding Brasil International Conference & Expo es un foro para la discusión de la construcción sostenible. El evento reúne a ejecutivos, empresarios y profesionales de la industria para discutir temas de interés para este mercado y reforzar los conceptos y beneficios de la construcción sostenible.



**Conecte con Miles de Proyectos en Construcción de México, Colombia, Centro América y el Caribe.**

- Hoteleros
- Residenciales
- Corporativos
- Centros Comerciales
- Usos Mixtos
- Megaproyectos
- Aeroportuarios
- Hospitalarios
- Industriales
- Recintos Educativos
- Culturales
- Deportivos



**ESCANEE EL QR**



**PARA SOLICITAR  
MÁS INFORMES**





Con el respaldo de

**EQUIPAR**  
CONECTANDO NEGOCIOS

CONTACTO OFICINAS COMERCIALES

Cancún:  +52 998 845 9337

CDMX:  +52 55 6087 0544

Bogotá:  +57 310 318 9536





**+150 mil**  
USUARIOS ÚNICOS  
WEB MENSUAL

**+260 mil**  
VISITAS A LA PÁGINA

**+80,000**  
NEWSLETTER

## REDES SOCIALES



**+12,485 mil**  
SEGUIDORES



**+36,633 mil**  
SEGUIDORES



**+13,445 mil**  
SEGUIDORES



**+34,648 mil**  
SEGUIDORES



**2,000**  
SEGUIDORES

## ENCUÉTRANOS EN:

# REB+

## SUMMIT

RIVIERA MAYA

21 NOV 2024

Desayuno · Congreso · Networking

# COUNTRY CLUB TULUM



[comercial@inmobiliare.com](mailto:comercial@inmobiliare.com)

[www.rebs.mx](http://www.rebs.mx)

+52 55 55147914

**PATROCINIOS DISPONIBLES**