NEGOCIOS INMOBILIARIOS / REAL ESTATE BUSINESS

INMOBILIARE® LATAM

INSAR
Confianza en Desarrollo
Federico Sada, Director General

Los mejores proyectos Arquitectónicos del Mundo

Sector vivienda, nuevos aires en la BMV

Usos mixtos ganan presencia en el interior de México

Proyectos de infraestructura darán de qué hablar en 2016

REPORTES: MERCADOS DE CAPITAL, CORPORATIVO, COMERCIAL, TURISMO, RESIDENCIAL, FINANCIAMIENTO, BURSÁTIL, SUSTENTABILIDAD, LOGÍSTICA E INDUSTRIAL.

B2B media

$90.00 94
7 52435 78063 6

AÑO 15 - NÚMERO 94
$90 PESOS

from **Site Selection** to **Property Management**

GP Desarrollos represents the real estate branch of Grupo GP, characterized by carrying out projects in the industrial, retail, office and mixed-use market segments, to respond with quality and efficiency to the continuous evolution of the market, while complying with the highest international standards and specifications required by our customers.

GP desarrollos®

SERVICES

- Market Analysis
- Project Feasibility
- Financial Analysis
- Site Selection
- Licenses & Permits
- Project Management
- Sales & Marketing
- Property Management

SEGMENTS

- Lease / Sale
- Sale & Lease Back
- Built to Suit & Lease
- Speculative Buildings
- Industrial Parks Development
- Concession Projects
- PPS / APP's
- Acquisition Lease Projects

MONTERREY BAJIO gpdesarrollos.com.mx

MACQUARIE

Real leasing opportunities with FIBRA Macquarie

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

- portfolio consisting of 274 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico[1]
- highly experienced professionals with deep market and technical expertise
- a stable leasing partner, with a long-term outlook.

Contact us today to learn how FIBRA Macquarie can deliver real results for you.

Contact

Industrial Leasing Inquiries
+52 81 8363 8399
industrial.leasing@mmreit.mx

Retail Leasing Inquiries
+52 55 9178 7700
retail.leasing@mmreit.mx

1. As of September 30, 2015.

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.

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

Bringing a World of Experience to Industrial Real Estate

Investing in Latin America for more than a decade, PREI is one of the largest international real estate investment managers in the region. Through Terrafina, a Mexican real estate investment trust, we provide advisory services for 28 million* square feet of attractive, strategically located light manufacturing properties and warehouses in the Central, Bajio and Northern regions of Mexico. Managed by highly qualified industry specialists and supported by PREI's global platform, Terrafina aims to achieve successful performance for its investors.

Redefining the real estate investing landscape since 1970, PREI has professionals in 18 cities in the Americas, Europe and Asia Pacific with deep local knowledge and expertise.

For more information, please contact prei.industrial.info@prudential.com or visit **prei.com**.

Prudential
Real Estate Investors

* As of September 2015.

© 2016 Prudential Financial, Inc. and its related entities. Prudential, the Prudential logo, the Rock symbol, and PREI are registered service marks of Prudential Financial, Inc. and its related entities, registered in many jurisdictions worldwide. KESW-A5ULXE

RISE &

Corporativo Arcos Norte B Paseo de Tamarindos 60, 2° Piso, Col. Bo

SHINE

CUSHMAN & WAKEFIELD Y DTZ JUNTOS, UNA NUEVA FUERZA EN EL SECTOR INMOBILIARIO A NIVEL MUNDIAL.

- Representación de Propiedades
- Representación de Inquilinos
- Valuación y Consultoría
- Mercado de Capitales
- Administración de Inversiones y de Activos Inmobiliarios
- Administración de Proyectos
- Administración de Inmuebles
- Investigación de Mercados
- Servicios Globales a Usuarios

osques de las Lomas, 05120, Ciudad de México

CUSHMAN & WAKEFIELD

cushmanwakefield.com

LA CONFIANZA

Inspira

INSAR | Desarrollos inmobiliarios que inspiran.

GREAT PLACE TO WORK 1 Las Mejores Empresas para Trabajar 2015 México

SOMOS **EL MEJOR LUGAR** PARA TRABAJAR

Proyectos comerciales y de usos mixtos en:

Nuevo León · Coahuila · Veracruz · Queretaro · Baja California

Ave. Ricardo Margáin 444 Torre Sur, Piso 14, Valle del Campestre,
Garza García, Nuevo León, México C.P. 66265

¡INVIERTE CON NOSOTROS!

AVANTA
GARDENS

PARC
SANTA MARÍA

LEVANT
DINASTÍA

LEVANT
BOCA

LEVANT
Diamante

LEVANT
Campestre

Tel. +52 (81) 8100 9696 | inversiones@insar.com.mx **insar.com.mx**

NUEVAS OPORTUNIDADES

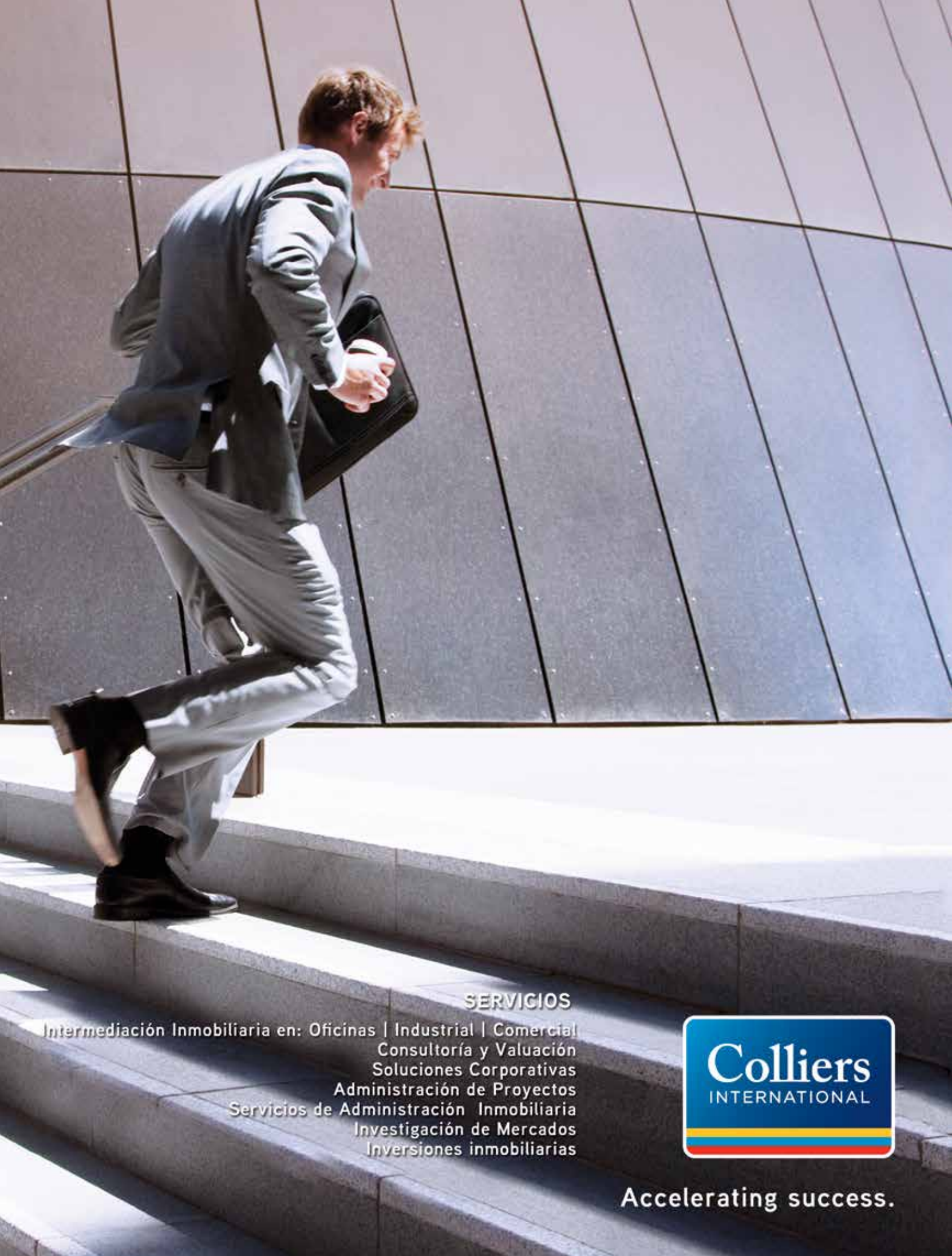
Compromiso

Iniciativa

VISIÓN

Algunas personas ven escaleras. En Colliers visualizamos espacios en los cuales grandes oportunidades nacen.
Ya sea invirtiendo, rentando, administrando o realizando una valuación, en Colliers ayudamos a nuestros clientes a tomar decisiones estratégicas de negocio con información de mercado oportuna, relevante y veraz. Contamos con una plataforma global que abarca 67 países, 502 oficinas y más de 16,300 colaboradores.
Cada vez más empresas están confiando en Colliers para anticipar su futuro y acelerar su éxito.

www.colliers.com


SERVICIOS
Intermediación Inmobiliaria en: Oficinas | Industrial | Comercial
Consultoría y Valuación
Soluciones Corporativas
Administración de Proyectos
Servicios de Administración Inmobiliaria
Investigación de Mercados
Inversiones inmobiliarias
Colliers
INTERNATIONAL
Accelerating success.

2º CONGRESO DE DESARROLLOS E INVERSIONES INMOBILIARIAS

MÉXICO 2016

EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS
EXPOSICION & CONGRESO

9 y 10 de Noviembre, 2016

EXPOSICIÓN | CONGRESO | WORKSHOPS

UN EVENTO DE
INMOBILIARE

RESERVA TU STAND.
PARTICIPA EN LA ZONA DE EXPOSICIÓN.

EL EVENTO INTERNACIONAL MÁS IMPORTANTE DEL REAL ESTATE EN MÉXICO

Hotel Camino Real Polanco, Ciudad de México

350
OPCIONES
DE INVERSIÓN

120
STANDS

50
SPEAKERS

www.exni.mx

+52 (55) 5514 7914
Email: info@exni.com.mx

Carta Editorial
Editor's Letter

¿Incertidumbre esperada?

Estimados Amigos:

Los mercados internacionales vuelven a estremecer nuestra moneda y el panorama para muchos es desalentador; su valor sigue cayendo hasta llegar a un tope histórico de 19.40 pesos por dólar americano; ¿cómo afrontarlo?

Ésta no es la primera vez que tenemos que caminar contra un panorama complicado. Pero pese a ello, los negocios en México siguen su rumbo, sobretodo en el sector inmobiliario; las inversiones y desarrollos que se pactaron tiempo atrás siguen su curso. Un mercado más maduro y preparado para este tipo de situaciones será el encargado de inclinar la balanza del lado positivo y dar indicadores de aliento para los nuevos proyectos. Muchas de las inversiones son en pesos, y se consensará el tipo de cambio al ofrecer espacios de renta en metros cuadrados. El mercado industrial, por su parte, seguirá siendo el motor principal de este sector, y los desarrollos comerciales seguirán expandiéndose ante la llegada de nuevos retailers al país.

Afrontar estos retos de una manera responsable será clave para dibujar un futuro más claro y certero. En este contexto, el manejo de información veraz será determinante para enfrentar los desafíos y encontrar las soluciones, y en *Inmobiliare Magazine* estamos conscientes de ello, por lo que seguiremos facilitando, creando y alimentando plataformas innovadoras de comunicación en beneficio de nuestros clientes, como una gran herramienta de consulta para generar nuevos negocios.

Cito la frase de nuestro consejero Eugene Towle, "No hay crisis que soporte 12 horas de trabajo continuo", por lo que reforzamos el compromiso de desarrollar más contenidos y nuevas líneas de comunicación de manera continua.

Guillermo Almazo Garza
Publisher & CEO

www.inmobiliare.com

B2B media
www.b2bmedia.mx

COMPARTE ESTA REVISTA

INMOBILIARE LATAM
EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS EXPOSICIÓN & CONGRESO
U.S.-MEXICO Real Estate INVESTMENT SUMMIT NEW YORK 2016
inbound logistics LATAM
THE GREAT MALL 2016
B2B REAL ESTATE PLANNER

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco México, D.F. Imprenta: Preprensa Digital. Caravaggio n° 30, Col. Mixcoac, México D.F. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Oaxaca 86-402, Colonia Roma, C.P. 06700; México D.F. Número 94 año 15 Publicación bimestral Febrero-Marzo 2016. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2013-082012205500-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 24,650 EJEMPLARES EN PROMEDIO**. "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio 00265-RHY 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.

Certificado por: RHY CIA

INMOBILIARE LATAM

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

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

Directora de Desarrollo de Nuevos Negocios
Claudia Pérezsalas R.
claudia.perezsalas@inmobiliare.com
Alianzas Estratégicas Karen Navarrete
karen.navarrete@inmobiliare.com

Jefe de Redacción Adriana Leal
adriana.leal@inmobiliare.com
Coordinadora Editorial Catalina Martínez
catalina.martinez@inmobiliare.com
Asistente Editorial Valeria Pioquinto
valeria.pioquinto@inmobiliare.com

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

Redacción Articulo Portada / David Cedillo para Seis Grados Estrategia y Diseño.
Fotografía de Portada Laura Menchaca

Fotografía
Federico de Jesús Sánchez
Laura Menchaca

B2B MEDIA MX
Director 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 Circulación y Administración
Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliare.com

Logística
David Hernández
Leonel Velázquez
José Luis Medina

PUBLICIDAD
contacto@inmobiliare.com
Ventas
Guadalupe García
guadalupe.garcia@inmobiliare.com
Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com
Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com
Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com
Karen Navarrete
karen.navarrete@inmobiliare.com
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com
Federico Sentíes
federico.senties@inmobiliare.com
Caludia Castro
claudia.castro@inmobiliare.com

CONTACTO
México +52(55) 5514 7914
+52(55) 1253 7124
Monterrey +52(81) 8000 7150

www.b2bmedia.mx

FINSA

Experience
Innovation
Development

LOGISTICS

100 MILLION
SQF DEVELOPED

AUTOMOTIVE

43 LOCATIONS
IN MEXICO

DEDICATED
SUPPLIER PARKS

AEROSPACE

Real Estate

Innovation

Leaders in Industrial Real Estate

We design and operate world class comprehensive real estate developments that provide custom-designed spaces to ensure the success of your operation.

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

Mx 01-800-00-34672
USA 1-877-314-6950

info@finsa.net
www.finsa.net

@FinsaIntl
/FinsaIntl

14 Noticias

FIANCIERO

24 Perspectivas Globales
Entorno global para las inversiones inmobiliarias y sus implicaciones en Latinoamérica y México

28 Bursátil
Nuevos resultados de FIBRAS

32 Financiero Internacional
Fondos de inversión en Colombia: Una dinámica y creciente industria

38 Vivienda
La nueva era de la vivienda en el mercado de valores

CORPORATIVO

46 Corporativos
La incertidumbre económica continúa sin afectar la absorción

INDUSTRIAL

52 Industrial
AMPIP busca dar mayor competitividad a los parques industriales

58 Industrial
México está en camino de convertirse en el "hub" industrial de las Américas

60 Infraestructura
Fortalecer el Sector Infraestructura, el gran reto del 2016

EN PORTADA

84 **INSAR: Confianza en desarrollo**

SUSTENTABILIDAD

74 Construcción Sustentable
Puntos clave de la evaluación de Portafolios Inmobiliarios Sustentables: Metodología GRESB

78 Diseño Sustentable /Sustainable Design
Verticalidad: camino a la sustentabilidad
Verticality: Way to Sustainability

82 Promo Inmobiliare
CYVSA: La climatización sustentable

ARQUITECTURA

86 Premiación
The World Architecture Festival

RESIDENCIAL

110 Inversión Internacional
Momento oportuno para adquirir bienes raíces en los EE.UU.

114 Inversión Inmobiliaria
Miami y Vail se convierten en destino de compradores latinoamericanos

124 Estudio de Mercado
Polanco se posiciona con la mayor plusvalía de CDMX

USOS MIXTOS Y RETAIL

130 Usos Mixtos
Gran desarrollo de usos mixtos en México

140 Retail
Los “Fast Fashion Retailers” recomponiendo la industria global de centros comerciales

@INMOBILIARE inmobiliare.com/facebook inmobiliare.com/linkedin +inmobiliare

Visítanos en inmobiliare.com

ALIANZAS:

CR
COMPLEJOS RESIDENCIALES

EMPRESA LIDER EN EL CRECIMIENTO INMOBILIARIO DE **QUERETARO**

- MACROLOTES RESIDENCIALES, COMERCIALES, MICRO INDUSTRIALES Y MIXTOS

GRAND Juriquilla · BIO · Preserve Juriquilla · PUERTA NORTE · BUSINESSPARKS QUERETARO

- RESERVA TERRITORIAL EN EL AREA METROPOLITANA DE QUERETARO PARA ALIANZAS ESTRATEGICAS E INVERSIONISTAS

www.crmexico.mx | CONTACTO: ARQ. JOSE RAMIREZ
(442) 294 5857 | jramirez@crmexico.mx

Invertirá Ford 22,000 mdd en México

Para lograr una fabricación total de cinco millones de automóviles para 2020, Ford Motor anunció la apertura de una nueva planta de operaciones en San Luis Potosí, la fabricación de motores para producir dos nuevos equipos de diesel en Chihuahua, y una nueva planta de transmisiones en Guanajuato, en alianza con la empresa alemana Getrag. Durante 2016, la empresa automotriz espera invertir alrededor de 2,500 millones de dólares en nuestro país.

Amar Hidroponia tiene el primer parque industrial hidropónico

Con la meta de alcanzar 100 hectáreas de espacio para la producción de vegetales, la franquicia mexicana Amar Hidroponia busca consolidar el primer parque industrial hidropónico productor de chile habanero. Actualmente cuentan con 25 hectáreas y una inversión de 50 mdp en infraestructura, aunque se espera que en los próximos dos meses lleguen a 50 hectáreas. El parque industrial se localiza en Leona Vicario, a 25 minutos de Cancún, considerado un paraíso por las grandes extensiones de tierra a bajo precio y la posibilidad de generar empleo.

Queremos Saber tu opinión ¡escríbenos!

INMOBILIARE®
LATAM

inmobiliare.com/facebook

@INMOBILIARE

inmobiliare.com/linkedin

+inmobiliare

contacto@inmobiliare.com

Designan al Empire State como el mejor mirador del mundo

En su edición 2015, el recinto fue premiado por el Worldwide Attraction Awards, organizado por AttractionTix, como el mejor mirador del mundo. El público emitió más de 13,000 votos a tres diferentes categorías: "Mejor atracción del mundo", "Mejor atracción o tour romántico" o "Preferido por los adolescentes", donde seleccionaron a 15 finalistas dentro del certamen.

Gradúa Escuela Mexicana de la Construcción a su primera generación

Con apoyo de la Universidad Nacional Autónoma de México a través de la Facultad de Arquitectura y la cementera Holcim, la Escuela Mexicana de la Construcción graduó a su primera generación de 146 albañiles. La capacitación constó de cuatro sesiones de 12 horas cada una en diferentes horarios, para no intervenir en la labor de los albañiles. En sus sesiones de trabajo se impartieron temas como conceptos teóricos y prácticos para lectura e interpretación de planos arquitectónicos, albañilería, acabados en construcciones, etcétera.

Rompe Alsea récord histórico de aperturas en 2015

Con un aumento del 6% en comparación a 2014, Alsea aumentó el número de franquicias abiertas en 2015, con lo cual llegaron a las 2,854 unidades de servicio de diferentes formatos. En México abrieron 64 sucursales de Starbucks, siete nuevos Italianni's, 16 restaurantes Burger King y 17 establecimientos de Domino's pizza, entre otras más. Para 2016, el aumento de unidades se pretende entre 155 y 175.

Ponen en venta a Suburbia

Tras concretar la venta de Vips y banco Wall-Mart, la compañía Walmex ha puesto en venta la cadena Suburbia, que actualmente cuenta con 177 tiendas ubicadas en diferentes ciudades del país y la cual representa el 3.5% de los ingresos de la empresa. Hasta ahora, Liverpool y Grupo Sanborns suenan como los principales interesados en adquirir dicha tienda.

Asciende Santander en cartera total un 17.7% en el último trimestre de 2015

En comparación con 2014, Banco Santander incrementó 82.2 mil millones en su cartera de crédito en el último trimestre de 2015, donde destaca el aumento en negocios estratégicos: empresas 24.6%, PyMes 22.5%, consumo 31%, tarjeta de crédito 13.5% e hipotecas 13%; calidad de cartera y manejo de riesgo. Reportó 4,224 millones de pesos de utilidad neta con un incremento interanual y secuencial de 10.5% y 21.9%.

Inaugura Nescafé primera cafetería en México

Con una inversión de cuatro millones de pesos, la empresa Nescafé inauguró su primera cafetería en México y América, la cual se ubica en Polanco, Ciudad de México. La empresa anunció también que busca generar un modelo de franquicia y que espera abrir nuevas sucursales en la ciudad, las cuales contarán con un monto de inversión menor.

Adquiere dueño del Real Madrid apartamento en One57

Por un precio estimado de 44 millones de dólares -40 millones de euros-, el empresario Florentino Pérez, dueño del equipo Real Madrid, adquirió un ático en el edificio One57, ubicado en la ciudad de Nueva York. El departamento, que cuenta con más de 600 metros cuadrados, también incluye una piscina privada y vistas a Central Park, así como diversas amenidades dentro del edificio, como una biblioteca y un teatro.

Aumentará la inversión en vivienda durante 2016: CONAVI

Después de alcanzar una inversión de 424 mil mdp durante 2015 en el sector, la Comisión Nacional de Vivienda anunció que para este año se espera que esta cifra aumente un 29%; es decir, que alcance los 454 mil mdp. Con este monto, la Comisión prevé financiar alrededor de un millón 706 mil acciones de vivienda en beneficio de las familias mexicanas.

Lanza Inversora Carso OPA sobre Realia

Con una prima de 17% sobre el precio de cierre de los títulos, la Inversora Carso anunció que lanzará una Oferta Pública de Acciones sobre el 100% de la inmobiliaria española Realia a 0.80 euros por acción. Recientemente, Carlos Slim, dueño de Inversora Carso, aumentó su participación en su contraparte española a 30.5% dentro del marco de una ampliación de capital.

Abrirá Louis Vuitton su primer hotel en América Latina

Planeado para iniciar operaciones en 2017, el hotel Cheval Blanc de Louis Vuitton será el primero de la marca en América Latina y estará ubicado en la bahía de Chamela, Jalisco. De acuerdo con los directivos, este hotel de siete estrellas cuenta con una inversión de 230 mdd, un campo de golf de 18 hoyos y una marina para yates.

Apuesta Verbatim por ventajas de iluminación LED

A pesar de la enorme gama de productos LED que existen en el mercado, la venta y uso de los mismos entre la población es escaso. Jorge González, Director de Ventas de Verbatim México, explicó que "hay una ilusión de que la luz LED es extremadamente cara, aunque en realidad cada vez se hace más económico. De esta forma, la empresa apuesta por desarrollar productos enfocados en ambientes interiores de tecnología LED, que son capaces de ahorrar hasta 85% de energía.

Establecen Asociación Mexicana de Fibras

Para poder facilitar el trabajo en conjunto respecto a diversos temas concernientes al sector inmobiliario, los diez Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces que actualmente existen en el mercado mexicano se unieron para formar la Asociación Mexicana de Fibras bajo la dirección de Gonzalo Robina, director adjunto de Fibra Uno. De esta forma, los Fideicomisos buscan una representación común ante las autoridades para facilitar diversos trámites y actividades.

En Artha Capital® creamos y ofrecemos 5 *Parques Industriales* que transformarán el destino logístico de nuestro país.

ARTHA CAPITAL

Impulsando el futuro logístico
e Industrial de México.

·Hectáreas·
3,650
TERRITORIO INDUSTRIAL

1

PLATAH /
Hidalgo

El Destino Industrial del Centro de México. Rápido acceso a las principales carreteras del país, optimizando costos logísticos.

2

CENTRO LOGÍSTICO JALISCO / *Jalisco*

Ofrece en un solo lugar la infrasestructura y los servicios que requieren las empresas de clase mundial.

3

ARCO 57 /
Edo. de México

Principal Nodo logístico con acceso directo a las principales carreteras: Arco Norte y Nafta 57.

4

LOGISTIK PARQUE INDUSTRIAL / *San Luis Potosí*

El Cluster Automotriz más grande del país. Con todos los servicios de una infraestructura de primer nivel.

5

PARQUE INDUSTRIAL LEÓN-BAJIO / *Guanajuato*

Eficiencia en Infraestructura Industrial de primer nivel y soluciones integrales para el desarrollo tecnológico.

info@artha.com.mx / +52 (55) 5081 1470

www.artha.com.mx

Realizarán Fibras pagos de dividendos

Con un dividendo por 0.6097 pesos por CBFI, correspondientes al cuarto trimestre del 2015, Fibra Uno anunció que realizará el pago del mismo el día 11 de febrero. Este dividendo es 1.8% mayor al otorgado en el tercer trimestre del año anterior. Por su parte, Fibra Prologis realizará el pago de sus dividendos el 12 de febrero, los cuales ascienden a 308.3 mdp, es decir, 0.4859 por CBFI en el mismo periodo de tiempo.

Se expande Grupo Krono a Saltillo, Coahuila.

Con fecha de apertura tentativa para 2017, la Plaza Novva -ubicada en Saltillo-, comenzará su construcción durante la primera semana de marzo. Actualmente, ya se ha vendido el 55% de los locales de este desarrollo comercial de Grupo Krono que consta de un área de 23 mil metros cuadrados a desarrollarse en dos etapas; primero, una plaza de ocho mil metros cuadrados con 74 locales y 10 de oficinas, mientras que en la segunda se realizará un hotel, cine y locales de mayor tamaño.

Próximos eventos de

B2B media

¡ASISTE!

U.S.-MEXICO Real Estate INVESTMENT SUMMIT NEW YORK 2016

FEBRERO 18, NUEVA YORK

SCLM Supply Chain Leaders Meeting

Workshops + Top Speakers + Breakfast + Networking

FEBRERO 26, CD. DE MÉXICO

Real Estate BUSINESS SUMMIT MONTERREY 2016

MAYO 12, MONTERREY

THE GREAT MALL 2016

EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS EXPOSICIÓN & CONGRESO

NOVIEMBRE 9-10, CD. DE MÉXICO

+52 55 55147914

contacto@inmobiliare.com

Adquiere empresa china la Bolsa de Valores de Chicago

Tras un periodo de negociaciones, el consorcio Chongqing Casino Enterprise Group acordó con el operador de la Bolsa de Valores de Chicago la adquisición de este mercado bursátil. Los términos del acuerdo no se revelaron, pero la operación se cerrará en la segunda mitad de este año, con lo cual se consolidaría la primera adquisición de una bolsa de valores estadounidense por una empresa china.

Abre FibraHotel nueva propiedad en Querétaro

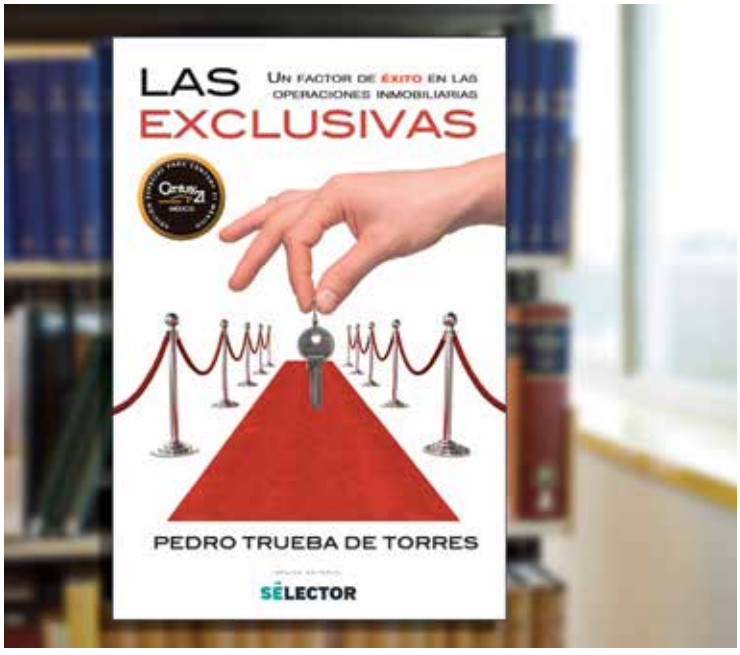
Operado por la cadena Marriot International, FibraHotel anunció la apertura de su cuarto hotel de la marca Fairfield Inn & Suites en Querétaro, el cual consta de 134 habitaciones y cuenta con las amenidades propias de la cadena. De esta forma, el portafolio de FibraHotel alcanza 81 hoteles con un total de 11,149 habitaciones, de los cuales 62 propiedades están activas y 19 aún en etapas de desarrollo.

Anuncian construcción del Centro Internacional de Congresos de Yucatán

Como parte de las cinco magnas obras de infraestructura, el gobierno de Yucatán comenzó la construcción del Centro Internacional de Congresos de Yucatán, en el cual se realizará una inversión de 1,200 mdp y tendrá una superficie de 49,825 metros cuadrados. Tendrá capacidad para 22 mil asistentes y se consolidará como un centro turístico debido a que también atraerá hoteles de lujo, restaurantes, amenidades y otros servicios.

Arrancan segunda etapa del parque industrial Colinas de Lagos

Para consolidar a la zona como un importante clúster automotriz, el gobierno de Jalisco y Grupo Lintel comenzaron la construcción de la segunda etapa del parque industrial Colinas de Lagos en Lagos de Moreno. Este parque con 280 hectáreas, forma parte de los 11 parques que el grupo ha construido en el bajío, y albergará a 60 empresas de sectores como el automotriz, autopartes, metalmecánico, plásticos y aeroespacial.



Editorial SÉLECTOR publica "Las Exclusivas"

El tercer libro de Pedro Trueba de Torres, el cual aporta elementos fundamentales, para que agentes inmobiliarios agreguen valor a los servicios que otorgan a sus clientes y profesionalicen aún más su carrera, así como sistemas y técnicas probadas para obtener mayor remuneración al manejar sus operaciones.

Celebra Ibis Culiacán su primer año de funcionamiento

Después de un año de ofrecer una alternativa en hotelería económica, el hotel Ibis Culiacán celebró su primer aniversario, en el cual los asistentes pudieron disfrutar de un cóctel, así como de un recorrido por sus instalaciones. Este hotel cuenta con 125 habitaciones e incluye los servicios característicos de la marca, como las camas SweetBed, bar 24 horas, Ibis Kitchen Lounge y ambientes cálidos y modernos. Actualmente, la cadena cuenta con 15 hoteles en México y están próximos a inaugurar uno más en Querétaro.

LÍDER EN ESTACIONAMIENTOS

+250 Inmuebles

+100 Millones de clientes al año

+500 Cajeros automáticos

+2,000 Colaboradores

- Cobertura Internacional
- Apoyo Jurídico y Fiscal
- Administración y operación
- Financiamiento y Automatización

Internacional

- México
- Honduras
- Costa Rica
- Panamá
- Perú

BIENVENIDO

LÍDER EN ESTACIONAMIENTOS

Asesoría: 01 800 638 0067 // ventas@central-mx.com www.central-mx.com

Por **Ander Legorreta**
Director Capital Markets Cushman & Wakefield
Ander.Legorreta@cushwake.com

Entorno global para las **inversiones inmobiliarias** y sus implicaciones en **Latinoamérica** y **México**

Mientras que el desempeño económico fue decepcionante en 2015, la perspectiva es positiva para 2016 debido a mejoras en demanda doméstica y a la inversión corporativa.

Las 25 mayores ciudades destino de inversión incrementaron significativamente su participación de mercado a lo largo del año. Esta tendencia ha sido liderada por los Estados Unidos y ejemplificada por Nueva York, seguida de Londres; mientras que Tokio, Los Angeles y San Francisco complementaron la lista de las primeras cinco.

Ander Legorreta
Executive Director, Capital Markets - Mexico

UN VISTAZO AL ESPEJO RETROVISOR

La inversión inmobiliaria global aumentó un 16% de enero a junio del 2015 comparado con el año anterior, y está ahora en su nivel más alto desde 2008, sólo un 13% por debajo del pico pre-crisis. Más aún, dado el fortalecimiento del dólar, este dato subestima la fuerza del mercado. En términos de euros, el volumen global creció un 30% en el año.

Las principales ciudades ("Gateway Cities") se han mantenido con una demanda excepcionalmente alta, en particular con muchos jugadores globales todavía firmemente enfocados a mercados líquidos y accesibles. Los rendimientos en dichas ciudades están a niveles cercanos a los mínimos históricos. Como resultado, el interés se está ampliando a otras ciudades, lo que ha disminuido la brecha en los retornos entre los mercados primarios y secundarios.

En medio de una gran volatilidad internacional, este incremento en el apetito por riesgo se ha suavizado en los últimos meses con una mayor cantidad de inversionistas buscando concentrarse en ciudades primarias. Por ejemplo, las 25 mayores ciudades destino de inversión incrementaron significativamente su participación de mercado a lo largo del año. Esta tendencia ha sido liderada por los Estados Unidos y ejemplificada por Nueva York, nuevamente el destino número uno de inversión en el mundo, con una participación de mercado del 8%, seguida de Londres, que es el primer destino para compradores extranjeros; mientras que Tokio, Los Angeles y San Francisco complementaron la lista de las primeras cinco. Esta lista de las primeras cinco ciudades no cambió con respecto al año anterior.

Los jugadores internacionales han sido nuevamente los más ávidos compradores de propiedades, aunque el crecimiento en su actividad disminuyó comparado con el año previo. Aunque los compradores americanos son los dominantes, la inversión global se incrementó a un mayor paso. Asia es aún el segundo mayor inversionista global, mientras que la actividad de Medio Oriente se incrementó sensiblemente a pesar del menor precio del petróleo, empujado principalmente por Qatar. Los mayores compradores globales por país fueron Estados Unidos, Singapur, Canadá, China y Noruega.

¿QUE NOS ESPERA EN EL FUTURO CERCANO?

Mientras que la creciente incertidumbre económica continuará afectando a los inversionistas, la confianza corporativa es alta en términos generales. Cuando esto se junta a los cambios en la demanda forjados por las nuevas prácticas de vida y trabajo, se apuntala un panorama fundamentalmente robusto para los activos inmobiliarios de alta calidad.

Mientras que el desempeño económico fue decepcionante en 2015, la perspectiva es positiva para 2016 debido a mejoras en demanda doméstica y a la inversión corporativa. Sin embargo, no todos los mercados pueden ser analizados con la misma lente, debido a los patrones de crecimiento cada vez más divergentes, dependiendo de su exposición a las materias primas, efectos en el comercio internacional y a la estabilidad geopolítica.

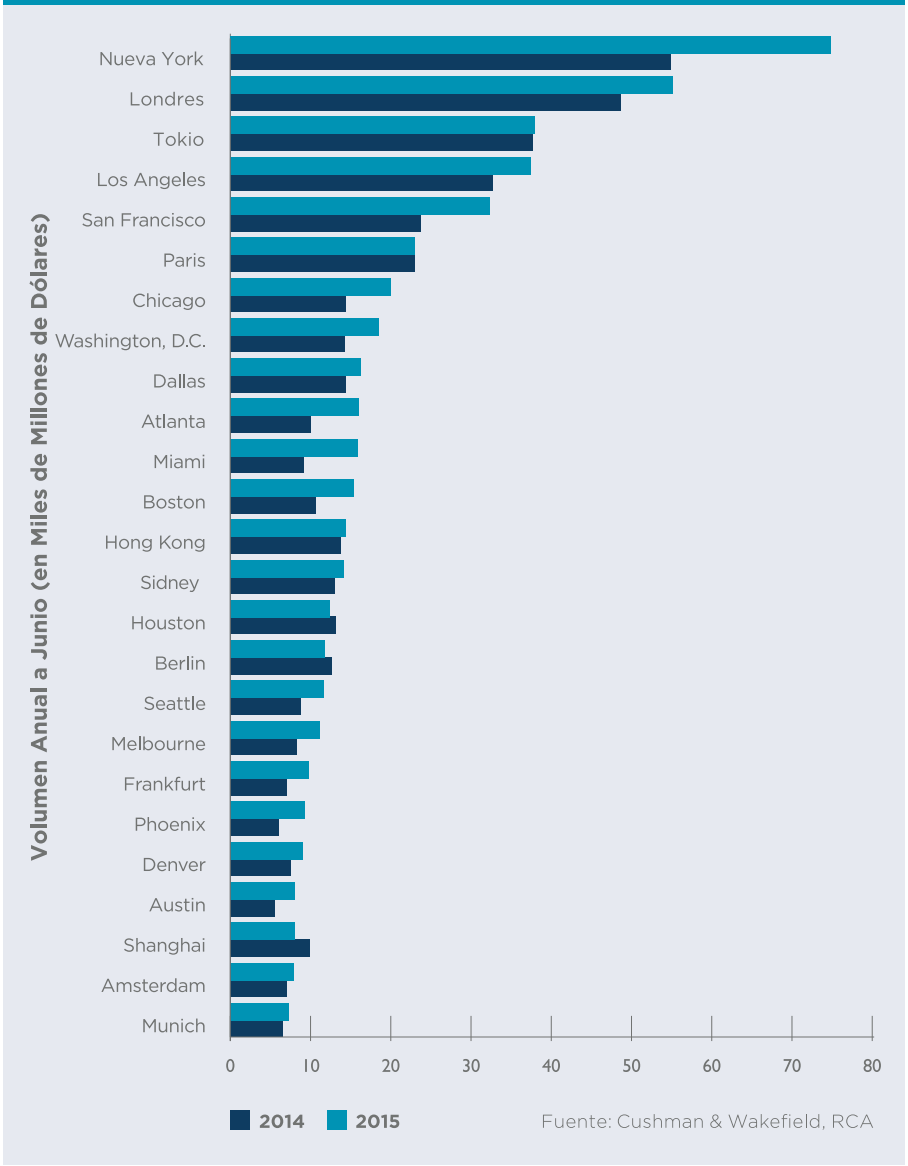
Se deberá vigilar con especial cuidado los posibles efectos negativos en la inversión inmobiliaria global derivados de los cambios en la política monetaria, el incremento en las tasas de interés, cambios en los mercados financieros derivados de las dos variables anteriores, los flujos migratorios, y que continúen o se implementen las reformas estructurales en muchos mercados que permitan aumentar la productividad y levantar barreras de entrada y limitantes a la competitividad.

IMPLICACIONES PARA EL MERCADO INMOBILIARIO

Con un ambiente donde las tasas de interés se mantendrán bajas por un periodo más largo, pero donde los inversionistas estarán nerviosos por los riesgos que los rodean, el periodo de una fuerte demanda por propiedades generadoras de flujos estables deberá sostenerse, y el ciclo en la mayoría de los mercados globales será más largo de lo normal.

Con una todavía creciente liquidez y una mayor toma de utilidades y restructuraciones, se espera que la actividad de inversión inmobiliaria global se mantenga alta e incluso creciente, mientras que los rendimientos serán empujados a la baja debido a que las tasas de interés siguen muy bajas. El pronóstico de Cushman & Wakefield para la prime-

PRINCIPALES CIUDADES PARA INVERSIÓN (EXCLUYENDO DESARROLLO)



Aunque los compradores americanos son los dominantes, la inversión global se incrementó a un mayor paso. Asia es el segundo mayor inversionista global, mientras que Medio Oriente incrementó, empujado principalmente por Qatar. Los mayores compradores globales por país fueron Estados Unidos, Singapur, Canadá, China y Noruega.

ra mitad del año 2016, es que el volumen de inversión global crecerá un 17% respecto del año anterior, llegando a 1.1 trillones de dólares americanos, sin incluir desarrollo, liderado nuevamente por el crecimiento en Europa y Norteamérica.

LATINOAMÉRICA Y MÉXICO: PRESENTE Y FUTURO

Las condiciones económicas han sido complicadas para Latinoamérica durante 2014 y 2015 debido a la dramática caída de los precios de las materias primas, la salida de capitales por el "flight to quality" y a la elevada incertidumbre. En 2014, la inversión inmobiliaria en la región cayó un 17% al tiempo en que los inversionistas se movían de los mercados emergentes. Las mayores disminuciones se vieron en el sector comercial (retail). Las cifras finales para el cierre de 2015 apuntaron una reducción aunque menor en términos porcentuales.

La aversión al riesgo también ha afectado a México, donde la recuperación interna no tiene mucha tracción y persiste un temor sobre el impacto fiscal de los menores precios del petróleo y el crecimiento en general. Esto ha generado una menor liquidez en el mercado, incluso impactando en una menor actividad del sector de las Fibras. Sin embargo, la Ciudad de México está experimentando un importante resurgimiento en la inversión en nuevo desarrollo, en particular de oficinas, ya que las reformas energética, financiera y de telecomunicaciones apuntan a una mayor demanda de espacio de oficinas en el corto y mediano plazo.

La depreciación cambiaria del peso que ha pasado de 14.83 pesos por dólar a principios de enero de 2015, a los 19 pesos actuales en promedio –considerando ajustes diarios- (24.41% de depreciación), ante un entorno donde los fundamentales de la política macroeconómica permanecen estables, está provocando una marcada atención de los inversionistas a aumentar su exposición en el mercado mexicano. Esto es especialmente cierto para proyectos comerciales estabilizados en pesos y para proyectos de desarrollo enfocados a productos que se rentan en dólares como oficinas, industriales y hoteleros en destinos de playa.

Cushman & Wakefield ha podido confirmar el interés de aumentar la exposición en México de parte de fondos alemanes y de plataformas de inversión norteamericanas, además de recibir serias intenciones de inversión por parte de nuevos participantes extranjeros, tanto institucionales como de inversionistas individuales. Todos coinciden en que las condiciones actuales representan una ventana de oportunidad que debe ser aprovechada.

Es importante resaltar que existe una escasez de oferta de productos inmobiliarios de clase mundial estabilizados, lo que está provocando que muchos inversionistas estén enfocando sus esfuerzos a la inversión en proyectos de desarrollo. ■

Armour
Secure
Title & Escrow

#1

Con la adquisición de Fidelity National Title de México, por Armour Holdings, convirtiéndonos de esta forma en Armour Secure Insurance, la empresa líder en el ramo de Seguros de Títulos de Propiedad y Servicios de Escrow, con una participación del 90% en el mercado mexicano.

En conjunto, con nuestro reasegurador Lloyd´s de Londres (www.lloyds.com) ofrecemos toda la experiencia para asegurarnos que su inversión inmobiliaria tenga los mejores cimientos.

Bosque de Radiatas 50 Piso 4
Bosques de las Lomas
05120 Cuajimalpa, México D.F.

T (55) 9177 - 0867
www.armoursecure.com

Por **Catalina Martínez Quintero**
Coordinadora Editorial
catalina.martinez@inmobiliare.com

NUEVOS RESULTADOS DE FIBRAS

Constitución de Amefi y proyectos en operación dan inicio al 2016

A través de Ofertas Públicas, los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces –desde Fibra Uno, primer fideicomiso en llegar en 2011- han obtenido recursos por casi 139 mil millones de pesos, Fibra HD fue la última que se listó en 2015 con una colocación de 1,500 millones de pesos y hasta el momento, 10 Fibras se han listado en la Bolsa Mexicana de Valores.

El año 2013 es recordado por ser el que registró más actividad en este vehículo de inversión en bienes raíces, con oferta nacional y extranjera hubo seis emisiones con un monto total de 52,356 millones de pesos.

Al cierre de 2015 se constituyó formalmente la Asociación Mexicana de Fibras –AMEFI- cuyo objetivo es agruparse y tener un interlocutor gremial para ser más eficientes de cara a las autoridades en cuanto a peticiones, regulaciones o consultas; por lo que las 10 Fibras forman parte de esta Asociación.

En entrevista para revista Inmobiliare, Gonzalo Robina, Presidente de AMEFI, explica que de manera inicial la Asociación estará conformada por dos comités; uno enfocado a Comunicación y Mercadotecnia, y el segundo a temas de Regulación. Cada uno estará conformado por tres miembros, además del presidente y tesorero de la propia asociación, así que prácticamente todos los miembros estarán participando de forma activa.

En la agenda de 2016, la AMEFI tiene algunos puntos a desarrollar, y al respecto, Gonzalo Robina aclara que "uno en particular, el cual estamos explorando con la Bolsa Mexicana de Valores, es el referente al tema de índices (Índice de Fibras en particular) y la posibilidad de que las Fibras lleguen a formar parte de IPC. Tanto con las autoridades de la Comisión Bancaria y de Valores como con el SAT estamos viendo la opción de tener un fondo de recompra, como lo hace cualquier sociedad anónima bursátil. Estos son los puntos con los que comenzaremos básicamente".

El presidente de AMEFI afirma adicionalmente que "tenemos enfrente un entorno macroeconómico global bastante complejo, pero considero que las bases internas están muy sólidas, y si bien el crecimiento no es el ideal, estamos creciendo. Obviamente, en este mundo globalizado nos vemos afectados por cualquier circunstancia que pase en otras latitudes, pero pese a presentársenos meses bastante complicados, creo que estamos preparados para enfrentarlos; en particular, las Fibras suelen ser, en condiciones de este tipo, un instrumento al que el inversionista suele acudir al estar respaldado por activos sólidos; eso nos ayuda".

Comité de Comunicación y Mercadotecnia

Jorge Girault–Fibra Prologis

Eduardo López– Fibra Hotel

Jorge Ávalos - Fibra Monterrey

Comité de Normatividad y Mercado de Valores

José Antonio Gómez Aguado – Fibra Inn

Gabriel Ramírez – Fibra Shop

Juan Monroy – Fibra Macquarie

Jorge Gamboa, Fibra Danhos

FIBRA DANHOS INICIA CON ACTIVIDAD EN 2016

En la primera quincena de enero de 2016 se formalizó el establecimiento de una línea de crédito sin garantías, revolvente y comprometida por un monto de 1,500 millones de pesos con vigencia de hasta cuatro años; con esto, se complementarán los recursos etiquetados para los desarrollos de Puebla y Las Antenas. Al respecto, previamente en entrevista para Inmobiliare, Jorge Gamboa de Buen, Director de Desarrollo de Negocios de Fibra Danhos, mencionó que los dos terrenos que compró el Fibra se financiarían con recursos disponibles y la citada línea de crédito; debido a que no tienen deuda, no sonaba lógico que diluyera a los inversionistas actuales.

En cuanto al proyecto de "Puebla", destaca que es el primer proyecto que hace Fibra Danhos fuera de la zona metropolitana; y escogieron Puebla, porque es una de las 5 o 6 ciudades que representan dinámica económica. Sin embargo, no optaron por Angelópolis, porque consideran que hay mucha oferta, y además les ha funcionado dirigirse a los mercados de clase media y media baja.

"Estamos del lado del estadio de fútbol, por la zona industrial antigua –compramos unas fábricas textiles. También está cerca la nueva zona, porque está Volkswagen en un extremo y estará Audi en el otro; la totalidad del área es de 120 mil metros cuadrados conformados por seis terrenos –cuatro comprados a una sola familia y dos más, ensamblados. Vamos con marcas como Liverpool, Sears y cines, además se tendrá un hotel y centro comercial", detalla Gamboa de Buen.

Agrega que debido a que el terreno es muy grande, tienen planeado en un futuro edificar un hospital, vivienda u oficinas, pero por el momento en la zona no hay mercado de oficinas creado. Será a inicios de 2017 cuando quede concluido el proyecto.

En cuanto a "Las Antenas" destaca que al ser dos terrenos, el proceso de fusión se alargó un poco y ahora cuentan con 109 mil metros cuadrados y como tiendas estará presente Liverpool, Sears y el gran atractivo será el parque de diversiones que tendrá montaña rusa y rueda de la fortuna.

En un comunicado, Fibra Danhos dio a conocer que ha iniciado la construcción del centro comercial y de entretenimiento Parque Las Antenas, cuya primera etapa tendrá 86,500 metros cuadrados de área rentable bruta y contará con tiendas anclas, cines, restaurantes, boutiques, un supermercado y servicios como bancos y centros de atención telefónicos, así como un parque de diversiones. Tiene contemplada una inversión para esta etapa de 3 mil millones de pesos.

"En la ciudad de México hay mucha oferta comercial. Hay varias categorías de centros comerciales y una mezcla muy grande con características diversas: verticales, compactos, al aire libre o cubiertos, como los de la zona oriente –En Iztapalapa, por ejemplo, viven más de dos millones de personas, y no contaban con tiendas como Sanborns o Liverpool, hasta que hicimos Parque Tezontle. Le apostamos a estas zonas, y conscientes de que son lugares a donde se debe llevar empleo, trabajamos de mano con el gobierno; cada uno de nuestros centros comerciales crea más de 3 mil empleos nuevos –muchos para jóvenes. Siempre hemos tenido el compromiso no sólo de invertir en las zonas más ricas sino también en las de menor ingreso, y al final resulta que el ingreso en la zona no era tan bajo, sólo hay más economía informal", detalla el arquitecto Jorge Gamboa de Buen.

Fue también en enero cuando se dio a conocer el inicio de la operación de las torres de oficinas B&C, del complejo de usos mixtos Toreo Parque Central. Cerca del 14.5% del área rentable bruta disponible es ocupada por Bancomer, IOS Offices, GfK México y Merck. Será en los próximos meses cuando inquilinos como OHL, Old Navy y Nielsen lleguen al inmueble, ya que por el momen-

Al cierre de 2015 se constituyó formalmente la Asociación Mexicana de Fibras –AMEFI- cuyo objetivo es agruparse y tener un interlocutor gremial para ser más eficientes de cara a las autoridades en cuanto a peticiones, regulaciones o consultas.

to siguen haciéndose adecuaciones; una vez concretadas habrá 6.5% más de área rentable ocupada.

FIBRA SHOP EFICIENTA PROPIEDADES DE PORTAFOLIO INICIAL

"Parte del modelo de negocios de Fibra Shop radica en que no somos un set manager; es decir, no sólo compramos propiedades, vemos también cuánto podemos eficientar esas propiedades, el valor de su operación y qué otro valor podemos agregarles. Por ejemplo, hay nuevos negocios como ampliar GLA, meter nuevas marcas, y cuando se consolida, cobrar el estacionamiento; esos ingresos adicionales empiezan a subir la rentabilidad del portafolio", resalta Gabriel Ramírez, Director de Finanzas de Fibra Shop.

En el portafolio inicial se anunció que algunas propiedades serían remodeladas. Ejemplificó que Plaza Cibeles –ubicada en Irapuato- medía 56 mil metros cuadrados con una ocupación al 100%, pero hicieron una ampliación de 15 mil metros más de área rentable. "Acabamos de meter una tienda Sears que mide otros 15 mil metros y 20 mil aproximadamente en estacionamientos", agrega Gabriel Ramírez. Además, menciona que Plaza Cibeles atiende toda la zona de alrededor, y con la llegada de las automotrices japonesas hay buen resultado; incluso, la señalética está en español y japonés, dado el nuevo mercado de familias. Por el momento, están en proceso de entrega y comercialización de locales.

"En el caso de Los Cabos, estamos en el proceso de comercializar el segundo piso, que estaba cerrado; ahora lo abrimos y tiene más luz. En Cancún, metimos una tienda de Forever 21, la cual no existía, y fueron cerca de 2,500 metros cuadrados distribuidos en dos pisos con exposición a la calle. También a finales de 2015 se inauguró Fábricas de Francia en Texcoco, un centro comercial que compramos hace un año con ocupación completa por Coppel, Walmart y cines; habiendo sido un centro comercial de servicios, ahora atrae mercado fashion, así como otro tipo de población. El aeropuerto nuevo va a estar por ahí, por lo que la zona seguirá creciendo, permitiéndonos mejorar las rentas; antes no había Starbucks, por ejemplo, y ahora sí", resalta el Director de Finanzas de Fibra Shop. ■

FIBRA Macquarie México completa la adquisición de propiedades industriales en Ciudad Juárez

FIBRA Macquarie México, propietario de uno de los portafolios industriales y comerciales/oficinas más grandes en México, anunció que ha completado la adquisición de dos propiedades industriales y un terreno adyacente ubicados en Ciudad Juárez, Chihuahua, con un valor total de 21.7 millones de dólares. Las dos propiedades existentes se conforman por 35,300 metros cuadrados de área bruta arrendable (ABA), mientras que el terreno brinda la oportunidad de expandir uno de los edificios existentes y agregar 6,500 metros cuadrados de ABA.

"Nos complace haber finalizado la adquisición de dos activos de alta calidad en un mercado industrial importante como lo es Ciudad Juárez", comentó Juan Monroy, Director General de FIBRA Macquarie. "Continuamos agregando inquilinos institucionales de renombre a nuestro portafolio, al expandir nuestra presencia en una ciudad clave del norte".

FIBRA Macquarie estima que la transacción genere un ingreso operativo neto estabilizado (NOI, por sus siglas en inglés) de 1.8 millones de dólares en una base anualizada en 2016, o 0.002 dólares por certificado, basado en 811.4 millones de certificados en circulación. La contribución esperada por esta transacción al NOI representa un cap rate estabilizado de 8.5%. FIBRA Macquarie financió la adquisición con efectivo disponible.

Los costos de transacción e impuestos fueron de 0.7 millones de dólares. Al cierre de la transacción, el portafolio industrial de FIBRA Macquarie consiste de 276 propiedades con un ABA combinada de 3 millones de metros cuadrados.

FIBRA Macquarie administrará las propiedades mediante su plataforma de administración interna, beneficiándose de su habilidad para integrar nuevas propiedades sin originar gastos operativos adicionales significativos.

Juan Monroy, Fibra Macquarie

Por **Carlos Montoya Ramos**

FONDOS DE INVERSIÓN EN COLOMBIA:

Una dinámica y creciente industria

En Colombia, los fondos de capital privado inmobiliarios acumulan un total de US$ 3.300 millones en compromisos de capital este año 2015. Este indicador es una clara señal de la fortaleza de una de las economías más dinámicas y estables de Latinoamérica.

La industria de fondos de capital privado en Colombia ha despuntado extraordinariamente. El número de gestores profesionales ha crecido a una tasa anual compuesta del 40.6% entre 2005 y 2014, sumando 43 firmas gestoras activas en Colombia.

La industria de fondos de capital privado en Colombia ha presentado un crecimiento extraordinario durante los últimos 10 años. Desde su nacimiento, el número de gestores profesionales ha crecido a una tasa anual compuesta del 40.6% entre los años 2005 y 2014, sumando 43 firmas gestoras activas en Colombia.

De los 55 fondos activos, el 64% del total de los compromisos de capital serán destinados a inversiones en Colombia, lo cual indica que el tamaño de la industria local asciende a 7,440 millones de dólares.

En Colombia, los fondos de capital privado inmobiliarios acumulan un total de 3,300 millones en compromisos de capital, de los cuales se espera que el 95% estén destinados a inversiones en activos en Colombia, y el restante 5% en Latinoamérica.

"Analizando la tendencia en Colombia con respecto al monto de los compromisos de capital, es sorprendente el crecimiento acelerado que han presentado los fondos inmobiliarios en los últimos años (sólo durante 2012 se levantó el 64% de los compromisos de capital actuales), posicionándose como la categoría que representa los mayores compromisos de capital en la industria colombiana", señaló Isabella Muñoz Méndez, Directora Ejecutiva de la Asociación Colombiana de Fondos de Capital Privado – ColCapital.

Hasta hace unos pocos años, el perfil de fondos de capital privado más estructurados en Colombia, por preferencia de los gestores, había sido el de los fondos de Buyout (1,790 millones de dólares en compromisos de capital) y Growth (1,180 millones de dólares en compromisos de capital), los cuales están enfocados en apalancar el crecimiento del tejido empresarial colombiano, invirtiendo en empresas de diferentes sectores económicos y tamaños en ventas.

Por su parte, la regulación actual en Colombia establece para el sector inmobiliario en particular la posibilidad de crear dos tipos de vehículos para invertir en activos inmobiliarios: los fondos de capital privado inmobiliarios y los fondos de inversión colectiva inmobiliarios. Su principal diferencia radica en que los fondos de capital privado son gestionados por un gestor profesional, mientras que los fondos de inversión colectiva son gestionados por uno externo (compañía vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, que podría ser una comisionista de bolsa, una fiduciaria o una sociedad administradora de inversiones), o también un gestor extranjero.

FONDOS DE CAPITAL INMOBILIARIOS

ABACUS REAL ESTATE

Ésta es una firma dedicada a la administración de fondos de inversión en el desarrollo y operación de proyectos inmobiliarios en los segmentos de hotelería, industrial y comercio.

Su fondo OXO-PROPIEDADES SOSTENIBLES invierte en el diseño, construcción, desarrollo, operación y administración de proyectos inmobiliarios sostenibles, principalmente de uso mixto en Colombia. Lo hace directamente o invirtiendo en acciones o cuotas en sociedades de carácter comercial, corporaciones, patrimonios y/o entidades de naturaleza privada, a través de los cuales se diseñen, construyan, desarrollen, operen y administren proyectos inmobiliarios de uso mixto.

FIDUCIARIA BANCOLOMBIA

Ésta es una sociedad fiduciaria especializada en la administración de fondos de inversión, portafolios de inversión individual, y en el desarrollo de negocios fiduciarios en Colombia.

Con más de 18 años en el mercado colombiano, son parte del Grupo Bancolombia, uno de los conglomerados financieros líderes en el país, con más de 130 años de experiencia en servicios financieros con presencia en Panamá, Puerto Rico, El Salvador, Perú y Estados Unidos.

El Fondo Inmobiliario Colombia es un fondo de capital privado, que tiene como objetivo invertir en el sector a largo plazo. Santiago Uribe, Gerente del Fondo Inmobiliario Colombia, revela que actualmente el foco de las inversiones del fondo es la industria local, "no obstante, la política de inversión permite evaluar proyectos en otros países".

Acerca de la rentabilidad del fondo, Uribe explica que en los últimos 365 días, con corte al 31 de marzo de 2015, el retorno fue de 17.6%. Finalmente, el Fondo Inmobiliario Colombia administra activos por alrededor de 560 millones de dólares.

INVERLINK ESTRUCTURAS INMOBILIARIAS

Ésta es una filial de Inverlink, creada con el fin de gestionar fondos inmobiliarios de capital privado.

En noviembre de 2007, Inverlink lanzó el primer fondo de capital privado inmobiliario

De los 55 fondos activos, el 64% del total de los compromisos de capital serán destinados a inversiones en Colombia, lo cual indica que el tamaño de la industria local asciende a 7,440 millones de dólares.

en Colombia -Fondo de Capital Privado Inverlink Estructuras Inmobiliarias-, buscando crear un portafolio diversificado de activos comerciales (bodegas, oficinas y comercio).

A través de diferentes compartimentos, el Fondo cuenta con la capacidad de ampliar su espectro de inversión dentro del sector inmobiliario para capturar diferentes oportunidades según el tipo de inmueble, el perfil de riesgo y retorno del activo.

Andrés Escobar, Vicepresidente de Inverlink Estructuras Inmobiliarias, explica que el fondo inmobiliario cuenta con un compartimento "cuya estrategia es la inversión en activos estabilizados. Adicionalmente, tenemos una estrategia de inversión en desarrollo inmobiliario que estamos adelantando a través de dos compartimentos adicionales, cada uno con exposición a un proyecto específico. Además, estamos en proceso de lanzar un nuevo compartimento de desarrollo inmobiliario".

El fondo cuenta con un portafolio de activos estabilizados con 29 propiedades. Actualmente, la cartera del fondo administra cerca de 240 millones de dólares, y su rentabilidad histórica anual es de 17.8% desde 2007. "En la estrategia de desarrollo, buscamos alcanzar una tasa interna de retorno de 25%. El principal objetivo es doblar los activos bajo administración, tanto en la estrategia de activos estabilizados como en la estrategia de desarrollo en los próximos 3 a 5 años", finaliza Escobar.

GESTOR INMOBILIARIO

Ésta es una sociedad subsidiaria de Emprendimientos Inmobiliarios e Inversiones de Colombia S.A., cuyo presidente, Abdón Espinosa Fenwarth, tiene más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Por un lado, administran el fondo Prologis, que invierte en tres proyectos específicos de desarrollo inmobiliario: bodegas de renta en la quinta etapa de Celta Trade Park, en el área de Siberia en Bogotá; Parque industrial de bodegas de renta en Barranquilla; y el Centro Comercial en Bogotá.

Además, cuentan con el Fondo de Capital Privado Inmobiliario Ultrabursátiles, que entró en operación en junio de 2011. Éste invierte en inmuebles comerciales generadores de renta en Colombia, enfocándose en propiedades comerciales tales como: oficinas, locales comerciales y bodegas.

Estos inmuebles son propiedades existentes y operativamente estables, con contratos de arriendo los cuales garantizan al inversionista una renta desde el primer día. Entre ambos fondos comprenden un total aproximado de 120 millones de dólares.

TERRANUM CAPITAL

Éste es un gestor profesional de fondos de inversión enfocado en el sector inmobiliario latinoamericano. La firma tiene oficinas en Nueva York, Bogotá, Lima y Ciudad de México. Manejan fondos de capital privado cuyos activos bajo administración superan los 200 millones de dólares.

Gregorio Schneider, fundador y Director de Inversiones de Terranum Capital explica que "los fondos de capital que administramos invierten en proyectos de vivienda media y vivienda de interés social para la venta, en ciudades principales e intermedias de los tres países objetivo (Colombia, Perú y México)". A su juicio, la inversión en fondos inmobiliarios ofrece una rentabilidad atractiva y adecuada al tipo de riesgo asumido, "por lo que resultan ser un instrumento de diversificación de portafolio interesante".

Además, agrega que los fondos privados en particular, "están aislados de la volatilidad del mercado. Adicionalmente, en comparación con fondos de capital privado especializados en compañías o infraestructura, el número y la liquidez de los activos disponibles en el sector inmobiliario permite una expansión que no está restringida a cierto número limitado de transacciones por año".

TRANSFORMING REAL ESTATE INTO REAL ADVANTAGE

Para cada uno de nuestros clientes, la ventaja real está en brindarle la más amplia gama de recursos y servicios inmobiliarios que ninguna otra empresa inmobiliaria puede ofrecer.

Respaldados por una larga trayectoria y la mayor cobertura global que hacen posible transformar las propiedades en ventajas comerciales y los metros cuadrados en sólidos portafolios.

Permítanos poner nuestra visión, alcance global y conexiones a trabajar en beneficio de su negocio.

www.cbre.com.mx

CBRE *Build on Advantage*

En Colombia, los fondos de capital privado inmobiliarios acumulan un total de 3,300 millones de dólares en compromisos de capital, de los cuales, el 95% pudiera invertirse en Colombia y el resto en Latinoamérica.

FONDOS DE CAPITAL DE INFRAESTRUCTURA

ASHMORE MANAGEMENT COMPANY COLOMBIA

Ésta es una subsidiaria de Ashmore Group PLC, empresa listada en la bolsa de Londres. Principalmente gestiona fondos enfocados a los mercados emergentes, con un total de activos administrados por 78,500 millones de dólares.

El Fondo de Infraestructura Colombia Ashmore I-FCP, es un fondo de capital privado cerrado a largo plazo, que se dedica a invertir en proyectos de infraestructura en Colombia, en los sectores de transporte, energía eléctrica, aguas, infraestructura social, logística, gas, petróleo, telecomunicaciones, satélites y manejo de basura y desperdicios. Los activos totales de este fondo totalizan alrededor de 170 millones de dólares.

BROOKFIELD ASSET MANAGEMENT

Ésta es una compañía enfocada principalmente en los sectores de infraestructura, energía, bienes raíces y situaciones especiales. Se encuentra listada en las principales bolsas de valores globales, como el NYSE, TSX y Euronext Amsterdam.

Su fondo de Capital Privado de Infraestructura Brookfield Colombia, que administra más de 285 millones de dólares, invierte en obras de infraestructura en Colombia, en los sectores de: energía, transporte y servicios públicos.

DARBY - COLPATRIA CAPITAL S.A.S.

Esta firma gestora cuenta con dos patrocinadores; por un lado, Darby Overseas, un pionero en inversiones de capital privado en países emergentes con más de 100 inversiones y 3 mil millones de dólares en compromisos de inversión acumulados; y Grupo Colpatria, un conglomerado financiero con activos bajo administración de más de 15 mil millones de dólares e inversiones en banca, seguros, construcción, infraestructura, pensiones, minería, energía y capital privado.

Su fondo de Infraestructura en Transporte FINTRA, puede estructurar transacciones de deuda subordinada/mezzanine y de capital (minoritario y control), en sectores relacionados con infraestructura en Colombia, Perú, Centro América y el Caribe.

Los principales sectores en los que han invertido son: carreteras, puertos, aeropuertos, transporte urbano, energía y logística. Actualmente el fondo administra un capital de 65 millones de dólares.

NEXUS CAPITAL PARTNERS

Este fondo es el primero gestionado por Nexus Capital Partners. Su objetivo es la inversión en proyectos de infraestructura nacientes (greenfields), o establecidos (brownfields), que ofrezcan un potencial interesante de retorno para sus aportantes. Además, busca contribuir con el desarrollo de la infraestructura de Colombia y la región, ampliando el portafolio de opciones de financiamiento disponibles en el mercado, mediante la participación del fondo en el Equity de los proyectos, o a través de la entrega de financiamiento subordinado. Los activos administrados por el Fondo de Capital Privado Nexus Infraestructura I FCP ascienden más de 90 millones de dólares.

TRIBECA ASSET MANAGEMENT

Fundado en 2006, Tribeca es uno de los primeros gestores de fondos de capital privado en Colombia. Invierte en compañías colombianas con alto potencial de crecimiento y cuyo modelo puede ser exportado a otros países de la región. En la actualidad, cuentan con activos administrados por 390 millones de dólares, los cuales están distribuidos en 5 fondos y 10 compañías.

En este escenario, Tribeca cuenta con el fondo FCP Tribeca TC Dorado Fund, que invierte en el sector de infraestructura, con un enfoque en las industrias de carga, transporte y logística en aeropuertos, y en proyectos de pequeña y mediana escala relacionados con el sector logístico. El fondo administra un total de 42 millones de dólares. ■

¿Ha pensado invertir en MIAMI?

Es más facil de lo que Usted cree...
Nosotros lo asesoramos.

GRAN EVENTO INMOBILIARIO

MEXICO DF

25 de Febrero • Hotel Hyatt Regency

- Propiedades Nuevas & Usadas en el Miami
- Financiamiento Hipotecario para Mexicanos
- Invitados Especiales:
  Importantes Constructoras de Miami

GRUPO INMOBILIARIO PFS REALTY

Haga su Cita Ahora + 52 553 0987608

inviertaenmiamiflorida.com | info@pfsrealty.com

Por **Catalina Martínez Quintero**
Coordinadora Editorial
catalina.martinez@inmobiliare.com

LA NUEVA ERA DE LA VIVIENDA EN EL MERCADO DE VALORES

Las empresas medianas con crecimientos constantes y estrategia conservadora ponen las bases para el regreso de la industria, incluso en el MILA

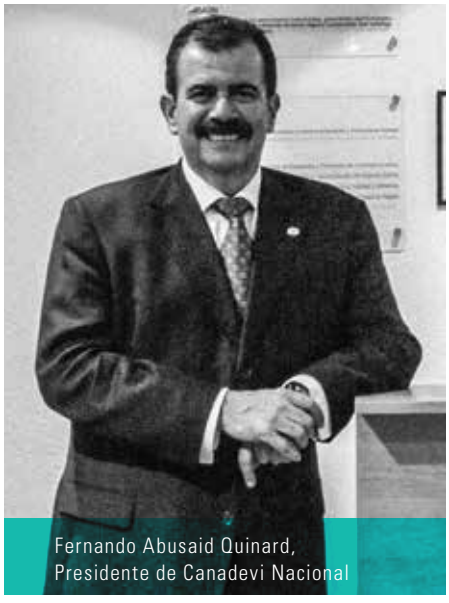
Hoy, el sector vivienda representa 14.1% del Producto Interno Bruto, emplea a tres millones de personas de manera directa, representando el 7.3% de la población ocupada remunerada del país. El empleo formal en la construcción lleva 25 meses de crecimiento.

Entre dos empresas de vivienda lograron colocar 4,208 millones de pesos en la Bolsa Mexicana de Valores, a pesar de la volatilidad de los mercados financieros en el cierre de 2015 e inicio de 2016: CADU obtuvo 2,047 millones de pesos, que representó 36.79% del capital social debutando de manera simultánea en el Mercado Integrado Latinoamericano –MILA; y por su parte, Javer realizó una oferta pública inicial por 1,801 millones de pesos equivalente a 34% de las acciones de la empresa donde participaron 238 inversionistas –Fondos de Pensiones Mexicanos, inversionistas institucionales nacionales y globales-, los recursos servirán para el prepago parcial del Bono en Dólares con vencimiento en 2021 para consolidar su expansión en nuevos mercados.

Javer opera en los estados de Nuevo León, Aguascalientes, Tamaulipas, Jalisco, Querétaro, Edo. de Mexico y Quintana Roo. Durante 2014, la empresa reportó un total de 18,525 unidades vendidas. La siguiente empresa será la desarrolladora Vinte, quien ya formalizó su relación a largo plazo con Equity International de Sam Zell, por 25 millones de dólares a través de un crédito convertible en acciones.

De acuerdo con José-Oriol Bosch, Director General de Grupo Bolsa Mexicana de Valores, se sabe que al menos dos empresas más del sector vivienda llegarán próximamente, y Fernando Abusaid Quinard, Presidente de Canadevi Nacional, afirmó que las empresas por venir serán de Monterrey y Chihuahua, "sería un gran logro si conseguimos que cuatro empresas se vuelvan públicas".

Una de las empresas considerada como una candidata para llegar a la BMV es Ruba, ya que tan solo entre 2004 y 2008 realizaron tres emisiones de certificados bursátiles de largo plazo por 300 millones de pesos cada una. Para el primer trimestre de 2015, Ruba presentó crecimientos de 32% en unidades escrituradas y 40% en ingresos comparadas con el mismo periodo de 2014.


Fernando Abusaid Quinard,
Presidente de Canadevi Nacional

Paloma Silva de Anzorena, Directora General de Conavi

Para 2015, la desarrolladora de vivienda Ruba realizó una emisión de bonos bursátiles por 500 millones de pesos, por lo que se convirtió en la primera colocación de bonos bursátiles sin garantía en el sector vivienda desde 2009

En cuanto a Sadasi, Enrique Vainer mencionó en 2014 en una entrevista periodística, que no descartaba entrar a Bolsa aunque ese no era el momento; no obstante, ya tenían la disciplina interna de una empresa pública. En 2013 logró escriturar 14 mil casas y para 2016 anunciaron que buscarán colocarse en los distintos segmentos de la vivienda. Tan solo en 2015 crecieron entre 7 y 8% por lo que prevén sostener este crecimiento en 2016.

Ante la llegada de nuevas desarrolladoras de vivienda y el regreso del sector a la BMV, hay optimismo por escribir una nueva historia basada en gobiernos corporativos sólidos, riesgos conservadores, confianza de inversionistas así como fondos internacionales y sobre todo, apegados a la Política Nacional de Vivienda.

Al respecto, Paloma Silva de Anzorena, Directora General de Conavi expresó que "lo que vemos son muchas empresas, algunas ya incursionaron y otras llegarán al mercado de valores; están levantando capital muy fácilmente, se ha reducido mucho la rotación de inventarios de las empresas, han mejorado sus ROES y niveles de apalancamiento".

Acerca del proceso de reestructura en el que actualmente están las desarrolladoras que enfrentaron problemas en el mercado de valores, Paloma Silva destacó que ellas seguirán aportando viviendas de manera importante, porque el mercado es muy grande, ya que aún existen muchas plazas con buenas oportunidades para desarrollar y ellas tienen buenas reservas dentro de los perímetros de contención urbana. Subrayó que después de la crisis de las grandes vivienderas se pasó de 300 a 1,800 desarrolladores.

En cuanto al impulso para que el sector vivienda regrese a la BMV, resaltó que muchas tienen oportunidad, y que sólo es cuestión de que lo decidan. Recordó que se tiene una alianza con la Bolsa Mexicana de Valores para realizar foros informativos, porque a través de ellos se promueve la profesionalización del sector debido a que para ser una empresa pública exigen ciertas condiciones, sistemas y gobierno corporativo.

La participación de las PyMes representó el 47.5% de carácter local o regional del registro de viviendas de la actual administración, casi 9% más en comparación con los tres años de la administración pasada. Al mes de noviembre de 2015, la oferta de vivienda registrada en el RUV era de 622,000 unidades.

2013 AÑO DE DEBACLE Y NUEVAS REGLAS

Fue a inicios de 2014 cuando el entonces titular de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano –Sedatu-, Jorge Carlos Ramírez Marín, reconoció a 2013 como año clave para la industria de la vivienda, pues a mediados de ese año se dieron a conocer las "Nuevas Reglas de Operación" para acceder a los subsidios de la Conavi, con el objetivo de construir viviendas de mejor calidad y con mejores ubicaciones en beneficio de la población; los desarrolladores debían registrar sus reservas territoriales para verificar que se localizaran dentro de los polígonos de contención urbana establecidos. Dichas reglas tendrían vigor a partir de enero de 2014.

En algunos desarrolladores crecía la confianza, puesto que ya tenían la certeza de cuánto y dónde podían desarrollar así como el monto de subsidios al que podían acceder; sin embargo, hubo otro grupo que comenzó a ver problemas como el caso de Casas GEO, que en el reporte de 4T12 anunciaban que en 2012, debido a los cambios en la industria, tuvieron ingresos acumulados que disminuyeron 5.1% comparado con 2011 e informaron que seguirían trabajando en una estrategia conservadora para fortalecer las operaciones, mencionando que

estaban convencidos que la Nueva Política Nacional de Vivienda daría oportunidades para el avance de la industria.

Para el Reporte 1T2013, Luis Orvañanos Lascurain, Presidente y Director General de Corporación GEO, comentó que los resultados de GEO a lo largo de ese primer trimestre, como en su momento fue informado, estuvieron por debajo de las expectativas, explicándose ello principalmente por un lento avance en el programa de subsidios. "Adicionalmente, resultado de los cambios en la Política Nacional de Vivienda, a la cual hemos ido alineando la estrategia, la Compañía anunció el pasado 12 de abril el inicio de un proceso de análisis sobre la situación financiera, lo que nos permitirá fortalecer nuestro liderazgo en la construcción de comunidades de interés social. A partir de este momento, GEO se encuentra revisando su plan de negocios con el apoyo de nuestro grupo de asesores y estamos seguros que hacia adelante continuaremos construyendo una sólida visión, enfocados en mantener un equilibrio financiero que apoyará las operaciones".

En el 3T2013 informaban que "el número de viviendas entregadas decreció 77.7% alcanzando 2,830 unidades, comparado con 12,688 unidades del tercer trimestre 2012. Esta disminución se debió principalmente a la suspensión de proyectos ante la falta de financiamiento".

Fue en el mes de julio de 2013 cuando la BMV determinó la suspensión de cotización de GEO, luego de que la constructora informó que retrasaría del 25 de julio al 22 de agosto la difusión de los resultados trimestrales. Urbi corrió con la misma suerte y las acciones de Homex se hundieron 31.97% a 3.17 pesos al cierre de mercado.

Las empresas desarrolladores entraron en un proceso de reestructura largo y complicado, por lo que para diciembre de 2015 Geo consiguió que se levantara la suspensión en la BMV, y gracias a la refinanciación de un pasivo superior a los 28,500 millones de pesos, los socios de Santamarina y Steta recibieron el premio a la mejor estructuración financiera en América Latina otorgado por la revista Latin Finance.

Luis Manuel Martínez, Director Analista de Standard & Poor's mencionó que algunos factores que influyeron para que las grandes vivienderas entraran en crisis fue que con el cambio en la Política Nacional de Vivienda, la reserva territorial que tenían algunas empresas ya no calificaba para el programa de desarrollo de gobierno, y ya no la pudieron desplazar, tenían niveles de deuda altos y además, enfrentaron temas de liquidez que los llevó a renegociar tanto con acreedores como tenedores de bonos.

Adicionalmente, comentó que un inversionista de deuda quiere asegurarse que las empresas mantengan una buena estabilidad en los flujos, que a su vez permitan asegurar el pago y la administración del perfil de vencimientos de deuda para mitigar riesgos de financiamiento, porque al final, el perfil del inversionista de deuda es más conservador, buscando estabilidad.

MERCADO HIPOTECARIO SEGUIRÁ CRECIENDO

Para el analista José Manuel Pérez-Gorozpe, Director de Instituciones Financieras de Standar & Poor's, el crédito a la construcción por parte de los bancos no será muy fuerte, y el financiamiento deberá tener el respaldo de la banca de desarrollo del Gobierno Federal –por la Sociedad Hipotecaria Federal-, pero no ve a los bancos regresando a las vivienderas pronto.

En cuando al mercado hipotecario, considera que hay demanda, pero buena parte está cubierta por Infonavit. Destacó que la demanda crecerá a la par que la economía formal y hay condiciones favorables como la competencia entre bancos, que ha propiciado la llegada de tasas atractivas para los acreditados.

"Yo creo que México, en cuanto a la confianza del inversionista, no se está recuperando, sino que ha sido una labor de muchos años, donde la estabilidad macroeconómica ha jugado un papel muy relevante. Entonces, a México sí han entrado muchas inversiones importantes por la estabilidad macroeconómica y por la cercanía con nuestro socio del norte; ejemplo de ello son todas las plantas que se han hecho con miras a exportar a Estados Unidos, uno de los mercados más importantes", destacó el analista durante la conferencia "Perspectivas Económicas y Comerciales para el 2016" organizada por el Servicio Comercial de los Estados Unidos.

2016 EL SECTOR VIVIENDA SE FORTALECE

Rosario Robles Berlanga, titular de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano, destacó en enero de 2016 que se han ido eliminando barreras que impedían liberar el potencial de México. Un hecho significativo es el regreso a la BMV por parte del sector vivienda, el cual, en los últimos tres años, ha sido un factor fundamental de la economía, porque bajo el gobierno del Presidente Enrique Peña Nieto tomó relevancia y representa 14.1% del Producto Interno Bruto. Hoy emplea a tres millones de personas de manera directa, representando el 7.3% de la población ocupada remunerada del país. El empleo formal en la construcción lleva 25 meses de crecimiento. La inversión en construcción de vivienda residencial ha crecido durante 17 meses de manera ininterrumpida.

También, aseguró que ha habido reducciones en el costo de financiamiento de los desarrolladores que usan créditos de diversos intermediarios para la construcción de vivienda. Entre diciembre de 2012 y junio de 2015, la tasas de interés a la que acceden los desarrollares de construcción de vivienda bajó de 8.9 a 7 por ciento.

La participación de las PyMes representó el 47.5% de carácter local o regional del registro de viviendas de la actual administración, casi 9% más en comparación con los tres años de la administración pasada. Al mes de noviembre de 2015, la oferta de vivienda registrada en el RUV era de 622,000 unidades.

"Estamos esperando, si las condiciones del mercado lo permiten, colocar alrededor de un millón 200 mil créditos hipotecarios en 2016, en beneficio de las familias mexicanas. Se está considerando una inversión de 454 mil millones de pesos en el sector de vivienda", enfatizó la funcionaria Robles Berlanga.

En entrevista, Fernando Abusaid Quinar, Presidente de Canadevi Nacional –quien termina funciones en 2016-, resaltó que haber ocupado este puesto le dejó satisfacciones, porque al inicio de su gestión la industria de la vivienda pasaba por un momento complicado y nadie apostaba por ella, ahora todo está mejor: "Estamos de vuelta dando campanazos de empresas que están avanzando. El gran reto de la industria es seguir abriendo mercados con ese gran bono demográfico que tiene el país, porque de 2015-2040 se tendrá que producir mucha vivienda, creo que bajar ese punto porcentual en el rezago de vivienda es importante".

Luis Manuel Martínez de Standard & Poor's resaltó que "quizá el reto más grande que enfrentaron las empresas desarrolladoras de mediana escala fue la percepción que

Pedro Vaca,
Director de CADU

se generó en relación al mercado de vivienda en México, pues se pensaba que lo sucedido con las grandes desarrolladoras podría ser un síntoma de que el problema era de todo el sector y no exclusivo de tres; eso generó incertidumbre en el mercado y tuvieron que lidiar con ello".

Agregó que "algo que no se debe perder de vista es que el factor principal para que los inversionistas recuperaran la confianza hacia el sector, son los resultados entregados por las empresas de mediana escala. Claramente se proyecta en ellos un esfuerzo por parte de las vivienderas en los últimos dos años, dejando a la vista buenos niveles de crecimiento en ingresos y mejora en la rentabilidad de los proyectos".

Para el 2016, Alexandre Michel, Associate de Standard & Poor's adelanta que "nuestra perspectiva de la industria es bastante favorable, porque en 2015 hemos visto a varios jugadores lograr refinanciar deuda, colocar deuda para financiar su crecimiento y tener IPO como Javer, que pagará su deuda y lo vemos favorable a nivel crediticio".

NUMERALIA

- Durante el 2015 se otorgaron subsidios por más de **11 MIL MILLONES DE PESOS**, con los cuales se ejercieron más de 200 mil acciones.
- En 2015, más de **351 MIL VIVIENDAS** fueran registradas en RUV, de las cuales 109 mil se ubicaron dentro de los Perímetros de Contención Urbanos U1, U2 y U3.
- Las 6 entidades que más créditos formalizaron fueron: Nuevo León, Jalisco, Chihuahua, Estado de México, Coahuila y Baja California, más del **70% DE ESTOS CRÉDITOS FUERON PARA TRABAJADORES** que perciben de 2.6 hasta 5 vsm.
- Bajo la actual administración se ha promovido la inclusión de más desarrolladores de vivienda, donde las PyMes representan ya una participación del **47.5% EN RUV,** cifra con un crecimiento del 9%.
- Al cierre de 2015, Infonavit formalizó **396,226 CRÉDITOS** y se ejercieron 690,050, lo que se traduce en una derrama económica de **137 MIL MILLONES DE PESOS.**

CADU PIONERA EN EL MERCADO DEL MILA

A pesar de la volatilidad que existió en los mercados de valores desde finales de 2015, CADU Inmobiliaria concluyó la colocación por un monto de 2,407 millones de pesos que representó 36.79% del capital social, y con ello hará adquisiciones de terrenos para la edificación de vivienda y capital de trabajo.

Pedro Vaca, Director de CADU explicó que "hoy en día, la banca comercial tiene una mayor participación en el mercado hipotecario que antes de la crisis, y CADU siempre ha contado con un sólido capital humano que sustenta nuestros equipos de trabajo, así como un gobierno corporativo comprometido con los objetivos y rumbos de la compañía, así se explican nuestros crecimientos sostenidos mayores a 17% anual desde 2008, y haber hecho tres colocaciones de deuda en los últimos tres años".

En entrevista para Inmobiliare, Pedro Vaca relató que cuando comenzaron a explorar las oportunidades por emitir capital, los directivos de la BMV le mencionaron que había oportunidad de incursionar en los mercado MILA -Colombia, Perú, Chile y México- hicieron un viaje a los países para un roadshow y vieron el interés de los inversionistas por participar con la empresa.

"Al ser los primeros, los inversionistas tienen ciertas dudas, algunos con desconocimiento o conocimiento del sector, con ciertas inquietudes porque los que sabían tenían muy presente los problemas que hubo con algunas empresas en 2013. Al preguntar en qué se diferencia CADU de las otras empresas con ciertos problemas, nosotros demostramos que registramos nuestras ventas de acuerdo a las escrituras que tenemos, así como las reservas –están dentro de los contornos establecidos por la Comisión Nacional de Vivienda- por lo que somos sujetos de crédito y de obtener para nuestros compradores los subsidios que otorga el gobierno Federal a estas personas que tienen los menores ingresos", detalló el directivo.

Recordó que participar en Mila fue sencillo, porque ellos venían trabajando desde 2006; enlistó algunos requisitos que debe cumplir una empresa para cotizar en Bolsa: tener los estados financieros, contar con un gobierno corporativo, adoptar el código de mejores prácticas corporativas, consejeros independientes, tener resultados satisfactorios los últimos 5 o 6 años lo cual tiene que ver con la tendencia de la empresa y el sector.

VIAMONTEJO®
RESIDENCIAL · COMERCIAL · CORPORATIVO
THE HARBOR

"Vía Montejo es un innovador desarrollo que combina en un mismo espacio lo **residencial, comercial y corporativo**; Ubicado al final de la avenida más icónica de la ciudad de **Mérida**, de la cual toma su nombre."

Vía Montejo cuenta con:

- The Harbor (centro comercial)
- Parque residencial
- Centro médico
- Cines
- Restaurantes
- Gimnasios
- Lagos
- Hotel

(999) 211 0400 | www.viamontejo.com | **Mérida, Yucatán**

THOR URBANA CAPITAL

INMOBILIA
www.inmobiliamx.com

Pedro Vaca adelantó que Cadu se va a consolidar en los estados donde ya tiene presencia como Estado de México, Jalisco y Quintana Roo, "no pensamos crecer en otros estados, pensamos que la consolidación de las plazas puede dar una rentabilidad adecuada, el crecimiento desmedido tanto en desarrollos como en distintos estados o municipios hace perder el control y eso afecta a la rentabilidad de la empresa; por lo tanto, nosotros ya tuvimos la experiencia de abrir varias plazas, se nos cayó la rentabilidad y hoy regresamos a las plazas donde podemos tener la fortaleza para tener la rentabilidad que buscamos. Hoy en día, terminamos con un cheque promedio de 323 mil pesos que es el más bajo de los que cotizan en la Bolsa; la idea es que paulatinamente subamos hasta llegar a 500 mil pesos, lo cual podemos lograr componiendo el mix entre vivienda de interés social y media".

Sergio Leal,
Director General de Vinte

VINTE GANA CONFIANZA DE FONDO INMOBILIARIO

Por 25 millones de dólares, Equity Internacional de Sam Zell completó la inversión a través de un crédito convertible en acciones, al respecto Sergio Leal, Director General de Vinte se mostró complacido al explicar que "cuando salgamos a Bolsa pagaremos el crédito vía acciones –no es deuda-, Vinte ha venido trazando este momento porque el primer socio fue el Banco Mundial con 10%, luego el Banco Interamericano de Desarrollo y ahora Sam Zell; la idea es que nos ayude a conocer este mundo bursátil, porque la oferta es internacional –diferente a las de mis compañeros- vamos a sacar aproximadamente 20% fuera de México y 80% dentro, hablamos de 2,060 millones de pesos que representan 30% de la compañía que va a flotar. Los recursos los vamos a usar para habilitar los 38 mil terrenos que tenemos. Una parte importante es que Vinte se dedica a hacer vivienda tipo medio, entonces tenemos el precio promedio más alto del sector, así como la utilidad y márgenes más altos".

"Vinte tiene 12 años con un modelo de negocio que nos ha funcionado y hemos tenido crecimientos entre 20 y 30% en promedios anuales, tenemos 12 años creciendo a dos dígitos, tenemos ocho años creciendo con un ROE para los inversionistas de 20%, algo que no se ha dado en el sector en la historia; tenemos un precio promedio, el más alto -600 mil pesos- y estamos atacando un sector de clase media", complementó Sergio Leal.

En cuanto a Vinte, Alexandre Michel, opinó que ha demostrado crecimiento de manera constante de doble dígito con márgenes bastante sanos y una política financiera prudente y conservadora. Luis Manuel Martínez complementó que "en Vinte vemos una fortaleza en la parte de ventas de unidades que era relativamente baja y parecía fácil poder alcanzar crecimientos de doble dígito. Aún con las oportunidades de crecimiento que se detonaron con la salida de las tres grandes vivienderas hace un par de años, Vinte siempre mantuvo una política muy prudente de crecimiento, nunca buscaron crecer más de su capacidad a costa de lo que fuera, y su enfoque siempre fue de proteger la rentabilidad del negocio. Los crecimientos siguieron, la gran virtud que tuvo la administración fue alinearse a un modelo de negocio que les había funcionado y tratar de darle continuidad a esa estrategia". ■

Zibatá, la primera comunidad planeada y el mejor desarrollo de uso mixto en Latinoamérica, en donde la urbanización, el paisajismo y la arquitectura se conjugan para crear el espacio ideal para que puedas vivir bien, con diversas opciones de productos inmobiliarios como terrenos, casas, departamentos y zonas comerciales. Zibatá se define como un proyecto sostenible en busca de mejorar la vida de las personas, respetando el medio ambiente y el entorno con el manejo responsable de los recursos naturales como la tierra, el agua, el bajo consumo de electricidad y el rescate de la flora local. Además, Zibatá hace lo imposible posible, al contar con el único Campo de Golf público en Querétaro, mismo que obtuvo el premio como el Mejor Campo de Golf en Latinoamérica por The International Property Awards.

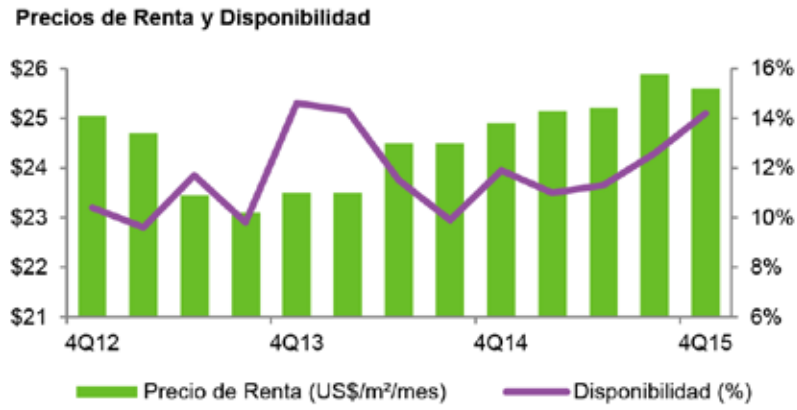
zibata.com | (442) 294.2282 | Querétaro | /zibata.qro

Por **Giovanni D'Agostino**
Managing Director NGFK
gdagostino@ngkf.com.mx

La incertidumbre económica continúa, sin afectar la absorción

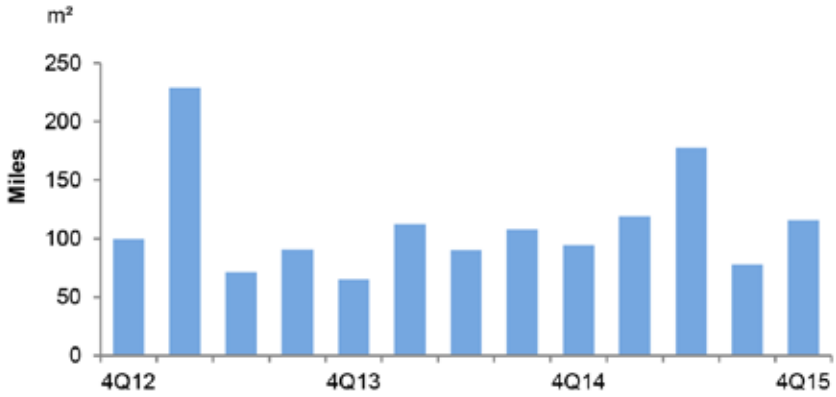
Pese a las dificultades de la economía en 2015, no deja de sorprender que la absorción creció. Los niveles de absorción llegaron a 489 mil m² anuales, a pesar de los casi 600 mil m² que ingresaron de edificios nuevos al mercado.

Análisis de Mercado



Fuente: Newmark Grubb Mexico City Research

Absorción Neta



Fuente: Newmark Grubb Mexico City Research

Giovanni D' Agostino
Managing Director
Newmark Grubb Mexico City

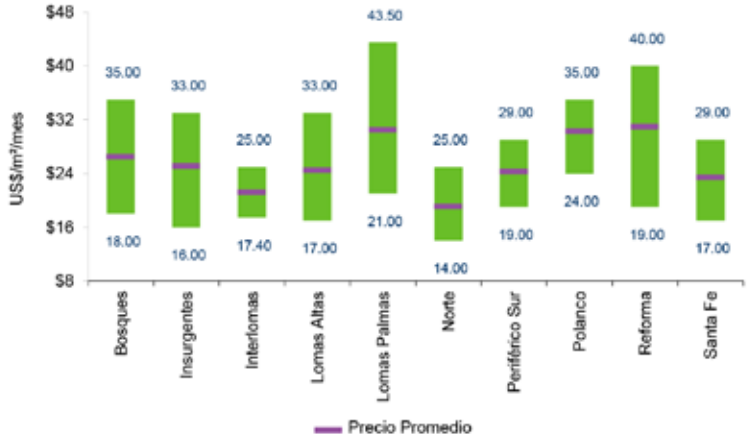
Los tiempos de inestabilidad en el mundo continúan. En México, el peso se depreció durante 2015 en 17%, pero eso no ha detenido la inercia de desarrollo ni el interés de los inversionistas en el mercado de oficinas de la Ciudad de México. Nuevos espacios se han ocupado, sobre todo por empresas aseguradoras, de telecomunicaciones, del sector energético o del gobierno. Por otra parte, las FIBRAS y los principales desarrolladores han anunciado nuevas inversiones en diferentes zonas de la ciudad.

SORPRENDE LA ABSORCIÓN

A pesar de las dificultades que se experimentaron en la economía, no deja de sorprender que la absorción creció y esto se debe en gran medida a que las empresas, instituciones o el gobierno mantuvieron sus decisiones de renegociación, reubicación o expansión. Los niveles de absorción llegaron a 489 mil m² anuales para igualar los registros de los dos años previos, a pesar de los casi 600 mil m² que ingresaron de edificios nuevos al mercado.

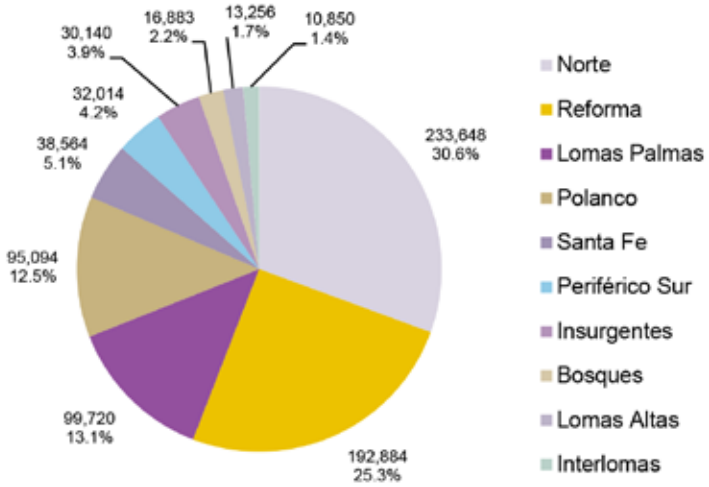
	Inventario Total (m²)	Disponibilidad (m²)	Tasa de Disponibilidad (%)	Absorción (m²)	Renta Promedio (US$/m²/mes)
Bosques	333,910	16,883	5.06%	4,892	$26.50
Insurgentes	601,745	30,140	5.01%	6,226	$25.10
Interlomas	106,627	10,850	10.18%	-300	$21.25
Lomas Altas	81,542	13,256	16.26%	4,807	$24.50
Lomas Palmas	656,335	99,720	15.19%	-26,309	$30.50
Norte	384,536	233,648	60.76%	13,353	$19.10
Periférico Sur	433,260	32,014	7.39%	9,999	$24.30
Polanco	813,447	95,094	11.69%	30,281	$30.30
Reforma	803,712	192,884	24.00%	61,197	$31.00
Santa Fe	1,158,085	38,564	3.33%	11,696	$23.40
TOTAL	**5,373,199**	**763,053**	**14.20%**	**115,842**	**$25.60**

Rango y precio promedio de renta



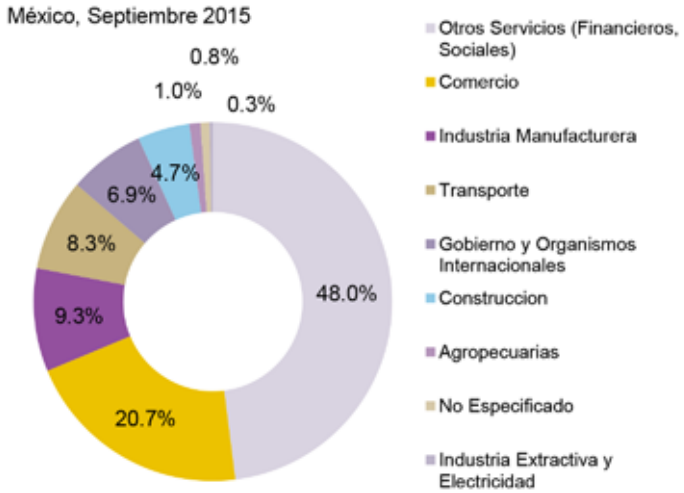
Fuente: Newmark Grubb Mexico City Research

Disponibilidad por Corredor (Total Mercado: 556,494 m²)



Fuente: Newmark Grubb Mexico City Research

Empleo por industria



Fuente: Secretaria del Trabajo

SE INCORPORARON UNA GRAN CANTIDAD DE EDIFICIOS NUEVOS

El tamaño de mercado de oficinas alcanzó un inventario de 5.3 millones de m². Esto se debe a la gran cantidad de edificios que terminaron su construcción en este periodo. De los 590 mil m² de edificios nuevos, el 44% pertenecen al corredor Reforma, el 29% pertenecen al corredor Norte, el 10% a Polanco y el 9% a Insurgentes, siendo los corredores con más construcción en la ciudad.

EL NÚMERO DE PROYECTOS NUEVOS SIGUE CRECIENDO

En la actualidad, existen 86 proyectos nuevos que representan 2.5 millones de m², que podrían incorporarse al inventario en los próximos 3 años. Si no existen cambios bruscos en la economía, para el año 2019 podríamos llegar a 8 millones de metros cuadrados de inventario. 52 edificios ya iniciaron su proceso de construcción, mismos que agregarán 1.2 millones de metros cuadrados más. Por otra parte, 34 proyectos más ya han sido anunciados por diversos desarrolladores, sin haber iniciado obra aún, y equivaldrán a un espacio de 1.3 millones de metros cuadrados adicionales.

INSURGENTES Y POLANCO SE RENUEVAN

El submercado que presentó mayor actividad de construcción fue el corredor Insurgentes con 445 mil m², lo que representa el 38% del metraje total que se construye en la ciudad. En Insurgentes, la intensa demanda se debe a la extraordinaria infraestructura y amenidades de la zona. Por otra parte, en el corredor Polanco se registraron 262 mil metros cuadrados en proceso de construcción que representan el 22% de la actividad de construcción actual de la ciudad. Entre ambos corredores se concentra el 60% de todo el inventario nuevo que se agregará al mercado de oficinas en la ciudad.

LA DISPONIBILIDAD CRECE

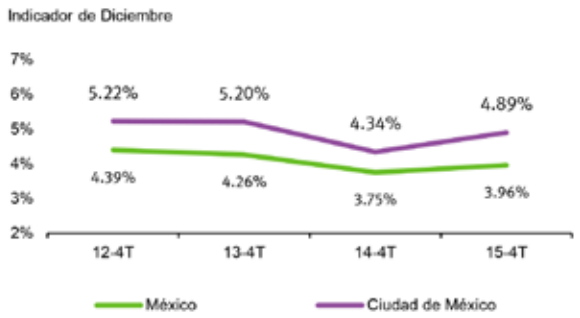
La tasa de disponibilidad del cuarto trimestre 2015 creció a 14.20%. El año cerró con el mayor registro desde el primer trimestre de 2014. En la actualidad, están disponibles 763,053 m² -principalmente en los submercados Norte y Reforma. Este crecimiento se debe en gran medida a los 589 mil metros cuadrados que ingresaron como edificios nuevos en este periodo. En contraste, la zona de Santa Fe tiene un 3.3% de disponibilidad. Este fenómeno está motivando a que nuevos proyectos se hayan anunciado para los próximos dos años.

RÉCORD DE ESPACIO DISPONIBLE EN EL CORREDOR NORTE

El mayor espacio disponible en la ciudad se detectó en el corredor Norte, donde actualmente están disponibles alrededor de 233 mil metros cuadrados. En los años recientes, no se había presentado un corredor que contará con 60% de espacio disponible. Este

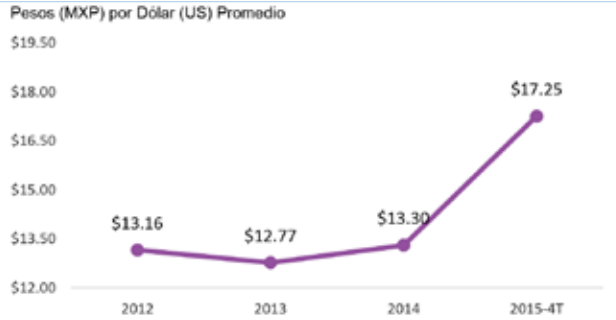
vonhaucke
Libertad y Armonía para tu Espacio.
Paseo de la Reforma 284 PH
Col Juárez Del Cuauhtémoc
5999 9200
www.vonhaucke.mx

Tasa de desempleo



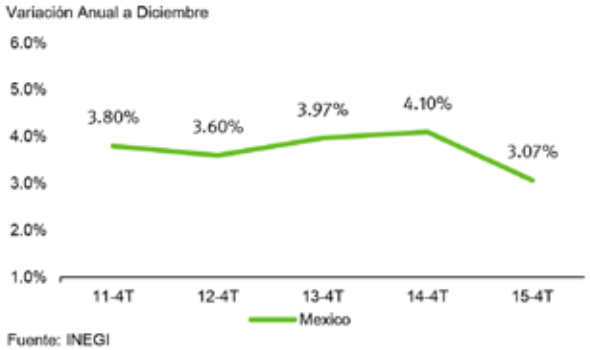
Fuente: INEGI

Tipo de cambio



Fuente: Banxico

Índice de Precios al Consumidor (IPC)



Fuente: INEGI

Inversión Extranjera Directa

Fuente: Secretaria Economia

La tasa de disponibilidad del cuarto trimestre 2015 creció a 14.20%; en la actualidad, están disponibles 763,053 m². Asimismo, al cierre de 2015 se registró una ligera disminución en los precios de renta mensual, los cuales se ubican en 25.60 dólares por metro cuadrado en promedio.

fenómeno está presionando los precios y los desarrolladores están ofreciendo espacio a precios más bajos en todo el mercado.

La mejor absorción desde hace dos años

La absorción en este trimestre sólo alcanzó 115,842 m², para llegar a un acumulado anual de 489,905 m²; el mejor registro de los últimos dos años. El submercado con mayor absorción en el año fue Reforma, donde la absorción alcanzó 257 mil m², lo que representó el 44% de total del mercado. Otros corredores con intensa absorción fueron el corredor Norte con 171 mil m², equivalente al 29%; y Polanco, con 60 mil m², equivalente al 10% del total de 2015.

Los precios con una ligera reducción

Al cierre de 2015, se registró una ligera disminución en los precios debido a que los edificios nuevos se ofrecen con niveles de renta muy competitivos, con la intención de captar rápidamente nuevos inquilinos. Los precios de renta mensual se ubican en 25.60 dólares por metro cuadrado. Los corredores con mayor precio promedio son Lomas Palmas, Reforma y Polanco, donde la demanda es constante y mantiene los precios en los niveles más altos de la ciudad. Por otra parte, los menores precios se registraron en el corredor Norte.

Condiciones económicas

2015 fue un año que presentó desafíos a nuestra economía derivados de la devaluación del peso y a una baja en las exportaciones manufactureras ante la menor actividad industrial estadounidense. En el lado positivo, por su parte, la inflación registró uno de los niveles más bajos de los últimos años, menores a los previstos. Los consumidores aún no han resentido los efectos del alto tipo cambiario.

Los precios bajos del petróleo han impactado negativamente la cantidad de recursos que el país genera por la venta del hidrocarburo. Sin embargo, México ha diversificado su economía y depende cada vez menos de los ingresos petroleros. El auge de la industria automotriz es el gran motor de la economía mexicana actualmente, dado que contribuye con 3% de su PIB, y se espera que cierre 2016 con un superávit de alrededor de 50 mil millones de dólares; además, se suma el desarrollo de la industria aeroespacial. Por otro lado, las nuevas reformas en telecomunicaciones han atraído inversiones de gigantes como AT&T que espera incrementar su presencia en el país (8%). Y con las reformas en energía, se espera atraer inversiones de alrededor de 44 mil millones de dólares en los próximos años. ■

Impresione a sus clientes con una imagen de impacto.

Espacios de trabajo que inspiran, listos para usarse. Con soporte técnico y administrativo. Pague sólo por lo que usa.

Elija una oficina en cualquiera de nuestras ubicaciones en los mejores corredores de negocios.

32 Centros en D.F., Monterrey, Guadalajara y Puebla.

Trabaje a su manera. Llámenos.

Oficinas Amuebladas

Salas de Juntas

Oficinas Virtuales

Business Lounges

01800 8011 043
regus.com.mx

Regus™

Guión y Entrevista **Guillermo Almazo**
guillermo@inmobiliare.com
Redacción **Catalina Martínez Quintero**
catalina.martinez@inmobiliare.com

AMPIP busca dar mayor competitividad a los parques industriales

Pablo Charvel, nuevo presidente de la Asociación, quiere impulsar un reconocimiento de empresas socialmente responsables

La Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados tiene un nuevo presidente. Pablo Charvel, tiene muy claros los objetivos a cumplir durante su gestión, pues aún con el panorama económico que para muchos especialistas se vislumbra complicado, confía en que fortaleciendo la competitividad de la Asociación, así como los temas de regulación y relaciones con el gobierno, los parques industriales podrán elevarán su competitividad.

En la AMPIP hay tres comités enfocados a dar seguimiento en temas prioritarios como son: Logística, Seguridad y Sustentabilidad. En cuanto al comité de Logística, se pretende que los parques industriales sean un recinto fiscalizado estratégico, lo cual sería de gran ayuda para el sector, porque se darían facilidades al comercio exterior, principalmente a la manufactura. En cuanto al comité de Seguridad, por el momento los parques agremiados se están certificando como Operadores Económicos Autorizados –antes certificado NEEC. "Como AMPIP, albergamos entre 80 y 85% de las empresas de la industria manufacturera de exportación –Index-, que se ha vuelto un imán de inversión muy fuerte, así como de empleos", señaló el dirigente.

Respecto a su perspectiva acerca del sector industrial, Pablo Charvel considera que si bien México se ha vuelto un gran productor de la industria automotriz, seguirá habiendo crecimiento en los sectores de electrónica, logística, aeroespacial y médica, gracias a la mano de obra calificada y la ubicación geográfica privilegiada; pero se requerirá seguir invirtiendo en ferrocarriles, puertos, carreteras y parques industriales para hacer del país un centro logístico competitivo tanto para Norteamérica como para Sudamérica.

"Las nuevas Zonas Económicas Especiales ofrecen oportunidades de crecimiento, pero es necesario hacer inversiones para que esos centros realmente puedan funcionar. En el pasado reciente, la zona norte del

Pablo Charvel
Presidente, AMPIP

Desde 2013, La AMPIP reconoce a los miembros que han cumplido con los tres criterios -Reconocimiento Parque Industrial Verde, Certificación bajo la Norma Mexicana de Parques Industriales y Certificado de Calidad Ambiental expedido por la PROFEPA- como "Parque Industrial Sustentable".

país tuvo menos crecimiento por temas de seguridad; sin embargo, México está recuperando el lugar que le corresponde y ahora hay un crecimiento fuerte. Al noroeste, por ejemplo, hay una consolidación importante de la industria aeroespacial y tenemos más de 55 empresas de ese sector en Baja California", resaltó Pablo Charvel.

"La industria se ha modernizado mucho, a través de las certificaciones de seguridad y sustentabilidad estamos dando buena imagen. Los parques industriales son modernos, cuentan con fachadas agradables que conviven perfectamente con zonas residenciales, además de que cuentan con accesos específicos para no causar problemas a las comunidades vecinas", afirmó el presidente de AMPIP.

Claudia Ávila, Direcotra General, AMPIP

El nuevo presidente de AMPIP, Pablo Charvel, buscará mayor competitividad para los parques industriales privados de México, impulsando el reconocimiento de aquéllos socialmente responsables.

Adicionalmente, el dirigente se mostró enfático al mencionar que durante su gestión buscará un reconocimiento para empresas socialmente responsables; hay ejemplos muy buenos de parques industriales que desarrollan actividades diversas para integrar a la comunidad con programas de educación, orientación familiar, protección infantil, guarderías y más. "Yo quiero dar empuje al fortalecimiento de esos programas a nivel nacional", señaló.

Claudia Ávila Connelly, Directora General de la AMPIP, destacó que la Asociación está realizando actividades que permitan a los parques industriales ser más competitivos, y eso incluye distintos ámbitos como el de seguridad y la sustentabilidad. "Un ejemplo de los estándares que queremos implementar se llama OEA –Operadores Económicos Autorizados- porque las empresas multinacionales que son quienes se insta-

Andreas Müller, Direcotra General adjunto, Camexa

INDUSTRIA ALEMANA REINVERTIRÁ EN MÉXICO PARA 2016

De acuerdo con la encuesta coyuntural de 2015, realizada por la Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria A.C. –Camexa-, el 74% de las empresas afiliadas a la Cámara invertirán en México durante el 2016.

"El 73 por ciento de los socios de la Cámara registró un crecimiento en cuanto al volumen de ventas y ganancias; 10% más que en el año anterior. Para seguir sus estrategias de crecimiento en el país, más de la mitad de las empresas (54 %) anunció que creará nuevos empleos en 2016; 5% más que hace un año. Actualmente, la tercera parte de las empresas quiere mantener la planta laboral sin cambios; 13% prevé reducirla", se menciona en el boletín de Camexa.

Andreas Müller, Director General adjunto de Camexa, en entrevista desatacó que para Alemania la industria energética y el cuidado del medio ambiente es muy importante dado que ellos no cuentan con recursos naturales.

"En los años 80, el carbón dejó de jugar un papel preponderante, por lo que Alemania se quedó sin recursos básicos, pues no tenemos ni petróleo ni gas. Entonces, la eficiencia energética cobró una importancia muy grande en el país, dando lugar a muchos programas e incluso desarrollo de tecnología, haciendo de esto una fortaleza; la maquinaria alemana contempla desde su construcción la eficiencia energética", explicó Andreas Müller.

"La energía es cara en México y la eficiencia energética ayuda a bajar los costos, además de darnos seguridad energética. Por otro lado, en el tema ambiental, nosotros tenemos la conciencia de cuidar el medio ambiente en el país que estamos, porque eso nos permite seguir ahí por largo plazo; si contaminamos demasiado, tendríamos mucha presión por parte de la población o del mismo medio ambiente, y se acabarían los recursos", concluyó.

For important real estate decisions, do you have an advisor you trust?

In today's dynamic real estate market, a trusted advisor is vital. The Duff & Phelps Real Estate Advisory Group provides comprehensive support in connection with valuations, acquisitions, dispositions, location analytics and financing. With nearly a century of experience and over 70 locations worldwide, we have the knowledge and reach to help you make business decisions with confidence. Learn more at **www.duffandphelps.com**

Contact:

Bruce D. Greenberg, MAI, FRICS, SRA, ASA | +1 520 548 8464 | bruce.greenberg@duffandphelps.com
Benjamin D. Greenberg | +52 1 55 3955 6766 | benjamin.greenberg@duffandphelps.com

DUFF & PHELPS
Real Estate Advisory Group

lan en los parques industriales, hoy en día requieren de servicios que van más allá de la renta de una nave". Agregó que hace 10 años una de las determinantes principales para la instalación de una empresa era que el parque estuviera cerca de las principales rutas de comercio, mano de obra, contara con costos competitivos de servicios –luz, agua, etcétera- y desde luego, que el parque fuera de calidad con naves clase A. Posteriormente, "con las tendencias mundiales, los clientes empezaron a requerir características adicionales y no solamente la nave, sino que ésta estuviera ubicada en un parque que pudiera evidenciar la implementación de prácticas relacionadas con el medio ambiente, fue entonces cuando la AMPIP comenzó a trabajar conjuntamente con PROFEPA, porque ellos cuentan con un programa como política pública para ayudar a las empresas a cumplir con la normatividad, el Programa Nacional de Auditoría Ambiental", explicó Claudia Ávila Connelly.

En el caso de las empresas que no necesariamente tienen un proceso productivo y están a la intemperie como los mismos parques industriales, la PROFEPA creó el Certificado de Calidad Ambiental, ante la necesidad de los desarrolladores por darles elementos a sus inquilinos que operan dentro de un espacio que cumple con la normatividad. En consecuencia, la AMPIP creó "el reconocimiento de Parque Industrial Verde mide tres aspectos principales relacionados con el ahorro en consumo de agua, energía y disminución de contaminantes al medio ambiente", complementó la directora de AMPIP.

La AMPIP también ha desarrollado un reconocimiento para los miembros que han cumplido con tres criterios: Reconocimiento Parque Industrial Verde, Certificación bajo la Norma Mexicana de Parques Industriales (NMX-R.046-SCFI-2011) y Certificado de Calidad Ambiental expedido por la PROFEPA. Aquellos que cumplan con ellos obtendrán el reconocimiento "Parque Industrial Sustentable". En junio de 2013 se otorgó el primer reconocimiento de este tipo al Parque Industrial Finsa Iztapalapa.

"Otro de los temas que quisiéramos desarrollar en esta administración, aparte del tema social, es cómo aprovechar las tecnologías de información para hacer a los parques industriales más competitivos. Las manufacturas implementan cada vez más la robotización para hacer sus procesos más eficientes; de la misma manera, los parques podemos aprovechar el potencial tecnológico para vincularnos en red, porque a final de cuentas, la información que podamos generar de todos los parques, nos va a posicionar más", finalizó Claudia Ávila Connelly. ■

BAJÍO CRECE EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Antonio Matas Llergo, Director de Site Solución Inmobiliaria S.A. de C.V., mencionó que en el sector industrial hay cuatro estados de la República Mexicana que son los más competitivos: Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí y Aguascalientes. Aunque en ellos se han desarrollado varios sectores industriales, el más importante ha sido el sector automotriz.

"Hace aproximadamente 25 años empezaron dos grandes plantas, General Motors en Silao, Guanajuato, y la primer planta Nissan en Aguascalientes. Hoy, Guanajuato da un gran salto con la industria automotriz japonesa; a partir del año 2000 se empezó a anunciar la llegada de la primera planta de Honda, la cual se instalaría en Celaya, y un par de años después, se anunció la llegada de Mazda a Salamanca. Ahora, Toyota anuncia su instalación en Apaseo, municipio guanajuatense colindante con Querétaro, el cual también recibirá gran parte de la derrama económica de esa inversión", detalló.

Destacó que el sector industrial, motor de la región, es promotor de todo, porque asienta las bases de la economía. Desde este sector se empiezan a requerir y demandar servicios, los cuales con el tiempo se van especializando en desarrollos inmobiliarios de gran magnitud, tal como ha sucedido en los últimos 12 o 15 años, instalándose en las principales ciudades de la región.

"Hoy por hoy, estamos recibiendo centros comerciales de los que se denominan *Fashion Malls*, anclados por tiendas departamentales como Palacio de Hierro, Sears, Liverpool y grandes marcas internacionales. Las grandes ciudades del país, desde hace muchos años han madurado ese sector, y ahora las ciudades medianas como Querétaro, León, San Luis Potosí y Aguascalientes han recibido proyectos comerciales de esa magnitud", afirmó Antonio Matas.

"Querétaro en particular, se ha venido etiquetando como un gran receptor de *back office* como es el caso de Santander, que tiene en la ciudad uno de los *call centers* más tecnificados del mundo; Ericsson, Axa y MetLife, empresas de talla internacional, también han elegido Querétaro para instalar su operación en este sentido. Asimismo, Kellogg's tiene sus oficinas de Latinoamérica en Querétaro desde hace varios años. Además, en cuanto al desarrollo inmobiliario en general, los usos mixtos -la nueva manera de diseñar grandes proyectos en zonas urbanas, dado el alto costo de la tierra y las tendencias de verticalización para incluir vivienda, oficinas, centros comerciales y hasta hoteles- han llegado a Querétaro con grandes proyectos del tipo", mencionó Antonio Matas Llergo, Director de Site Solución Inmobiliaria S.A. de C.V.

EXPERIENCIA PROBADA
01800 2 25-5628 www.al-koat.com

AL-KOAT MR
IMPERMEABILIZANTES

Por **CBRE**

México está en camino de convertirse en el "hub" industrial de las Américas

México posee un inventario industrial Clase A estimado en 59 millones de metros cuadrados. En 2015, los trece principales mercados en el país, representan el 71% del total, con 42 millones de m²: Monterrey, Juárez, Tijuana, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), Reynosa, Querétaro, Saltillo, Guadalajara, Guanajuato, Toluca, San Luis Potosí, Puebla y Aguascalientes. La vacancia a nivel nacional y para estos 13 mercados se mantiene bastante sana, con tasas de 8.3 y 7.1%, respectivamente.

Los 13 mercados que monitorea CBRE trimestralmente representan una muy buena muestra de la actividad industrial y logística en el país, al incluir mercados maduros como Monterrey, Tijuana, Juárez y Reynosa, así como mercados que han demostrado un gran potencial para continuar desarrollándose como la región Bajío y la ZMCM. Tan sólo en el último año, el crecimiento del inventario industrial en estos mercados creció 9%, con un claro despunte del Bajío que creció casi 21%; es decir, casi 1.3 millones de m².

El crecimiento de la oferta de espacios industriales y logísticos en México ha estado acompañada de una fuerte demanda que se refleja en una especialización económica de los diferentes corredores industriales: clústeres logísticos tanto en la ZMCM como en Querétaro; clústeres automotriz en Bajío, Saltillo y Nuevo León; y los propios de la industria aeroespacial y sus proveedores en el noreste del país y el Bajío.

Francisco Muñoz Yañez, SIOR, PIC
First Vice President
CBRE, Mexico

MERCADO INDUSTRIAL MÉXICO CLASE A 2015 p/

INVENTARIO INDUSTRIAL MÉXICO e/:
58.9 millones m²

INVENTARIO 13 MERCADOS MÁS GRANDES DE MÉXICO:
42.1 millones m²

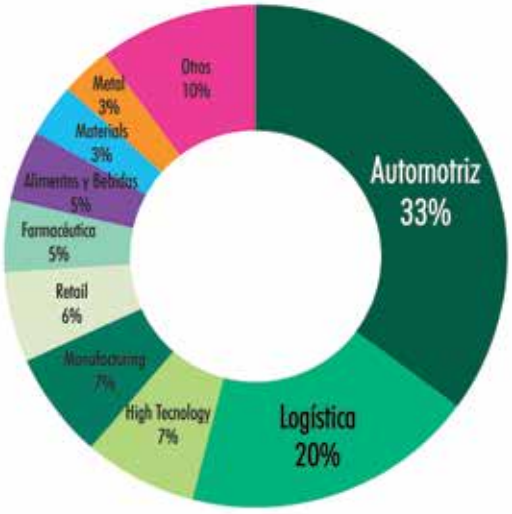
TASA DE VACANCIA NACIONAL e/:
8.3%

TASA DE VACANCIA 13 MERCADOS:
7.1%

PRECIO PROMEDIO DE RENTA NACIONAL e/:
US$4.09/m²/mes

PRECIO PROMEDIO DE RENTA 13 MERCADOS:
US$4.35/m²/mes

DEMANDA INDUSTRIAL POR SECTOR, 2015.



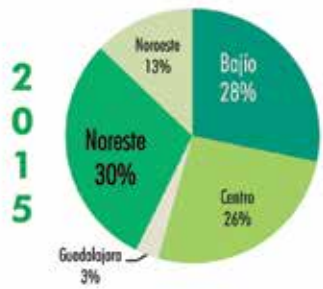
p/ Datos preliminares

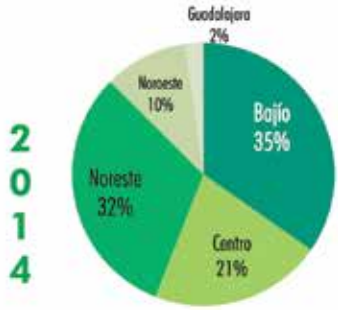
	ABSORCIÓN NETA	NUEVA OFERTA	CONSTRUCCIÓN	VACANCIA
NACIONAL e/	▼3.4 millones m²	▲ 4.2 millones m²	▲ 2.6 millones m²	▲ 4.9 millones m²
13 MERCADOS	▼2.8 millones m²	▲ 3.6 millones m²	▲ 1.9 millones m²	▲ 2.9 millones m²

*Las flechas indican el cambio respecto al mismo periodo de 2014.
e/ Datos estimados por CBRE Research.

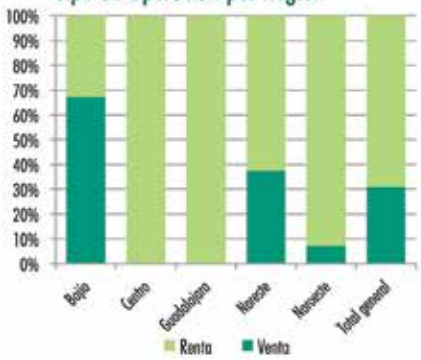
MÉXICO INDUSTRIAL CLASE A

Demanda, por Región





Tipo de Operación por Región



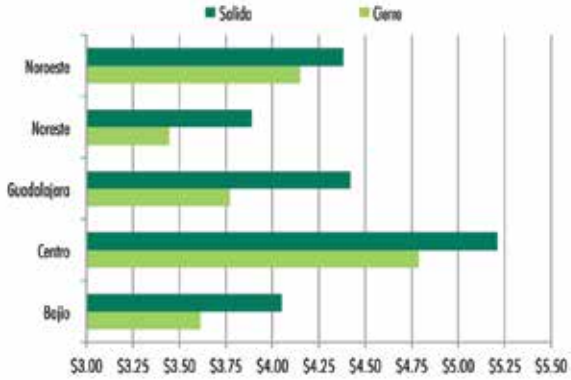
Top 10, Principales Transacciones 2015

M²	Mercado	Trimestre	Sector
118,000	Irapuato, Guanajuato	2T 2015	Automotriz
52,230	Silao, Guanajuato	2T 2015	Automotriz
50,000	Arteaga, Saltillo	3T 2015	Automotriz
40,877	Guadalupe, Monterrey	1T 2015	Papel
35,612	Cuautitlán, Edo. Méx	2T 2015	Retail
35,370	Tulitlán, Edo. De México	1T 2015	Farmacéutico
31,000	Toluca, Edo. De México	3T 2015	Logística
30,096	Arteaga, Saltillo	2T 2015	Automotriz
30,000	Silao, Guanajuato	1T 2015	Alimentos y Bebidas
28,233	Mexicalli, Baja California	1T 2015	Logístico

p/ Datos preliminares

MÉXICO INDUSTRIAL CLASE A

Diferencial de Precio de Salida y Cierre, por Región



PERSPECTIVAS 2016

- LAS INDUSTRIAS QUE CONTINUARÁN IMPULSANDO LA DEMANDA SERÁN: AUTOMOTRIZ, LOGÍSTICA / E-COMMERCE, ELÉCTRICA - ELECTRÓNICA Y ALIMENTOS Y BEBIDAS.
- EL E-COMMERCE PUEDE EMPEZAR A CONVERTIRSE EN UN DETONANTE DE LA DEMANDA POR ESPACIOS MÁS GRANDES, USUALMENTE LAS EMPRESAS LOGÍSTICAS CON PLANES DE EXPANDIRSE AL E-COMMERCE REQUIEREN DE 80 MIL A 120 MIL M².
- CONTINUARÁ LA TENDENCIA DE CONFORMAR PARQUES INDUSTRIALES DE PROVEEDORES PARA INDUSTRIAS ESPECÍFICAS, ESPECIALMENTE LA AUTOMOTRÍZ.
- LOS PRECIOS SE MANTENDRÁN ESTABLES CON LIGERAS EXPECTATIVAS A LA ALZA EN LOS MERCADOS DE LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO Y TOLUCA, DEBIDO A LA ESCASEZ Y ENCARECIMIENTO DE TIERRA BIEN UBICADA Y CON INFRAESTRUCTURA.
- EL BAJÍO CONTINUARÁ SIENDO LA ZONA DE MAYOR CRECIMIENTO DE ESPACIO INDUSTRIAL EN EL PAÍS IMPULSADA POR LA OFERTA DE TIERRA, MANO DE OBRA ESPECIALIZADA Y LA DEMANDA DE LAS INDUSTRIAS AUTOMOTRÍZ, AEROESPACIAL Y LOGÍSTICA, PRINCIPALMENTE.

Por **Valeria Pioquinto Morales**
Asistente Editorial
valeria.pioquinto@inmobiliare.com

Fortalecer el SECTOR INFRAESTRUCTURA, el gran reto del 2016

El sector de la infraestructura en México es uno de los retos más grandes para el gobierno, pero también llama la atención de varios inversores que ven en él grandes oportunidades de desarrollo

México avanzó ocho posiciones en infraestructura portuaria; siete en infraestructura para suministro eléctrico; tres en infraestructura ferroviaria y cinco en portuaria, de acuerdo al *World Economic Forum*. Sin embargo, retrocedió dos sitios en cuanto a infraestructura carretera.

En el último año, la competitividad en la calidad de la infraestructura de México a nivel mundial tuvo un avance destacado, pues de acuerdo al más reciente reporte de competitividad publicado por el World Economic Forum (WEF), en su edición 2015–2016, México avanzó seis posiciones en el ranking de competitividad mundial de infraestructura con relación al sitio alcanzado en la edición anterior, con lo cual se ubica en el lugar número 59 de un total de 140 países.

De esta forma, el progreso en el sector de infraestructura es notorio en sectores como la aeroportuaria, donde avanzó ocho posiciones en el ranking, mientras que se ubicó siete lugares más arriba en el de infraestructura para suministro eléctrico; tres en infraestructura ferroviaria y cinco en portuaria. Sin embargo, retrocedió dos sitios en cuanto a infraestructura carretera.

En entrevista para Inmobiliare, Gustavo Arballo Luján, Presidente Nacional de la Cámara Méxicana de la Industria de la Construcción –CMIC-, destacó que los resultados señalan que a pesar de que México está avanzando en el camino correcto, todavía queda mucho trabajo por realizar para que la infraestructura y la construcción alcancen los estándares necesarios de competitividad y productividad que permitan elevar el desarrollo económico del país.

"Para lograrlo, es necesario empezar a trabajar desde ahora, conjuntamente con el gobierno federal en la implementación de políticas públicas de impulso a la construcción y desarrollo de infraestructura que permitan a las empresas del sector resistir con mayor fortaleza los desafíos que están por venir", aseveró el Presidente Nacional de CMIC.

Una de las claves del fortalecimiento del sector de la infraestructura son las recientes reformas estructurales, pues gracias a ellas se abrieron nuevos esquemas de participación privada que permiten la exploración y producción de petróleo, gas y generación de electricidad, lo cual ha atraído a nuevos participantes interesados en desarrollar infraestructura.

"Sin duda, las reformas y adecuaciones al marco jurídico, permitirán fortalecer el mercado interno en un corto plazo, haciéndolo más atractivo para la inversión privada nacional y extranjera generadora de fuentes de trabajo en diversas regiones del país. Las recientes reformas aprobadas marcan una buena ruta, pues fomentan la competencia justa y clara, lo cual reportará beneficios a los usuarios, además de promover la inversión privada en múltiples sectores de la industria, generando una mayor oferta y competencia así como pluralidad con mejores productos, servicios y precios para los usuarios finales", resaltó el Presidente de CMIC.

COMPETITIVIDAD DE MÉXICO EN INFRAESTRUCTURA: 2015-2016

	Posicion 2014-2015	Posición 2015-2016
Posición en Infraestructura	65	59
Calidad de la Infraestructura Carretera	52	54
Calidad de la Infraestructura Ferroviaria	64	61
Calidad de la Infraestructura Portuaria	62	57
Calidad de la Infraestructura Aeroportuaria	63	55
Calidad de la Infraestructura de Suministro Electríco	80	73
Calidad de la Infraestructura en Telefonía Fija	69	66

CEESCO condatos de The Global Competitiveness Report 2015–2016, WEF . (140 países)

INVERSIÓN PRIVADA: CLAVE DEL ÉXITO DEL SECTOR

Un elemento importante dentro del sector de infraestructura es la inversión privada, pues de acuerdo con datos de la CMIC, ésta representa 75% del total de la inversión que se realiza en el sector de la construcción. La reducción de los recursos públicos para el desarrollo de infraestructura permite que los inversionistas puedan participar más activamente en proyectos de infraestructura complementaria como carreteras, puertos, aeropuertos, etcétera.

"La creación de las Zonas Económicas Especiales es un buen ejemplo de ello; esta iniciativa busca una estrategia integral y de largo alcance, donde se complementen las políticas sociales con políticas económicas, buscando desarrollar infraestructura, elevar la productividad y generar nuevos empleos", comentó Arballo Luján.

"Para lograr que la iniciativa privada pueda tener una mayor participación en estos proyectos, existe la Ley de Asociaciones Público Privadas, la cual establece un marco legal sólido para que las participaciones mixtas puedan tener mayor certidumbre jurídica.

En esta ley existe el esquema de propuesta no solicitada, la cual permite que

"Las reformas y adecuaciones al marco jurídico permitirán fortalecer el mercado interno en un corto plazo, haciéndolo más atractivo para la inversión privada nacional y extranjera generadora de fuentes de trabajo en diversas regiones del país",

Gustavo Arballo Luján, Presidente Nacional de la CMIC.

PROYECTOS ESTRATÉGICOS DE INFRAESTRUCTURA PARA 2016

De acuerdo con el Presidente de CMIC, éstos son algunos de los proyectos estratégicos a desarrollarse en 2016. Dentro del presupuesto de egresos del gobierno para este año, estos proyectos representan el 20% de inversión, lo cual se traduce en aproximadamente 712,349.6 mil millones de pesos.

Infraestructura aeroportuaria

- Obras Hidráulicas del Nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México -NAICM-
  Presupuesto: **4,150 millones de pesos**

Infraestructura carretera

- Modernización de la carretera actual Palenque-San Cristóbal
  Presupuesto:**1000 millones de pesos**
- Modernización del segundo periférico Gómez Palacio-Torreón
  Presupuesto: **850 millones de pesos**
- Carretera El Tuito-Melaque
  Presupuesto: **700 millones de pesos**

Infraestructura hidroagrícola

- Presa Santa María
  Presupuesto:**1,770 millones de pesos**
- Construcción del Canal Centenario
  Presupuesto: **650 millones de pesos**

Infraestructura ferroviaria

- Tren México-Toluca
  Presupuesto: **8,239.7 millones de pesos**

Infraestructura Portuaria

- Ampliación del puerto de Veracruz
  Presupuesto:**1,154 millones de pesos**
- Ampliación del puerto de Lázaro Cárdenas
- Puerto de Isla del Carmen
  Presupuesto: **640 millones de pesos**

Infraestructura para agua potable y saneamiento

- Construcción del túnel Emisor Oriente
  Presupuesto: **3,913 millones de pesos**
- Construcción de la tercera línea de conducción del sistema Cutzamala
  Presupuesto: **920.2 millones de pesos**

CONTÁCTANOS

www.redbrick.com.mx

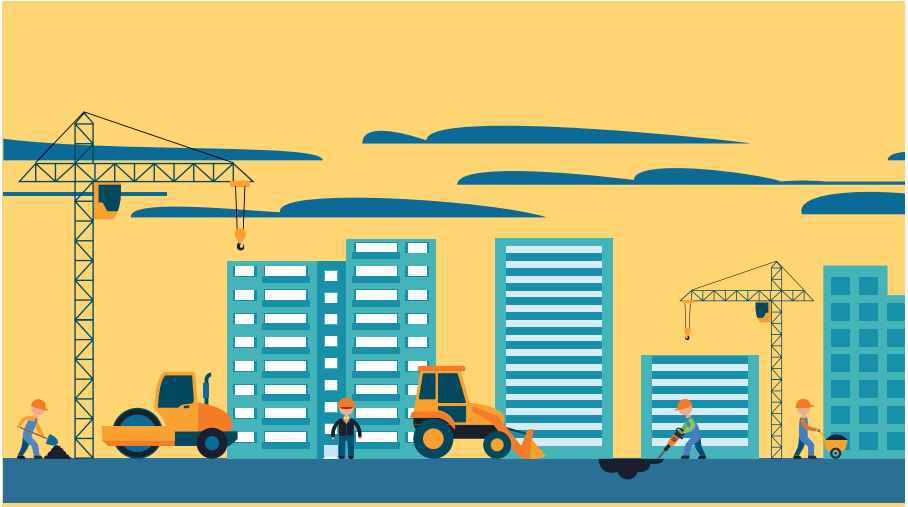
OFICINA MÉXICO, D.F.

Corporativo Park Plaza Torre 2
Javier Barros Sierra #540-503,
Álvaro Obregón, Santa Fe
C.P. 01210, México, D.F.
+52(55)5258 1570

OFICINA QUERÉTARO

Corporativo Central Park 1
Armando Biblani Shaffler #2001-15A,
Santiago de Querétaro, Centro Sur,
C.P. 76090, Querétaro, México
+52(442)291 9484

© Copyright 2015 RED BRICK todos los derechos reservados



POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL IMPULSO DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN 2016

Sector Energético

- Identificar la oferta del sector energético en materia de obra y servicios relacionados con la misma.
- Fomentar la participación de empresas nacionales en los proyectos de inversión en infraestructura -mayor contenido nacional, alianzas estratégicas, transferencia de tecnología.
- Desarrollar talento, innovación y tecnología en beneficio de proyectos de infraestructura, -fomento a la implementación de tecnologías y certificaciones internacionales.
- Mayor inversión y derrama para Mipymes.

Productividad y Eficiencia

Promover mejores instrumentos de financiamiento, en coordinación con NAFIN, BANOBRAS y otros organismos intermediarios, con la finalidad de que permitan a las empresas constructoras de todos tamaños acceder a créditos competitivos -requisitos, plazos, tasas de interés.

Normas - Normatividad y cumplimiento de la misma

Revisar la normativa existente para agilizar los trámites entre entidades públicas y empresas de la industria, con especial atención para promover que los pagos a las Mipymes se agilicen -impulsar el otorgamiento de anticipos; procesos ágiles en el pago de estimaciones; ejercicio del gasto con mayor oportunidad; cláusula en contratos, que para finiquito sea necesaria con el fin de demostrar que se ha cumplido con el pago a subcontratistas.

Compras de Gobierno

Promover convenios y/o acuerdos con empresas tractoras y proveedores con potencial de desarrollo, en beneficio de las empresas del sector de la construcción.
Generar proyectos de capacitación y de transferencia de tecnología a las Mipymes.

Capital Humano

Identificar los programas de capacitación que impulsen la formación de capital humano, acorde con las necesidades del sector (certificación de competencias laborales).

un inversionista pueda proponer a entidades o dependencias públicas un proyecto con el fin de que éste pueda llevarse a cabo de forma conjunta. Las principales áreas de oportunidad en México para la celebración de APP pueden ser, por ejemplo, suministro de agua, saneamiento, generación de energía, telecomunicaciones, hospitales, centros penitenciarios, escuelas, carreteras, ferrocarriles, puertos, transporte, industria petroquímica y gas natural y vivienda".

Además de este esquema, los instrumentos financieros como los CEPI, CIEN, CKD y el nuevo FIBRA E facilitan a los inversionistas el participar financiando proyectos de infraestructura, pues cada uno de ellos cumple con distintas necesidades y elementos que benefician a los interesados.

ABREN CAMINO A INVERSIÓN EXTRANJERA

De acuerdo con Gustavo Arballo Luján, ante los grandes proyectos de infraestructura contemplados para 2016, es necesario fortalecer también el uso de tecnología, así como encontrar nuevas formas de financiamiento. De esta forma, se debe buscar la cooperación entre empresas, para sumar capacidades y experiencia de forma que los proyectos estratégicos puedan llevarse a cabo exitosamente.

"Con la apertura de los mercados de servicios de infraestructura y la globalización se ha permitido el ingreso de empresas constructoras extranjeras a México que, en algunos casos, son portadoras de nuevas técnicas de producción, tecnologías y modalidades de organización empresarial que resultan complementos necesarios para la modernización de la infraestructura y de los servicios producidos a nivel nacional. Esta modernización resulta crucial para obtener mayores utilidades de la competitividad estructural y atraer nuevas corrientes de inversión a los demás sectores productivos, generando un círculo virtuoso", informó el Presidente de la Cámara.

Ante este panorama, una de las soluciones para las empresas extranjeras que deseen ingresar al mercado mexicano, de acuerdo con la CMIC, es hacerlo mediante un esquema de asociación que pueda generar valor agregado a la industria nacional y a las constructoras del país. Así, la empresa extranjera asociada puede integrarse al mercado con una red de contactos que facilite sus relaciones comerciales, además de obtener el conocimiento de mercado, técnico, laboral y normativo. ■

SAVE THE DATE

Real Estate BUSINESS SUMMIT MONTERREY 2016

Jueves 12 de mayo

Hotel Quinta Real Monterrey, N.L.

organizado por:

LATAM INMOBILIARE® MAGAZINE

patrocinios disponibles

+52 (55) 5514 7914

http://summitmty.inmobiliare.com/

Guión y Entrevista **Guillermo Almazo**
guillermo@inmobiliare.com
Redacción **David Cedillo**
Seis Grados

INSAR
CONFIANZA EN DESARROLLO

AVANTA GARDENS

PARC SANTA MARÍA

Con 100 personas en su equipo, INSAR ocupa el puesto #1 de las Mejores Empresas para Trabajar en México.

Corría el año 2000 cuando Federico Sada Rivero, en aquel entonces de 24 años de edad, decidió crear una empresa desarrolladora, la llamó INSAR. Su motivación principal no fue el dinero, sino ofrecer una opción segura para quienes desearan invertir en el desarrollo inmobiliario.

"Cuando entré al sector inmobiliario me di cuenta que había varias cosas que se podían hacer mucho mejor", señaló Sada Rivero.

El primer proyecto fue Residencial Dinastía, proyecto residencial de 25 hectáreas, compuesto por 250 lotes unifamiliares y 5 multifamiliares, ubicado en el municipio de Monterrey. Dinastía es un ejemplo moderno de urbanismo que logró aprovechar la topografía, para convertirla en un desarrollo habitacional sobresaliente.

INSAR ES UNA OPCIÓN SEGURA PARA QUIENES DESEAN INVERTIR EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO

Su incursión en el negocio fue un éxito, el cual se debió en buena medida a su talento y sus convicciones: "Antes de INSAR, yo había trabajado únicamente en una empresa familiar; sin embargo, me di cuenta que deseaba hacer las cosas por mi cuenta".

Claudia Benitez. Dirección Ejecutiva

Federico Sada. Director General

Bernardo Sada. Relaciones Públicas e inversionistas

Desde el inició demostró que no le gustan las cosas fáciles, sino que prefiere las cosas bien hechas, y prueba de ello fue que para el proyecto Dinastía, se remangó las mangas de la camisa y se hizo cargo prácticamente de todo: "Me tocó desde ir a negociar los permisos a las dependencias hasta involucrarme en contratos, diseños, temas legales, ventas, mercadotecnia, etcétera".

EL SALTO: "SER LA EMPRESA INMOBILIARIA MÁS ADMIRADA DEL PAÍS"

Para 2010, Federico ya sabía que la presión, la tramitología y la adrenalina eran iguales para un proyecto pequeño que para uno grande, por lo que quiso ir más allá y conformó un equipo de expertos capaces de hacer frente a desarrollos de gran escala. Como él mismo lo comenta: "Busqué perfiles que se complementaran unos a otros para convertir a INSAR en un jugador diferente". Pero para el empresario no bastaba con destacar, su meta era superior: ser la empresa más admirada de México. Poco después ésta se convertiría en la misión de la compañía.

Oscar de la Garza. VP Desarrollo

VALORES A TODA PRUEBA

Además de su formación como ingeniero industrial y su maestría en finanzas, valores como la confianza, la integridad y la calidad le han permitido a Federico Sada Rivero llevar a INSAR al lugar que ocupa hoy en el mundo empresarial. "Somos una empresa seria, de metodologías, de procesos, que nos permite superar las expectativas de inversionistas, socios, clientes, proveedores y trabajadores", señala. Sin embargo, acepta que no lo ha hecho solo, pues en su camino se ha encontrado con gente muy valiosa de quien ha aprendido lo mejor, tal es el caso de Salvador Alva, empresario de gran trayectoria y Rector del Tecnológico de Monterrey, a quien no duda en expresarle su gratitud: "La visión y experiencia de Salvador me permitieron entender y soñar en lo que quería lograr con esta empresa. Él estuvo a mi lado, brindándome su tiempo y su apoyo".

También reconoció la importancia que Sebastián Garza, de Gava Capital, ha tenido en su carrera empresarial: "Sebastián es una persona que me ha influido extraordinariamente; con él arranqué un modelo de negocio hace 7 años, el cual se ha traducido en éxitos compartidos para nuestras compañías".

UN LÍDER DE NUEVA GENERACIÓN

Para los empresarios de antaño, el negocio era lo primero y lo único, la gente estaba relegada a sus escritorios y a generar ganancias para la compañía. Hoy, empresarios como Sada Rivero desafían el status quo, apostando por el desarrollo y beneficio de sus colaboradores. Estas acciones elevan el desempeño de todo el equipo, lo que permite entregar desarrollos de excelente calidad al cliente.

"INSAR es una empresa que recompensa a su gente con altos bonos, pero también nos ocupamos del aspecto humano, pues cuando alguien se integra al equipo le hacemos un plan de crecimiento en donde identificamos su talento, su pasión y trabajamos para que se realice en lo personal, lo profesional y lo formamos en nuestros procesos internos para elevar la calidad de los servicios que entregamos al cliente".

Estos esfuerzos comenzaron hace 5 años cuando se abrió el Departamento de Desarrollo de Talento, cuya misión era convertir a INSAR en una empresa más humana, y lo lograron.

Rafael Saavedra VP Operaciones

INSAR ES UNA COMPAÑÍA MUY PROFESIONAL, COMPROMETIDA CON SUS CLIENTES, TRABAJADORES Y COMUNIDAD.

AVANTA GARDENS

TESTIMONIALES COLABORADORES

"El trabajo en equipo, la honestidad y servicio que vivimos a diario dentro de INSAR se ve reflejada en la excelente calidad de los desarrollos", *Alexis Wong*

"INSAR, más que una empresa, es una familia en donde trabajamos con pasión en un ambiente personal, humano, innovador, saludable y feliz", *Rafael Saavedra*

"Trabajar en INSAR es divertirme mientras hago lo que más me gusta: desarrollar proyectos de usos mixtos. También es convivir diariamente con mi familia mientras pongo mi granito de arena para lograr un sueño común", *Oscar de la Garza*

"En INSAR, además de crecer profesionalmente, también crezco a nivel personal y familiar. En cada reto encuentro una nueva oportunidad de disfrutar haciendo lo que me gusta", *Claudia Benítez*

"Trabajar en INSAR ha sido una de las mejores decisiones que he tomado en los últimos años", *Ernesto Ruíz*

LEVANT BOCA

LEVANT DINASTÍA

TESTIMONIALES ALIANZAS

"INSAR es una empresa admirada, porque en el centro de su cultura y decisiones está superar las expectativas del cliente. INSAR vive sus valores con tal intensidad, que genera la confianza de inversionistas que los hace únicos y diferentes",

Salvador Alva, Presidente del Tecnológico de Monterrey

"Nuestra relación con INSAR ha sido fundamental para nuestro crecimiento. Gracias a la apertura y la confianza que se ha generado en estos años juntos, hemos podido trabajar como si fuéramos una sola empresa. Somos muy afortunados de tenerlos como socios",

Sebastián Garza T., Gava Capital

INSAR EN DATOS

- Cualquier persona puede invertir en INSAR; quienes comienzan a emprender como quienes cuentan con experiencia en inversión.
- Fue fundada en el año 2000 por Federico Sada Rivero.
- Opera 12 desarrollos con un valor de 8 mil millones de pesos.
- Es la mejor empresa para trabajar en México según el estudio *Great Place to Work México*.
- Tiene un Staff de 100 personas.
- 50% de sus desarrollos son de uso comercial, 20% vivienda y 30% oficinas / hoteles.
- El 60% de sus desarrollos está fuera del estado de Nuevo León.

SER LA MEJOR EMPRESA PARA TRABAJAR EN MÉXICO

Cada año, desde 2002, se publica en México el prestigiado Ranking Great Place to Work, que lista las mejores empresas para trabajar en el país y que las define como "lugares en donde uno confía en las personas para las que trabaja, está orgulloso de lo que hace y disfruta de las personas con las que trabaja".

En 2012, Federico tuvo la inquietud de inscribir a INSAR en esta certificación, sobre todo para ver cuáles eran los puntos que se evaluaban; sin embargo, su sorpresa fue mayúscula cuando su compañía recibió una calificación de 97/100.

"En aquel entonces sacamos una de las calificaciones más altas, pero no nos incluyeron en el ranking porque necesitas tener 50 empleados o más, y nosotros éramos 28". Sin embargo, este antecedente le confirmó que estaba llevando su empresa por el camino correcto y motivado por el éxito obtenido, certificó a INSAR en Great Place To Work en 2013 y 2014. En 2015, ya con 100 personas en su equipo, su compañía obtuvo el puesto #1 de las Mejores Empresas para Trabajar en México.

DESARROLLOS DESTACADOS

Avanta Gardens: Es un proyecto de entretenimiento en el poniente del municipio de San Pedro, en Nuevo León. Está compuesto por un centro comercial de 3 niveles y 7 niveles de oficinas.

Parc Santa María: Es un desarrollo habitacional y comercial en Monterrey, Nuevo León. Cuenta con 3 torres de 40 departamentos cada una, en su planta baja hay una plaza comercial con tiendas restaurantes y servicios.

Levant Dinastía: Desarrollo de usos mixtos en Monterrey, Nuevo León, de dos torres con 153 departamentos en total, una torre de oficinas y una plaza comercial en su planta baja.

Levant Boca: Es un desarrollo de usos mixtos frente al mar en Boca del Río, Veracruz. Está conformado por 2 torres de 130 departamentos en total. En su planta baja hay una plaza comercial.

Levant Diamante: Desarrollo de usos mixtos en Querétaro, Querétaro. Está conformado por 112 departamentos, un espacio para oficinas y una plaza comercial en la planta baja.

HECHO EN INSAR

Éste es un esquema de pensamiento que reúne Calidad en la Operación, Innovación, Servicio, Profesionalismo y Calidad de Vida para el equipo de casa. Además, se ve soportado por una metodología propia que genera beneficios para socios, clientes y trabajadores.

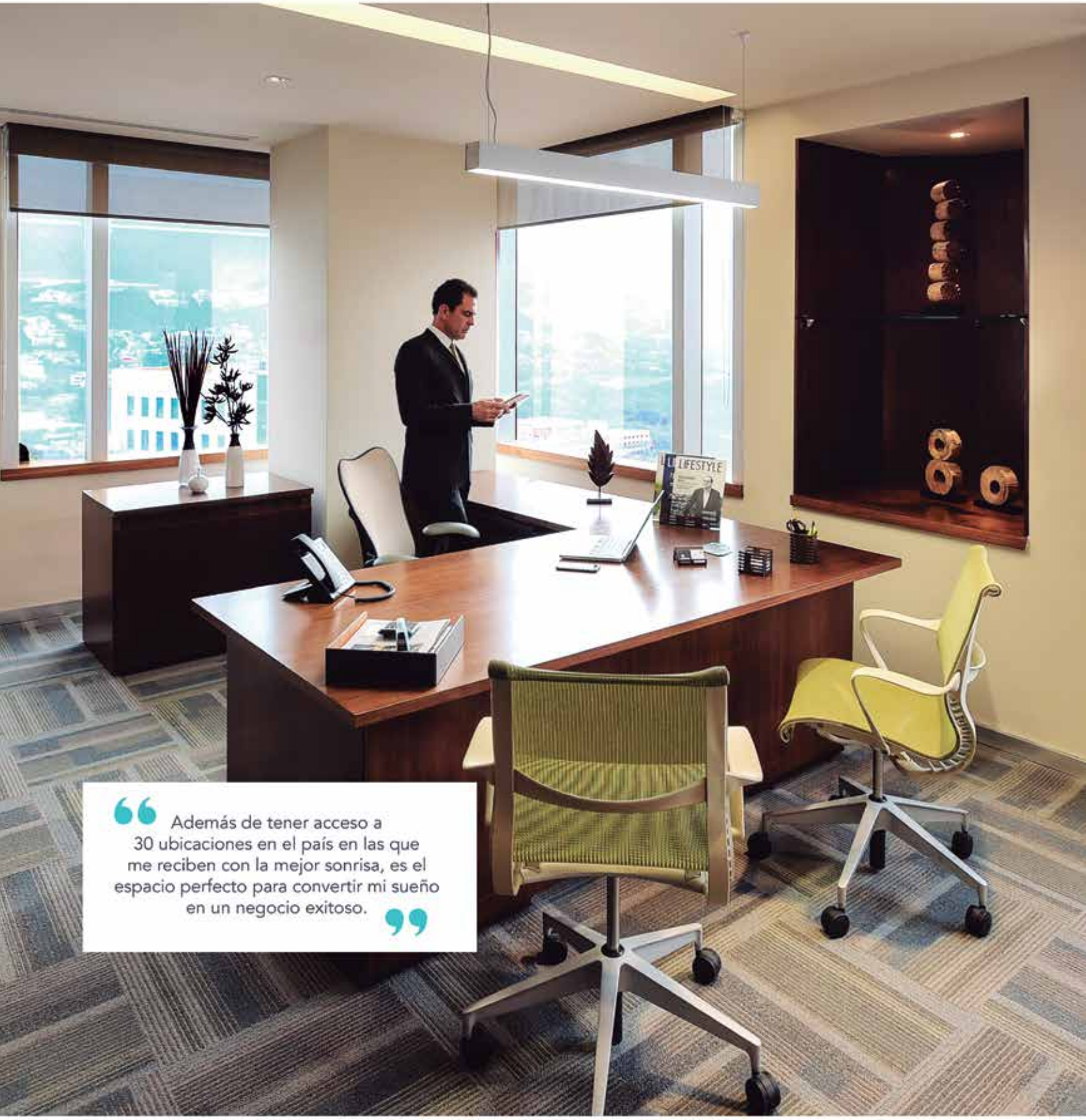
"Somos una compañía muy profesional, comprometida con nuestros clientes, trabajadores y comunidad. Tenemos especial atención a los procesos, las metodologías y a la calidad, y esto lo notan nuestros clientes y socios estratégicos". Tal es el caso de Gava Capital, un fondo de inversión con el que INSAR ha colaborado durante 5 años, lapso en el cual ambas empresas se han fortalecido mutuamente. También es notable que la mayoría de sus clientes tienen más de un proyecto con ellos. "Hemos dado servicio a clientes que nos compran un desarrollo en Monterrey y después nos piden otro en otro estado, por ejemplo en Veracruz, Querétaro o Tijuana".

INSAR EN MÉXICO

A diferencia de otros empresarios regios, Federico ha decidido expandir sus negocios más allá de su estado natal, y actualmente INSAR tiene 12 proyectos activos con un valor de más de 8 mil millones de pesos en Nuevo León, Coahuila, Veracruz, Querétaro y Baja California.

EL FUTURO

En el corto plazo, la compañía tiene miras a seguir creciendo el número de desarrollos en las principales ciudades del país. Además, está por lanzar una plataforma de inversionistas patrimoniales. ■



"Además de tener acceso a 30 ubicaciones en el país en las que me reciben con la mejor sonrisa, es el espacio perfecto para convertir mi sueño en un negocio exitoso."

CONOCE MÁS DE NOSOTROS

www.iosoffices.com 01 800 3000 ios (467) info@iosoffices.com

IOS OFFICES®

WORKPLACE SOLUTIONS

Calidad de vida en el lugar de trabajo
equivale a *productividad*.

LUGAR DE TRABAJO CERTIFICADO
GREAT PLACE TO WORK®
JULIO 15 - JUNIO 16

MÉXICO D.F. | MONTERREY | GUADALAJARA | TIJUANA | CANCÚN | PUEBLA | VILLAHERMOSA | QUERÉTARO | MÉRIDA

Melissa Beltrán Villegas, BEng
Gerente de Desarrollo Comercial
mbeltran@bioconstruccion.com.mx
www.bioconstruccion.com.mx

Ing. César Ulises Treviño Treviño
MSc LEED Fellow
Director General
utrevino@bioconstruccion.com.mx

Puntos clave de la evaluación de Portafolios Inmobiliarios Sustentables:

METODOLOGÍA GRESB

César Ulises Treviño
MSc LEED AP Mexico Green Building Council/ Presidente FundadorBioconstrucción y Energía Alternativa / Director General

En la edición pasada de Inmobiliare, hablamos sobre GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark), la metodología para evaluación de sustentabilidad en bienes raíces. GRESB nació hace más de un lustro en los Países Bajos, con la intención de atender la creciente necesidad e interés de instituciones financieras y fondos de inversión en validar las estrategias de sustentabilidad ambiental, responsabilidad social y gobernanza interna para sus portafolios inmobiliarios.

A lo largo de seis años, docenas de organizaciones participantes –todos líderes globales en la gestión de portafolios de inversión inmobiliaria- han utilizado y enriquecido esta evaluación que, al día de hoy, evalúa efectivamente siete aspectos principales de la sustentabilidad (Tomado del 2015 GRESB Guidance v 1.1):

- **GESTIÓN DEL PORTAFOLIO:** Este aspecto pesa 9% del total de la evaluación. Se centra en cómo la organización aplica la sustentabilidad en el contexto de su estrategia global de negocios. Su propósito es identificar quién en la organización participante es responsable de la gestión de los temas de sustentabilidad y quién tiene la autoridad para la toma de decisiones en estas cuestiones; comunicar a los inversionistas de los participantes respecto a la gestión de temas de sustentabilidad, y determinar cómo encaja la sustentabilidad en la organización, en general.

- **POLÍTICAS Y TRANSPARENCIA:** Los inversionistas institucionales y otros accionistas son los principales impulsores en tener informes más robustos en sustentabilidad y divulgación, entre las empresas de bienes raíces y fondos de inversión. Las políticas sobre temas de sustentabilidad ayudan a los inversionistas inmobiliarios a entender cuáles son los criterios 'verdes' y 'sociales' que los participantes incorporan en sus prácticas de negocios. La divulgación y transparencia muestran cómo las políticas de sustentabilidad y prácticas de gestión están siendo implementados por la entidad, y el impacto que estas prácticas tienen en la operación. Este aspecto investiga las medidas adoptadas por el participante, para revelar su desempeño en sustentabilidad y para desarrollar e implementar políticas sustentables. El desempeño en este rubro va más allá de los datos de rendimiento (energía y consumo de agua, las emisiones de gases efecto invernadero y la gestión de residuos): incluye todos los siete aspectos de sustentabilidad de GRESB, junto con datos de nuevas construcciones y renovaciones mayores (en caso que apliquen). Corresponde al 10% de la evaluación.

- **RIESGOS Y OPORTUNIDADES:** Este aspecto investiga las medidas adoptadas por la organización participante en mantenerse al tanto de los riesgos de sustentabilidad relacionados con el soborno y la corrupción, el cambio climático, la legislación ambiental, los riesgos de mercado y otros riesgos relevantes en materias relacionadas. GRESB investiga las medidas adoptadas para identificar y gestionar los riesgos de sustentabilidad como parte del enfoque estándar de la organización,

A LO LARGO DE SEIS AÑOS, DOCENAS DE ORGANIZACIONES PARTICIPANTES HAN UTILIZADO Y ENRIQUECIDO LA EVALUACIÓN GRESB, QUE VALIDA LAS ESTRATEGIAS DE SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL, RESPONSABILIDAD SOCIAL Y GOBERNANZA INTERNA PARA PORTAFOLIOS INMOBILIARIOS.

GRESB EVALÚA AL DÍA DE HOY, SIETE ASPECTOS DE LA SUSTENTABILIDAD, LOS CUALES IMPACTAN A LAS EMPRESAS Y SUS OPERACIONES DE FORMA DIRECTA, PROPORCIONÁNDOLES UN ALTO POTENCIAL PARA MEJORAR SU REPUTACIÓN Y DESEMPEÑO, TANTO FINANCIERO COMO DE NEGOCIO.

así como la implementación de las oportunidades de mejora. Su peso ponderado de la evaluación es el 11%.

- **MONITOREO Y EMS (SISTEMAS DE MONITOREO DE ENERGÍA):** El propósito de este aspecto es investigar las medidas adoptadas por los portafolios y fondos participantes para vigilar la aplicación y el cumplimiento de sus políticas de sustentabilidad, objetivos y metas. GRESB distingue entre sistemas de gestión ambiental y los sistemas de gestión de datos. De esta manera, GRESB puede examinar cómo los diferentes tipos de datos ambientales y la información se recopila y se administra a través de la organización. Es el 9% de la evaluación.

- **INDICADORES DE DESEMPEÑO:** Este aspecto recopila datos de rendimiento a nivel de portafolio sobre la energía y el consumo de agua, las emisiones de gases de efecto invernadero y los residuos. Es el aspecto con mayor peso, cubriendo el 25% de la evaluación.

- **CERTIFICACIONES EN EDIFICIOS:** GRESB requiere la presentación de informes por separado sobre los 'certificados verdes' de construcción obtenidos en la construcción y durante las operaciones. Los participantes pueden elegir un sistema de la lista existente de GRESB de sistemas de certificación o seleccionar un nuevo esquema, en cuyo caso se les pide que proporcione información adicional relacionada con el mismo. Esta información se utiliza en el proceso de validación de datos de GRESB. Su peso ponderado del total del la evaluación es del 11%.

- **COMPROMISO DE LOS GRUPOS DE INTERÉS:** Mejorar el desempeño de sustentabilidad de una cartera de bienes raíces requiere recursos dedicados, un compromiso de la alta dirección y las herramientas para la medición y gestión de consumo de recursos. También se requiere la cooperación de otras partes interesadas, incluidos los inquilinos, proveedores, mano de obra del participante y su capital humano, así como de la comunidad local. Este aspecto identifica las medidas adoptadas por un fondo u organismo participante para comprometerse con los grupos de interés y la naturaleza de este compromiso. Pesa el 25% de la evaluación.

Como podemos observar, estos siete aspectos impactan a las empresas y sus operaciones de forma directa y tienen un alto potencial de mejorar su reputación y desempeño, tanto financiero como de negocio. En la próxima edición, veremos en detalle cómo las empresas que participan de esta evaluación han logrado resultados superiores en términos ambientales, de salud y bienestar, así como de desempeño financiero. ■

Bioconstrucción y Energía Alternativa (BEA) es una empresa consultora pionera y líder en el mercado latinoamericano de la Edificación Sustentable y Certificación LEED®, promueve a GRESB en México y el continente, fomentando las mejores prácticas ESG (Environmental, Social & Governance) para el desarrollo sustentable del entorno construido. www.bioconstruccion.com.mx

BÉA

BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

Su socio *experto* en edificación sustentable

+2,000,000m²

PROYECTOS LEED®

14 AÑOS

DE EXPERIENCIA

Consultoría LEED®

LEADERSHIP IN ENERGY & ENVIRONMENTAL DESIGN

LEED

Líderes y Pioneros en México y América Latina

- Gestión Integral de Certificación LEED®
- Consultoría en Edificación Sustentable
- Servicios de Commissioning
- Modelación Energética
- Diseño Arquitectónico Bioclimático
- Cursos LEED®

BEA.LEED
@BEA_LEED
01 800 BEA LEED
bioconstruccion.com.mx

Por **Luis Fernández de Ortega**
Director de Diseño en VFO
luis.fdeortega@v-fo.com

VERTICALIDAD: camino a la sustentabilidad

Verticality; way to sustainability

La densificación de las ciudades no son la solución a todos los problemas, pero sí ayuda a combatir algunos: las distancias de transporte se acortan, la infraestructura es menos extensa, hay menor deforestación de áreas verdes y menor generación de islas de calor.

Luis Fernández de Ortega
Director de Diseño en VFO arquitectos

Mucho se ha discutido acerca de la relación entre la densidad y la sustentabilidad, y las evidencias apuntan a que la densidad es más sustentable que la dispersión. Las ciudades con problemáticas cada vez más complejas de tránsito vehicular, desabasto de agua, conflictos de recolección de basura, saturación de drenaje, etc., son cada día más difíciles de administrar y mantener.

La verdad es que la densificación de la ciudad no es, por sí misma la solución a todos estos problemas, pero sí ayuda a combatir algunos; las distancias de transporte se acortan, la infraestructura es menos extensa, la deforestación de áreas verdes, generación de islas de calor, son algunos de los problemas que se ven disminuidos por la densificación de la ciudad.

Sin entrar en la discusión de los modelos de desarrollo urbano, diré que el desarrollo inmobiliario está regido por las normas establecidas en los planes de desarrollo urbano publicados por los gobiernos locales.

Vemos ahora cómo la sociedad ha evolucionado, ha cambiado en los últimos años, y estos cambios son cada vez más acelerados; la familia tradicional ha sido relegada y han aparecido composiciones familiares singulares como los DINKS, solteros mayores, jóvenes divorciados y un sinnúmero de combinaciones.

Por la parte de las oficinas, el costo de operación ha llevado a la descentralización o al outsourcing de procesos no esenciales para la operación, la aparición cada vez más frecuente de *back office* y necesidades de espacios corporativos más eficientes.

Con todo lo anterior en consideración, vemos que la verticalización de los proyectos, tiene cada vez más sentido; el costo de la tierra se incrementa y la necesidad de mantener la infraestructura de las ciudades bajo control es cada vez más relevante.

Se ha visto que la tendencia de verticalización (densificación) en las principales ciudades del país ha venido creciendo; a pesar que algunas de ellas podrían considerarse con buenas reservas de crecimiento, como Querétaro, León o Cancún, incluso algunas de menor tamaño como Villahermosa o Playa del Carmen.

Las razones de la demanda pueden ir desde la seguridad o la percepción que otorgan los desarrollos verticales a la vivienda. También la necesidad que tienen empresas locales y regionales de ocupar espacios eficientes diseñados específicamente para este uso, en lugar de locales comerciales o casas adaptadas.

En nuestra experiencia como diseñadores de ambos usos, hemos visto la evolución de los desarrollos de usos mixtos y cómo la composición de ellos se ha adaptado a las necesidades del mercado, donde el comprador es el rey.

En el caso de la Torre Koi en Garza García, Nuevo León, hemos visto qué tanto está el mercado dispuesto al consumo del proyecto vertical mixto más alto del país: con 234 unidades habitacionales, 43,786 m² de oficinas y 2,600 m² de espacio comercial para un total de 333,769 m². Actualmente, las ventas de los departamentos no han cesado, aunque su ritmo de absorción siempre está sujeto a los cambios en la evolución de la economía, la porción de oficinas está casi completamente ocupada, principalmente por Banorte, con su sede corporativa. El edificio, por su presencia se está convirtiendo en el símbolo de la ciudad y ahora es posible verlo desde la distancia.

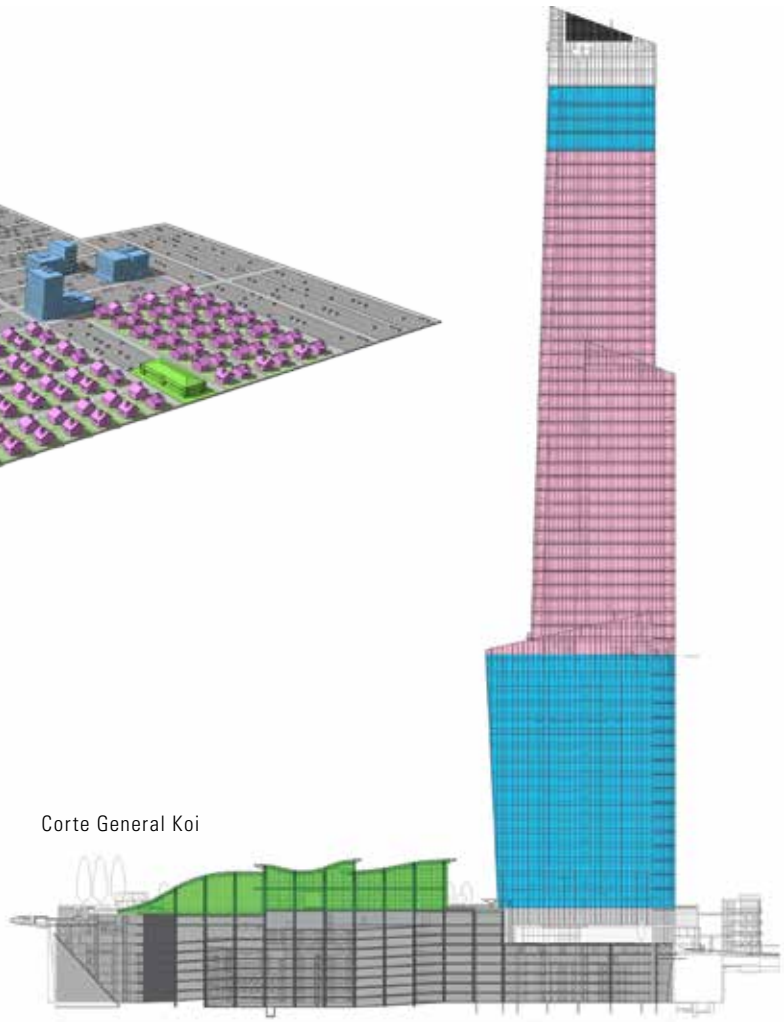
Todos estos datos por sí mismos no hacen gran sentido, pero si trata de imaginarse qué significa esto a una escala más comprensible, propongo el siguiente ejercicio: imagine que todo el estacionamiento -casi 10 hectáreas si lo construye en superficie-, 117 unidades de vivienda dúplex, edificios de oficinas de unas siete plantas y algunos pequeños centros comerciales; todo, en conjunto requiere de cerca de 14 hectáreas de terreno, mientras que la Torre ocupa menos del 10% de esa superficie. El costo del desarrollo de toda esa tierra es enorme, sin mencionar que las áreas verdes serían casi inexistentes, con la consecuente generación de islas de calor, infraestructura urbana: alumbrado, agua, drenaje, sistemas de comunicación, etcétera.

Con este ejemplo, trato de poner de manifiesto que un proyecto vertical será siempre menos demandante de desarrollo urbano que los desarrollos horizontales; sin embargo, habrá que tomar en consideración que la ciudad debe estar preparada para albergar esta densidad; las calles y la saturación vehicular son la consecuencia directa, demanda de agua y drenajes, además de la infraestructura eléctrica.

Pueden argumentarse también, las condiciones sísmicas y de protección civil para quienes habitan estos edificios; la solución está en la adecuada planeación y diseño para proteger a los usuarios mediante rutas de escape protegidas y suficientes, de acuerdo a las normas y a las autoridades.

El problema vehicular puede resolverse mediante la promoción de rutas de transporte público que tengan tres características principalmente: debe tener capacidad, frecuencia y calidad suficientes, además de las rutas adecuadas para que la gente lo use

Desarrollo Horizontal



Corte General Koi

La tendencia de densificación ha venido creciendo, por la percepción de seguridad que otorgan los desarrollos verticales y la necesidad que tienen las empresas de ocupar espacios eficientes y diseñados a modo, en lugar de locales comerciales o casas adaptadas.

sin necesidad de llevar sus autos. Esto disminuiría la demanda de estacionamiento y, por tanto, la necesidad de construirlo.

Por ejemplo, la torre Shard en Londres, un edificio de 87 plantas con departamentos, oficinas, hotel, spa, comercio y restaurantes, además de un mirador, es el reemplazo de un edificio de los años setentas, cuenta con solamente 47 lugares de estacionamiento; es decir, un auto por cada 2,712.53 m², considerando que el edificio cuenta con 127,489 m² construidos.

¿Cómo han hecho los ingleses para llegar a estas cifras, en una ciudad tan congestionada y densa? En principio, con reglas de desarrollo urbano que lo permiten y con la infraestructura que puede alojar tales cifras.

Ciertamente, se ha encontrado una vía donde el desarrollo inmobiliario puede darse sin necesidad de arruinar el entorno urbano y social. Esa es la apuesta del desarrollo vertical.

It's been discussed about the relationship between density and sustainability and, evidence aims to density is more sustainable than dispersion. The cities have more complex problems of commuting, lack of water, waste recollection conflicts, sewage saturation, etc., every day are more difficult to maintain and administrate.

The truth is, densification of the city is not for itself the solution to all this problems, but it can help to fight against some of them; commuting distances are shorter, infrastructure is less longer, greenfield deforestation is diminished, heat island effect avoided, those are some of problems that are diminished trough city densification.

Without going into urban development models, I will say that Real Estate development is governed by the rules established in the urban development plans, issued by local governments.

Now we see how society is evolved; change in late years and these changes are more accelerated every time; traditional family has been relegated and peculiar family compositions are introduced like DINKS, Senior Singles, Young Divorced and countless combinations.

In the offices hand, the operation cost carry to decentralization or non essential operational process outsourcing, the more often introduction of back offices and the need of more efficient corporate spaces.

With all of the above, we see every time in the verticalization of projects more sense; the land cost is rising ant the need of keeping the city infrastructure under control is every day more important.

It has been seen that the tendency of verticalization (densification) in major cities in the Country has been rising; although some of them could be considered with good growth reservoir like Querétaro, León or Cancún, inclusive some

Cities' densification is not the solution to all the problems, but it can help to fight against some of them: commuting distances are shorter, infrastructure is less longer, greenfield deforestation is diminished, and heat island effect avoided.

with minor size like Villahermosa or Playa del Carmen.

The reasons of demand could go from security or the perception given by vertical housing developments. Also the need that local companies or regional ones have to occupy efficient office spaces designed specifically for this use instead of retail spaces or houses adapted to be used like offices.

In VFO experience, like designers of both uses, we have seen the evolution of mixed use developments and how the composition of them are been adapted to market necessities, where the client is the king.

In the case of Torre Koi in Garza García, Nuevo León, we have seen how the market is ready to consume the tallest mixed use project in the Country: with 234 housing units, 43,786 sqm for office space and 2,600 sqm for retail space for a total of 333,769 sqm of constructed area. Nowadays, the sales of apartments haven't decreased, although the absorption rhythm is always subject to changes in the economy evolution, the portion of offices is almost complete occupied, mainly by Banorte with its corporate offices. The building due to its presence is becoming the symbol of the city and, now is possible to see it from the distance.

All this data by itself make no sense, but if you try to imagine what does it mean in a more understandable scale, I propose the following exercise: picture this, all the parking for 2,500 cars, if you build it in surface, duplex housing with 117 units, 10 office building with 7 storeys and some small retail buildings: all this program will require almost 14 Hectares of land, in the meantime Torre Koi land occupies less than 10% of that surface.

The cost of the develop all that land is huge, with mention that landscape is almost inexistent, with the consequent heat island generation, infrastructure: lighting, water, sewage, communication systems, etc.

With this example, I'm trying to manifest that a vertical project always will be less urban development hunger than the horizontal ones; nevertheless, its may take into consideration that city must be prepared to harbor this density; streets and vehicular saturation are direct consequences, water demand and sewage other than electrical infrastructure.

It can be argument also, seismic conditions and safety for this who live in this buildings; the solution is in the appropriate design to protect users by protected and enough evacuation routes, according to regulations and authorities.

The transit problem could be solved by public transportation with three main characteristics: it must have enough capacity, frequency and quality, over adequate routes for people to use it without car need. This will diminish the parking demand and, of course, the necessity of building it.

The Shard

The tendency of densification has been rising, because security perception given by vertical housing developments, and the companies need to occupy efficient office spaces designed specifically for this use instead of retail spaces or houses adapted to be used like offices.

For example, the Shrad Tower in London, a building with 87 floors with apartments, offices, hotel, spa, retail and restaurants, over a gallery at the top, is the replacement of a building from 70's, the building only have 47 parking spots, which means one parking spot every 2,712.53 sqm, considering that building have 127,489 sqm.

How do English people could reach those numbers, in a dense and congested city? Starting with development regulation that allows it and infrastructure that can accommodate such numbers.

Certainly, there is a way where Real Estate development is feasible without ruin the urban and social entourage. That is the bet of vertical development. ■

Por: **Alejandro Jiménez Esquivel y Marcos Chávez Yépez**

LA CLIMATIZACIÓN SUSTENTABLE

CYVSA HA ESTADO PRESENTE EN IMPORTANTES PROYECTOS INMOBILIARIOS QUE RESPALDAN SU COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE

Torre Mayor Premiada IMEI

Kostal Komex III

CYVSA, EMPRESA LÍDER EN SISTEMAS DE HVAC, CLIMATIZÓ LAS NUEVAS PLANTAS DEL BAJÍO.

En la historia moderna de México, el desarrollo industrial en los últimos años ha tenido un crecimiento relativamente bajo, como lo indican los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía en el trimestre enero-marzo de 2015. Sin embargo, el sector automotriz, principal motor de la actividad industrial, contribuye a la economía mexicana con cerca de la quinta parte del total del PIB (*Producto Interno Bruto)*. Ciertamente, es imposible no tomar en cuenta al sector automotriz y las múltiples empresas proveedoras que le acompañan; ya que éstas se instalan estratégicamente cerca de las armadoras, para contar con una adecuada logística de suministro tanto de materia prima como de componentes.

CYVSA, reconociendo a este nicho de mercado como una gran oportunidad de negocio, ha participado en proyectos importantes como la ventilación de las nuevas plantas de NISSAN en Aguascalientes, y la climatización de la planta de la empresa Kostal Komex III en Querétaro.

La especialización que exige la industria manufacturera no es un tema desconocido para *CYVSA,* pues la empresa es ampliamente reconocida en los mercados de confort (oficinas, residencial, comercial y hotelero, entre otros) por ser la empresa líder en sistemas de HVAC.

Las necesidades de climatización en la industria, no sólo se refieren al control de temperatura, humedad, limpieza del aire y ruido en el interior de una fábrica, existen también extracciones de solventes, polvos, humos y gases tóxicos, que son residuos de la propia producción, los cuales deben ser contenidos para evitar su emisión a la atmósfera.

Al contar con una división especializada "Farma-Industrial", en *CYVSA* nos sumamos al compromiso de las empresas dedicadas a la transformación de productos, proporcionando servicios de ingeniería e instalación de sistemas de climatización.

Desde nuestra fundación hace más de 65 años, nos hemos enfocado en brindar las mejores soluciones tecnológicas y de

Cooper Tools

Gillette

HSBC, LEED Oro, Premiada IMEI

Punto Polanco - LEED Oro, Premiada IMEI 2015

vanguardia. Lo anterior está respaldado por nuestra participación en los más de 27,000 proyectos realizados.

SUSTENTABILIDAD

Asimismo, hemos mantenido un constante crecimiento respecto a soluciones amigables con el medio ambiente, con la intención de buscar siempre la rentabilidad aunada a la sustentabilidad en los proyectos. Prueba de ello, fue la participación de *CYVSA* en la Torre Corporativa HSBC en la Ciudad de México, la cual obtuvo un galardón como la primera obra con certificación LEED Oro en América Latina.

Debemos destacar que la implementación de diseños verdes requiere de análisis más detallados que un diseño convencional, donde se vean reflejados los ahorros asociados con la puesta en práctica de tecnologías de punta, así como el impacto en la productividad de los ocupantes de dichas edificaciones. Por esta razón, buscamos siempre una integración temprana, desde la etapa de diseño/arquitectura, para contar con una metodología integral que entrelace todas las características asociadas con la conciencia ambiental.

En *CYVSA* nos integramos a la fase de proyecto a través de nuestra empresa hermana DYPRO (Diseños y Proyectos), donde se desarrollan ingenierías enfocadas a la disminución de recursos energéticos, y por ende, a la contribución para la disminución de la huella de carbono.

Aunado a ésto, hay un apego a estándares internacionales para el cumplimiento de estrictos sistemas de certificación verde como lo es *LEED,* de los cuales se encuentran en desarrollo aproximadamente 30 proyectos más, aparte de los ya concluidos desde que se comenzó la adopción de dicho sistema en nuestro país.

Por otro lado, en la fase de ejecución de obra, fungimos como complemento a los requerimientos ambientales, dando seguimiento a la separación de residuos, así como el correcto desvío de materiales a lugares certificados para una adecuado desecho, o para su reaprovechamiento; por ejemplo, la donación de madera, además del cuidado y resguardo de instalaciones para mitigar el impacto en la calidad ambiental interior.

Adicionalmente, mantenemos una interacción continua con los equipos de diseño para dar cumplimiento cabal a los requerimientos energéticos, todo ello mediante la integración en el proceso de *commissioning* para asegurar los estándares de calidad acordes al proyecto, así como el resguardo documental de los trabajos encomendados y su respectiva relación con todos los actores que intervienen en dicha ejecución.

Para obtener dicho resultado, llevamos a cabo el proceso de TAB (Test & Balance), que es un pre-requisito para poder acceder a una certificación LEED. Éste se realiza con una calibración fina de todos los componentes que intervienen en el sistema, garantizando su adecuado desempeño.

CYVSA, además de lo ya mencionado, ha participado en más del 60% de los inmuebles premiados por el Instituto Mexicano del Edificio Inteligente (IMEI). ■

Centro comercial Puerto Paraíso, Los Cabos - Premiada IMEI

MARKETS GROUP

4TH ANNUAL

INSTITUTIONAL REAL ESTATE LATIN AMERICA FORUM

NEW YORK, NY | APRIL 12-13, 2016

PARTICIPANTES 2016

Gary Garrabrant
Managing Partner
Jaguar Growth
Partners (U.S.)

Prashant Tewari
Principal–Head of Global
Investment Strategy
Townsend Group (U.S.)

Winston Wenyan Ma
Managing Director
China Investment
Corporation (China)

Karl Kreppner
Senior Vice President
Investments
Cadillac Fairview (Canada)

Andrew Jacobs
Managing Director
Metropolitan
Real Estate (U.S.)

PATROCINADORES

ARMAS · RITCH MUELLER · Rovi · VCi Venture Capital Investments Group · Armour Secure · BRIO · CAMPOS MELLO ADVOGADOS · GTIS PARTNERS · LOGAN Institutional Valuation · MACHADO MEYER · PATRIA · O'DONNELL · JAGUAR GROWTH PARTNERS

Miembros de inmobiliare reciben un 10% de descuento | www.marketsgroup.org/relatam2016

MARKETS GROUP

4TH ANNUAL

REAL ESTATE MEXICO FORUM

MEXICO CITY, MEXICO | DECEMBER 5-6, 2016

ORADORES 2015

Sachiho Nakayama
Investment Officer
IFC (Mexico)

Matthew Brown
Senior Vice President
GIC Real Estate (U.S.)

Dhvani Shah
Chief Investment Officer
Illinois Municipal
Retirement Fund (U.S.)

Robert Lang
Managing Director
Cambridge
Associates (U.S.)

Margaret Waters
Principal and Director of
Real Estate Private Equity
Bessemer Trust (U.S.)

PATROCINADORES

BLACK CREEK GROUP · DLA PIPER · DMA Legal · DUFF & PHELPS · KPMG · LARES CAPITAL · Prudential · Rovi · VERTEX · ZURICH Seguros

Miembros de inmobiliare reciben un 10% de descuento | www.marketsgroup.org/remex2016

Por **Redacción Inmobiliare Magazine Latam**
redaccion@inmobiliare.com

THE WORLD ARCHITECTURE FESTIVAL

El WAF 2016 se llevará a cabo en Berlín, Alemania del 16 al 18 de noviembre. Se espera la asistencia de 2 mil arquitectos provenientes de todas partes del mundo, para celebrar, aprender e inspirarse: www.worldarchitecturefestival.com

El World Architecture Festival es el encuentro internacional de arquitectos más grande e importante del mundo actual, donde se premia a lo más destacado de la arquitectura global, en un contexto de conferencias y exposiciones, respirando el conocimiento más actualizado en la materia.

Éste es el único lugar en el que la comunidad de arquitectos encuentra conferencias magistrales impartidas por las figuras más influyentes de la industria, teniendo la oportunidad de interactuar con ellas, así como de exponer sus proyectos ante inversionistas interesados. Autoridades mundiales juzgan, critican y destacan los más de 350 proyectos finalistas entre varias categorías. Asimismo, el WAF genera una importante red de relaciones, al tiempo que se conocen los productos más novedosos de la industria en el piso destinado para exhibiciones.

El pasado WAF 2015 tuvo lugar en Singapore, y se llevó a cabo en el Suntec Convention & Exhibition Centre, del 4 al 6 de noviembre, donde los seis premios WAF principales fueron entregados a:

- *World Building of the Year*: The Interlace, by Office for Metropolitan Architecture
- *Future Project of the Year:* Vancouver House, by Bjarke Ingels Group
- *Landscape of the Year:* Yanweizhou Park
- *Small Project Prize:* Lidingövallen
- *AkzoNobel's Prize for Colour in Exterior Architecture:* ONS INCEK Showroom & Sales Office
- *Student Charrette Winner:* School of Planning and Architecture, Bhopal

PREMIOS OTORGADOS A EDIFICIOS TERMINADOS

CIVIC & COMMUNITY
Cam Thanh Community House / Vietnam / 1+1>2 International Architecture JSC

DISPLAY
Brazilian Expo Pavilion / Italy /
Arthur Casas / Marko Brajovic / Stefano Pierfrancesco Pellin

HIGHER EDUCATION & RESEARCH
Toho Gakuen School of Music / Japan /
Nikken Sekkei

HOUSE
Saigon House / Vietnam /
a21 Studio

MIXED-USE
Casba / Australia /
Billard Leece / SJB Architects

OFFICE
Nakayama Architects / Japan /
HIGO

MEXTRÓPOLI 2016

¡VIVE LA CIUDAD EXTRAORDINARIA!

FESTIVAL INTERNACIONAL DE ARQUITECTURA Y CIUDAD
5-8 DE MARZO 2016 | CIUDAD DE MÉXICO
MEXTROPOLI.MX

RAFAEL **MONEO** | ARQUITECTO - MADRID - PRITZKER 1996

THOM **MAYNE** | ARQUITECTO - LOS ÁNGELES - PRITZKER 2005

BJARKE **INGELS** | ARQUITECTO - COPENHAGUE Y NUEVA YORK

SERGIO **FAJARDO** | EX ALCALDE DE MEDELLÍN

IÑAKI **ÁBALOS** | DIRECTOR ARQUITECTURA EN HARVARD - MADRID

NÉSTOR **GARCÍA CANCLINI** | ANTROPÓLOGO – CIUDAD DE MÉXICO

ALBERTO **KALACH** | ARQUITECTO – CIUDAD DE MÉXICO

ALFREDO **JAAR** | ARTISTA - SANTIAGO DE CHILE Y NUEVA YORK

JUSTIN **McGUIRK** | DIRECTOR MUSEO DEL DISEÑO - LONDRES

MARKUS **MIESSEN** | ARQUITECTO Y ACTIVISTA - BERLÍN

EVA **FRANCH** | DIRECTORA DE STOREFRONT - NUEVA YORK

BENJAMÍN **ROMANO** | ARQUITECTO – CIUDAD DE MÉXICO

FEDERICA **ZANCO** | FUNDACIÓN BARRAGÁN - BASILEA

JOSEP **BOHIGAS** | ARQUITECTO - DIRECTOR BARCELONA REGIONAL

VÍCTOR **LEGORRETA** | ARQUITECTO – CIUDAD DE MÉXICO

RAFAEL BARAJAS **"EL FISGÓN"** | CARICATURISTA Y ESCRITOR – CIUDAD DE MÉXICO

HERNÁN **DÍAZ ALONSO** | DIRECTOR SCI-ARC - LOS ÁNGELES

FELIPE **ASSADI** | DIRECTOR FINIS TERRAE - SANTIAGO DE CHILE

LAN ARCHITECTURE (BENOIT JALLON Y UMBERTO NAPOLITANO) | ARQUITECTOS - PARÍS

PKMN (CARMELO RODRÍGUEZ Y ROCÍO PINA) | ARQUITECTOS - MADRID

MX_SI (MARA PARTIDA Y HÉCTOR MENDOZA) | ARQUITECTOS - GUADALAJARA Y BARCELONA

MEXTROPOLI **@MEXTROPOLI** **MEXTROPOLI**

SHOPPING
Sino-Ocean Taikoo Li Chengdu / China /
The Oval Partnership

CULTURE
Soma City Home for All / Japan /
Klein Dytham Architecture

HEALTH
Walumba Elders Centre / Australia /
iredale pedersen hook architects

HOTEL & LEISURE
Lanserhof, Lake Tegern / Germany /
Ingenhoven Architects

NEW & OLD
Courtyard House Plugin / China / People's Architecture Office

PRODUCTION, ENERGY & RECYCLING
Fabrica de Oliva / Uruguay / Marcelo Daglio Arquitectos

GRUPO MUNDO EJECUTIVO

¡TE INVITAMOS A CONOCER NUESTROS PRODUCTOS!

MUNDOEJECUTIVO express TV

Mundoejecutivoweb MundoEjecutivo

» 5002 9429 » 5002 9431 » 5002 9531

suscripciones@mundoejecutivo.com.mx

www.mundoejecutivo.com.mx

RELIGION
Qatar Faculty of Islamic Studies / Qatar /
Mangera Yvars Architects

SCHOOLS
Ballet School / Russia /
Studio 44 Architects

SPORT
San Mamés Stadium / Spain /
Azcárate (ACXT-IDOM)

TRANSPORT
Fulton Center / USA /
Grimshaw / Arup / James Carpenter / HDR /

PREMIOS OTORGADOS A FUTUROS PROYECTOS

HEALTH
Al Maha Centre / Qatar /
HDR Rice Daubney

CULTURE
Museum of Painting and Sculpture / Turkey /
Emre Arolat Architects

MexHIC 2016

MEXICO HOTEL & TOURISM INVESTMENT CONFERENCE

- **Un foro dedicado a la inversión hotelera y de turismo en México**
- **Organizada por HVS, compañía líder en consultoría y avalúos hoteleros**
- **Oradores y panelistas de primer nivel**

- Inversionistas
- Ejecutivos de Cadenas Hoteleras
- Desarrolladores de Hoteles de Negocios y Resorts
- Organizaciones Privadas y Públicas del Sector Turismo
- Arquitectos y Master Planners

Febrero 25, 2016

Hotel Hilton, Santa Fe Business District - Mexico City

www.MexHIC.com

HOUSE
ISSA Grotto / Hill House / Croatia
Davor Matekovic / PROARH

INFRASTRUCTURE
Cukurova Regional Airport Complex / Turkey /
Emre Arolat Architects

EXPO TURISMO INTERNACIONAL 2016

CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA
CIUDAD DE PANAMÁ, PANAMÁ

27 al 28 | MAYO

*DESCUENTOS, **PROMOCIONES** y la **OFERTA TURÍSTICA** de Latinoamérica, la región y mucho más...*

Haga contacto con más de 180 MAYORISTAS EMISORES INTERNACIONALES

CRUCEROS | HOTELES | PASAJES AÉREOS | ARRENDADORAS DE AUTOS

Expoturismo Internacional · @ExpoTurismoPan · @ferias_cciap

MÓDULOS DE EXHIBICIÓN DISPONIBLES DESDE
B/1275.00+7%(ITBMS)

www.**expotur**.org

CONTÁCTENOS:

Tel.: (+507) **207-3434**
expoturismo@panacamara.org

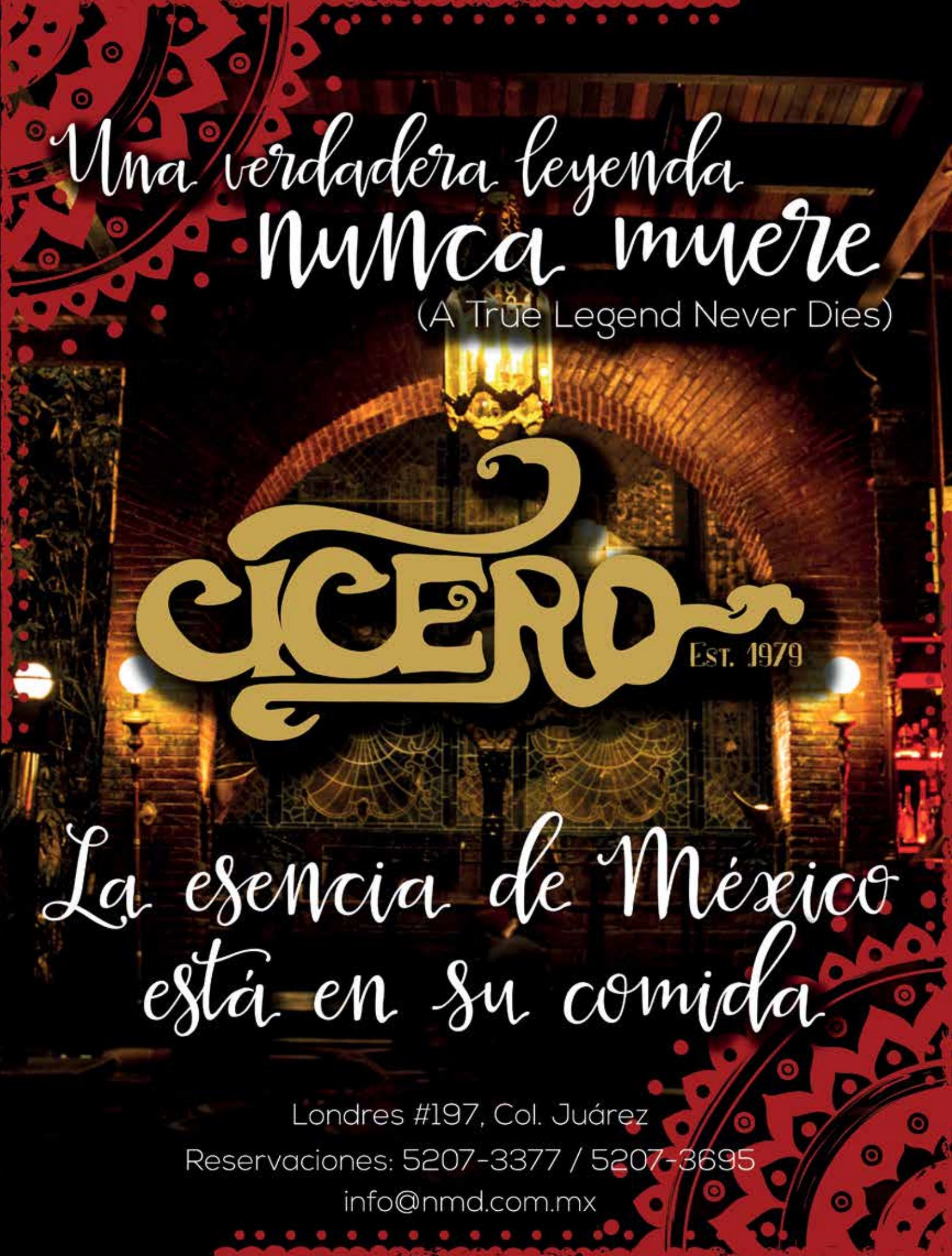
APOYAN: Panamá · Copa Airlines, A STAR ALLIANCE MEMBER

PATROCINANTES: Albrook mall · Westland

ORGANIZAN: 100 años · CÁMARA DE TURISMO DE PANAMÁ

LEISURE-LED DEVELOPMENT
Olympic Stadium Transformation / UK / Populous

MASTERPLANNING
Kaliningrad Development Concept / Russia / Studio 44 Architects


Una verdadera leyenda
nunca muere
(A True Legend Never Dies)
CICERO
Est. 1979
La esencia de México
está en su comida
Londres #197, Col. Juárez
Reservaciones: 5207-3377 / 5207-3695
info@nmd.com.mx

OFFICE
Reservoir / India /
Sanjay Puri Architects

COMMERCIAL MIXED-USE
Gardens at Punggol / Singapore /
Serie + Multiply Consultants

immobilis

MEXICO´S REAL ESTATE SERVICES

VENDEMOS TU PROPIEDAD

Te acompañamos en todo el proceso de tus necesidades inmobiliarias

Bodega Industrial en Venta

Ubicación.

Calle Xochiquetzal, Col. Santa Isabel Tola, Delegación Gustavo A Madero, México D.F.

Información.

Terreno: 5, 175 m2
Construcción: 4, 304 m2
Área libre: 600 m2
Niveles: 2
Características del inmueble: Subestación, grúa viajera, 100 cajones de estacionamiento.

Contáctanos:

Federico Senties
Dir. General

T.+52 55 5514 7914
M.+521 9987 057 047
@.federico.senties@immobilis.com.mx

[-Visita nuestra página- **www.immobilis.com.mx**]

EDUCATION
Performing Arts Centre / UK /
Studio Seilern Architects

COMPETITION ENTRIES
Quay Quarter / Australia
Francis-Jones Morehen Thorp

Noticiero EN CONCRETO
con Mariel Zúñiga

Escúchanos los sábados a las **11:00 hrs** en siempre **88.9 FM**

Martes y jueves cápsula informativa a las 13:45 hrs

www.grupoenconcreto.com

Adquiere también nuestra revista

TU *guía*

40 AÑOS EN Concreto

Líder de Opinión con Mariel Zúñiga

siempre 88.9

TRÁFICO Y CLIMA CADA 15 MINUTOS

GRUPO ACIR 50 ANIVERSARIO

CONECTANDO A MILLONES

EXPERIMENTAL
Home Farm / Singapore / SPARK

RESIDENTIAL
Vancouver House / Canada / BIG - Bjarke Ingels Group

Presentando:

Salón AMEVEC occidente

En conjunto con:

Expo 2016 Eléctrica Occidente

EXPOCIHAC occidente

cmic

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

8 AL 10 DE MARZO 2016

· EXPO GUADALAJARA ·

GUADALAJARA, JALISCO

La mejor exposición
en la industria de la construcción
ahora en el occidente del país.

1 Regístrate en línea 2 Introduce el código 3 Imprime tu confirmación

Recibe acceso sin costo a la Conferencia Magistral del martes 8 de Marzo a las 12:00 hrs

Código: RmobiF

www.**expocihac**.com

Expo Cihac @Expocihac

CONTÁCTANOS:

Informes Conferencias
lidia.quezada@ubm.com
Tel: +52 (55) 4122 · 2901

Oficina en México
lili.ordaz@ubm.com
Tel: +52 (55) 4122 . 2916

Oficina en Guadalajara
thelma.garcia@ubm.com
Tel: +52 (33) 2015 . 5208

Inscríbete en el programa de conferencias **sobre construcción, sustentabilidad y arquitectura.**

EXPOCIHAC SUMMIT occidente

Costo: $ 2,500.00 IVA incluido, pregunta por las diferentes promociones para estudiantes y socios CMIC. **Incluye acceso a: EXPO CIHAC Occidente**

Organizado por:

UBM

Por **Joaquín de Monet**
Managing Principal Palisades Capital Realty Advisors
jdemonet@palisadescapitalrealty.com

Momento oportuno para adquirir bienes raíces en los EE.UU.

Capital global fluye hacia inmuebles en los EE.UU. y el fortalecimiento del dólar

El mercado inmobiliario comercial de los EE.UU. jamás estuvo tan fuerte. El índice de precio de Green Street Advisors llegó a 122.7 en noviembre 2015, mostrando un incremento respecto al pico previo observado en 2008: 100 antes de la contracción inmobiliaria.

Joaquín de Monet
Managing Principal
Palisades Capital Realty Advisors

Una convergencia de las tendencias económicas globales hace que 2016 sea un año oportuno para que latinoamericanos diversifiquen sus inversiones en portafolios de bienes raíces, en especial relacionados con los gestores profesionales que puedan identificar oportunidades de alta calidad, particularmente en los mercados que ahora están apareciendo en el radar, tales como el de oficinas suburbanas.

El mercado inmobiliario comercial de los EE.UU. jamás estuvo tan fuerte. El índice de precio de Green Street Advisors llegó a 122.7 en noviembre 2015, mostrando un incremento respecto al pico previo observado en 2008, de 100 antes de la contracción inmobiliaria. Además, Eastdil Secured les aconsejó recientemente a sus clientes que el número de transacciones de bienes raíces de este año será mayor que en 2015 y que el capital internacional ha incrementado en el mercado de los EE.UU.

Con la volatilidad e incertidumbre de la bolsa de valores a nivel mundial, los inversores están buscando inversiones seguras, pero los bonos de la tesorería de EE.UU. tienen un rendimiento de 2.0%, y aún menos (o hasta rendimientos negativos) en otros países. Consecuentemente, estamos viendo que a nivel internacional, el capital está siendo invertido en propiedades de calidad en los EE.UU. como en ningún otro lugar.

Parte de lo atractivo de las propiedades en EE.UU. proviene del fortalecimiento de su economía; en enero, el World Bank estimó que la economía norteamericana crecerá 2.7% en 2016, mientras que Europa y Japón crecerán 1.7% y 1.3% respectivamente. Desafortunadamente, se estima que las economías latinoamericanas tendrán en conjunto un crecimiento de apenas 0.1%.

Para inversionistas latinoamericanos en EE.UU., también existe la ventaja de cobertura de divisas en efectivo para bienes raíces. Claramente, los activos estadounidenses apreciarán y darán a sus inversores ingresos en dólares, equilibrando así los riesgos de su moneda nacional. Mientras los bancos centrales en el mundo azotan las economías con expansionismo monetario, el dólar estadounidense ha subido 25% en valor contra un índice de monedas internacionales en los últimos 18 meses. Como contraste, la Reserva Federal de los EE.UU. elevó sus tasas de interés el año pasado y se ha comprometido a cuatro aumentos más en 2016. Predecir las acciones de la Reserva Federal es una tarea riesgosa, pero podemos vislumbrar un fortalecimiento aún mayor para el dólar.

Dada la fuerza de la economía estadounidense y los mercados de bienes raíces, la Reserva Federal puede justificarse en su postura. El desempleo de los EE.UU. está cerca de 5%, y parece seguir cayendo, mientras que la confianza del consumidor es alta. La caída del petróleo provocará problemas en varias industrias, pero en general ha reducido impuestos en los EE.UU., generando ayuda económica, un rasgo que a veces pasa desapercibido.

Dentro de una mejor economía, el mercado de bienes raíces es particularmente atractivo ya que la demanda es más a menudo superada por la oferta. Por múltiples razones, a menudo las leyes locales de zoni-

El fortalecimiento de la economía norteamericana es atractivo; el World Bank estimó que ésta crecerá 2.7% en 2016, mientras Europa y Japón crecerán 1.7% y 1.3% respectivamente. Se estima que las economías latinoamericanas tendrán en conjunto un crecimiento de apenas 0.1%.

ficación, la oferta de propiedades nuevas -incluyendo oficinas- es muchas veces limitada en mercados clave. Eastdil Secured informó recientemente, que la oferta de oficinas nuevas en los EE.UU. está 30% por debajo de los niveles históricos, lo que se traduce en mercados controlados por los propietarios.

Inversionistas institucionales, tanto locales como internacionales están muy cómodos con propiedades urbanas de clase A, incluyendo oficinas, y esos sectores han mostrado una apreciación importante en años recientes. Capital proveniente de Asia, ha sido evidente en las propiedades de trofeo como el Waldorf Astoria de Nueva York al igual que los campos petrolíferos en Texas.

En 2016, podemos esperar que brillen algunos mercados de oficinas clave de los EE.UU. así como propiedades industriales -almacén de primera clase- y empiecen a aparecer más en los radares de inversionistas, una vez que éstos se empiecen a familiarizar con dichos mercados y comiencen a buscar rendimientos mayores en los mercados secundarios –tales como las oficinas suburbanas-, los cuales ofrecen retornos 3 o 4 veces mayores que los bonos de 10 años de la Tesorería.

Los suburbios pueden lucir aún más atrayentes ya que las empresas buscan sacarle más provecho al dinero que pagan de renta. Jones Lang LaSalle informó recientemente: "Con las rentas de los edificios de clase A en los centros de las ciudades, 59.1% mayores a las de los suburbios, se espera ver una disminución en vacancias en los mercados secundarios, ya que inquilinos explorarán oportunidades en los suburbios en los próximos 12 a 24 meses".

Antes de meterse al mercado de oficinas suburbano, el inversionista latinoamericano deberá escoger un profesional basado en los EE.UU., con mucha experiencia en el sector y con una trayectoria probada, con el que pueda crear una relación y después pueda guiar y dar certidumbre del proceso de inversión, ya sea por medio de un fondo o por una cuenta separada. En general, ciertos mercados de propiedades suburbanas son una opción sólida para invertir, pero hay trampas regionales y los resultados pueden ser maximizados con la ejecución eficiente.

CONCLUSIÓN

En gran medida, EE.UU. se ha ganado la confianza de los inversores en todo el mundo. El país tiene un clima político relativamente estable, leyes de propiedad y contractuales profundamente establecidos, equipos altamente desarrollados y profesionales para facilitar transacciones y un entorno acogedor para la inversión extranjera.

Países emergentes, incluyendo Latinoamérica, pueden ser golpeados por los cambios en los precios de las materias primas o los caprichos de gobierno. En cualquier mercado, la mejor estrategia para inversionistas serios es diversificar internacionalmente para asegurar que los activos no estén vinculados a una sola situación económica, monetaria o política. Hoy en día, el mercado de bienes raíces es la mejor opción para la diversificación; de hecho, los inversionistas en todo el mundo ya se están dando cuenta. ■

THE REAL ESTATE SHOW 2016

ABRIL
19 y 20
2016
Centro Banamex
Ciudad de México

"Impulsando el crecimiento de México"

Conferencias con temas de actualidad y que marcan tendencia en el desarrollo inmobiliario

- Panorama económico y el sector inmobiliario
- Los retos de la movilidad
- El desarrollo inmobiliario en el occidente del país
- Los centros comerciales: Retos y oportunidades
- Los procesos sustentables en el desarrollo inmobiliario

UN EVENTO DE
ADI
ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS A.C.

/RealEstateShowMx www.therealestateshow.mx @RealEstate_Mx

Por **Valeria Pioquinto** y **Catalina Martínez**
Valeria.pioquinto@inmobiliare.com
Catalina.martinez@inmobiliare.com

Miami y Vail se convierten en destino de compradores latinoamericanos

60% DE LAS VENTAS INTERNACIONALES CORRESPONDEN A LATINOS Y 95% DE LOS COMPRADORES DE COLORADO SON MEXICANOS

75% DE LOS INVERSIONISTAS LATINOAMERICANOS HACEN TRANSACCIONES EN EFECTIVO, 25% DE LOS COMPRADORES MUESTRAN MAYOR PREFERENCIA POR CONDOMINIOS EN ÁREAS CÉNTRICAS, 61% EN ZONAS URBANAS Y 71% COMPRAN PARA ALQUILAR O VACACIONAR.

Con una inversión de 6,100 millones de dólares por parte de extranjeros en el mercado sur de Florida en Miami, los inversionistas latinoamericanos –Venezuela, Brasil, Argentina, Colombia y México- se colocan dentro de los primeros seis sitios en mostrar interés por este destino que hace tiempo era considerado principalmente de playa, y ahora es visto como destino de negocios.

De acuerdo con la Encuesta Anual Perfil de Compradores Internacionales de Inmuebles 2015 de la Asociación de Agentes de Bienes Raíces de Miami y la Asociación Nacional de Agentes Bienes Raíces de EEUU (NAR), se reveló que 75% de los inversionistas hicieron las transacciones en efectivo, 25% de los compradores muestran mayor preferencia por condominios en áreas céntricas, 61% zonas urbanas y 71% muestran intención por usar los inmuebles con la finalidad de invertir para alquilar o para vacacionar.

Ugo Colombo
CMC Group

Felipe Pérez
Miami Realty Network

Fernando Núñez Lugones
One Sothebys

Estabilidad económica y política, excelentes precios, disponibilidad de tierra, alta demanda y crecimiento son algunos de los factores que han propiciado el despunte del mercado inmobiliario de lujo en Miami.

Fernando de Núñez y Lugones, Vicepresidente de One Sotheby's, considera que alrededor del 60% de las ventas internacionales que se realizan en Miami provienen de latinoamericanos, mientras que el porcentaje de europeos es sólo del 13%. Aunque también hay clientes estadounidenses, canadienses y asiáticos, la concentración de compradores de América Latina es mayor, lo cual motiva a modificar los productos y enfocarlos en satisfacer las necesidades de este sector.

Ugo Colombo, desarrollador y fundador de CMC Group, quien actualmente se especializa en esta ciudad norteamericana, menciona que "estabilidad económica y política, excelentes precios, disponibilidad de tierra, alta demanda y crecimiento de la ciudad son algunos de los factores que han propiciado el despunte del mercado inmobiliario de lujo en Miami".

En entrevista para *Inmobiliare*, el desarrollador explica que "el mercado de Miami es siempre una oportunidad a largo plazo. Hay un poco de fluctuación, pero Miami sobrepasó la crisis económica de 2009 y se ha recuperado rápidamente, convirtiéndose así en un mercado estable. Hay mucha demanda, hay mucha gente moviéndose a Miami, la ciudad está creciendo. Es un mercado atractivo en Estados Unidos, especialmente para los residentes y compradores latinoamericanos".

Al respecto, Felipe Pérez, General Director and Primary Broker de Miami Realty Network declara en entrevista que la ciudad de Miami ha ganado un posicionamiento mundial al ser una ciudad integral donde las grandes multinacionales se han venido moviendo del norte de Estados Unidos a Miami. "En el segmento de compradores de Miami, algunos definitivamente compran como segunda casa, o bien, departamento de vacaciones, y otro sector con fines de inversión".

De Núñez y Lugones considera que el cambio en Miami comienza a partir de 2002, pues es cuando los clientes de alto poder económico y estatus social comienzan a tener a la ciudad en cuenta, por lo que inicia un ciclo de expansión inmobiliaria que se fortaleció en 2004 y mermó un poco en 2008 ante la crisis.

"La absorción del mercado ha tenido una desaceleración, lo cual es muy positivo para la zona. En Miami hay un incremento en la oferta, los precios han escalado y considero que es mejor tener un mercado sano que pueda carburar con el tiempo, de forma que no se genere una sobreoferta. Las devaluaciones de América Latina, Europa y Canadá, que son los principales mercados de los que se nutre Miami, han dado una señal clara a los sectores inmobiliarios de no lanzar proyectos poco rentables, por lo cual la absorción es más baja pero más real".

Continúa diciendo que, "entre 2000 y 2010, la gente compraba con un 20% de depósitos, mientras que actualmente lo hace con el 50%; esto implica que el comprador de hoy tiene dos objetivos: utilizar la propiedad de estancia vacacional o alquilarla a una persona que reside y trabaja en Miami; para que pueda tener un ciclo de crecimiento aperturable en el tiempo con los precios, tiene que haber un incremento en la población, particularmente el segmento de ultralujo, y además, un crecimiento del empleo".

Sin embargo, otra de las razones que De Núñez y Lugones considera como factor importante para que los interesados adquieran una propiedad en Miami es la fuerte inversión pública y privada en actividades de arte y cultura, lo cual atrae no sólo a turistas sino a compradores.

MIAMI OFRECE LUJO A PRECIOS BAJOS

Por su parte, Verónica Cervera, Presidente de Cervera Real Estate, puntualiza que la transición que ha experimentado Miami al convertirse de ciudad de playa a capital de negocios es uno de los motivos que convierten a este mercado en uno de los más importantes actualmente. Destaca que los precios bajos son el principal atractivo de Miami, y por ende lo que la diferencia de otras ciudades norteamericanas.

"Miami todavía es una gran compra. Si tu vas a Nueva York y quieres un departamento tienes que pagar alrededor de un millón y medio o dos millones de dólares. En Miami, tu puedes ir y adquirir el departamento por menos de 600 mil dólares. Yo creo que esas condiciones ya no se van a encontrar en unos años en esta ciudad. Hace 20 años, Miami era un sitio de playa, hoy la gente va a hacer negocios. Quien no hace dinero en Miami es porque no quiere", destaca.

En este sentido, Felipe Pérez coincidió en que el mercado de Miami todavía está por debajo en los precios, si se compara con otras ciudades de Estados Unidos, por ejemplo con Nueva York, donde el valor puede ser casi cuatro veces menor; un departamen-

Verónica Cervera
Cervera Real Estate

Danna Correia
Slifer

Miami es actualmente la quinta ciudad a nivel internacional en cuanto a demanda de productos de ultra lujo, mientras que se encuentra en el lugar 19 respecto a la demanda de zonas residenciales delante de Nueva York, Hong Kong y Singapur.

to nuevo en Miami tendría un valor aproximado de 300 mil dólares hacia arriba con la ventaja de contar con el atractivo de playa.

El fundador de CMC asegura que los inversores y compradores mexicanos son un pilar importante para el desarrollo de nuevas propiedades en Miami. "México es uno de los mercados más fuertes que compran en Estados Unidos, hay una enorme afluencia de mexicanos con interés de comprar en Miami. De hecho, muchos desarrolladores y gente del sector bienes raíces mexicano apuestan por los edificios de lujo de la ciudad".

AUMENTAN LAS OPCIONES DE NEGOCIOS EN MIAMI

De acuerdo con Fernando de Núñez y Lugones, Miami es actualmente la quinta ciudad a nivel internacional en cuanto a demanda de productos de ultra lujo, mientras que se encuentra en el lugar 19 respecto a la demanda de zonas residenciales delante de Nueva York, Hong Kong y Singapur. "Si analizamos los precios por metro cuadrado con respecto a estos países, la comparación favorece a Miami, por lo cual podemos asegurar que la gente que va a llegar a adquirir propiedades en esta ciudad va a incrementar de forma agresiva", refiere.

Un dato a mencionar es que el mercado mexicano se concentra muy fuertemente en el mercado de ultra lujo, especialmente en el área de Sunny Islands, donde se encuentra la mayor concentración de capital mexicano.

Sin embargo, la oportunidad de negocio en el mercado de Miami no sólo se limita a las propiedades residenciales, sino que en palabras de Felipe Pérez, "nosotros buscamos inversionistas cuyo objetivo sea obtener rentas

FORT LAUDERDALE SE POSICIONA COMO NUEVO DESTINO DE INVERSIONES

Además de Miami, otro de los lugares que comienzan a llamar la atencion de los inversores en Florida es Fort Lauderdale, ubicado entre los condados de Miami-Dade y Palm Beach. Al respecto, Fernando Núñez de Lugones explicó que "Fort Lauderdale tiene menos tráfico, un público más local y una mejor organización. Es un gran desconocido y pensamos que la gente que lo conozca comenzará a invertir en él, porque tiene además, muy buena oferta gastronómica, de entretenimiento y es más tranquilo".

Sin embargo, también considera que Miami seguirá siendo el centro para la gente que busca una gran actividad social, pero que "Fort Lauderdale es ideal para la gente que quiere retirarse y buscar un sitio de vida más tranquilo para criar a sus hijos, pues hay más espacio, las viviendas son muy baratas y hay seguridad.

en dólares, por lo que buscamos vender propiedades de locales comerciales, ya rentadas a grandes cadenas. Afortunadamente hemos visto mucho interés por parte de los inversionistas mexicanos por comprar este tipo de propiedades, por lo que se genera una renta de entre 7 y 5.5% neto dependiendo del contrato y considerando que estos tienen una vigencia de entre 15 y 20 años".

Por su parte, Fernando de Núñez explica que "hay un crecimiento muy grande también en bodegas industriales para darle soporte al crecimiento del comercio exterior que se está dando a raíz de la expansión del puerto de Miami, lo cual generará una inflación importante en los precios de las bodegas, porque es un área que tiene que seguir creciendo de forma significativa. Respecto a las oficinas, estamos viendo una importante fase de expansión y reposicionamiento, además de la readecuación de oficinas viejas".

Además, el ejecutivo de One Sotheby's también agrega que hay un crecimiento importante en los community families y en unidades para la renta, especialmente para residentes locales con ingresos inferiores a los 40 o 50 mil dólares anuales.

COLORADO, DESTINO DE INVERSIONES MEXICANAS

Con una generación mayor al billón de dólares anuales en operaciones inmobiliarias en el Valle de Vail –Colorado-, Beatriz Martínez, Directora Agente de Slifer revela que 95% de sus compradores son clientes mexicanos y la mayoría proviene del Distrito Federal, aunque también hay personas de Monterrey, Guadalajara y Nuevo León.

Beatriz Martínez añade que la forma de comprar ha cambiado debido a que el cliente mexicano cree que es complicado el proceso de compra; sin embargo ellos, como agentes, conducen al cliente durante todo el proceso, presentándoles abogados, haciéndoles contacto con un banco local, para préstamos hasta por el 65%. "Hace años, la primera ola de mexicanos que invirtió en Vail tenía que comprar todo en efectivo y no había financiamiento, pero actualmente ya tenemos oportunidades de financiamiento espectaculares", explica.

Si bien se ha considerado que Colorado era un destino interesante sólo para la época de invierno, recientemente se ha realizado una transformación importante en la oferta de actividades que ofrece este destino de inversiones mexicanas. "Ahora, en el verano se ha convertido en un centro vacacional muy importante, hay actividades para las familias, campamentos, atracciones y más hoteles, en los últimos cinco años hemos desarrollado bien el verano", afirma Martínez.

Respecto al impacto en Colorado de la crisis de 2008, Danna Correia, Corredor Agente de Slifer asevera que hubo una baja en el precio de las propiedades de aproximadamente 15%, aunque hubo mercados donde bajó hasta el 50%, lo cual dejó a algunos proyectos totalmente parados. "Los inversionistas de Vail son muy sofisticados y utilizaron los años de la crisis para comprar nuevas propiedades, porque éstas bajaron de precio. Muchos de los mejores negocios se realizaron en esos años, porque los clientes entendían el mercado, así que aprovecharon esa baja y adquirieron propiedades".

Sin embargo, el mercado de Vail ofrece ahora diversas ventajas que han atraído a los clientes e inversores. De acuerdo con Beatriz Martinez, el mercado de Vail se compone principalmente de casas secundarias o vacation rentals y departamentos en edificios de cuatro o cinco niveles que ofrecen vistas a las montañas que rodean el lugar, aunque a las afueras es posible encontrar hometowns o dúplex.

"Vail, quizá a diferencia de otras ciudades en los Estados Unidos, es una buena inversión no sólo por el tema financiero o el tema fiscal, sino también por el estilo de vida. Usualmente Vail es un sitio donde los mexicanos van con toda su familia, se reúnen y es seguro para los niños, además de que cuenta con muchas oportunidades de entretenimiento. En los últimos 18 meses hemos visto un ascenso continuo, y estamos regresando a como estábamos antes de 2008", puntualizan.

Otra de las ventajas que este mercado ofrece es el buen balance entre demanda y oferta, pues a pesar de que existe poco inventario es suficiente para cumplir con las necesidades de cada cliente. "Es muy diferente este mercado al de Miami, por ejemplo, donde existen high rises y miles y miles de departamentos que superan en ocasiones a la demanda", comenta Martínez.

Actualmente, Slifer cuenta con diversas asociaciones en Vail con property managements, empacadoras de interiores, abogados y el First Bank of Colorado que le permite ofrecer soluciones one-step a sus clientes, tanto mexicanos como internacionales, para que sepa cómo comprar, rentar o desarrollar su propiedad de principio a fin. ■

INVERTIR USA EXPO

MÉXICO

DÍAS 26 Y 27 DE FEBRERO, 2016

HYATT REGENCY - MÉXICO CITY

CAMPOS ELISEOS 204, POLANCO CHAPULTEPEC, MÉXICO - D.F.

DE 10 A 20H

COMPRE BIENES RAÍCES EM LOS ESTADOS UNIDOS SIN SALIR DE MÉXICO!

Si su objetivo es **comprar, invertir o vivir en los Estados Unidos**, aproveche para conocer las mejores ofertas de propiedad raíz y participe de los seminarios que le aclararan sus dudas sobre inmigración, tipos de visas, remesas financieras, asuntos jurídicos, tributarios y mucho mas.

Participe en el evento mas grande de inversiones inmobiliarias y ventas de Estados Unidos en México

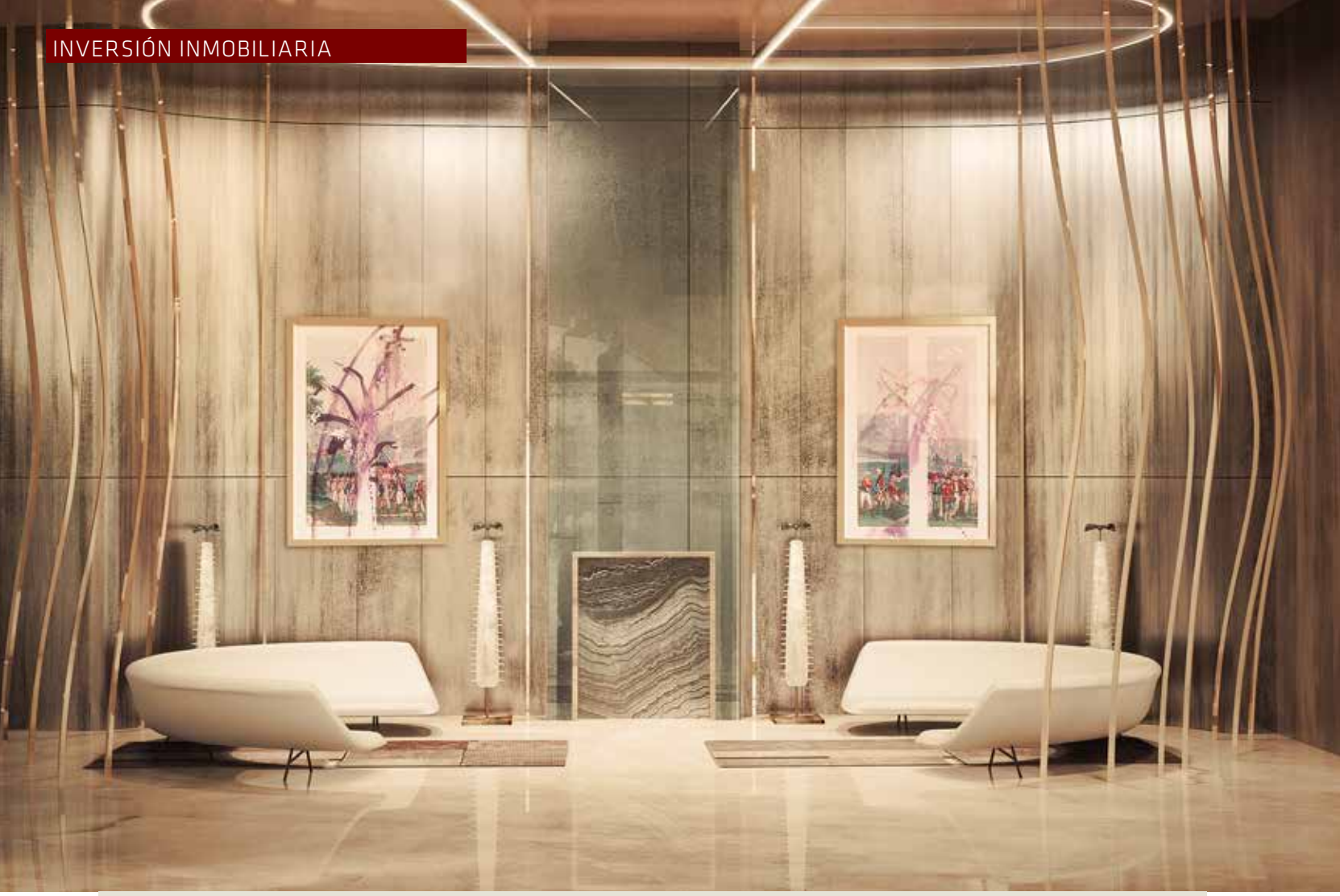
Inversores y Compradores
- Conozca las diversas ofertas exclusivas de altos estándares de calidad y sofisticación
- Reciba consejos y asesoramiento experto para realizar su sueño de tener una propiedad en EE.UU.
- Oportunidades de inversión, turismo y ocio en Florida y otros estados.
- Tasas de financiación desde 5% por año y 30 años para pagar.

Corredores de bienes raíces
- Haga alianzas con empresas y profesionales de los Estados Unidos para asegurar nuevos negocios.
- Amplie su portafolio de negocios.
- Consulte a sus clientes y asegure su comisión.
- Conozca el mercado de bienes raíces mas evolucionado en el mundo.

VEA NUESTRA PROGRAMACIÓN COMPLETA EN
invertirusaexpo.com
• SUSCRIPCIONES GRATUITAS •

Apoyo Especial — Organiza

INMOBILIARE LATAM — ORB international — TAURUS GROUP



LUJO Y ELEGANCIA: CLAVE PARA CREAR PROYECTOS ÚNICOS

Ante el aumento de oferta en el sector de Miami, una de las principales prioridades de los desarrolladores es ofrecer a los clientes una experiencia única, además de elementos de lujo y amenidades que distingan cada proyecto de los demás para que puedan escoger el que más se adapte a sus gustos y necesidades. En este sentido, Ugo Colombo resaltó la importancia de los detalles y la calidad.

"La visión es que tratamos de crear un proyecto que aguante el paso del tiempo, que sea único, diferente, que la gente pueda reconocer, y que sea agradable a la vista, entre otras cosas; y así crear un estilo de vida para los compradores y habitantes de los edificios. He hecho varios edificios, uno a la vez, y creo que algunos de esos edificios, cuando vas a Miami, son fácilmente reconocibles. He hecho alrededor de 10 edificios en esta ciudad.

Me gusta decir que mis edificios son mejores en cuanto a productos de calidad. Siempre hay competencia, pero aunque me gusta decir que mis edificios son mejores eso no significa que no haya otros grandes productos. Pongo mucha atención en los detalles, en la calidad y en dar lo que prometo. Suelo poner más atención en eso que mi competencia", explica el desarrollador.

A pesar de su éxito, Colombo comentó que no planea llevar su modelo de negocios a otras ciudades ni comenzar a desarrollar en ciudades diferentes, pues explicó que confía en el mercado de Miami, además de que así puede supervisar personalmente sus desarrollos y ofrecer una mejor experiencia a sus clientes. "A mí me gusta tener proyectos bajo control, tener calidad. Cuando comienzas a hacerte grande y a construir en diferentes ciudades es difícil mantener la calidad; pienso que es mejor trabajar en un proyecto a la vez".

Actualmente, Ugo Colombo se encuentra desarrollando el proyecto Brickell Flatiron, un condominio de lujo con 548 departamentos distribuidos en 64 pisos, que además incluye diversos tipos de amenidades para comodidad de los inquilinos.

El diseño, que consiste en una torre de cristal con vistas de 360 grados, corrió a cargo de la firma Revuelta Architecture y combina elementos renacentistas con la modernidad. Entre las amenidades del inmueble se encuentran una piscina en el techo, así como un fitness club, un spa, un salón infantil, auditorio y salas de juntas, entre otros.

"Casa Cordillera"

"Casa Mi Chiquita"

Rent 1,000 usd per night

4 bed 5 bath - sleeps up to 10 people

Vail

SINK OR SWIM

Acapulco
Las Brisas

Rent 1,500 usd per night

8 bed 10 bath - sleeps up to 16 people

Contact: Bob Ekback: bob@ekback.com

US Phone: +1 (303) 883-1328

MARINA PALMS YACHT CLUB & RESIDENCES UNA OPCIÓN PARA MEXICANOS

Después de 25 años, llega a Miami el proyecto Marina Palms Yacht Club & Residences que está situado a 750 pies de la costa, reviviendo el estilo de vida acuática. Michael Internoscia, jefe de ventas del proyecto, comentó que este condominio está compuesto por 468 residencias de lujo de 2, 3 y 4 dormitorios, distribuidos en dos torres y 25 niveles cada una. La torre Norte está completamente vendida y la torre Sur lleva 80% de venta, la entrega será a finales del 2016.

"Quienes compran en Marina Palms, no lo hacen con la idea de comprar para revender sino para disfrutar junto a su familia de este *resort* en la ciudad de Miami", aseguró Internoscia y agregó que entre las comodidades se destacan la piscina infinita, jacuzzi, club, área de juegos para niños y gimnasio con espectaculares vistas a la costa. Además, cuenta con una marina compuesta por 112 muelles individuales disponibles para los propietarios.

En cuanto a las residencias, tienen una excelente calidad para brindar confort, ya que, tiene paredes anti ruidos, tecnología inteligente y cuentan con un diseño abierto con techos de más de 2.75 metros de altura.

"Esta puede ser una excelente oportunidad para aquellos mexicanos quienes tienen afinidad por la vida acuática y quieren vivir un estilo de vida resort y no tradicional", afirmó Internoscia.

El mercado de Miami ha resurgido y cada vez más crece el interés por parte de los compradores mexicanos; ese selecto grupo de inversionistas que no pierden oportunidad de contar con una residencia de gran nivel.

Michael Internoscia
Marina Palms Yacht Club & Residences

DISFRUTAR *es hogar*

AMANALI COUNTRY CLUB & NÁUTICA

AMANALI
COUNTRY CLUB & NÁUTICA

Conócenos y vive la experiencia

T. 5393 1666

www.amanali.com.mx

Por **Redacción Inmobiliare Magazine LATAM**
redaccion@inmobiliare.com

Polanco se posiciona con la mayor plusvalía de CDMX

La empresa Espacio 7 realizó un estudio de mercado de la zona de Polanco, considerada la colonia con mayor plussvalía de la Ciudad de México

HISTORIA DE POLANCO

La primera urbanización de lo que hoy se conoce como Planco fue realizada en 1926 por Alberto Cuevas Lascuráin, bajo el nombre de Colonia del Bosque de Chapultepec, cuya avenida principal recibió el nombre de Polanco, la cual conserva hasta hoy en día.

En 1938, los empresarios José de la Lama y Raúl Basurto fraccionaron una segunda sección con el nombre de Chapultepec Polanco. Ambos desarrollos se edificaron sobre los terrenos de la fracción V o Hacienda de los Morales de San Juan de Dios, propiedad de don Eduardo Cuevas Rubio.

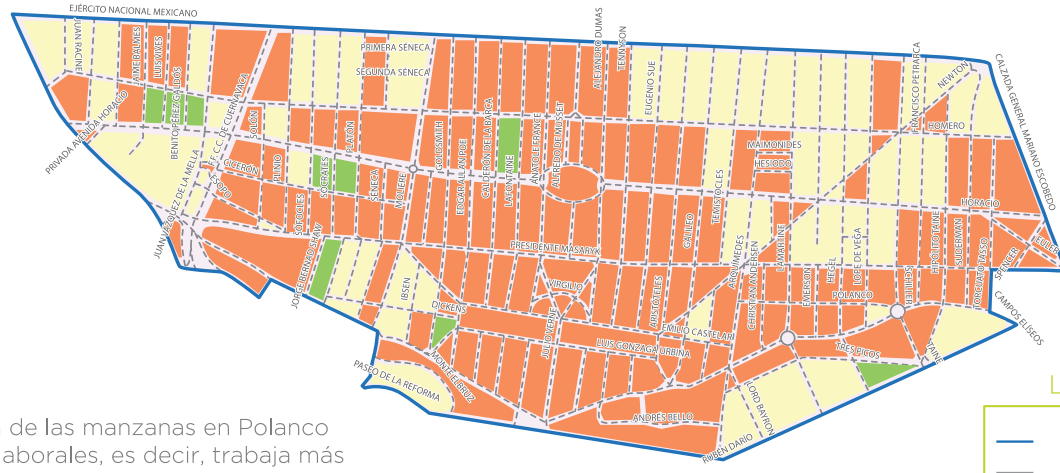
Contrariamente a lo que podría pensarse, la denominación "de los Morales" no hace referencia a un apellido, sino a los morales o moreras, árboles que se sembraban en la hacienda desde la época colonial, cuyas hojas eran el principal alimento de los gusanos de la seda que se criaban en la propiedad.

La zona cuenta con 263 edificios catalogados como patrimonio artístico, y otras 800 construcciones de amplio valor histórico. Gran parte de los arquitectos mexicanos más reconocidos del siglo XX edificaron construcciones clave en la geografía de la colonia, como el Liceo Franco-Mexicano de Vladimir Kaspé, el Conservatorio Nacional de Música de Mario Pani, Pasaje Polanco de Francisco J. Serrano, el Hotel Camino Real de Luis Barragán y Ricardo Legorreta, el edificio de Seguros Monterrey de Enrique de la Mora, el edificio IBM de Antonio Attolini Lack, y el edificio de departamentos de Campos Elíseos 199, de la autoría de Abraham Zabludovsky.

Extensión total de Polanco (Km²)

Polanco: 2.66 km²

Densidad laboral en Polanco

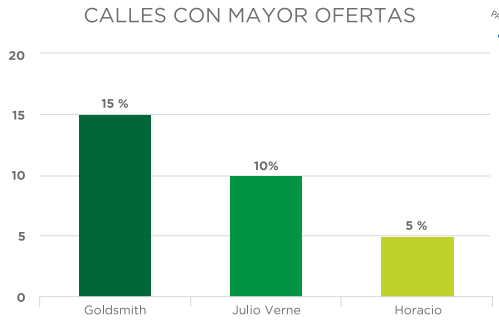


La mayoría de las manzanas en Polanco son zonas laborales, es decir, trabaja más gente de la que vive. De acuerdo al Censo Poblacional y Económico, en Polanco viven 28,528 personas y trabajan 64,880. Por lo tanto, podemos afirmar que la densidad de vivienda es baja y que Polanco es mayoritariamente una zona laboral y comercial.

Leyenda

- Límite de Polanco
- Calles
- Laboral (141)
- Mixta (57)
- Residencial (9)

Densidad inmobiliaria Renta/Casa

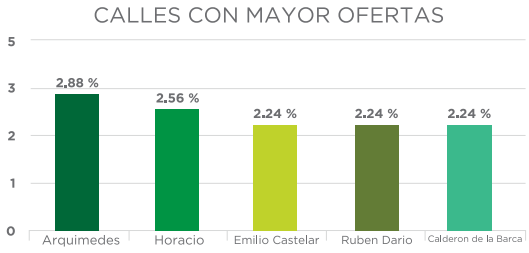


Precio Medio en Goldsmith: **$ 61,840**
Precio Medio en Julio Verne: **$ 111,475**
Precio Medio en Horacio: **$ 35,174**

DENSIDAD INMOBILIARIA RENTA/CASA

Respecto a la renta de vivienda, las calles de Goldsmith, Julio Verne y Horacio son las que cuentan con mayor oferta dentro de la zona. Los precios medios ascienden a 61,840; 111,475 y 35,174 pesos respectivamente

Densidad inmobiliaria Renta/Departamento

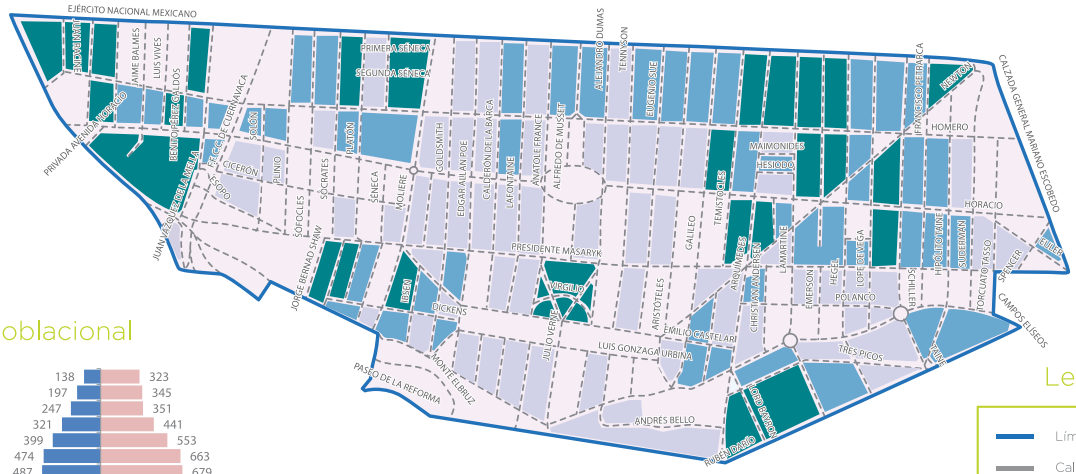


Precio Medio en Arquimedes: **$ 27,845**
Precio Medio en Horacio: **$ 35,174**
Precio Medio en Emilio Castelar: **$ 29,700**
Precio Medio en Ruben Dario: **$ 102,545**
Precio Medio en Calderon de la Barca: **$ 55,015**

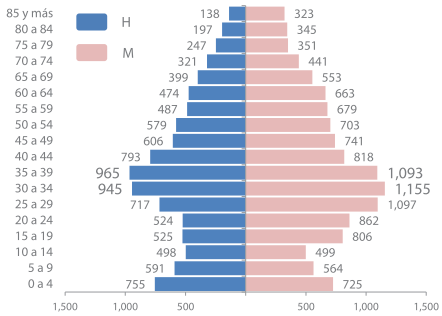
DENSIDAD INMOBILIARIA RENTA/DEPARTAMENTO

En este rubro, Arquímedes, Horacio, Emilio Castelar, Rubén Darío y Castelar de la Barca son las calles que ofrecen mayor número de unidades en renta. Los precios medios se encuentran entre los 27 mil y los 102 mil pesos, aproximadamente.

Densidad de vivienda de Polanco



Pirámide Poblacional



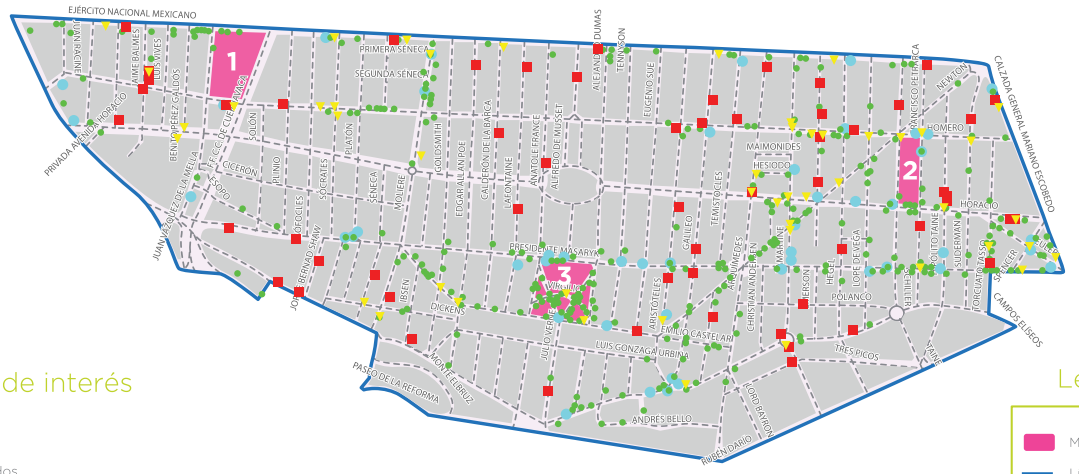
Leyenda

- Límite de Polanco
- Calles
- 147 a 317 viviendas (27)
- 68 a 147 viviendas (52)
- 29 a 68 viviendas (65)
- 0 a 29 viviendas (63)

DENSIDAD DE VIVIENDA

La densidad de vivienda en esta zona de la ciudad se concentra principalmente en la periferia de la misma y cuenta con 141 manzanas laborales, 85 mixtas -laboral y vivienda- y sólo nueve residenciales.

Densidad económica en Polanco



Puntos de interés

1.- Escuelas
2.- Restaurantes
3.- Supermercados
4.- Bancos

No. Manzana	Bancos	Restaurantes	Super mercados	Total
1	1	24	2	27
2	1	19	0	20
3	1	6	1	8

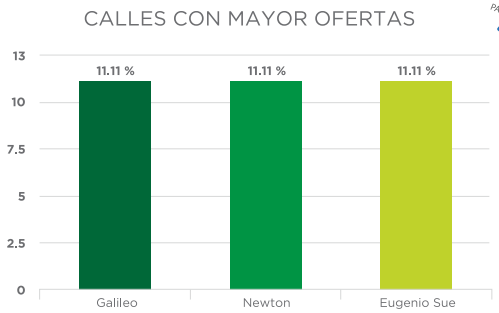
Leyenda

- Manzana de interés
- Límite de Polanco
- Calles
- Supermercados (51)
- Escuelas (66)
- Manzanas
- Bancos (68)
- Restaurantes (446)

DENSIDAD ECONÓMICA EN POLANCO

La densidad comercial en Polanco se concentra en tres manzanas principales: la primera se ubica en la calle de Ferrocarril de Cuernavaca, la segunda en Homero y la tercera entre Virgilio, Julio Verne y Presidente Masaryk, que cuentan con servicios como bancos, restaurantes y supermercados, además de encontrarse cerca de escuelas y sitios de interés, lo cual propicia el interés de los compradores por adquirir o rentar vivienda ahí, beneficiando a los desarrolladores.

Densidad inmobiliaria Venta/Casa

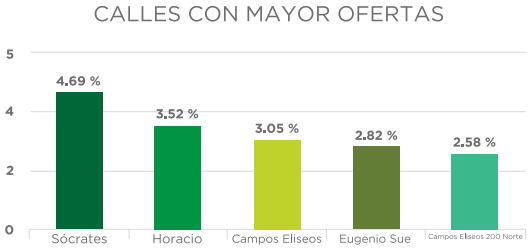


Precio Medio en Galileo: **$ 11,270,461**
Precio Medio en Newton: **$ 5,795,793**
Precio Medio en Eugenio Sue: **$ 11,733,432**

DENSIDAD INMOBILIARIA VENTA/CASA

En contraposición a la renta de vivienda, la venta de la misma encuentra su mayor oferta en las calles de Galileo, Newton y Eugenio Sué, con precios que oscilan entre los 5 mil y los 11 mil pesos.

Densidad inmobiliaria Venta/Departamento



Precio Medio en Sócrates: **$ 8,845,491**
Precio Medio en Horacio: **$ 9,612,423**
Precio Medio en Campos Eliseos: **$ 29,996,200**
Precio Medio en Eugenio Sue: **$ 11,733,432**
Precio Medio en Campos Eliseos 200 Norte: **$ 34,302,450**

DENSIDAD INMOBILIARIA VENTA/DEPARTAMENTO

Con cifras entre los ocho mil y los 34 mil pesos es como se observa el promedio de venta de departamentos en Polanco. Las calles de Sócrates, Horacio, Campos Elíseos, Eugenio Sué y Campos Elíseos 200 Norte son las que mayor oferta de departamentos tienen, con lo cual se colocan como las principales en este rubro.

ESPACIO 7

Nuestra Ciudad mi Zona, tu Casa

ALEJANDRO BARBARÁ PORTILLA

MANAGING PARTNER - CONSULTOR INMOBILIARIO CERTIFICADO

Soy un profesional inmobiliario moderno, apasionado, comprometido, siempre en busca de la total satisfacción de mis clientes al guiarlos en todo el proceso de compra /venta de su más valiosa inversión. ¡Su Patrimonio!.

He colaborado en: Grupo Questro, Grupo Desarrolla, Propiedades.com y Grupo Sordo Madaleno complementando así mi experiencia en el mercado inmobiliario en México.

¡Déjame ayudarte!

+ 521 (55) 39.99.04.02

LOMAS DE CHAPULTEPEC POLANCO BOSQUES DE LAS LOMAS CONDESA ROMA SANTA FE

D. Diego de Osorio 155 PB, Lomas Virreyes, Miguel Hidalgo, 11000, México D.F.

www.espacio7.com

O. 6723.5311 - 6724.1860

Por **Catalina Martínez Quintero**
Coordinadora Editorial
catalina.martinez@inmobiliare.com

GRAN DESARROLLO DE USOS MIXTOS EN MÉXICO

ESTOS PROYECTOS TIENEN COMO COMPONENTE PRINCIPAL UN ESPACIO COMERCIAL QUE COMPLEMENTA LA OFERTA DE OFICINAS, VIVIENDAS E INCLUSO HOTEL

Se ve un crecimiento importante en el corredor Norte, ya que del total de edificios en proyecto confirmados para ser construidos -693,787 metros cuadrados-, 26% corresponde a la zona mencionada y 37% a Reforma.

A diciembre de 2015 se tenía un inventario de cinco millones 623,787 metros cuadrados de edificios terminados en la Ciudad de México, donde Santa Fe predomina con el 22% del total, seguido de Polanco y Reforma con 17 y 15% respectivamente. En proceso de construcción había un millón 31,489 metros cuadrados y se destaca que 19% se localiza en Santa Fe, 17% en el corredor Norte y 14% en Perisur, de acuerdo con el reporte Panorama del Mercado de Oficinas Clase "A" de la ciudad de México –diciembre 2015- de JLL México.

En entrevista para Inmobiliare, Héctor Klerian, Director Internacional de JLL México, menciona que Santa Fe está regresando con nueva construcción después de que tuvo 2 o 3 años con poco crecimiento, pero a muchas personas les gusta la zona, no había metros disponibles y los desarrolladores ya están construyendo de nuevo. Sin embargo, se ve un crecimiento importante en el corredor Norte, ya que del total de edificios en proyecto confirmados para ser construidos, que son 693,787 metros cuadrados, 26% corresponde a la zona mencionada y 37% a Reforma.

"El Norte se percibe como una zona de nuevo crecimiento, porque hay terrenos grandes, a buen precio y es hacia donde puede crecer la ciudad. Reforma es un lugar muy céntrico, una avenida con mucho prestigio y bien comunicada. Los retos para quienes construyen en este corredor son: conseguir terrenos suficientemente grandes para hacer plantas eficientes, y rentarlos a precios competitivos, porque es muy caro construir en Reforma", complementa el especialista.

Para Héctor Klerian, tanto Polanco como Paseo de la Reforma tienen inmuebles de buena calidad, edificios clase A y nuevos, sólo que en Reforma las torres tiene 40 niveles y en Polanco 25, además de que en este último, ya no quedan muchos metros por construir.

"El corredor de oficinas Sur es muy atractivo y siempre tiene demanda –a algunas empresas no les gusta-, pero tiene una demanda interna; Insurgentes Sur ha crecido en los últimos años y vienen proyectos grandes como Manacar. Se viene un año interesante y complicado para las oficinas porque como las rentas están valuadas en dólares algunas empresas retrasan sus decisiones de mudanzas, sin embargo hay mucha construcción y actividad en el mercado", afirma Klerian.

Sandhya Espitia, ICSC

Xavier Pumarejo, Sperry Van Ness México

Sigue crecimiento de centros comerciales

Tan solo en 2015, en México había 590 centros comerciales, seguido por Brasil con 515, Colombia con 198, Argentina con 115 y Chile con 80. En entrevista para Inmobiliare, Sandhya Espitia, Vicepresidente del departamento de Educación y Certificación del ICSC en los cinco continentes, resalta que los países de Colombia y México tienen un mayor potencial de desarrollo en centros comerciales.

"Aunque la volatilidad cambiaria ha afectado la industria, vimos un número de desarrollos significativos en estos dos países, por lo que la inversión extranjera y asociación con fondos de capital tuvo un fuerte impacto en el 2015. En este momento, algunas de las preocupaciones de los desarrolladores de centros comerciales es la situación económica de la región, así como encontrar el factor diferenciador que genere una ventaja de competencia, porque el centro comercial tradicional ya no es atractivo. Hoy, la gran interrogante es cómo crear espacios de experiencia innovadores que incluyan desde la compra hasta el entretenimiento, nuevos conceptos en diseño y comportamiento de compra", señala Sandhya Espitia, quien además apunta la necesidad de lograr una mezcla comercial acertada con las marcas que interesan al consumidor; por lo tanto, la industria está pasando por una era interesante de cambios.

Al respecto, Xavier Pumarejo, Director de Sperry Van Ness México coincide en que hay una reingeniería en los centros comerciales, porque a México están llegando muchas marcas que demandan grandes espacios, y hay una competencia directa con las de origen nacional, lo cual es bueno para ambas partes.

"Algunas marcas se están reposicionando, regresan a los centros de ciudad, calles peatonales y comerciales muy importantes, por lo que se detona más la industria. Pero si bien habíamos visto un desarrollo muy importante de centros comerciales en los últimos años –tendencia que seguirá al menos 10 años más-, también es cierto que las calles peatonales y centros de ciudad están teniendo un gran atractivo hoy en día", resalta Pumarejo.

PROYECTOS INMOBILIARIOS

Paseo de la Reforma da la bienvenida a Chapultepec Uno

CHAPULTEPEC UNO

- 1,935.68 m² de terreno
- 98,702 m² de construcción
- 58 niveles
- 1,300 m² promedio por planta de oficinas
- 300 millones de dólares se invertirán aproximadamente
- Quedará concluida a inicios de 2019
- 64 residencias de 121.10 m² promedio
- Certificación LEED Platino

Con una inversión aproximada de 300 millones de dólares, un total de 98,702 metros cuadrados de construcción sobre un terreno de 1,935.68 m² metros cuadrados y 58 pisos, Chapultepec Uno será el primero de muchos edificios de usos mixtos que en breve se verán sobre Avenida Paseo de la Reforma.

El inmueble contará con oficinas corporativas, espacio comercial, hotel de lujo y residencias; se tiene contemplada una ocupación de aproximadamente 2 mil usuarios de oficinas, 100 personas para departamentos y 150 habitaciones en el hotel.

En entrevista para Inmobiliare, el arquitecto Francisco Martín del Campo, Director del despacho Arquitectoma, opina que "percibimos que los usos mixtos es una tendencia cada vez mayor y Chapultepec Uno es el primero sobre Paseo de la Reforma, porque por lo general los proyectos tienen características de un solo uso: corporativo, hotel o vivienda. Creo que éste será el primero de muchos, porque la tendencia de nuestra ciudad y muchas será aprovechar espacios de estacionamiento y que los usuarios tengan distintas actividades dentro del inmueble". Agregó que uno de los retos en la construcción de Chapultepec Uno es realizar un edificio alto y esbelto, por lo que el diseño estructural es complejo.

Cerca del 60% de la torre será destinada a oficinas corporativas en renta, equivalente a 29 niveles con un promedio de 1,300 metros cuadrados por planta, sin embargo éste puede variar conforme se sube de niveles en el edificio. La cifra no incluye las terrazas, aunque todos los pisos contarán con una protegida por la doble fachada del edificio. El arquitecto Francisco Martin del Campo estima que el precio promedio por metro cuadrado de las oficinas será de 38 dólares, y los clientes serán empresas Triple A que pueden ser del sector financiero y energía.

Respecto al espacio comercial, se contemplan dos plantas de servicio para el área corporativa, con restaurante de nivel alto y cafetería de cheques de promedio bajos, así como diversos locales aún por definir que serán para uso interno del edificio; y de forma tentativa, también se planea que haya un gimnasio.

En la parte superior de la torre se tendrá al Hotel Ritz Carlton Ciudad de México –una de las cadenas de mayor lujo-, que tendrá listas 150 habitaciones; además, contará con todos los servicios como salón de eventos, restaurante, cafetería, spa y gimnasio. En cuanto a las residencias serán 64 unidades en total que van de los 70 a 250 metros cuadrados.

"Se hicieron 12 sótanos para todo el componente de estacionamiento subterráneo y son aproximadamente 30 mil metros cuadrados terminados; se ha comenzado con la super estructura de acero; se terminó la planta de acceso y mezzanine, por lo que se empezó el estacionamiento de cinco niveles sobre nivel de banqueta. Del mezzanine se tendrá acceso a los tres lobbies y de ahí a cada piso, oficinas nivel 12, hotel y residencias nivel 38 y 39 respectivamente", explica el arquitecto Francisco Martín del Campo del despacho Arquitectoma.

Chapultepec Uno quedará concluida a principios de 2019, contará con estacionamiento totalmente automatizado y fachada doble. Además, se trabaja para obtener la Certificación LEED Platino de este proyecto.

Dos proyectos de oficinas a Polanco con la firma de Quiero Casa

En entrevista, José Shabot, Director General de Quiero Casa, destaca que como grupo construyen de 3 a 5 proyectos de oficinas y que han conformado una división llamada Buro, que será la encargada de desarrollar este tipo de proyectos. La empresa mexicana se enfoca en desarrollar proyectos funcionales implementando tecnología de vanguardia con espacios recreativos, relajación y comercio, con el objetivo de aumentar la productividad de los empleados.

Con una inversión de 360 millones de pesos y 5,110.83 metros cuadrados de terreno se comenzará la construcción de City Zite –complejo arquitectónico compuesto por dos torres de oficinas corporativas-, el área construida a nivel de banqueta será de 36,580 metros cuadrados, y 32,249 metros cuadrados debajo del nivel de banqueta.

"En City Zite pretendemos desarrollar una instalación interactiva trabajando en conjunto con Rafael Lozano-Hemmer; los metros cuadrados aún no los tenemos destinados, pero ya trabajamos en ello; pretendemos que este punto sea la puerta de Polanco", menciona José Shabot.

Por las dimensiones del proyecto, se contempla que los interesados sean empresas grandes que requieran espacio suficiente para operar, como refresqueras o empresas de TI. Por el momento ya inició el proceso de excavación y la entrega se contempla para 2018.

Este proyecto contará con espacio comercial al que se destinarán 1,047.88 metros cuadrados, con servicios como gimnasio, restaurantes, cafeterías, fast food, bancos, mini bodegas y valet parking. Además, el diseño se pensó para tener una gran calidad de luz natural, por lo que los cristales fueron diseñados con la inclinación correcta para bridar la luminosidad necesaria y permitir vistas panorámicas de la ciudad de México.

También, apostarán por desarrollar un proyecto denominado Dek Polanco que serán oficinas corporativas clase A+ tipo boutique, bajo la firma del reconocido arquitecto Jean Michel Colonnier, y tendrá una inversión de 130 millones de pesos.

Se contempla la entrega en 2016, por lo que sólo quedan disponibles 2,908 metros cuadrados distribuidos en cinco niveles. Una empresa aseguradora extranjera tendrá 50% de los casi 6,000 metros cuadrados de área rentable, y el resto podría ser ocupado por despachos jurídicos, agencias de publicidad o alguna empresa que busque buen espacio con cierta exclusividad.

El terreno cuenta con 1,177 metros cuadrados para desarrollar 12,084 metros cuadrados de construcción; 6,154 metros cuadrados serán sobre nivel de banqueta y 5,793 metros cuadrados por debajo. El edificio contará con once niveles, planta baja y roof garden.

City Zite

Dek Polanco

CITY ZITE

LowRise

- 4 Niveles
- Motor Lobby
- Comercios

HighRise

Torre A

- 14 niveles
- Roof Garden

Torre B

- 12 Niveles
- Roof Garden
- 5,110.83 m² de terreno
- Entrega para 2018
- 360 millones de pesos en inversión

DEK POLANCO

- Oficinas corporativas clase A+ tipo boutique
- 12,084 metros cuadrados de construcción
- 11 niveles, planta baja y roof garden
- 130 millones de pesos de inversión

Miyana tendrá lista primera fase para 2016

El complejo de usos mixtos mayor a 511,000 metros cuadrados de construcción y una inversión que rebasa los 525 mdd, tendrá lista este año la primera parte del proyecto que incluye dos torres de departamentos, una de oficinas y el centro comercial.

Las principales marcas que tendrán lista la apertura será el nuevo concepto de Hiper Mercado Soriana, Cinépolis con salsa VIP y de Arte, Office Depot , Tok´s, The Home Store, Petco, Ola Polanco, Cup Stop, Radio Shack, Chuck E Cheese´s y el nuevo concepto de Food Central que incluirá a Wich Wich, Moshi Moshi y Panda Express, entre otros.

Asimismo, varios restaurantes como Sonora Grill, Le Pain Quiotidien, Trattoria Alfredo Di Roma, El Bajío, y servicios como GNC, Iusacel, Telcel, Más Visión, Tabaquería Lieb y Devlin, entre otros.

Miyana se conforma de cinco torres, tres con 816 departamentos en condominio de lujo y dos torres de oficinas que suman prácticamente 129,000 metros cuadrados rentables. Las cinco torres se desplantan sobre un Centro Comercial de Servicios y entretenimiento con más de 33,400 metros cuadrados rentables. El conjunto mixto cuenta con más de 6,600 cajones de estacionamiento y varios accesos para facilitar la accesibilidad. Además, tendrá dos motor´s Lobbys y Valet Parking para comodidad de los usuarios.

THE GREAT MALL 2016

PREMIO AL MEJOR CENTRO COMERCIAL

Participa y gana hasta una bolsa acumulada de $130,000 m.n.

Inscripción gratuita a partir del **3 de marzo al 15 de abril del 2016** en **www.thegreatmall.com.mx**

Premio a las mejores prácticas en:

Inversión **Innovación** **Mercadeo**

Organizado por

B2B media

INMOBILIARE LATAM

EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS EXPOSICIÓN & CONGRESO

Turismo y centros comerciales con gran oportunidad: Thor Urban Capital

Jimmy Fasja, Thor Urban Capital

Jimmy Arakanji, Thor Urban Capital

The Harbor Mérida es un fashion mall donde habrá más de 50 mil metros cuadrados rentables y serán más de 300 metros lineales de frente sobre Vía Montejo, que contempla más de 700 mil metros cuadrados de construcción en 24.6 hectáreas de terreno, 800 departamentos, 70 mil metros cuadrados de oficinas clase A, hotel, parque central y un lago. La arquitectura está a cargo de Elkus-Manfredi Arquitects y el diseño de fuentes fue hecho por Fluidity Design Consultants, con la coordinación de GFa.

THE HARBOR MÉRIDA

- +300 metros lineales de frente sobre Vía Montejo
- +50,000 metros cuadrados rentables
- Apertura para 2017

La empresa Thor Urbana Capital, desde su fundación ha tenido como meta comprar y desarrollar proyectos Triple A en las principales ubicaciones y ciudades del país.

"Hemos tenido suerte y ya contamos con seis proyectos importantes en el segmento de retail y hotel de playa –en operación. Así mismo, traemos un portafolio de siete proyectos con aproximadamente 800 mil metros cuadrados de construcción, tres de ellos son de usos mixtos", enfatiza Jimmy Arakanji, fundador y co CEO de Thor Urban Capital.

"Nosotros consideramos que el tamaño de los activos comerciales –hotel, retail, oficinas e industrial-, que existen de calidad institucional es de aproximadamente 80 mil millones de dólares, y actualmente tenemos un *pipeline* de desarrollo en el país de aproximadamente 20 mil millones de dólares. Adicionalmente, vemos que hay mucho capital institucional, local y extranjero, buscando proyectos para desarrollar o reposicionar", declara Jaime Fasja, fundador y co CEO de Thor Urban Capital.

Respecto al sector inmobiliario con mayor potencial de desarrollo en 2016, ambos fundadores coinciden en que será un buen año para el sector hotelero turístico, porque el turismo en las playas está a niveles históricos, además de que el turismo proveniente de Estados Unidos aprovechará la apreciación fuerte del dólar. Añadieron que los mercados favoritos para desarrollar son Cancún y Playa del Carmen, porque probablemente tendrán mejores resultados que Vallarta... *Retail* y usos mixtos en ciudades densas podrían ser atractivas, y también ven con mucho potencial el mercado residencial para venta y renta.

Jaime Fasja afirma que "seguimos viendo un interés en México para colocar capital y deuda en el mercado inmobiliario, y aunque hemos visto mucha volatilidad en todos los mercados, es probable que sigamos así por algunos meses".

Como complemento, Jimmy Arakanji menciona que "las Fibras enfocadas en crear un portafolio triple A e integrar un buen gobierno corporativo podrán tener un buen desempeño".

Guadalajara es considerada en Silicon Valley de México, y siendo la segunda ciudad más poblada del país, The Landmark será un proyecto de usos mixtos que se ubicará en una de las intersecciones más importantes de la ciudad –Puerta de Hierro y Avenida Patria.

El desarrollo de usos mixtos contará con oficinas clase A+, componente comercial con marcas de lujo, así como restaurantes de talla internacional y residencias que en conjunto tendrán lo último en tecnología.

Siendo Sordo Madaleno Arquitectos el despacho encargado de diseñar The Landmark, la apertura está prevista para 2017, contando con la coordinación de GFa. Serán más de 25 mil metros cuadrados rentables de retail de lujo, 150 departamentos y más de 20 mil metros cuadrados de oficinas.

Town Square Metepec es otro desarrollo del portafolio de Thor Urbana. Este proyecto estará a 10 minutos de Toluca –la quinta ciudad más grande de México- y tienen un área de influencia mayor a tres millones de personas que viven cerca. La arquitectura está a cargo de Elkus-Manfredi Arquitects, el diseño de paisaje será por parte de The Office of James Burnett, y el diseño de fuentes fue hecho por Fluidity Design Consultants, con la coordinación de GFa.

TOWN SQUARE METEPEC

- Apertura para 2017
- 90,000 metros cuadrados rentables
- +300 metros lineales de frente sobre Av. Ignacio Comonfort

THE LANDMARK

- Apertura para 2017
- Diseñado por Sordo Madaleno Arquitectos
- +25,000 metros cuadrados rentables de retail de lujo
- 150 departamentos
- +20,000 metros cuadrados de oficinas

Averanda: cambia rostro de Cuernavaca

AVERANDA

- 3,750 millones de pesos de inversión total
- 49,000 metros cuadrados de terreno
- 110,000 m² para uso comercial
- 10,000 m² de oficinas corporativas
- 3,000 cajones de estacionamiento
- 250,000 metros cuadrados de construcción total

Con una inversión total de 3,750 millones de pesos se construirá un mega proyecto de usos mixtos que estará compuesto por área comercial, tres torres de vivienda y una de oficinas, así como dos de hotel, que sumarán 250 llaves.

El significado de Averanda viene de terraza, y por ello quisieron crear un concepto de paseo -poder caminar de manera segura-, pues es un centro comercial al descubierto. La proyección y edificación está a cargo de Pro Arquitectura y ARES Arquitectos.

El terreno tiene 49 mil metros cuadrados de los cuales 110 mil m2 serán para uso comercial, oficinas corporativas con 10 mil m2, estacionamiento con 3 mil cajones y una total de 250 mil metros cuadrados de construcción. Además, durante la construcción se generarán 5,700 empleos, y 4,500 empleos en total durante la operación del desarrollo.

Respecto al centro comercial, José Antonio Muriel, Director General de Grupo Proarquitectura, menciona en entrevista que las marcas que llegan al proyecto son las más importantes, las cuales hacen falta en la ciudad de Cuarnavaca, tales como: Sears, Forever21, Cinépolis, H&M y todas las marcas del grupo Inditex; además, recalcó que esta oferta comercial es un complemento a lo que ya existe. "Estamos creando un corredor abierto, aunque estas marcas estén en locales cerrados, y estamos buscando mucho el tema de entretenimiento con boliches, tiendas tipo recórcholis y restaurantes".

Reconoce que aunque sí había tiendas del grupo Inditex, ellos buscaban en Averanda formatos de aproximadamente 800 metros cuadrados. "Arrancamos con un proyecto inicial, en el cual la primera planta estaba conformada por área comercial y arriba sólo había cines. Hoy en día, Averanda tiene 250 mil metros cuadrados de construcción con 3 mil cajones de estacionamiento y son dos niveles completos dedicados al comercio; las marcas están buscando cajas de 800 metros cuadrados, Forever21 tiene aproximadamente 1,000 metros cuadrados y H&M cuenta con 3,200 metros cuadrados", explica José Antonio Muriel.

Respecto a las oficinas, mencionan que el precio del metro cuadrado en Cuernavaca en promedio cuesta de 30 a 35 mil pesos, pero a finales de año verán qué tan atractivo resulta el proyecto para la zona; los departamentos tendrán un promedio de 100 metros cuadrados. La primera fase de Averanda será la comercial, y quedará lista para septiembre de 2017, y aún no escogen a los operadores de los hoteles.

Al respecto, el arquitecto Ian Carlos Reyes, Director de la oficina México en Ares Arquitectos, señala que "realmente va a ser un proyecto que no se planea, pero lo estamos planificando en tres etapas, realmente la segunda etapa va a estar todavía en construcción junto con la parte comercial".

Office DEPOT
Presenta

45 k

1a rodada Kardias

POR EL ♥ DE LOS NIÑOS DE MÉXICO

06·03·16

Kardias A.C.

Fundación Alfredo Harp Helú

Estadio Azteca: Puerta 10

Salida | 6:30 am
Distancia | 45 km

Cupo máximo:
3,000 participantes

Costo de inscripción:
$500.00

Inscripciones:
www.kardias.org
www.emociondeportiva.com
Tiendas Martí Área Metropolitana

Fundación Coca-Cola · CDMX · Centro Médico ABC · DEPORTES · Bianchi · SPORT CITY · POWERADE · ciel · martí · PERCANO · MUSEOTAMAYO

Por **Jorge Lizán**
Director General de Lizan Retail Advisors (LRA)
jorge@lizanretail.com

Los "FAST FASHION RETAILERS" recomponiendo la industria global de centros comerciales

La época en la que era aceptable introducir colecciones cada doce o dieciocho meses ha terminado; los minoristas de "Fast Fashion" introducen nuevas colecciones cada seis semanas.

"Fast Fashion" es un término moderno utilizado por los minoristas de moda para expresar que los diseños se mueven de la pasarela a las tiendas con rapidez, a fin de captar las tendencias de moda actuales. Los minoristas de moda hacen hincapié en la optimización de ciertos aspectos de la cadena de suministro, a fin de que las prendas sean diseñadas y fabricadas de forma rápida y económica para permitir que el consumidor pueda comprar los últimos estilos de ropa actuales a un precio inferior. Esta filosofía de la fabricación rápida a un precio asequible es utilizada por algunos grandes minoristas tales como H&M, Zara, Forever 21, Topshop y Primark. La época en la que era aceptable introducir colecciones cada doce o dieciocho meses ha terminado; los minoristas de "Fast Fashion" introducen nuevas colecciones tan rápido como cada seis semanas.

Jorge Lizán
Consultor Internacional en Retail

Zara ha estado a la vanguardia de esta revolución de distribución de moda por muchos años y su marca se ha convertido casi en sinónimo del termino, pero había otros minoristas que trabajaron con el concepto antes de que existiera la definición, ese es el caso de Benetton. "Fast Fashion" también se ha asociado con la moda desechable, ya que los minoristas de este segmento venden productos de diseño a un mercado masivo a precios relativamente bajos.

Las marcas como H&M, Forever 21 y Zara están poniendo al sector de la moda de cabeza. La lógica es bastante simple en realidad: ¿Por qué gastar 100 dólares en una prenda "única" cuando puedes comprar una similar o incluso más "cool" por 20? Si eres padre de una adolescente, lo más probable es que hayas gastado mucho dinero en el pasado por una prenda de vestir, para ser usada un par de veces, y luego pasar gradualmente a la parte trasera del armario de tu hija. Hay dos claves para el éxito del "Fast Fashion": una es claramente precio, la otra es un suministro continuo de ropa con los últimos estilos de la moda.

Pero el "Fast Fashion", no sólo ha afectado el comportamiento de compra de los consumidores, sino también ha transformado la industria de centros comerciales radicalmente, pues las marcas "Fast Fashion" exigen grandes espacios, muchas veces hasta de 3 mil m2, lo que ha obligado a los desarrolladores de centros comerciales a cambiar el diseño de sus proyectos, ya que la popularidad de las marcas "Fast Fashion" hace que los consumidores demanden su presencia no sólo en centros comerciales regionales, sino también en

Las marcas como H&M, Forever 21 y Zara están poniendo al sector de la moda de cabeza. La lógica es bastante simple en realidad: ¿Por qué gastar 100 dólares en una prenda "única" cuando puedes comprar una similar o incluso más "cool" por 20?

aquéllos comunitarios y hasta en Outlet Centers. Como resultado de ello, los minoristas de "Fast Fashion" suelen obtener condiciones más favorables que otros inquilinos, lo que ha cambiado el status quo y por lo tanto, el modelo de negocio de toda la industria.

El "Fast Fashion" no va a desaparecer pronto. La industria del vestido ha cambiado radicalmente, y las implicaciones de este cambio son enormes. Si bien la energía de todo el mundo se ha centrado en confrontar la amenaza que representa el comercio electrónico, el "Fast Fashion" ha cambiado por completo las reglas.

Algunas marcas que consideramos "Fast Fashion" han existido durante muchos años, H&M fue fundada en 1947 en Suecia por Erling Persson, Zara fue fundada por Amancio Ortega en 1974 en España y Do Wong Chang fundó Forever 21 en Los Ángeles en 1984. Estas marcas comenzaron a expandirse internacionalmente hace varios años, pero no surgieron nuevas, hasta hoy, con la expansión anunciada de A'GACI.

A'GACI es una marca de ropa iniciada por los hermanos coreano-americanos John y David Won en el centro de San Antonio en 1974, cuando adquirieron una pequeña tienda de ropa a punto de quebrar, la cual se encontraba al lado de su tienda de pelucas. Actualmente, A'GACI tiene 65 tiendas, y estará abriendo 22 más este año, sobre todo en los estados del Sur de Estados Unidos, comenzando su internacionalización en 2016 con la apertura de sus primeras tiendas en México, donde han identificado un potencial muy grande para su concepto. Para esto, han contratado a Lizan Retail Advisors (LRA) para ayudarles con su estrategia de expansión internacional.

Entrevistamos a Jeff Yoo, Gerente de Expansión de A'GACI, y esto es lo que nos dijo:

¿CÓMO COMENZÓ A'GACI?

A'GACI comenzó en 1974, proporcionando moda para las mujeres jóvenes. Comenzó en San Antonio, TX, donde la sede de la compañía aún reside hoy, A'GACI y sus dos marcas hermanas, O'Shoes y 5ive Boutique, ganaron popularidad y reconocimiento rápido en el estado de Texas y regiones circundantes. Hoy en día, A'GACI opera 65 tiendas en 11 estados y estamos creciendo rápidamente.

EN TU OPINIÓN, ¿ES EL "FAST FASHION" LA NUEVA NORMALIDAD?

"Fast Fashion" es ciertamente un eslogan y la "norma", basado en lo que vemos en muchos minoristas y la posición donde se encuentran en el mercado hoy en día. "Fast Fashion" puede seguir siendo eslogan, pero no creo que sea la nueva norma; "Fast Fashion" siempre será popular. Si el cliente puede conectarse con su producto, ellos comprarán, y qué mejor si además es "rápida".

¿POR QUÉ SE ESTÁ EXPANDIENDO A'GACI INTERNACIONALMENTE EN ESTE MOMENTO?

A'GACI es el ADN de la aspiración de cada mujer joven – siendo la combinación perfecta de sexy, femenina y confiada. En nuestra opinión, hay un poco de A'GACI en cada mujer joven, y estamos listos para conectar con ellas en todo el mundo.

¿CÓMO SE COMPARA A'GACI CON OTROS JUGADORES "FAST FASHION"?

A'GACI y sus marcas hermanas, O'Shoes y 5ive Boutique, ofrecen mercancía de moda que se mantiene fiel a nuestro cliente principal.

Somos diferentes de otras marcas de "Fast Fashion" en el sentido que nuestro merchandising está enfocado y dirigido a nuestro cliente principal -sexy, femenino y confiado. Esta estrategia de mercadeo se presenta en 6 series de historias, inspiradas en las historias de nuestros clientes. Mantenemos frescura y originalidad a través de actualización sistemática de 6 historias distintivas, cada 6 semanas.

Además, cuando entras en una tienda A'GACI, no sólo verás la diferencia en el merchandising, sino también serás recibido amablemente por nuestros asesores de ventas, quienes conocen la mercancía, son apasionados y conocen sus metas de moda para el día. El fuerte énfasis en el servicio al cliente nos pone aparte de la competencia.

¿QUÉ REGIONES DEL MUNDO SON MÁS INTERESANTES PARA A'GACI?

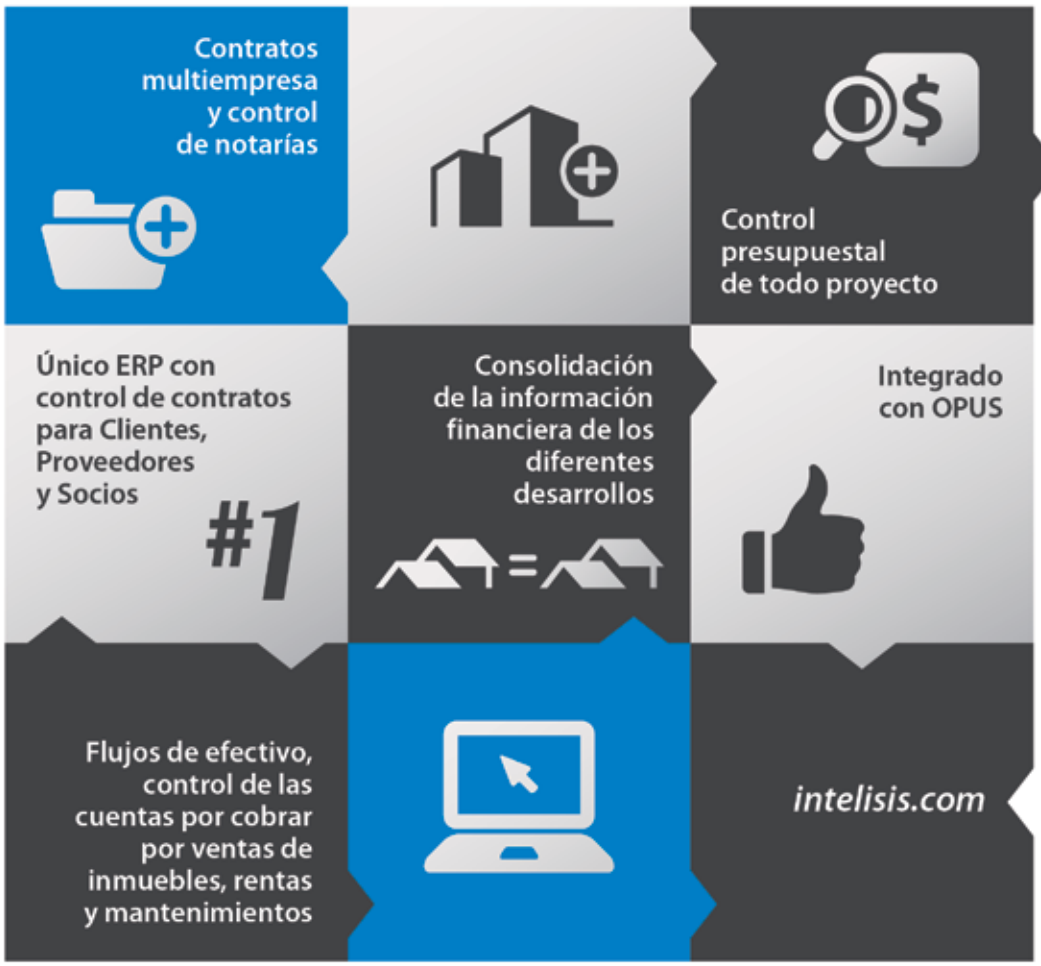
Estamos interesados en todas las partes del mundo donde las mujeres jóvenes estén ansiosas de encontrar un producto de moda y calidad a un precio de valor. Dicho esto, estamos entusiasmados con la oportunidad que vemos en América Latina. Las mujeres latinas siempre han tenido una fuerte relación con A'GACI, la marca se ha convertido en parte íntima de su estilo de vida en muchas áreas del país (EE.UU.), donde el turismo procedente de Latinoamérica es popular, como en Florida y Texas.

¿CÓMO MANEJAN LOS DESARROLLADORES DE CENTROS COMERCIALES LA NECESIDAD DE A'GACI POR ESPACIOS GRANDES?

A'GACI es extremadamente flexible en el tamaño de sus tiendas. Dependiendo de la fuerza del mercado y el centro comercial, podemos adaptar el tamaño de la tienda y surtir la mercancía necesaria para el mercado, lo que nos permite trabajar con una amplia gama de espacios, en ocasiones tan pequeños como 800 m^2, o tan grande como 2 mil m^2. Esta flexibilidad hace a A'GACI atractivo entre los principales desarrolladores en el país.

¿CUÁL ES SU VISIÓN PARA A'GACI EN 2025?

Nuestra visión en 2025 es la misma visión con la que comenzó la compañía: Ser un minorista líder que ofrece mercancía de moda y valor a la mujer joven que es sexy, femenina y confiada. A'GACI está comprometida con nuestros clientes, y el foco seguirá siendo ellos. Si se requiere tener una presencia internacional para atender mejor a nuestros clientes, estamos listos a hacer precisamente eso en este momento. ■



Simplifique y controle su Negocio Inmobiliario

Intelisis Inmobiliaria y Construcción, facilita el control y la operación de sus inmuebles, desde la obra hasta los contratos de renta y venta.

Contacte un consultor Intelisis:

Atención personalizada:
e-mail: info@intelisis.com
tel: +52 (55) 5081-1212

intelisis
We make IT happen.

EL GRANERO GRILL
DESDE 1977
International Cuisine
Reservaciones:
(81)1257-3950
H: 12:30 a 00:30 hrs Todo el año
@elgranerogrill
/elgraneromty
/+ElgraneroMx
www.elgranero.com.mx
GRUPO GRANERO STAR
Prime Rib

GRUPO IMAGEN MULTIMEDIA
LAS VOCES LÍDERES DE MÉXICO
EN LA RADIO MÁS INFLUYENTE DEL PAÍS
PONIENDO A MÉXICO
EN LA MISMA SINTONÍA
IMAGEN RADIO
@Imagen_MX
www.imagen.com.mx

Need SPACE?

We have distribution space **of all sizes** throughout our portfolio. If you have a requirement, ***we should talk***.

Prologis Park Tres Rios: Mexico City, Mexico

YOUR LOCAL PARTNER TO GLOBAL TRADE.

Prologis is the leading owner, operator and developer of industrial logistics real estate with approximately 671 million square feet (62 million square meters) owned and under management in 21 countries on four continents.

Prologis – Mexico
Av. Prolongación
Paseo de la Reforma 1236 Piso 9
Desarrollo Santa Fe
Mexico City, Mexico 05348
Main: +52 55 1105 2900
mexavailability@prologis.com

Prologis – Brazil
Av. Pres. Juscelino Kubitschek
1455 – 12º andar
Itaim Bibi, São Paulo, Brasil 04543-011
Main: +55 11 3018 6900

www.prologis.com

PROLOGIS.