INMOBILIARE

16° ANIVERSARIO 2000 2016

REDBRICK

ENTENDER, DEFINIR Y TRANSFORMAR UNA REALIDAD INMOBILIARIA

RED BRICK

MÉXICO REGISTRA INVERSIÓN INMOBILIARIA RÉCORD

REAL ESTATE INVESTMENT SUMMIT
MONTERREY Y HERMOSILLO

ESPECIAL INDUSTRIAL: TENDENCIAS DE CARA HACIA EL FUTURO

TOP TEN DE LOS INMUEBLES MODERNOS MÁS AMBICIOSOS

AÑO 15 - NÚMERO 96
$90 PESOS

DIRECTORIO ESPECIALIZADO
B2B PLANNER 2016

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.

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
- Site Selection
- Licenses & Permits
- Project Management
- Sales & Marketing
- Property Management

SEGMENTS

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

MONTERREY BAJIO gpdesarrollos.com.mx

New Name. Same Legacy.

We are PGIM Real Estate.

Our new name builds on a legacy of investment innovation more than 45 years in the making. As Prudential Real Estate Investors, we created the first open-end commingled real estate fund in the U.S., one of the largest open-end real estate funds in Asia, and one of the first dedicated high-yield real estate debt fund platforms in Europe.

Today, with more than $63 billion in assets under management, PGIM Real Estate continues that tradition of innovation, driven by more than 650 professionals working in 18 major markets worldwide, all striving to deliver the best risk-adjusted returns for our investors.

Learn more at pgimrealestate.com

PGIM Real Estate

© 2016 PGIM is the primary asset management business of Prudential Financial, Inc. (PFI). PGIM Real Estate is PGIM's real estate investment advisory business and operates through PGIM, Inc., a registered investment advisor. Prudential, Pramerica, PGIM, their respective logos as well as the Rock symbol are service marks of PFI and its related entities, registered in many jurisdictions worldwide. PFI of the United States is not affiliated with Prudential plc, a company headquartered in the United Kingdom.
KESW-A9DRDT

El EVENTO INTERNACIONAL más Importante del REAL ESTATE en MEXICO

9 | 10

Noviembre, 2016

HOTEL CAMINO REAL POLANCO

350 OPCIONES DE INVERSIÓN EN REAL ESTATE

2 DIAS DE CONGRESO CON MÁS DE 50 SPEAKERS

350 OPCIONES DE INVERSIÓN EN REAL ESTATE

EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS
EXPOSICIÓN & CONGRESO

EXPOSICIÓN + CONGRESO + WORKSHOPS

REGÍSTRATE en www.exni.mx
y asiste a la exposición SIN COSTO

Últimos stands 2016 disponibles.

Teléfono: +52 (55) 5514 7914

UN EVENTO DE

INMOBILIARE

IN•Trust

TU PATRIMONIO **EN RENTAS**

CONVIÉRTETE EN **SOCIO** DE LA FAMILIA INSAR INVIRTIENDO

DESDE $500,000 MN

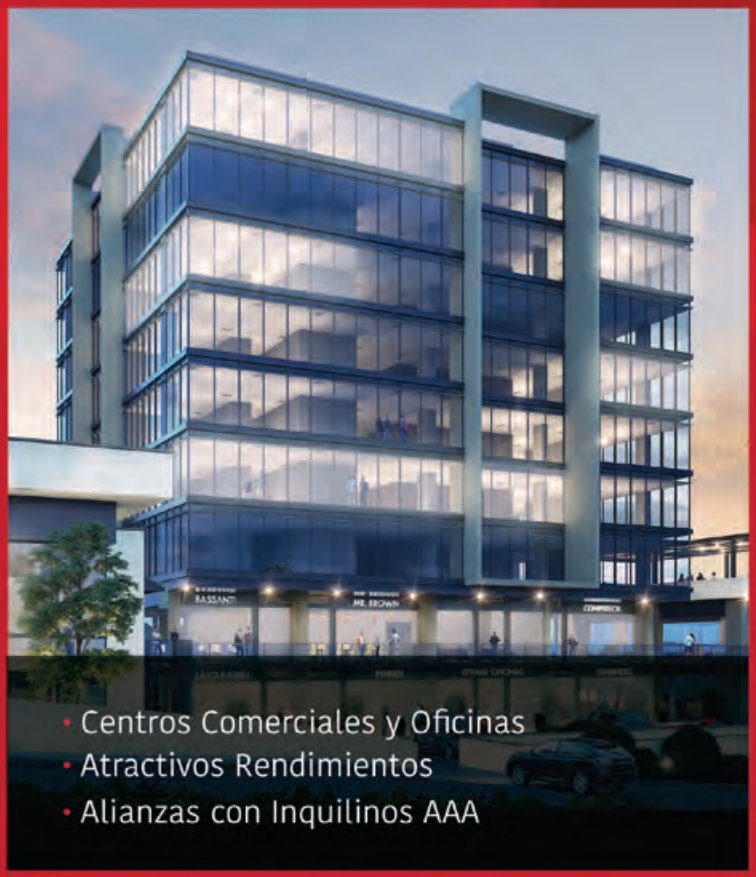
insar.com.mx

+52 (81) 8335 7878 • trust@insar.com.mx

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

INSAR

SOMOS EL LUGAR #1 PARA TRABAJAR



- Centros Comerciales y Oficinas
- Atractivos Rendimientos
- Alianzas con Inquilinos AAA

Proyectos ubicados en:

- Monterrey
- San Pedro
- Querétaro

INSAR | Desarrollos inmobiliarios que inspiran.

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

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

www.redbrick.com.mx

WE

TRANSFORM REGULAR ZONES INTO FRESH, DYNAMIC AND INTEGRATED NEW DESTINATIONS

WE ARE A VALUE ADDED DEVELOPMENT INVESTOR

RED BRICK

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

Carta Editorial

Innovación desde el origen del negocio

El destino digital también ha alcanzado al sector inmobiliario; los negocios inmobiliarios están e-volucionando de manera importante, y todos los que nos dedicamos a él tenemos que ofrecer nuevas herramientas de promoción y nuevos modelos. Al estar el usuario de hoy mucho más informado, se vuelve una pieza fundamental del negocio mismo, pero ¿cómo integrarnos todos en un mismo esfuerzo?

Sin duda, la innovación y la creatividad serán claves no sólo para conservar y potencializar el mercado, sino también para obtener liquidez y seguir aplicando ésta en proyectos de interés tanto para los inversionistas como para los compradores.

Y porque el mercado lo demanda y los usuarios lo exigen, es que B2B Real Estate Planner proyecta lo mejor de la industria: las empresas más creativas, más exitosas y más orientadas hacia el futuro, ofreciendo a nuestros lectores la garantía de su experiencia y desempeño a lo largo de los años.

Asimismo, complementamos como siempre, la información central de la edición con un sinnúmero de artículos en extremo interesantes, para conocer tendencias y proyectos sobresalientes, tanto como polos de desarrollo inmobiliario en diferentes ciudades del país.

Con el entusiasmo de todos los meses, mantenemos nuestro espíritu innovador desde el origen del negocio, diciéndole simplemente: ¡Vamos por más!

Guillermo Almazo
Publisher

B2B media

INMOBILIARE · inbound logistics LATAM · EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS EXPOSICIÓN & CONGRESO · U.S.-MEXICO Real Estate INVESTMENT SUMMIT NEW YORK 2017 · B2B REAL ESTATE PLANNER · THE GREAT MA 2016 · September 7 & 8, 2016 Four Seasons, Miami, Florida U.S.-MEXICO LOGISTICS & SUPPLY CHAIN LEADERS MEETING MIAMI Workshops + Top Speakers + Conference + Networking

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 96 año 15 Publicación bimestral Junio-Julio 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

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 • Alonso Diaz Etienne • 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 Luis Quiroz • 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 Alejandro Rojas
alejandro.rojas@inmobiliare.com
Asistente Editorial Liz Areli Cervantes López
liz.cervantes@inmobiliare.com

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

Diseño Digital Cristina Mera
cristina.mera@inmobiliare.com

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

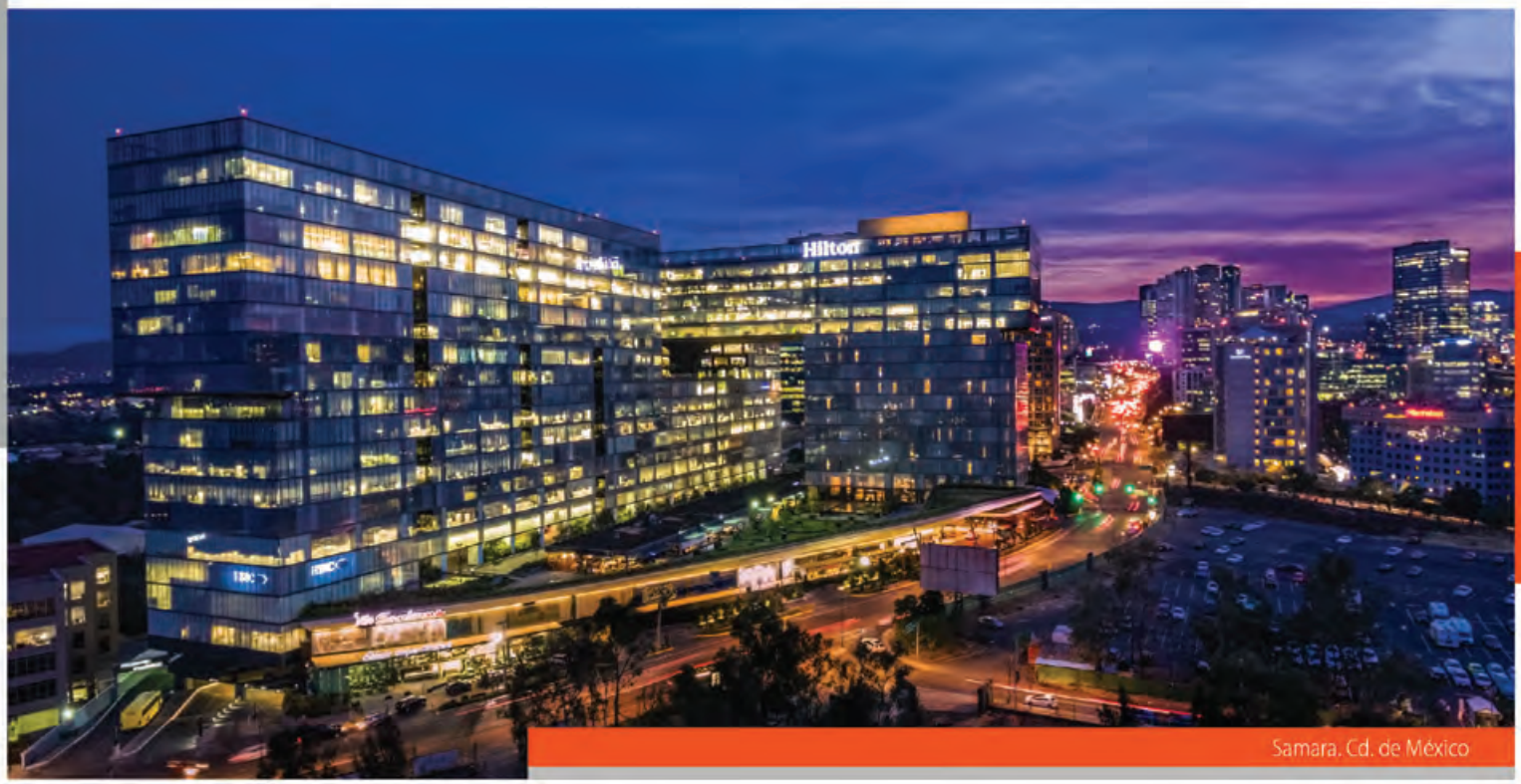
Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com

Karen Navarrete
karen.navarrete@inmobiliare.com

Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com

Federico Sentíes
federico.senties@inmobiliare.com

Contacto
México +52(55) 5514 7914, +52(55) 1253 7124. Monterrey +52(81) 8000 7150
www.b2bmedia.mx



Samara. Cd. de México

Comercial:

322 propiedades comerciales
93% de ocupación
2,897,500 m2 de área bruta rentable

Industrial:

103 propiedades industriales
97% de ocupación
3,418,500 m2 de área bruta rentable

Oficinas:

86 edificios de oficinas
90% de ocupación
811,200 m2 de área bruta rentable

Fibra Uno (Mexbol: FUNO11; Bloomberg: FUNO11:MM) es la primer y más grande FIBRA en el mercado mexicano. Opera y desarrolla una amplia gama de inmuebles destinados al arrendamiento principalmente en los segmentos industrial, comercial y de oficinas. Al 31 de marzo de 2016 Fibra Uno contaba con un portafolio de 511 propiedades que totalizaban aproximadamente 7.1 millones de m2 con presencia en 31 estados de la República Mexicana. La estrategia de Fibra Uno se concentra en tener las mejores ubicaciones con inmuebles de la más alta calidad, y con diversificación de segmentos, geografías e inquilinos. Asimismo, el equipo administrativo de Fibra Uno cuenta con más de 30 años de experiencia en el desarrollo y la operación en todos los segmentos del sector inmobiliario.

FUNO
CINCO AÑOS

@fibrauno
fibra-uno.com

INMOBILIARE

14 NOTICIAS

26 DISEÑO SUSTENTABLE
Innovación

28 DISEÑO SUSTENTABLE
Verticalidad: camino a la sustentabilidad

32 TENDENCIAS
Vonhaucke marca tendencias con la innovación para oficinas

38 TENDENCIAS
Proveedores de la industria inmobiliaria cambian sus estrategias

44 ESPACIO URBANO
Museos, elemento de integración urbana y convivencia

50 RESIDENCIAL
Privacidad y lujo llegan con ELYSEE

56 TOP TEN
Top Ten de los inmuebles modernos más ambiciosos en costo y altura

64 EN PORTADA
REDBRICK: Entender, definir y transformar una realidad inmobiliaria

68 INDUSTRIAL
Los parques industriales del futuro

72 INDUSTRIAL
Viaje de estudio de la AMPIP a Dubai

76 INDUSTRIAL
Tendencias en parques industriales en México

82 B2B SUMMIT
Primer Foro Sonora-U.S. Real Estate Investment Summit 2016

88 SUMMIT MONTERREY
Real Estate Business Summit Monterrey-Nuevo León 2016

SUMARIO

98 ENTREVISTA
AMEXCAP apostará por elevar la competitividad del ecosistema de capital privado

102 FONDOS DE INVERSIÓN
Fondos de inversión inmobiliaria en Perú

106 HOTELERÍA
Marcas hoteleras de lujo interesadas en México

112 SENIOR LIVING
Residencias para adultos mayores: comienza el desarrollo de Assited Living en México

118 INVERSIÓN INMOBILIARIA
México registra inversión récord con proyectos inmobiliarios emblemáticos

128 CENTROS COMERCIALES
Plaza Tlatelolco

130 RETAIL
RECON LATAM une retail regional con nuevos pronósticos

134 VIVIENDA
Comportamiento de la demanda de vivienda en México (2014-2016)

138 ENTREVISTA
SARE buscará ser un jugador importante en el sector vivienda

142 NORMATIVIDAD
Constitución de la CDMX ¿Qué sigue?

146 SUSTENTABILIDAD
Normatividad y eficiencia energética en la edificación

152 AMBIENTAL
Azoteas verdes, la tendencia que beneficia al ambiente

160 CERTIFICACIÓN
Introducción al sistema de certificación "LEED for homes"

170 ARTE
Dentro de Carlos Agustín

172 B2B PLANNER 2016

En 2017 el nuevo Centro Comercial Tlatelolco abrirá sus puertas

El gerente de proyectos de Bufete de Desarrollo Inmobiliario -BDI-, Armando Saucedo, dio a conocer que ya comenzaron los trabajos de cimentación para Centro Comercial Tlatelolco. La inversión para la futura plaza es superior a los 300 millones de pesos; se realizará en un área de dos mil metros cuadrados de terreno y contará con más de 10 mil metros cuadrados de área rentable. La apertura se proyecta para el mes de mayo del 2017.

RAÍZ URBANA .MX

Raíz Urbana dará nuevas propuestas de inversión

En marzo pasado surge Raíz Urbana que tiene como objetivo presentar propuestas de inversión en el sector residencial y comercial, formando parte importante de Bahía de Conceptos, taller que se caracteriza por ser clave en el crecimiento de empresas que mantienen un alto nivel de diseño y con fuerte presencia a nivel nacional e internacional.

Realiza Union Investment Real Estate GmbH primera compra en México desde 2008

Con un monto aproximado de 117 mil 500 millones de dólares, Union Investment regresa al campo de inversión en México con la compra del edificio de oficinas "Corporativo Dos Patios", para el fondo inmobiliario abierto UniImmo Global -esto como parte de su plan de inversión en México- "Desde nuestra entrada en este mercado hace más de once años, la Ciudad de México es un pilar central de nuestra estrategia internacional de inversión. Nos alegramos de haber encontrado con Dos Patios la perfecta ampliación de nuestra valiosa cartera mexicana. Nos hemos propuesto aprovechar el estable marco de condiciones económicas existente en México para invertir en ese país a mediano plazo otros 250 o 300 millones", dijo Martin Bruehl, Miembro del Consejo de Administración de Union Investment Real Estate GmbH.

Union Investment Real Estate GmbH, que cuenta con un volumen aproximado de 2,500 millones de euros, suma a los cuatro inmuebles de oficinas que tiene en México los 28,739 m² de "Dos Patios". Por su parte, Grupo Gigante -desarrollador y ex propietario del edificio-, declaró que el objetivo de celebrar esta operación fue desinvertirse del activo y con ello, canalizar los recursos para disminuir deuda así como para fortalecer su plan de negocio.

Pone KODACO primera piedra de parque industrial "La Amistad" en Coahuila

La empresa asiática KODACO, fabricante de partes de automotor y otros accesorios, proveedor principal de la empresa KIA, colocó la primera piedra para la construcción del parque industrial "la Amistad" en el municipio Ramos Arizpe en Coahuila. Se estima una inversión mayor a 120 millones de pesos y generará alrededor de 420 empleos, según los estimados.

El grupo brasileño BRF anunció plan de expansión en Argentina

Los directivos de la empresa BRF, especialista en alimentos y carnes frías, se reunieron con el presidente argentino, Mauricio Macri, para pactar una inversión de 292 millones de dólares en 2016. La empresa propietaria de las marcas Sadia, Paty, Dánica, Perdigão, Qualy, Vienissima, GoodMark, Campo Austral, Alimentos Calchaquí, Delicia, Bocatti y Manty es una de las más grandes exportadoras de aves y porcinos del mundo. Presente en 120 países, pretende aumentar su participación en el Mercosur y consolidar una plataforma exportadora desde Argentina y Brasil hacia todo el mundo.

BAIC y Picacho Grupo Automotriz se preparan para trabajar juntos en julio de 2016

La empresa automotriz Beijing Automotive Industry -BAIC-, una de las cinco principales en China, busca comercializar en México dos de sus más recientes modelos y lo hará de la mano con Picacho grupo Automotriz, distribuidor autorizado de Ford, Jaguar y Mazda, entre otras. Las primeras concesionarias se encontrarán en la Ciudad de México, cuya apertura se espera en junio; se proyecta que Querétaro y Cuernavaca estarán listas en julio del presente año.

Accor Hotels busca expandirse en medio Oriente y América Latina

La cadena hotelera francesa busca tener mayor presencia en el mundo, por ello recientemente anunciaron la construcción del primer hotel boutique MGallery en Perú; pero su expansión no se detiene ahí, pues inauguraron en marzo de este año el nuevo Hotel Santa Teresa Río de Janeiro, de la cadena Sofitel, que se convierte en la primera dirección de la marca en Brasil.

Accor Hotels también anunció la apertura del David Tower Hotel Netanya Mgallery, de la cadena Sofitel en Israel, el cual sería el primero del grupo en dicho país.

Plaza Antara es finalista por el "Global Awards for Excellence"

Junto con otros 26 proyectos de todas partes del mundo, el desarrollo de Grupo Sordo Madaleno se encuentra entre los finalistas que concursan por el premio "Global Awards for Excellence" otorgado por el Urban Land Institute -ULI-, reconocimiento a la excelencia en construcción, economía, planificación, operación y gestión. También se califica la contribución al entorno, innovación en diseño, técnicas constructivas, protección al ambiente, respuesta a las necesidades sociales, entre otras categorías. Los ganadores serán anunciados en octubre, durante la reunión del ULI en Dallas.

Grupo Posadas obtuvo recursos por 50 millones de dólares

En 2015, la empresa operadora de hoteles emitió la reapertura de un bono global a 7 años, que tiene vencimiento en 2022; con ello, recabó 50 millones de dólares. Por dicho título pagará un interés anual de 7.875%. La empresa afirmó que los fondos serán utilizados para pagar de manera anticipada un bono que vence en 2017, y así tener posibilidad de extender el vencimiento de los adeudos. Otra parte de los fondos será destinado a fines corporativos.

Vinte obtiene buenos resultados en primer trimestre de 2016

La desarrolladora de vivienda reportó a la BMV, que su utilidad neta fue de 79 millones de pesos, lo que representa un crecimiento de 11.7% respecto del mismo período del año anterior. Siguen enfocados en el segmento medio residencial y pasó de un precio promedio de 589 mil a 632 mil pesos.

Gana Sordo Madaleno Arquitectos el premio "2016 Best Interiors of Latin America & the Caribbean"

La Asociación Internacional de Diseño de Interiores llevó a cabo, en la ciudad de Miami, la premiación de los "IIDA Best Interiors Of Latin America & the Caribbean Competition", en la que se anunció a GSM como el ganador de la competencia por los interiores del hotel Grand Hyatt Playa del Carmen. Fue ganador también del "Spas, Fitness Centers and Gymnasiums", por el uso de elementos orgánicos, ricos materiales y por la sensación de tranquilidad.

www.crmexico.mx

CR
COMPLEJOS RESIDENCIALES

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

- MACROLOTES RESIDENCIALES, COMERCIALES, MICRO INDUSTRIALES Y MIXTOS EN **NUESTROS DESARROLLOS**

Preserve BIO Juriquilla

PUERTA NORTE

BUSINESSPARK QUERETARO JURIQUILLA

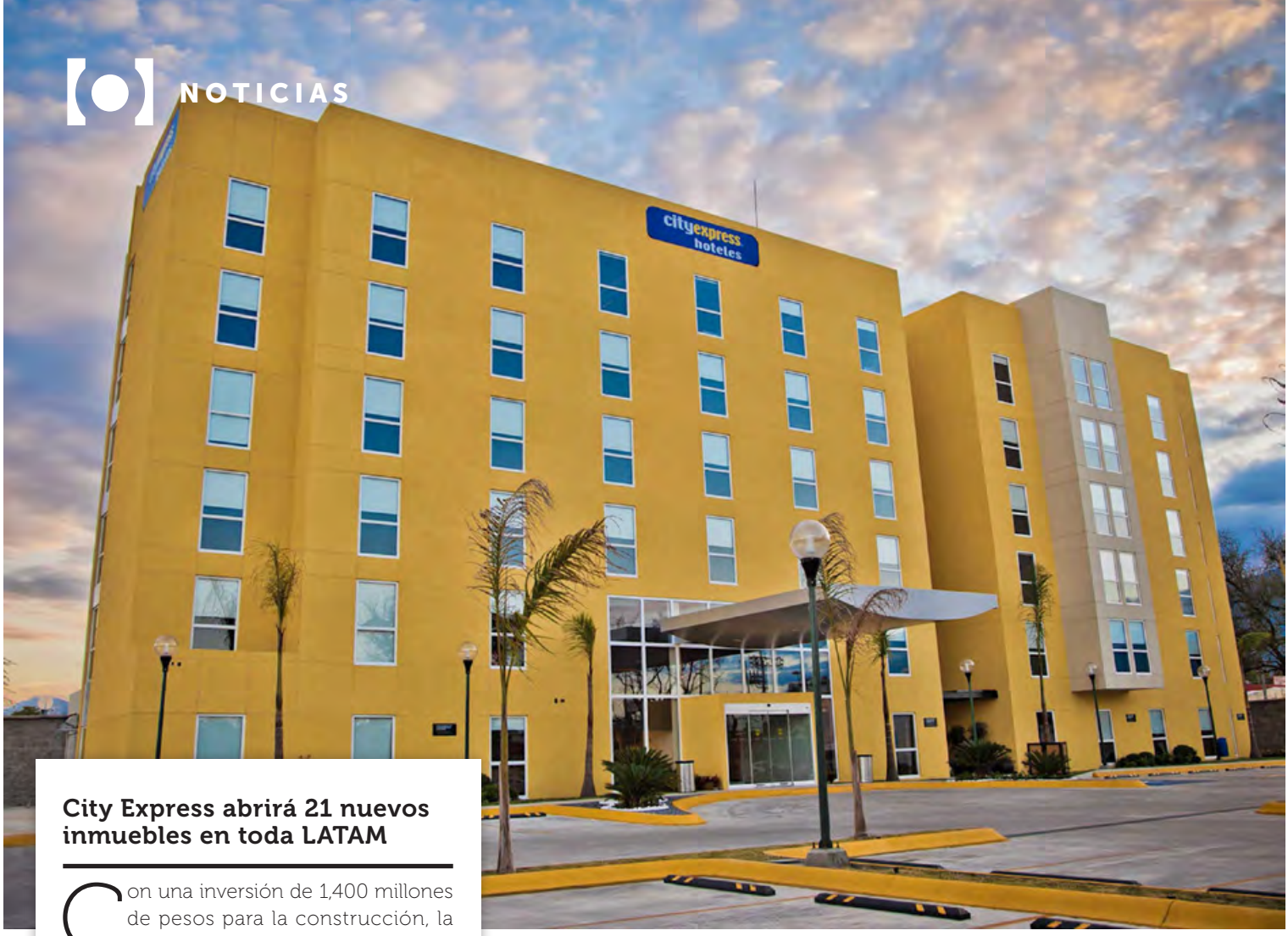
- RESERVA TERRITORIAL EN EL AREA METROPOLITANA DE QUERETARO PARA ALIANZAS ESTRATEGICAS E INVERSIONISTAS

NUEVO JURIQUILLA SUR

AEROPUERTO QUERETARO

+52 (442) 294 5857

CONTACTO: ARQ. JOSE RAMIREZ
jramirez@crmexico.mx



City Express abrirá 21 nuevos inmuebles en toda LATAM

Con una inversión de 1,400 millones de pesos para la construcción, la cadena de hoteles espera abrir 21 nuevas sucursales en 2016. La primera en Santiago de Chile y dos más en Bogotá, Colombia. En México, actualmente ya oferta 12 mil habitaciones, pero calcula insertarse en 10 ciudades más a lo largo del país: Ciudad de México; Zamora, Michoacán; Celaya, Guanajuato; San Luis Potosí, SLP; Tijuana, Baja California; Aguascalientes, Ags; Villa Hermosa, Tabasco; Atlixco, Puebla; Delicias, Chihuahua; y Rosarito, Baja California. La compañía busca colocarse entre las zonas con mayor crecimiento y las cuatro rutas de mercado identificadas: automotriz, minero, espacial y petrolero.

Se vende ex mansión de Donald Trump por 45 millones de dólares

La primera mansión que compró el hoy virtual candidato a la presidencia de los Estados Unidos se encuentra a la venta. El inmueble fue adquirido por el millonario y su primera esposa en 1982. Cuando se divorciaron, la propiedad pasó a manos de su ex pareja, quien la vendió por 15 millones de dólares. Los actuales dueños le hicieron una serie de remodelaciones e intentaron venderla por alrededor de 54 millones, y al no lograrlo, han bajado el precio del predio a 45 millones dólares.

PUNTO
LA VICTORIA

SI QUIERES QUE VEAN TU MARCA, NOSOTROS TENEMOS EL LUGAR IDEAL.

Punto La Victoria es un centro comercial ubicado en la parte más céntrica de Querétaro con las mejores tiendas de ropa, restaurantes, cines y amenidades que harán que quieras tener tu negocio aquí.

Punto La Victoria. Tiene lo que quieres.

H&M · FOREVER 21 · Bershka · Stradivarius · Sfera · SEARS · NINE WEST · SKECHERS · flexi · OZONO · QUARRY · BIZZARRO · sunglass hut · Sanborns · Olive Garden · Mr. SUSHI · Sanborns · chilis · PUMA · ENRIQUE BRICKER · Domino's · Cinépolis · fit · Coppel

latitudlavictoria.mx | (55) 5090.8080 01800.444.8080 | abiliainmo | abilia.mx ventas@abilia.mx | UN PROYECTO DE ABILIA Creando la diferencia

Comienza la recuperación en el sector de oficinas premium en Argentina

Expertos en el rubro han comentado que desde 2014 y 2015 se ha observado un ligero aumento en la demanda de estos productos. Asimismo, durante el primer trimestre del año se ha observado un crecimiento de interés en el mercado. El director de Cushman & Wakefield Argentina, Herman Faigenbaum, comenta que "se están construyendo algunos edificios nuevos sobre todo en la Zona Norte, pero van a estar listos dentro de dos años, hasta fines de 2017 o principios de 2018".

Transfiere CMR seis sucursales Wings a Grupo Gigante

CMR enfocará su operación en su Core Business, con sus marcas en expasión como Red Lobster, Chili's, Olive Garden, The Capital Grille y Long Horn. Las sucursales Wings entregadas a Grupo Gigante son: Barranca, Fray Servando, Chapultepec, Querétaro, Alameda y Cedros. La operadora de restaurantes pretende crecer a doble dígito el presente año. Una inversión de 400 millones en más de 15 aperturas y la generación de 800 fuentes de trabajo.

Invertirá AutoFin México mil millones de dólares en proyecto turístico en Acapulco

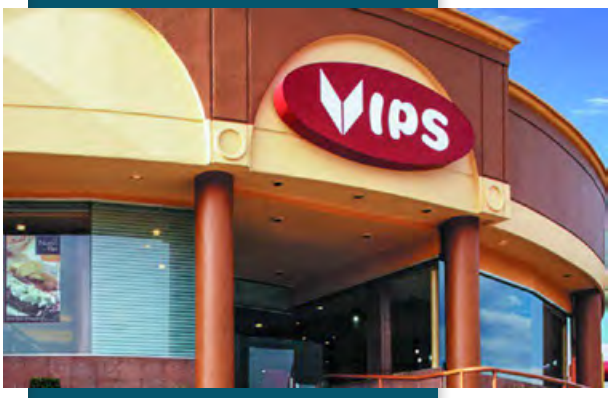
La compañía mexicana, en su división de turismo, pretende la ampliación de los hoteles Princess y Pierre Marqués de 1,200 habitaciones a seis mil; generar 10 mil empleos con tal inversión, además de otras edificaciones en sus 158 hectáreas del complejo. Asimismo, el Presidente de AutoFin, Juan Antonio Hernández, mencionó que quieren recuperar la imagen y el esplendor del puerto que alguna vez tuvo, por tal motivo, hizo un llamado a otros dueños de hoteles para unir esfuerzos.

FUNO, entre las 15 empresas más grandes de México en 2016

Un conteo liderado por la empresa América Móvil del magnate mexicano Carlos Slim, tiene a empresas del sector inmobiliario en estos 15 lugares, tales como: FUNO (15), Grupo Homex (14), Casas GEO (13) y CEMEX (6). Sin embargo, el ranking representa menos del 1% de las 2016 compañías del listado a nivel global, donde Slim posee el 33% del valor acumulado de las 15 firmas públicas más grandes.

Alsea rejuvenece la cadena de restaurantes Vips

La firma operadora de Starbucks, Domino's y Burger King tiene entre sus planes renovar la imagen interna y logotipo de Vips en sus 250 tiendas en el interior de la república. Dicho proceso tardará cinco años; además, Alsea abrirá entre cinco y diez restaurantes de la cadena en el próximo año y medio. Desde su adquisición en 2014 a Wal Mart, los cambios han sido en su menú de platillos y una fuerte inversión en la tecnología de la cocina para mejorar la calidad del servicio.



Adquiere FedEx en 4,400 millones de euros la compañía TNT Express

Con tal compra, la firma de mensajería tiene la misión de ser la red aérea y terrestre de este rubro más grande del mundo; llegará a los 800 mil colaboradores. Asimismo, el Chairman y CEO de FedEx mencionó que empieza una nueva era llena de promesas para sus empleados, clientes y accionistas. La empresa factura 49 mil millones de dólares anuales y envía 10.2 millones de paquetes diarios a 220 países.

Proyectan dos inmuebles para residencial y oficinas en la capital de Perú

La firma peruana, Grupo Ingeco, tiene prospectados dos edificios. El primero se llama "Alma", un complejo residencial de 15 pisos y 105 departamentos. La obra iniciará el segundo semestre del año y el término del mismo se planea para 2018. Mientras tanto, "Torre Higuereta" será un edificio para oficinas en un área total de 7,700 m2 y culminará su construcción en el mismo año que el inmueble residencial.

Tijuana pretende un Urbanland con la ciudad de San Diego

El estado fronterizo albergará 52 proyectos inmobiliarios en los próximos dos años. La intención es juntar a la ciudad de Tijuana con la de San Diego en los Estados Unidos y formar una mega región, explica el coordinador del Real State Investments Symposium, Ricardo Vázquez. El 30% de la inversión será estadounidense, además de cumplir con requerimientos de sustentabilidad que demandan las autoridades.

SUPRATERRA.COM.MX

CONSTRUYE SUEÑOS COMPARTIDOS

SUPRATERRA®

DESARROLLAMOS ESPACIOS PLANEADOS PARA **VIVIR BIEN.**

Con perspectiva innovadora y visión estratégica, GRUPO SUPRATERRA se consolida como empresa independiente en 2010, convirtiéndose en una de las compañías desarrolladoras más importantes, sólidas y comprometidas de México, perfilada a ser un pilar del desarrollo inmobiliario a nivel nacional. Contamos con alianzas nacionales e internacionales que respaldan la valiosa inversión en pro de la planeación urbana ordenada y responsable, creando los mejores proyectos de nuestros tiempos.

zibatá · el Refugio Desarrollo Residencial · ZIRÁNDARO · ZANDA · zákia

Privada de los Industriales No. 110, Interior 301, Colonia Ampliación Jurica, Querétaro, Qro. Cp 76100 Tel. 01 (442) 229 4850

INNOVACIÓN

POR **LUIS FERNÁNDEZ DE ORTEGA**
luis.fdeortega@v-fo.com

¿Por qué hacemos lo que hacemos? ¿Es por dinero? En el saber por qué hacemos lo que hacemos, reside la pasión y el corazón que nos hace diferentes. En la medida que podamos comunicarlo a nuestros clientes, y reforzarlo con un producto congruente, lograremos tocar emocionalmente al mercado.

POR **LUIS FERNÁNDEZ DE ORTEGA**
luis.fdeortega@v-fo.com
@vfoarquitectos

Todos los días, quienes nos dedicamos al diseño arquitectónico, enfrentamos nuevos retos impuestos por la creciente necesidad de producir soluciones innovadoras que consigan el milagro de obtener un edificio de características únicas, nunca antes vistas. Esta necesidad es producto de la vasta competencia que, al tiempo que debe ceñirse a las exigencias y reglas del mercado, debe contar con espacios más conectados, tecnológicos y sustentables que promuevan la productividad y el bienestar de sus habitantes y usuarios. Si miramos un poco otras industrias, como las compañías tecnológicas, podemos ver un claro ejemplo de cómo la competencia está basada en principios comunes al desarrollo inmobiliario.

En 1997, Apple era una empresa a punto de declararse en banca rota. Con el regreso de Steve Jobs, ésta se convirtió en la empresa más rica y rentable del mundo en pocos años; la pregunta es, ¿qué sucedió al interior de esta compañía? ¿Por qué de pronto Apple cambia espectacularmente y se convierte en el objeto del deseo? Se han escrito miles de páginas al respecto y seguramente, querido lector, has estudiado el caso; sin embargo, ¿por qué Apple es tan innovadora? Todos los años son más innovadores que su competencia, siempre están un paso adelante. Tienen acceso a los mismos talentos, las mismas agencias de mercadotecnia, los mismos consultores, los mismos medios, ¿por qué entonces se ven tan diferentes?

Apple es simplemente una compañía de tecnología y si fuese como todas las demás, su mensaje comercial sería algo así: "Fabricamos aparatos tecnológicos geniales, están muy bien diseñados y son sencillos de usar". Así nos comunicamos la gran mayoría, y así se hace el mercadeo; decimos lo que hacemos, cuan diferentes y mejores somos, y así decimos a nuestros compradores: "éste es mi nuevo desarrollo, está muy bien ubicado y tiene muchas amenidades, además lo diseñó este arquitecto internacional".

Pero en realidad, Apple se comunica así: "En todo lo que hacemos, creemos en un cambio del status quo. Creemos en un pensamiento diferente, la manera en que desafiamos el estatus quo es haciendo productos muy bien diseñados, sencillos y fáciles de usar: sencillamente hacemos equipos geniales que cambiarán para siempre la manera en que el mundo ve las cosas".

Para muestra, esta pequeña historia:

Hemos sido testigos de cambios fundamentales en la manera en la que utilizamos tecnologías de hace más de 100 años. En 1876, Antonio Meucci -y no Graham Bell- inventó un aparto al que llamó teléfono; para 1923, en Australia, la policía usaba la telefonía móvil para dar reportes policíacos; y no fue sino hasta 1946 cuando AT&T comenzó a operar MTS (Mobile Telephone System) en San Louis Missouri de manera muy limitada; ya para 1973, Motorola, con su proyecto DynaTAC 8000 X, logró la primera llamada desde un teléfono celular de primera generación; sin embargo, no fue sino hasta 1999 que Blackberry incorporó a sus dispositivos el correo electrónico, y poco después dominaba el mundo de las telecomunicaciones -para entonces, la floreciente industria con todas sus marcas imitaron esa tecnología y apariencia.

En 2007 Steve Jobs pone en el mercado la primera versión del iPhone y comenzó diciendo: "de vez en cuando aparece un producto revolucionario que lo cambia todo, y Apple ha sido muy afortunado en contribuir con uno de estos productos", ciertamente no inventó el teléfono ni su capacidad de conexión, ni siquiera su cámara o teclado; lo que inventó es la manera con la que interactuamos con esa tecnología, de una manera tan natural y simple que transformó a nuestra sociedad. Ahora todos disponemos de una conexión permanente a internet, a nuestro correo electrónico, a nuestra música, redes sociales, entretenimiento, compras y un larguísimo etcétera.

Simon Sinek, encontró una manera de explicarlo sencillamente; su explicación está basada en la biología y no en la psicología, y dice lo siguiente: si uno mira el cerebro y lo corta transversalmente, verá que está dividido en tres componentes principales que se correlacionan perfectamente. Después, el propio Simon hace una analogía con un círculo concéntrico al que llama círculo de oro, que desde afuera se divide en el "Qué", luego el "Cómo", y por último, en el círculo más interior, el "Por qué". Casi todas las compañías se comunican de afuera hacia dentro; es decir, primero dicen qué es lo que tienen, luego cómo consiguen lo que tienen, y en muchos casos, ni siquiera se dice por qué.

Nuestro cerebro opera del mismo modo, el neocórtex, es responsable de la parte más analítica, ahí reside el lenguaje; las dos secciones del medio forman el cerebro límbico y éste es responsable de nuestros sentimientos, como la confianza y la lealtad, también es responsable de la toma de decisiones y carece de la habilidad del lenguaje. Cuando nos comunicamos de afuera hacia adentro, el cerebro es capaz de procesar información compleja, datos y cifras, beneficios y hechos, pero esto no guía el comportamiento; sin embargo, cuando nos comunicamos de adentro hacia afuera, estamos hablando con la parte del cerebro que controla el comportamiento, y después permitimos la racionalización con cosas tangibles que decimos o hacemos, de esta manera, impedimos que el cerebro analice hechos y datos que ya conoce, y por tanto, pierda interés o "sienta" que lo que decimos no corresponde. Y enfatizo la palabra "sentir", porque esta parte de nuestro cerebro que "siente" las cosas es incapaz de verbalizarlas.

Si uno no sabe por qué hace lo que hace y por qué la gente responde a esa cuestión, entonces estamos dejando esa decisión al "sentir que algo no corresponde". La primera pregunta es determinar por qué hacemos lo que hacemos, y la respuesta no debe ser el dinero, éste es una consecuencia de lo que hacemos. En el saber por qué hacemos lo que hacemos, reside la pasión y el corazón que nos hace diferentes; en la medida que podamos comunicarlo y reforzarlo con un producto que corresponda a lo que decimos, estaremos tocando la parte emocional de nuestros clientes.

MARINA
TOWN CENTER

LOCALES EN RENTA

APERTURA INVIERNO 2016

MODA • RESTAURANTES • ENTRETENIMIENTO

PUERTO CANCÚN®
LIVE THE SEA

ÚNICO CENTRO COMERCIAL CON
MARINA FRENTE AL MAR EN
CANCÚN

Km 0, Blvd. Kukulcán.

(55) 9150 1020
renta.locales@puertocancun.com

PUERTOCANCUN.COM

MIRA.
Reinventando Comunidades

La gente no compra lo que uno hace, compra el por qué uno lo hace, y si uno habla de lo que cree, atraerá a quienes creen en lo mismo. ¿Por qué es importante atraer a quienes creen en lo mismo que nosotros? Por algo llamado la "Ley de la difusión de la innovación". El primer 2.5% de la población son innovadores, el siguiente 13.5% son los adoptadores tempranos, el siguiente 34% son la mayoría temprana y los rezagados.

Lo que dice esta Ley es que, para lograr el éxito masivo o que esta idea sea aceptada en el mercado masivo, debemos alcanzar el punto de inflexión que se ubica entre el 15 y el 18% de penetración en el mercado. Cuando se pregunta a los empresarios cuál es la diferencia en nuevos negocios, casi todos coinciden en decir que el 10%. La diferencia entre este 10% y el 15 o 18% es a lo que Jeffrey Moore llama "cruzar el abismo". La mayoría temprana no probará algo nuevo hasta que otro lo haya probado primero.

¿Por qué la gente hizo fila durante seis horas para hacerse de un nuevo iPhone cuando salieron por primera vez? Lo hicieron por ellos mismos, porque querían ser los primeros; la gente no compra lo que uno hace, compra el por qué lo hace. La gente hará cosas que demuestren sus creencias. La razón por la que estas personas compraron el iPhone en las primeras horas fue debido a lo que creían sobre el mundo y por cómo querían que los vieran los demás. Fueron los primeros y, si lo pensamos bien, el precio no tiene nada que ver.

Si vemos los mensajes de mercadotecnia de los desarrollos inmobiliarios, abundan términos como seguridad, plusvalía, ubicación, lujo, vanguardia. Una vez más, vemos cómo el mensaje va de afuera hacia adentro en éste círculo de oro del que habla Simon Sinek.

Encontrar el por qué uno hace lo que hace, no es una tarea fácil. Aparentemente, la respuesta es para generar ganancias, pero esta respuesta es solamente la consecuencia de lo que hacemos, y por tanto, no es una razón válida como respuesta. Ciertamente se trata de un negocio y debe rendir los frutos esperados; sin embargo, si convertimos las consecuencias en nuestro porqué, es casi seguro que nos equivoquemos y más temprano que tarde nos convirtamos en uno más que compite por el mercado. Si nos planteamos como centro de nuestro quehacer al usuario/cliente y atendemos sus necesidades, tenemos un buen inicio para hallar este porqué.

En el diseño arquitectónico le llamamos encontrar el concepto o tema a desarrollar; ahora, cada vez más sofisticado, requiere de apoyos que suman y armonizan con este concepto; estudios de mercado, entorno y situación, mercadotecnia, comercialización, etc. Todos elementos complementarios que giran en torno al porqué y responden al cómo y al qué.

En conclusión, la competencia por un mejor producto está y seguirá estando allá afuera, la diferencia radica en cómo nos vemos a nosotros mismos, en cómo podemos hacer que la gente viva, trabaje o compre mejor, de manera más satisfactoria, productiva y rentable.

Para VFO, el mejorar la vida de las personas ha sido y será una prioridad, también cómo nuestros proyectos y diseños se integran a los emplazamientos donde se encuentran, y porqué creemos que el éxito de nuestros clientes es nuestro propio éxito. Por esta razón diseñamos experiencias económicamente viables y rentables para nuestros clientes.

Altea Desarrollos es una empresa dedicada a la optimización de espacios para el servicio de la población. Sus servicios van desde proyectos arquitectónicos, construcción, comercialización, renta de inmuebles, operación de inmuebles hasta la renta de espacios publicitarios.

- Desarrollo comercial
- Desarrollos industrial
- Vivienda
- Locales comerciales
- Terrenos

Más de 250 Inmuebles

Más de 3,000,000 m2 en áreas rentables

Contacto
(01) 81 17 72 72 72

Av. Eugenio Garza Sada No. 2145,
Col. Roma, Monterrey, Nuevo León, México.

info@alteadesarrollos.com
www.alteadesarrollos.com

vonhaucke

MARCA TENDENCIAS CON LA INNOVACIÓN PARA OFICINAS

ALEJANDRO DEL CONDE
DIRECTOR GENERAL DE VONHAUCKE

Interesados en sorprender al cliente cuentan con el mejor showroom de Latinoamérica, listo para ser visitado y ofrecer un interesante programa de arrendamiento para renovación de mobiliario

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Los espacios para oficinas con paredes y puerta quedaron en el olvido; las tendencias apuntan hacia espacios abiertos. Esto lo tienen muy presente empresas como Vonhaucke, quienes plantean un concepto evolucionado para oficinas: economía con orientación clara hacia los servicios, donde la oficina se vuelve el centro creativo de los negocios, con espacios que fomenten armonía, creatividad y competitividad.

Vonhaucke no sólo ofrece escritorios y sillas para oficinas, en realidad, tiene soluciones para todo tipo de necesidades del cliente, pues el lugar de trabajo es mucho más; debe provocar la competitividad al interior, y comunicar al exterior el éxito, el compromiso y la cultura de la empresa hacia sus colaboradores y sus clientes.

Al respecto y en entrevista para *Inmobiliare*, Alejandro del Conde, Director General de Vonhaucke comenta: "Vemos un gran cambio por parte de la demanda y el nuevo concepto de oficina, pues la forma de trabajar hoy demanda espacios abiertos, con ambientes informales que promuevan el trabajo en equipo, pero que al mismo tiempo permitan que el trabajo individual se lleve a cabo de manera eficiente y con fácil acceso a las tecnologías. En muchas ocasiones ya no hay espacios preestablecidos para cada colaborador, y el concepto de cubículos cerrados ha pasado a la historia, en la mayoría de las empresas. Las nuevas generaciones que se están incorporando al mercado laboral son las grandes impulsoras de estos cambios, pues su enfoque es hacia la simplicidad, transparencia e informalidad organizacional".

Agrega que antes se le preguntaba al cliente respecto a sus necesidades y se le ofrecían los productos que podían satisfacerlas; hoy, el reto es, en primer lugar, lograr que el cliente sueñe y visualice su oficina ideal, y después, diseñar, desarrollar y montar esa oficina ideal en el espacio del cliente.

Para facilitar este proceso, Vonhaucke ha montado un showroom espectacular en un Pent-house en la Avenida Paseo de la Reforma de la Ciudad de México, donde los clientes pueden ver en "vivo y a todo color" cómo se aprovechan los espacios y la luz natural; cómo interactúa el mobiliario y la tecnología, así como la creación de ambientes de trabajo amables y altamente productivos a través de los diferentes productos y servicios que ofrece

"Vemos un gran cambio por parte de la demanda y el nuevo concepto de oficina, pues la forma de trabajar hoy demanda espacios abiertos, con ambientes informales que promuevan el trabajo en equipo, pero que al mismo tiempo permitan que el trabajo individual se lleve a cabo de manera eficiente y con fácil acceso a las tecnologías,"

Alejandro Del Conde

Vonhaucke. Así, quienes lo visitan, pueden visualizarse a sí mismos en su lugar de trabajo, con esas características. Esta sensación se complementa con los renders y presentaciones virtuales donde el cliente verá sus propios espacios rediseñados bajo el concepto Vonhaucke.

"La mejor manera de mostrar al cliente cómo funciona una oficina con nuestros productos es que la vivan en nuestro showroom, pues así logramos que pueda visualizar cómo será su oficina, y cuál es el compromiso que podemos adquirir con ellos –"yo te muestro una oficina con características específicas, y yo me comprometo a adecuar el proyecto a tus necesidades", detalla Alejandro del Conde.

Comprometidos con el medio ambiente

El showroom ubicado sobre Avenida Paseo de la Reforma es el primer proyecto de oficinas en México y Latinoamérica en obtener el certificado LEED nivel Platino en la categoría de Interiores Comerciales. Algunos de los logros fueron: prioritariamente, iluminación natural y control individual de iluminación; un ahorro de agua cercano al 30%; además, en cuanto a los materiales, se optó por aquéllos con pinturas, pisos y selladores de bajas emisiones. La Certificación LEED Platino CI v2009 les fue otorgada en febrero de 2014.

Para reafirmar el compromiso con la sustentabilidad, la empresa está en proceso de certificar toda la cadena de custodia de materiales como la madera, para garantizar que ésta es de bosques certificados; además, están valorando cómo incluir barniz a base de agua, así como revisando con los proveedores qué materiales e insumos son amigables con el medio ambiente.

"Un ejemplo de nuestro compromiso con el medio ambiente son los productos acústicos que hemos desarrollado, pues son elaborados con materiales de PET reciclado; así mismo, contamos con laminados de PVC, con apariencia y textura de chapa, pero que realmente son elaborados con materiales reciclados", complementa el Director General de Vonhaucke.

Contamos con programas de arrendamiento para empresas

Convencidos de que la dinámica de la sociedad exige a las empresas la innovación y renovación permanente, Vonhaucke ha puesto en marcha un programa de arrendamiento de mobiliario para oficina, lo que permite a sus clientes poder renovarlo cada cinco años, y así incorporar las nuevas tecnologías y tendencias; por ello, el modelo de arrendamiento puede ser un esquema interesante, pues

además de que el pago de la renta es 100% deducible, permite mucha mayor libertad y versatilidad a los clientes de Vonhaucke.

"El programa de Arrendamiento ha tenido una muy buena aceptación entre nuestros clientes, ahora el reto es darlo a conocer y convencer a las pequeñas y medianas empresas de que este modelo brinda una gran oportunidad para modernizar y actualizar sus espacios de trabajo. Los requisitos para poder participar en este programa son muy sencillos de cumplir, pues sólo se requiere que la empresa tenga dos años de operaciones y que pueda demostrar que su situación financiera le permite cubrir el costo del arrendamiento sin comprometer la viabilidad de la empresa. Con base en nuestra experiencia, consideramos que el valor de los bienes en arrendamiento puede ser desde 100 mil pesos hasta varios millones, y el plazo de arrendamiento va de los 12 a los 36 meses, pudiéndose extender hasta 48, dependiendo del tipo de proyecto. Actualmente, los ingresos por arrendamiento representan el 30% de los ingresos totales de la empresa y creemos que en un futuro muy cercano, el 50% de los mismos serán por esta vía. Para ello, se están implementando acciones de promoción en los sectores público y privado", complementa el directivo.

Vonhaucke ha visto que hay industrias y sectores con un auge importante, como la industria automotriz, el sector financiero, las notarías, los laboratorios clínicos, los centros de monitoreo con alta tecnología, donde los millenials requieren de espacios abiertos, donde tengan sillones cómodos y espacio para su laptop y celular.

"Estamos enfocados sobretodo en el centro del país; tenemos distribuidores en el Bajío, la zona conurbada de la Cd. De México y Puebla; estamos entrando en Jalisco y nuestro siguiente proyecto es Nuevo León –un mercado interesante por la cercanía con Estados Unidos", adelanta el directivo.

Reubicarán su parque industrial

Con una operación cercana a los 55 años, Vonhaucke tiene su planta industrial en la colonia Agrícola Oriental, con 20 mil metros cuadrados de construcción, donde fabrican todo el mobiliario y el ensamblado de la sillería que se comercializa. Sin embargo, se vislumbra la posibilidad de un próximo cambio; Vonhaucke evalúa que en un lapso no mayor a cinco años se pueda trasladar la empresa a una zona apta para la industria. Entre los principales factores que evalúan para tomar la decisión de reubicación están: "la logística, porque a partir de esa planta distribuiremos a toda la República Mexicana; el acceso a materias primas; la infraestructura de vivienda y servicios para nuestro personal, pues el equipo humano es el activo más valioso de Vonhaucke; y contar con reserva territorial suficiente para el crecimiento de la empresa", añade el Director de Vonhaucke.

30 *ubicaciones,* 10 CIUDADES

OFICINAS EQUIPADAS - SALAS DE JUNTAS - *COWORKING*

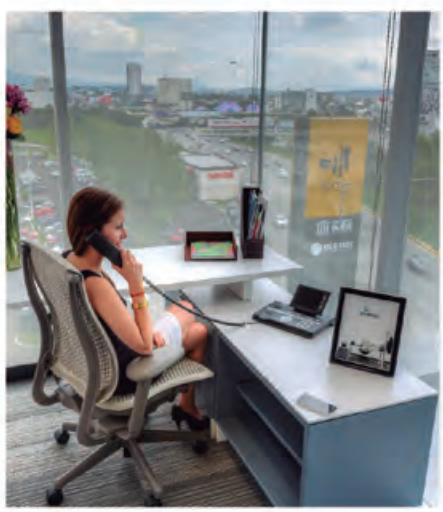
www.iosoffices.com | info@iosoffices.com

IOS OFFICES CIUDAD DE MÉXICO

Reforma 222 - Reforma 115 - Corporativo CEO - Torre Murano - Capital Reforma
Citi Center - Torre Mapfre - Punta Santa Fe - Corporativo Kansas - Corporativo Reforma
Diana - Plaza Carso - Virreyes - Corporativo Condesa - Cervantes Saavedra 233
Torre Refomra Latino - Miyana - Torre Reforma

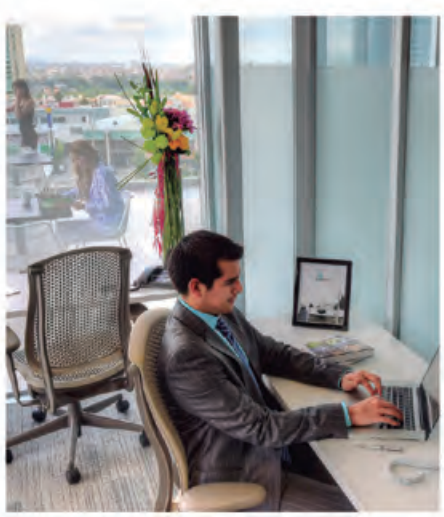
IOS OFFICES TIJUANA

VIA Corporativo



IOS OFFICES PUEBLA

City Angelópolis



IOS OFFICES VILLAHERMOSA

Torre DG

IOS OFFICES CANCÚN

Corporativo Malecón Américas

IOS OFFICES MONTERREY

Torres IOS Campestre - Torre ING - KOI - Arboleda

IOS OFFICES MÉRIDA

Península Montejo

IOS OFFICES GUADALAJARA

Andares Corporativo Patria - Torre Amércias 1500

IOS OFFICES QUERÉTARO

Punto Sur

IOS OFFICES EDO. DE MÉXICO

Toreo

PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA CAMBIAN SUS ESTRATEGIAS

Desde presentaciones directas a los desarrolladores como showroom para que los arquitectos vivan la experiencia de los productos, son una nueva alternativa.

JORGE BARBARÁ MORFÍN
Director General de Helvex

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Helvex crea SPEC

La industria de la construcción ha tenido una recuperación importante en los diferentes sectores inmobiliarios, incluso el nivel de especialización por parte de los usuarios se ha elevado, porque antes de comprar o rentar un inmueble, preguntan por el nombre del arquitecto a cargo, así como la calidad de los materiales que usarán en los desarrollos.

Pendientes de los cambios en el mercado y dispuestos a satisfacer a los clientes finales, algunos proveedores se han dado a la tarea de mantener una comunicación más cercana con los usuarios, además de mostrar sus productos en escenarios reales: cocinas, baños, albercas o interiores de inmuebles.

Este año, Helvex, empresa mexicana dedicada a fabricar productos para baño, se dio a la tarea de diseñar un espacio al interior de su planta industrial en Vallejo para impulsar la colaboración entre desarrolladores, arquitectos y expertos de Helvex. Ahí, los visitantes podrán ver cómo lucen los productos de grifería y muebles para baño en espacios reales; el centro de diseño y co-creación de espacios se llama Studio de Proyectos y Especificación para la Construcción –SPEC. Los profesionales involucrados en la construcción, podrán ver y comprobar el desempeño de los productos, así como generar planos con software compatibles para obtener soluciones arquitectónicas.

Al respecto, el ingeniero Jorge Barbará Morfín, Director General de Helvex, destaca que "es fundamental que la gente venga a trabajar para que podamos ver las necesidades y en un solo espacio encontremos la solución y aprecien cómo luce el producto. También estamos desarrollando catálogos virtuales para que la gente que no pueda venir, logre ver sus proyectos con nuestros productos".

Para este 2016, se ven buenas oportunidades de crecimiento en Helvex; un probable 15% de crecimiento en relación con el año pasado en ventas totales. Y en cuanto a la producción, tienen la capacidad para aumentar cerca de 20% en unidades.

Con el objeto de adaptarse a las necesidades de los clientes, Helvex lanzó un nuevo portafolio de productos llamado Helvex Mobiliario, donde tendrá productos como puertas de paso, clósets, walk in clósets y cubiertas.

Helvex crea SPEC, Studio de Proyectos y Especificación para la Construcción, donde promoverá la colaboración entre desarrolladores, arquitectos y expertos de Helvex. El centro de diseño y co-creación de espacios permitirá observar el desempeño de los productos, generar planos y obtener soluciones.

Helvex se mudará a Guanajuato

De las tres plantas con las que contaba Helvex en el estado de Querétaro, dos ya están cerradas y la otra concluirá sus operaciones a finales de 2016, porque la idea es concentrar todos los procesos en la nueva planta de Apaseo en Guanajuato. Los tres inmuebles de Querétaro son patrimonio de la empresa, y serán vendidos; en total suman 15 mil metros cuadrados. La razón por la que decidieron mudarse a Guanajuato es porque que se dieron los incentivos por parte del gobierno del estado; 14 hectáreas muy bien ubicadas, a sólo 10 minutos de la carretera 57, además de la vocación empresarial de Guanajuato y el buen nivel de su gente.

"La inversión que se hará es muy importante para la compañía, porque está entre 46 y 50 millones de dólares. En la planta de Guanajuato tendremos 100 mil metros cuadrados de área techada, quedándonos con el 50% del terreno disponible para crecimiento posterior", detalla el ingeniero Barbará Morfín. "En Vallejo está la planta principal y ahí teníamos todos los procesos industriales; al movernos a Querétaro por razones de seguridad, lo hicimos con prácticamente toda la fabricación de nuestros productos; y ahora, la idea es migrar todos los procesos productivos a Guanajuato, dejando sólo el ensamble de productos en Vallejo. Somos una empresa con una participación de mercado muy elevada, con cerca del 60% en el segmento medio-alto", agrega.

Jorge Barbará Morfín, Director General de Helvex, comenta que el mayor desarrollo lo ven en el área metropolitana, porque cerca del 55% de la economía del país está en dicha zona, por lo que seguirán apostando a esta ubicación junto con Monterey, Guadalajara, Mérida y Cancún –netamente hotelero.

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/inmobiliare

Regus™

Gerardo Gutiérrez Guzmán, socio fundador de Gutiérrez Arquitectos

Humberto Abaroa Nance, Director de Mercadotecnia de Corporativo Spin,

Vidrepur: mosaico vítreo con gran aceptación para decoración en México

Con más de 20 años de participación en el mercado, Vidrepur es una marca de mosaico vítreo 100% española, cuya principal operación se realiza en España y Florida, y con menor participación en México, donde se producen 32 mil metros cuadrados de producto al día. España se encarga de abastecer al mercado más grande –Asia y Emiratos Árabes- y Estados Unidos, donde la comercialización se hace a través de tiendas detallistas y de autoservicio como Home Depot.

El ingeniero Humberto Abaroa Nance, Director de Mercadotecnia de Corporativo Spin, revela que por el momento se encuentran analizando nuevas ubicaciones en México, donde el costo del abasto de corriente eléctrica sea más bajo. Veracruz es uno de los estados con esta condición, y al estar cerca de Laguna Verde, les permite que las líneas de producción sean más económicas. Otro elemento importante es que deben tener el abasto de la materia prima –en este caso, vidrio plano de buena calidad y libre de contaminación-, además de contar con buenos accesos de transporte.

"Para la fabricación partimos del vidrio plano, y para transportarlo como materia prima, nos resulta más económico hacerlo en furgón. Con nuestro proceso, el horneado es lento porque empieza a una temperatura de 1800 grados centígrados y luego baja gradualmente; el material se recibe en toldas metálicas y después se deja enfriar por varios días, hasta adquirir su dureza", explica el ingeniero Humberto Abaroa.

Para elaborar los productos de Vidrepur, se recicla el recorte de producto nuevo de las fábricas de vidrio plano; en esta condición llegan toneladas de material para ser procesadas –con la ventaja de que ya tubo un proceso de horneado previo. En Vidrepur se agrega la pigmentación y otros componentes, para elaborar los mosaicos vítreos que se usan en acabados de fachadas, interiores y albercas de importantes hoteles, donde el producto vítreo que se ilumina en la oscuridad, contribuye al ahorro en materiales de iluminación.

El arquitecto Gerardo Gutiérrez Guzmán, socio fundador de Gutiérrez Arquitectos, ha trabajado con los productos Vidrepur, y considera que si bien utilizar materiales de origen es lo ideal, el mantenimiento que requieren es más difícil, por lo que el uso de materiales de imitación de calidad es más práctico. "Aunque como arquitectos no nos gusta, si se logra el objetivo visual y éste permite un mantenimiento normal de limpieza, la opción debe usarse".

El arquitecto Gutiérrez Guzmán –cuya profesión heredó de su padre, quien participó en la formación académica de más de 14 escuelas de arquitectura en el país- comenta que, "en el despacho siempre se dice que el objetivo principal son nuestros usuarios, pues no hay arquitectura sin ellos. La construcción es el termómetro económico de un país, y aunque el desarrollo inmobiliario es un gran negocio, el dinero no es el objetivo primero ni último, sino crear espacios habitables de calidad con plusvalía y permanencia".

Soluciones

Siempre en los mejores proyectos de México

Más que una empresa de Impermeabilizantes

EXPERIENCIA PROBADA

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

AL-KOAT MR

IMPERMEABILIZANTES

MUSEOS, ELEMENTO DE INTEGRACIÓN URBANA Y CONVIVENCIA

POR **ALEJANDRO ROJAS**
alejandro.rojas@inmobiliare.com

En pleno siglo XXI, los museos han dejado de ser inmuebles donde la gente solamente ingresa y contempla las exposiciones de un famoso pintor, escultor o fotógrafo, o reliquias de antiguas civilizaciones que muestran la majestuosidad que un día tuvieron; hoy, esas pinacotecas dejaron de ser un espacio para la conservación de la memoria, para volverse más versátiles ante las necesidades del entorno urbano y de los mismos artífices que cumplen con la creación de estos centros culturales.

Tal es el caso del museo Guggenheim en Bilbao, España, que es reconocido como el museo más bonito; el Pérez Art Museum Miami -PAMM-, donde un latino revolucionó la industria inmobiliaria acercando la cultura a los ciudadanos; y el Museo Jumex, que hizo accesible el arte contemporáneo, además de contar con programas para el fomento a la cultura y la educación.

En entrevista para *Inmobiliare*, Gabriel Villalobos, asistente curatorial del Museo Jumex, menciona que "la fundación buscó un espacio para que la colección Jumex y sus sociedades no solamente le llegara a la gente del mundo del arte, sino al público en general, y así fue como se vio la oportunidad de crear el museo en la colonia Granada, dadas las oportunidades inmobiliarias y la oferta del contexto: mucho más accesible y diverso, y con posibilidades de tener conexiones con otras instituciones culturales de la ciudad. Los límites de Polanco se han extendido hasta acá, en gran parte, porque el museo Jumex atrae visitantes de la ciudad, del interior de la República y del extranjero, ya que con los programas públicos y curatoriales que hemos generado, estamos tratando de integrar los espacios circundantes al museo".

Asimismo, el museo está comprometido a desarrollar programas de fomento a la cultura y la educación -además de los públicos y curatoriales- para captar a distintos públicos, explica Gabriel Villalobos. El departamento que involucra estos dos temas, contempla esquemas para escuelas, extranjeros, empresarios, personas con discapacidad y público con necesidades particulares, buscando integrar a la comunidad en el arte contemporáneo y activar el mismo, creando a su vez, un diálogo público-arte.

José Enrique Ortiz Lanz, Coordinador de Exposiciones y Museos del INAH menciona que hay cinco puntos vitales para que cualquier museo obtenga el éxito dentro del espacio donde está inmerso:

- **La colección.** "Si tú no tienes objetos materiales que exhibir, difícilmente hay museo. Pero ahora hay una nueva tendencia a incorporar al patrimonio material, lo no material, como parte de la exposición. Esto quiere decir, que lo material está siendo complementado con otro tipo de comunicación: el mensaje abstracto. ¿Qué entendemos por el objeto no material o abstracto? La filosofía, la ciencia, el conocimiento científico, por ejemplo; muchas veces no lo podemos representar en un documento o un libro y tenemos que recurrir a otras formas para expresar este conocimiento", explica el arquitecto Ortiz Lanz.
- **Los públicos**. Menciona Gabriel Villalobos, párrafos atrás, la vinculación entre el público y el arte contemporáneo, así como los esquemas que involucran a distintos públicos. "Cada vez es más común que los museos se abran a lenguajes múltiples,

Museo "Guggenheim Bilbao"

a visitantes múltiples, a dirigir sus ofertas a públicos cada vez más amplios, pero identificados", refuerza el Coordinador del INAH. Además de aclarar que hace treinta años los discursos iban dirigidos para personas con un nivel de conocimiento de tercer grado de primaria.

- **Contenidos.** Todos los museos tienen una carga ideológica, pueden contener mensajes o lenguajes diferentes. Un coleccionista transmite al público su visión del arte, como lo es el Museo Soumaya, explica José Enrique Ortiz. Además, ellos construyen su discurso de acuerdo a las piezas que escogieron en su momento; esto es para el caso privado. No obstante, en el sector público es más complejo el armado de los contenidos, porque abordan cuestiones de identidad y valores que se entenderán como los elementos nacionales.
- **Procesos de Comunicación.** El coordinador de exposiciones y museos del INAH mencionó que los públicos ahora ya no aceptan un cuadro de texto como única información, "ahora debemos hacer búsquedas mucho más interactivas y mucho más complejas". Además, se valen de la multiplicidad de opciones para entablar diálogos entre el público y el objeto, ya que dicho elemento establece una serie de interpretaciones, "por eso un objeto tiene muchas más lecturas, y una de las obligaciones de los nuevos lectores es provocar su búsqueda".
- **Arquitectura.** "Es fundamental por dos temas: primero la carga de la arquitectura, por llamarla así, de marca, de etiqueta. Hay grandes arquitectos, cuya obra es calificada de autor y otorgan un valor agregado a nivel publicitario", dice el arquitecto Ortiz Lanz. Mientras tanto, la construcción cobra más interés, porque es una pieza adicional a lo exhibido en los museos. A partir del XXI en México, estos recintos se vuelven emblemáticos en la Ciudad como lo es el Museo Soumaya.

Entre las modificaciones que ha habido en los alrededores del museo Jumex son los pasos a desnivel para el tránsito de los peatones. Terrenos vacíos fueron ocupados por construcciones, principalmente unidades habitacionales; el servicio de Ecobici fue extendido hasta la ubicación del Jumex. No obstante, aunque haya inserto un museo, éste debe cumplir las cinco disposiciones, según Ortiz Lanz, ya que ha habido casos de pinacotecas que duran muy poco en operación.

De igual manera, ambos personajes coinciden en que la vinculación con la comunidad debe verse reflejada por diversos proyectos. Por ejemplo, Gabriel Villalobos mencionó que aparte de los distintos métodos de vinculación con la gente, tienen exhibiciones de arte contemporáneo que incluye perfomance y funciones de arte; eventos académicos de la misma índole encaminadas a temas como la arquitectura, diseño y filosofía.

Mientras tanto, José Enrique Ortiz Lanz dice que los museos conllevan dos caminos:

El primero es la regeneración de ciertos sectores donde se inserta el recinto; se convoca a grandes públicos para obtener un gran beneficio monetario. Esto va asociado con el valor del suelo y de la mejora de la economía de la zona, pero también tiene un impacto social en el sentido ideológico.

El segundo va dirigido hacia rasgos identitarios con lo inmaterial, "los museos no acaban transformándole la vida a nadie ni dando respuestas absolutas. Los museos son espacios de conservación de la memoria, en todo caso, y de reflexión para construir nuevas lecturas, pero no deben verse como lecturas del presente hacia el pasado o de fundamentos del presente en el pasado, tienen que verse también como elementos de conservación hacia el futuro".

Hoy, estos recintos, con todo el menú de posibilidades culturales que ofrecen tanto en el lado económico como el de regeneración social, sirven para que la comunidad se apropie de monumentos icónicos. La ubicación del museo Jumex se beneficia del Soumaya, pues en ocasiones hacen trabajos en conjunto, con tópicos sobre arte contemporáneo, explicó el asistente curatorial; ambos tienen un teatro a un costado y la Plaza Carso; es decir, siempre existe flujo de gente que les permite tener vinculación con el público de manera constante.

El coordinador del INAH mencionó que antes de hacer un museo, la institución hace un estudio de mercado, cosa que muy pocos museos en la CDMX y el interior de la república hacen; antes y después de abrir sus puertas, conocen la opinión del público potencial. El Jumex se vale de las plataformas sociales para conocer si sus exposiciones o exhibiciones fueron del agrado de los visitantes,

De la industria a la cultura

"El objetivo del Museo Guggenheim, además de la creación de un museo de proyección internacional, fue contribuir a la regeneración de la estructura económica del País Vasco (norte de España), que buscaba diversificar el sustrato económico de la ciudad de Bilbao, más allá de su base industrial tradicional; así como transformar urbanísticamente una zona de esta urbe y apoyar la proyección de su imagen en el exterior", explica Juan Ignacio Vidarte, Director del museo Guggenheim de Bilbao, en entrevista con el periódico *Nuevo Herald*.

Un recinto creado no sólo para la ciudad vasca, sino un complejo para el mundo. Es así como Ignacio Vidarte vio en el Museo Guggenheim de Bilbao esta proyección que necesitaba la ciudad; cabe agregar que la misma edificación fue galardonada como el museo más bonito del mundo, incluso por delante del Hermitage de Moscú o las pinacotecas del Vaticano, según la revista de viajes *Condé Nast Traveler*. Un edificio de 24 mil metros cuadrados, de los cuales dedica 11 mil a exposiciones; una obra del arquitecto estadounidense Frank Owen Gehry.

"Guggenheim de Bilbao fue una intervención de los noventa, y sigue siendo para muchos una referencia, en la cual

a raíz de una inversión pública-privada en un sector urbano, se creó todo un movimiento de regeneración en una zona de la ciudad", opinó el Coordinador del INAH. El museo ha servido como un revitalizador urbano, económico y social del país vasco. Recibe anualmente más de un millón de visitantes. En la misma entrevista, el director menciona que el recinto nace con vocación internacional; además, ser parte de las instituciones Guggenheim ha ocasionado tener relación con los otros espacios de dicha institución. Por otro lado, Ignacio Vidarte menciona las cinco razones por las cuales se debe visitar el museo:

- **La programación expositiva:** permite recorrer el arte de los últimos dos siglos, desde los fundamentos del arte moderno hasta las manifestaciones más contemporáneas.
- **La calidad arquitectónica:** es una de las construcciones más importantes de finales del siglo XX.
- **Integrar el arte con arquitectura:** enriquece la experiencia a la hora de visitarlo y la combina con su programación, diversa y complementaria, además de su relación con el diseño y la gastronomía.
- **La ciudad:** ha sufrido cambios profundos en su fisonomía urbana, además de generar sentimiento de orgullo y pertenencia.

Perez Art Museum, Miami

- **Porque es el museo más bonito del mundo**

Art Basel inauguró el cambio, Jorge Pérez lo consolidó

En diciembre de 2002, fue presentado por primera vez un evento de arte en Miami. Los lugareños dejaron las gafas de sol, la playa y el mar para internarse en un mundo poco explorado por la ciudad estadounidense más latina del país.

"La nueva Miami apuesta al arte, arquitectura y la cultura para consolidar su nuevo perfil", señala el portal Clarín de Argentina, en voz de corresponsal Berto González Montaner. La ciudad portuaria tiene en manos de Jorge Pérez más de 80 proyectos inmobiliarios bajo la firma de Related Group. Él fue el principal responsable del Perez Art Museum Miami -PAMM-, ya que donó 40 millones de dólares a la obra diseñada por los suizos Herzog & De Meuron.

"El PAMM no es el Met o el MoMa de Nueva York, porque no tenemos tanta historia ni las donaciones de los Rockefeller o los Carnegie. Por eso hemos de conseguir que las corporaciones o los que se instalan desarrollen en Miami su filantropía", explica Jorge Pérez al diario La Vanguardia.

Carlos Rosso, Presidente del área de condominios de Related Group, explica al portal Clarin que ninguna otra ciudad tiene a 20 ganadores del Pritzker inmersos en la edificación de nuevos inmuebles en la ciudad de Miami. Sin embargo, Jorge Pérez les imprime su propio sello, y ése es el arte. Pérez es un gran coleccionista; además, Miami dio el giro al contar con artistas plásticos, coleccionistas, dealers del rubro y curadores a partir del Art Basel. Es aquí donde el director del PAMM, Franklin Sirmans, ve como una oportunidad el vínculo y diálogo con la comunidad latinoamericana, según explica al Wall Street Journal.

Miami ya no es una ciudad balneario, ahora las personas están más tiempo en la comunidad, quieren ser parte de ella, menciona La Vanguardia de Argentina. Por ejemplo, de viejos almacenes donde la delincuencia imperaba, ahora hay centros de convivencia para extranjeros documentados y residentes. Las oportunidades se magnifican gracias al desarrollo inmobiliario de la mano con el arte.

GAYA AL SERVICIO DE LA CULTURA

Alberto Laris, Director Comercial de GAYA Sinergias Constructivas, explicó en entrevista para *Inmobiliare* que participaron en la construcción del Instituto Cultural de San Pablo Oaxaca, de la Fundación Harp Helú. Remodelaron el Museo Amparo de Puebla, un diseño del arquitecto Enrique Norten, "la instrucción del patronato fue que el museo debe transmitir lo que ellos pedían y al final lo logramos".

En cuanto a cómo se han beneficiado estas comunidades con los museos, dice: "hay un hilo conductor: todos tienen muy poco dinero. Tienen colecciones sensacionales y no se pueden exhibir, por falta de recursos. Tampoco hay un incentivo fuerte por parte del gobierno federal, para ayudar a la solución de sus problemas".

La Federación Mexicana de Asociaciones Amigas de los Museos -FEMAM- trabaja en con conjunto con GAYA para nuevos proyectos; "llegan con ideas, con donativos", menciona Alberto Laris.

Intelligence®

We don't do market research.
We go further.

Orange Intelligence Unit cree firmemente que cada terreno tiene una vocación única. Mediante un plan de negocio, un modelo financiero y un diseño arquitectónico, encontramos esa vocación que le ofrecerá a nuestros clientes el plan de vuelo ideal para maximizar su inversión inmobiliaria.

orange.com.mx/intelligence / +52 (81) 1477 8080 / newbusiness@orange.com.mx

Orange Investments®

PRIVACIDAD Y LUJO LLEGAN CON ELYSEE

Miami albergará el mayor complejo residencial en el barrio de East Edgewater con 57 niveles

POR **ALEJANDRO ROJAS**
alejandro.rojas@inmobiliare.com
Fotografías: Jorge A. Bauer (InBest Miami)

Invertir en bienes raíces es una de las opciones más seguras para obtener un beneficio económico a mediano y largo plazo. El Downtown Development Authority -MiamiDDA-, en su informe de febrero, menciona que se proyectan alrededor de 13 mil unidades habitacionales. "Miami no es simplemente inversión; hay compañías como Airboss, Facebook, Microsoft o Healthwater que están llegando. La base de ellos se ha mudado aquí, porque es la entrada para Latinoamérica, entonces ellos están abriendo grandes oficinas", explica Roberto Malca, Luxury Specialist Top Producer.

La torre residencial, Elysee, es un complejo "que se requería instalar en Miami para personas que necesitan tener vida privada; ya no son departamentos de 120 metros –se podrían considerar casas- las dimensiones de los departamentos son de 250 metros", explica Roberto Malca. Además, precisó que el tema de seguridad no es problema en la entidad para los mexicanos, que ya poseen un inmueble en la ciudad más latinoamericana de Estados Unidos.

Miami es ya una de las más importantes en Estados Unidos debido a que es una ciudad portuaria, lo que eleva su proyección de desarrollo. Su estabilidad financiera radica en su incremento comercial y un gran *Business City*. Empero, el rango educativo de sus escuelas, los empleos bien remunerados y las distintas oportunidades de efectuar algún deporte o tener acceso a la cultura han hecho de Miami un sitio ya no sólo para vacacionar.

Asimismo, la edificación con fecha de apertura para el 2018, poseerá la particularidad de acoger dos apartamentos por piso a lo largo de sus 57 niveles. Manejará tres tipos de instalación: la primera de 260 metros cuadrados, la segunda de 307 metros cuadrados, y la tercera con 350 metros cuadrados. El séptimo piso tiene las amenidades de sauna, yoga, gimnasio y spa; el nivel 17 aloja la alberca.

"Lo que vemos es la densificación de la ciudad, justo frente a nuestros ojos. Estamos siendo testigos de cómo se construye otro Manhattan",

Alan R.Kleber-JLL
(El renacer urbano de Miami, *New York Times*).

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

El piso 30 guarda un espacio visual de 360 grados, donde uno puede ver el Downtown de Miami. La obra está a cargo de la constructora estadounidense de Taylor Collins, Two Roads Development, quien posee la experiencia en la fabricación de residenciales y multifamiliares. El diseño de interiores está en manos del mejor diseñador de Francia en el rubro: Jean Louis-Denoit, quien tuvo a su mando la construcción de Microsoft Europa.

La boutique inmobiliaria de propiedades de lujo de Miami, Inbest, pondrá al alcance cada unidad para los mexicanos por medio de su oficina en el país, los cuales prestan servicios de asesoría legal en Real Estate, migración, negocios, contabilidad y soluciones hipotecarias y de financiación.

"Miami se está volviendo una ciudad importante, a la par de San Francisco, Nueva York o Washington, que atraen capital humano",

James W. Shindell, Bufete Bilzin Sumberg
(El renacer urbano de Miami, *New York Times*).

Colombia en la cima, y México toma fuerza

Uno de los mercados que se ha fortalecido en los resorts ha sido el mexicano, mientras los colombianos son los inversionistas más acaudalados en este momento, según Roberto Malca. Por otro lado, el mismo Roberto explica que Brasil poseía el lugar que hoy tiene el país cafetalero, pero su inestabilidad económica provocó la disminución de la inversión en la nación amazónica. Otros países que han venido a la baja son Venezuela y Argentina.

Hoy los mexicanos tienen como primera opción a la ciudad de Miami como destino de compra en los Estados Unidos, cada vez menos frecuentan Texas, explica Roberto. Miami cuenta con más restaurantes de marca, donde uno puede ir con la familia a cenar o divertirse, lo cual antes no era posible ante la escasez de la oferta gastronómica. Firmas como Louis Vuitton, Prada, entre otras, se han mudado al distrito llamado Design District.

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

TOP TEN DE LOS INMUEBLES MODERNOS MÁS AMBICIOSOS EN COSTO Y ALTURA

Inversiones millonarias en su construcción, alturas inimaginables y lujo son algunas de las características de los proyectos en la lista

POR **LIZ ARELI CERVANTES**
liz.cervantes@inmobiliare.com

Las Pirámides de Egipto, el Coliseo Romano, la Gran Muralla China y el Taj Mahal tienen en común el ser maravillas del mundo antiguo, pero también son la muestra de un despliegue de habilidades arquitectónicas y uso de tecnología, así como los recursos que han ido evolucionando desde la antigüedad hasta ahora.

Aquéllos son muestra de que los proyectos ambiciosos, producto de grandes planes, son posibles de concretar con esfuerzo, dedicación y paciencia. No se ha olvidado ese mensaje y se han seguido imitando aquellos primeros empeños, pero ahora con montos en dólares impresionantes, novedades constructivas y experiencias para los visiantes.

1. Burj Al Arab

El Burj Al Arab, en Dubai es el hotel más alto, lujoso y caro en construcción. Sólo tiene suites dobles y la suite real cuesta 28 mil dólares por noche. El diseño del edificio, semejante a una vela de barco, fue pensado para no tapar con su sombra la playa de la isla artificial donde fue construido. Cuenta con ocho restaurantes -uno de ellos submarino-, cuatro piscinas, un parque acuático propio, habitaciones de hasta 780 metros cuadrados y un helipuerto que cuando no se encuentra en uso, se transforma en cancha de tenis. Además, cuenta con carros Rolls-Royce para todos los huéspedes que los soliciten. En la decoración interior tiene piedras preciosas, mármol y alrededor de 8 mil metros de láminas de oro. Por lo tanto, Burj Al Arab y Palace de los Emiratos - Abu Dhabi-, son los dos únicos hoteles "7 estrellas" del mundo.

Ubicación: Está situado en el mar, sobre una isla artificial localizada a 270 metros de la playa, en el Golfo Pérsico.

Extensión: 120,000 m²

Arquitectos: W.S. Atkins and Partners

Precio por habitación: Los precios varían entre los 2,500 y 40,000 USD por noche

Costo de construcción: 5,500 millones de dólares

Decoración interior: Khuan Chew

2. Burj Khalifa

En la muy famosa y recién mencionada ciudad de Dubai, se encuentra también el edificio más alto del mundo, Burj Khalifa o Burj Dubai. La construcción de este edificio de usos mixtos comenzó en 2004 y concluyó en 2010. El monto estimado para su construcción fue de 1.5 mil millones de dólares.

Ubicación: Dubai, Emiratos Árabes
Arquitecto: Skidmore, Owings & Merrill LLP, Hyder Consulting
Dueño/desarrolladora: Emaar Properties
Altura: 828 m²

3. Taipei 101

En la ciudad de Taiwán se erige la torre sustentable más alta del mundo, llamada Taipei 101. Esta torre comercial se gana el calificativo por tener categorías como: mayor altura estructural, techo más alto y piso ocupado más alto. Gimnasios, restaurantes, retail, librerías y oficinas se alojan entre sus paredes ecológicamente diseñadas. Es el primero en su tipo en obtener la certificación LEED-EBOM, lo que implica que cumplió con las características de diseño sustentable: sitios sustentables, ahorro de agua, energía y atmosfera, materiales y recursos, así como calidad ambiental de los interiores e innovación en el diseño.

Ubicación: 8 Sung-Chih Road, Hsin-YI, Distrito Taipei, Taiwán
Extensión: 412,500 m²
Arquitectos: C.Y. Lee & Partners
Altura: 508 m²

4. Estadio Reungrado Primero de Mayo

Con posibilidad de tener un aforo de 150 mil personas, el estadio Reungrado Primero de Mayo es el más grande del mundo, por su capacidad.

Ubicación: Isla Rungra, Pyongyang, Corea del Norte
Capacidad: 150,000 personas
Apertura: 1989
Superficie: césped

5. Metlife Stadium

En East Rutherford, Nueva Jersey se encuentra el estadio más caro por su costo de construcción. Se trata del Metlife Stadium, antes conocido como el Giants Stadium, cuya capacidad es para 82,566 personas. Este centro multideportivo cuenta además con 218 palcos de lujo. En 2006 se aproximaba a su aniversario 30, era considerado uno de los más longevos de la NFL y fueron los principales inversionistas quienes decidieron llevar a cabo la remodelación. Este es el estadio construido más caro del mundo.

Ubicación: East Rutherford, New Jersey
Capacidad: 82,566 personas
Costo total : 1,600 millones de dólares
Arquitecto: Ewing Cole, Skanska AB, 360 Architecture
Superficie: césped artificial

6. Songdo IBD

En Corea del Sur se encuentra Songdo IBD -Songdo International Business District. Se trata de una ciudad internacional de negocios donde también se desarrolla vivienda. Según el sitio oficial, este recinto residencial ofrece un centro de convenciones, una escuela internacional, museo, centro cultural y campo de golf. Se construirán escuelas de arte, hospitales, apartamentos, edificios de oficinas y servicios culturales de gama alta en la ciudad, a la que además se incorporarán réplicas de hitos arquitectónicos de todo el mundo, como el Central Park de Nueva York y los canales de Venecia.

Ubicación: Corea del sur
Extensión: 607 hectáreas
Desarrolladores/ diseño: Gale; Posco E & C/ Kohn Pedersen Fox
Estado: en construcción
Costo estimado: 40 millones de dólares

7. AWEC, Alta Wind Energy Centre

En California, Tehachapi, Estados Unidos, se encuentra el mayor parque eólico del mundo, con una capacidad operativa de 1,020 MW. Las diferentes unidades suman un total de 586 turbinas, con capacidad para sustentar más de 250 mil hogares.

8. Citystars Sharm El Sheikh

En medio del desierto de Egipto se encuentra uno de los complejos turísticos más lujosos, Citystars Sharm El Sheikh, que tiene a su disposición la laguna artificial más grande del mundo. Este complejo ganó el premio al "Mejor Proyecto Residencial", que dan los "Cityscape Awards". Es un resort de usos mixtos que cuenta con hoteles, residencias, restaurantes y departamentos, además de tener 12 lagunas artificiales que cubren más de 100 hectáreas de agua salina; la más grande de ellas y acreedora al récord Guinness abarca una extensión total de 12.5 hectáreas.

Ubicación: Sharm El-Sheikh, Sharm QESM Ash Sheikh, Sinaí del Sur, Egipto

Extensión total del complejo: 750 hectáreas

Extensión de laguna: 12.5 hectáreas

Desarrolladores: CityStars /Crystal Lagoons

9. Bal Harbour Shops

El éxito de un centro comercial se mide con relación a sus ventas por metro cuadrado; en ese sentido, el ranking publicado por la revista Shopping Centers Today, declara al Bal Harbour Shops como el centro comercial más exitoso del mundo con ventas por 9 mil 180 dólares por metro cuadrado al dia.

Ubicación: Al norte de Miami Beach , 9700 Collins Ave, Bal Harbour.

Fundador-dueño : Stanle Whitman

Extensión : 42,000 m²

Arquitecto : Herbert H. Johnson & Associates

10. Torre Reforma

En esta lista, México no se queda atrás y presenta la Torre Reforma, el edificio más alto del país con 245 m de altura. Tiene la categoría LEED Platinum BD+C y se encuentra en el lugar 7 del ranking de altura de Centro América, mientras que la velocidad de su elevador es de 5 m/s.

Ubicación: Paseo de la Reforma 483, Ciudad de México
Desarrolladores: Fondo Hexa S.A. de C.V.
Arquitectos: LBRA&A Arquitectos
Altura: 245 m

BDI

Servicios Inmobiliarios Integrales

Representación de Propiedades
Representación de Usuarios
Sale & Lease Back
Proyectos a la Medida
Conceptualización de Proyectos

Ejecución de Proyectos
Selección de Sitio
Asesoría Inmobiliaria
Valuación
Estudios Inmobiliarios

Contáctanos

Tel. (55) 5280 3000

www.bdi.com.mx

Blvd. Manuel Ávila Camacho, 151 Col. Chapultepec Morales, CDMX | info@bdi.com.mx

REDBRICK: ENTENDER, DEFINIR Y TRANSFORMAR UNA REALIDAD INMOBILIARIA

"A pesar de los retos y los ajustes que naturalmente tiene un proyecto en su arranque, he encontrado compromiso en el equipo de trabajo y confianza en grupo de accionistas", dice Jorge Castañares.

De Izquierda a Derecha, arriba: René Popovits, Cristhian González, Sergio Torres, Mauricio Martínez, Stefanie Camacho, Gabriela Pulido, Jorge Castañares, Mauricio Álvarez. *Abajo:* Anna Solórzano, Adriana Guillén, Krishna Alvarez, Leticia Zaldívar

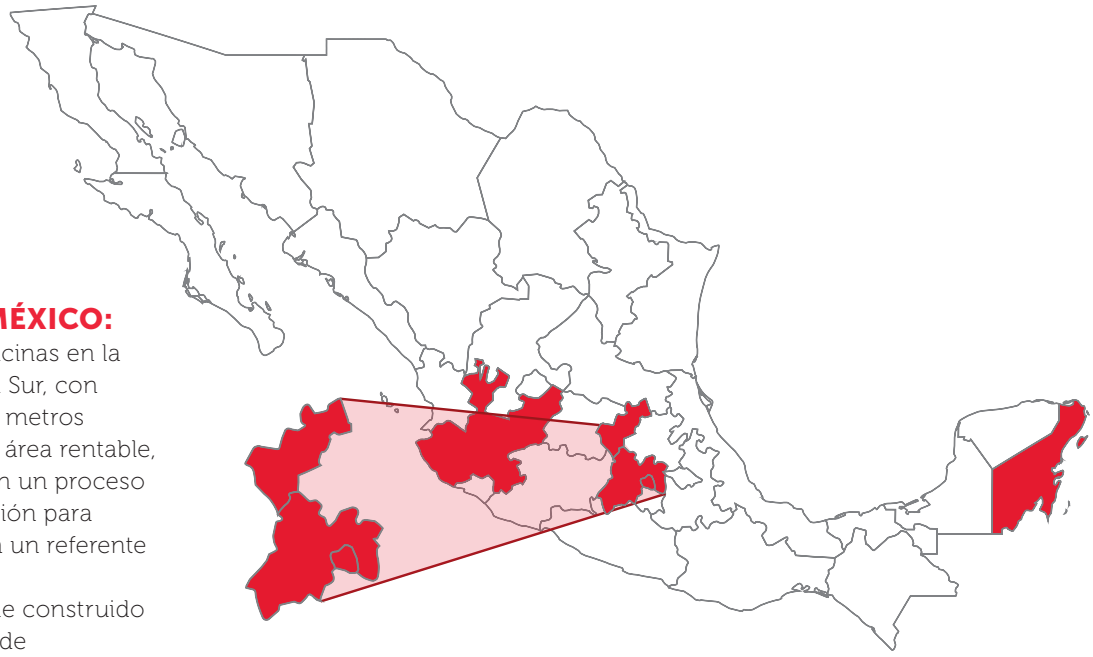
POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Algunas empresas empiezan como un sueño y con expectativas definidas, la verdadera fortaleza radica en hacer los ajustes que el negocio demanda, pero manteniendo el objetivo inicial. Hoy en día muchos nuevos negocios surgen a partir de las ideas del talento de las nuevas generaciones, que tienen perspectivas innovadoras sobre cómo satisfacer las necesidades de algunos sectores que no han sido atendidos.

RedBrick es una empresa que celebra el primer año de creación y operación; el tiempo parece corto, pero las enseñanzas rescatadas son invaluables. Inicialmente, la empresa dedicada a la inversión y generación de negocios inmobiliarios de valor agregado, consideraba tener un arranque conservador; sin embargo, la buena reputación que los miembros del grupo de accionistas de Redbrick han construido por generaciones, y la sólida experiencia y trabajo constante del equipo de trabajo fundador originó que el recibimiento del mercado inmobiliario y financiero fuese mejor de lo esperado, y los cambios no se hicieron esperar.

En entrevista para *Inmobiliare*, Jorge Castañares, CEO de Redbrick, comparte que para finales de 2014, durante una de las varias reuniones con quienes hoy son los accionistas y miembros del Consejo de Administración de Redbrick, determinaron que todo lo platicado debía convertirse en un plan de negocios para establecer un fondo de inversión, para la generación de negocios inmobiliarios de nicho, iniciando así el reto de construir este proyecto durante los siguientes meses.

"Después del plan, nos dimos a la tarea de establecer un modelo de negocio inicial que diera estructura a Redbrick, y comenzamos a invitar a personas clave para plantearles los objetivos de este proyecto, convenciéndolos de sumarse al propósito Redbrick", dice Jorge.



CIUDAD DE MÉXICO:

- Edificio de Oficinas en la colonia Roma Sur, con más de 5,000 metros cuadrados de área rentable, que entrará en un proceso de remodelación para convertirlo en un referente en la zona.
- Hotel Boutique construido y en proceso de remodelación en la colonia Roma Norte, con más de 2,500 m² de área rentable y 450 m² de espacio para restaurante.

ESTADO DE MÉXICO:

- Terreno para Desarrollo de Centro Comercial de casi 24,000 m² de área rentable en el Municipio de Ixtapaluca con fecha probable de entrega en 2018.

QUERÉTARO:

- Coinversión para el desarrollo de un complejo de usos mixtos en la ciudad de Querétaro, con componentes residencial, comercial y hotelero con fecha probable de entrega en el 2018.

Roger Cetina, Adriana Guillén, Jorge Castañares

Conforme este equipo crecía y se consolidaba, también evolucionaban los planes, la estructura y sobretodo, la necesidad de ser una empresa institucional. Así, el 1 de junio de 2015, comenzó la nueva historia de una empresa con carácter que buscaría generar y desarrollar un nicho de mercado específico. "Arrancamos con el sueño de construir una empresa que tuviera las 3D: diversión, disciplina y dedicación. La gente debe tener mucha pasión y ser multifuncional, porque el primer año siempre será de mucho trabajo", explica Jorge Castañares.

Continúa al reconocer que, "al ser una empresa naciente, tenemos todas las ventajas de contar con mucha adaptación, flexibilidad e iniciativa; sin embargo, nos enfrentamos al reto de desarrollar e implementar procesos institucionales propios, y la integración del equipo de trabajo en formación. Queremos reflejarnos como una empresa seria, institucional y de gran alcance".

Con el trabajo y dedicación del equipo de trabajo y la confianza de los accionistas miembros del Consejo de Administración de Redbrick, el sueño se volvió realidad, y en menos de un año, se convirtió en una responsabilidad muy grande.

Jorge Castañares, Adriana Guillén, René Popovits

VALORES DE REDBRICK

En la empresa buscan talento que aporte valor a la organización y comparta valores fundamentales como:

- **Pasión.** Debe existir un gusto por el sector inmobiliario.
- **Respeto.** Las personas son el activo más importante.
- **Integridad.** No se permiten los actos de corrupción.
- **Dedicación.** Transformar ideas en negocio y buscar generar las mejores alianzas estratégicas.
- **Entusiasmo.** Seguir adelante a pesar de todo.

Buscarán desarrollar "Destinos RedBrick"

La ubicación siempre es el factor determinante en el negocio inmobiliario, por ello, RedBrick está trabajando en un análisis de las 35 zonas metropolitanas más importantes del país, para quedarse con al menos una decena de "destinos Redbrick" y aplicar sus criterios de inversión en cada una esas zonas.

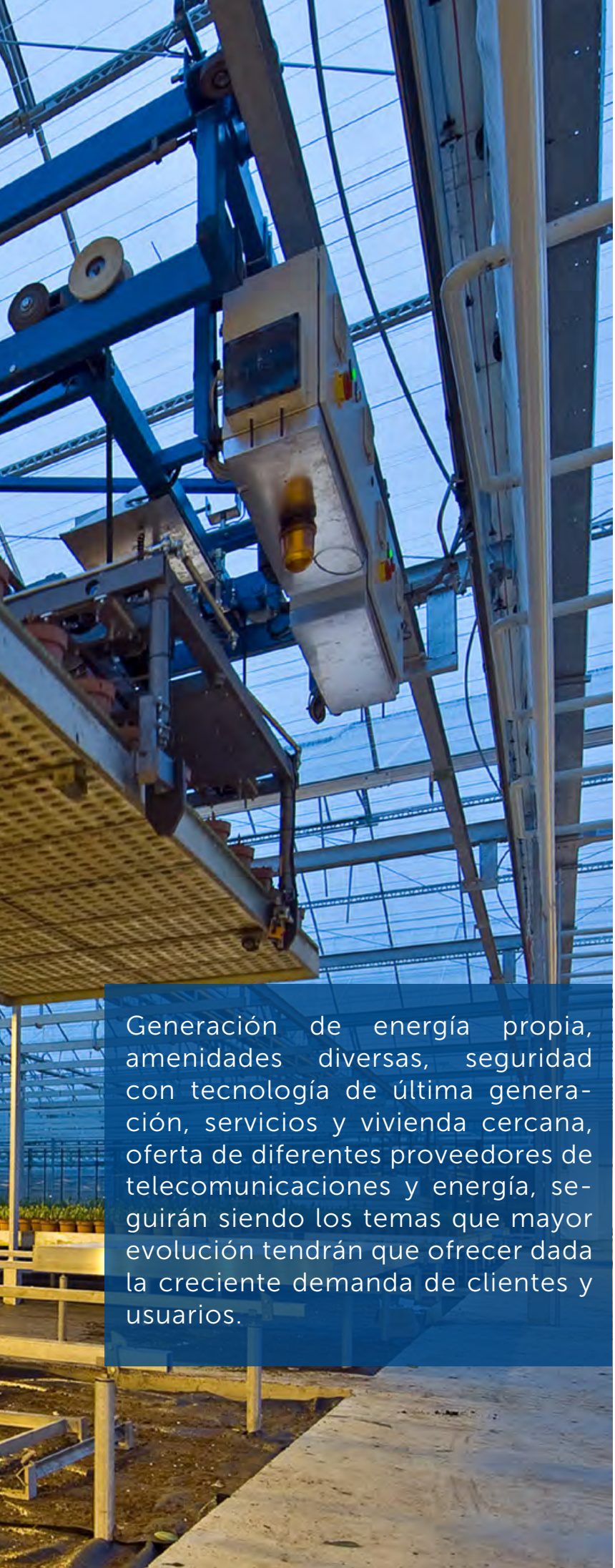
"Nuestra forma de definir las mejores ubicaciones es a partir de la metodología de mayor y mejor uso; lo que físicamente es posible, legalmente es permitido y económicamente es rentable. No nos interesa participar si la ubicación, forma y topografía del terreno no es la adecuada", detalla Jorge Castañares.

A tan sólo un año de operaciones, Redbrick ya cuenta con un portafolio de proyectos de valor agregado y una serie de coinversiones en proyectos hoteleros y de uso mixto, buscando rentabilidades de mercado y proyectos patrimoniales de largo plazo.

"Nuestro análisis incluye la dictaminación legal, técnica y económica del proyecto. Hacemos escenarios donde pensamos en las cuatro variables fundamentales del desarrollo inmobiliario: Tierra (localización), Capital (financiamiento), Demanda (absorción de mercado) y Conocimiento (enfoque de valor agregado – Enfoque VAS by Redbrick); si reúne esto, entonces es un proyecto RedBrick", ejemplifica Jorge Castañares.

Durante este primer año, se revisaron muchos proyectos localizados en México y en el extranjero, principalmente Estados Unidos y Canadá, de los cuales calificaron 15 que se convertirán en el portafolio de Redbrick en los próximos años.

LOS PARQUES INDUSTRIALES DEL FUTURO



Generación de energía propia, amenidades diversas, seguridad con tecnología de última generación, servicios y vivienda cercana, oferta de diferentes proveedores de telecomunicaciones y energía, seguirán siendo los temas que mayor evolución tendrán que ofrecer dada la creciente demanda de clientes y usuarios.

POR **ARQ. SERGIO ARTURO RESÉNDEZ TRUJILLO**
Northern Mexico Managing Director
Colliers International Monterrey
sergio.resendez@colliers.com

¡Cómo han evolucionado los parques industriales desde que iniciamos este negocio! Todavía recuerdo el famoso parque de proveedores dedicado a la industria automotriz, como uno de los avances en diseño de estos desarrollos. Se acercaba el NAFTA con Estados Unidos y Canadá y la forma de hacer negocios revolucionó lo que hasta esa fecha había sido solamente la industria maquiladora.

Todavía los grupos de desarrolladores eran detentados por los grandes empresarios de antaño, y apellidos como Bermúdez, Argüelles, Garza Ponce, Lara, Terrazas entre otros, eran los pioneros de un nicho inmobiliario nuevo para nuestro país. Atrás habíamos dejado las "zonas industriales" donde la ciudad o el estado desarrollaban zonas específicas con dicha vocación.

Los primeros desarrolladores trajeron el concepto importado de los Estados Unidos para que los clientes encontraran lo mismo que ahí; pero hoy, a casi 25 años de distancia, la situación ha cambiado de manera importante. Hoy tenemos parques temáticos para los diferentes tipos de industrias: aeroespaciales, de logística, de manufactura pesada, automotrices, de investigación, farmacéuticos, agrícolas, de experimentación, libres de impuestos de importación, de transporte, intermodal; sólo por mencionar algunas.

Los actores de este juego también han evolucionado tanto o más que los desarrolladores. Hoy tenemos una consolidación global de la industrial del brokerage, tenemos fondos de inversión pública y privada, tenemos CKDs, FIBRAS, bancos de inversión, aseguradoras, empresas constructoras, bancos comerciales e incluso hasta gobiernos tratando de aprovechar este *boom* inmobiliario industrial.

¿Pero qué sigue? ¿Cómo serán los parques industriales del futuro? ¿Cómo se podrán adelantar los desarrolladores al siguiente tramo de la ola de inversión en el sector industrial?

Desde el punto de vista estratégico, seguiremos con el tema de "*location, location location*" como primer punto de partida. Sin embargo, esto ya por sí solo no es suficiente. Al leer las características que a continuación enlistamos, se percatará de que el destino nos ha alcanzado:

- Plantas de tratamiento y programas de reciclaje para agua efectivas y reales.
- Generación de energía propia en los parques industriales: paneles solares y turbinas.
- Usos mixtos de suelo, en donde cada parque tenga una área de servicios, hoteles, restaurantes, gasolineras, tiendas de conveniencia.
- Se tendrán cerca las áreas de vivienda, de escuelas técnicas, de capacitación, servicios bancarios, empresas de logística, empresas aduaneras y servicios financieros.
- Los sistemas de telecomunicaciones serán preponderantes, y se tendrán que ofrecer alternativas de proveedores de fibra óptica diferentes a los tradicionales.
- Gracias a la reforma energética, estaremos viendo *clusters* privados de consumidores de electricidad que podrán comprar a diferentes proveedores de energía eléctrica.
- Guarderías, amplias áreas verdes, comedores, canchas deportivas, centros de negocios, y otras amenidades que el mercado competitivo empezará a demandar como esenciales.
- Los aspectos de seguridad para los accesos y salidas de las naves, de las mercancías y de los parques industriales será un punto vital en la cadena de producción y suministro, cámaras, barreras, guardias, identificaciones, sistemas de RF, tarjetas *wireless*, barreras de colapso; en fin, todo lo que garantice mayor seguridad para las personas y los productos.

La evolución de los espacios industriales también demandará mayores y mejores especialistas, por lo que ejecutivos de ventas, brokers, desarrolladores y propietarios deberemos mejorar, para estar a la altura de los nuevos parques industriales.

- También la especialización en los actores del desarrollo industrial empezará a ser un punto medular y así tendremos a los bancos de tierra, los desarrolladores de Parques Industriales, los desarrolladores de naves industriales, los fondos de inversión y capital, las fibras y los inversionistas patrimoniales.
- La tierra se volverá más cara al requerir mayores espacios y mejores ubicaciones, con cercanía a la infraestructura maestra de la ciudad. Esto implicará maximizar los usos del suelo sin menospreciar las amenidades que pueda tener.

Esto nos llevará, como en otros mercados, a tener edificios industriales con otras características, y por qué no, incluso a pensar en edificios industriales de varios pisos como ya existen en otras latitudes.

Por último, valdría la pena replantearse la regeneración de espacios industriales por otros usos de suelo o rehacer nuevamente las naves que ya se hayan amortizado para reciclar a los nuevos espacios que demandan las necesidades de hoy.

Hoy nos damos cuenta que la complejidad que vivimos de una "simple caja de zapatos" a una zona altamente productiva, con avances tecnológicos y un impacto en la huella de la ciudad, nos demandará mayores y mejores especialistas, por lo que ejecutivos de ventas, brokers, desarrolladores y propietarios deberemos mejorar.

VIAJE DE ESTUDIO DE LA AMPIP A DUBAI

El Segundo Congreso Mundial de Zonas Francas tuvo como tema principal las Cadenas Globales de Valor; contó con la participación de más de 600 personas, entre empresarios de zonas francas y representantes de Organizaciones Mundiales, gubernamentales y regionales de alrededor de 80 países.

POR **CLAUDIA ÁVILA CONNELLY**
Directora de AMPIP
cavila@ampip.org.mx

En el marco del Segundo Congreso Mundial de Zonas Francas, celebrado del 9 al 11 de mayo en Dubai, la AMPIP organizó un viaje de estudio, en el cual participaron Pablo Charvel, Presidente de la AMPIP; Lorenzo Berho, Presidente de Vesta; Jaime Roberts, Presidente de IAMSA; y Alberto Chretin, Director General de Terrafina.

El objetivo principal del viaje fue conocer qué están haciendo las zonas libres en todo el mundo, conocer las mejores prácticas, cuáles son sus ventajas y qué tipo de incentivos están ofreciendo. Entender más claramente a la industria que invierte en las diferentes regiones con zonas libres para saber qué es lo que buscan y analizar qué ventajas comparativas y competitivas tienen las regiones que compiten con Mexico.

Lo anterior, dada la iniciativa del gobierno federal de promulgar Zonas Económicas Especiales (ZEE), y dado el interés de los desarrolladores industriales en el país, de evaluar la conveniencia de crear nuevos parques industriales en los estados, donde se tiene programado instalar estas ZEEs.

Este viaje les permitiría entender un poco más el esquema de las ZEEs en otros países, con el fin de tener más elementos para apoyar la implementación exitosa del proyecto de creación Zonas Económicas Especiales en México, propuesto por el gobierno federal.

Previo al Congreso Mundial, los asistentes tuvieron la oportunidad de visitar las zonas francas más importantes de Dubai, entre ellas, *Dubai Silicon Oasis Authority*, el cual es un parque tecnológico que agrupa 700 empresas; y *Dubai World Central*, el cual es un plan maestro que proyecta integrarse con el Aeropuerto de Dubái, que será el más grande del mundo una vez terminado.

En este recorrido, los participantes de la AMPIP tuvieron la oportunidad de conocer casos de éxito donde, a pesar de ser zonas donde se ofrecen incentivos fiscales y se invierte en infraestructura, el estado recibe por recaudación indirecta tres o cuatro veces más de lo que dio en incentivos, generando además bienestar, educación, salud y transferencias de tecnología a la región.

El Segundo Congreso Mundial de Zonas Francas tuvo como tema principal las Cadenas Globales de Valor. Este Congreso contó con la participación de más de 600 personas entre empresarios de zonas francas y representantes de Organizaciones Mundiales, gubernamentales y regionales de alrededor de 80 países.

En el Congreso se estableció la colaboración entre las Aduanas y las Zonas Francas mediante el lanzamiento del programa de "Zonas Francas Seguras". También se reunieron representantes de zonas francas de todos los continentes junto con organizaciones necesarias para el correcto funcionamiento de zonas francas y agilización del comercio internacional.

Este Congreso contó con conferencistas del más alto nivel, entre ellos Julie Brown CEO, de Georgia Foreign Trade Zone; Hernando José Gómez, Director del Departamento de Planeación Nacional de Colombia; Samir Hamrouni, CEO de la World Free Zones Organization; Mehdi Tazi, Gerente General de la Zona Franca de Tanger en Marruecos, la más grande en África; y Martín Gustavo Ibarra, Presidente Honorario y fundador de la Asociación de Zonas Francas de las Américas.

Entre los temas más importantes que se trataron en el Congreso se encuentran la gobernanza en las cadenas globales de valor, las perspectivas de las corporaciones multinacionales sobre las inversiones en Zonas Francas, y su inclusión en cadenas globales de valor, así como las oportunidades y tendencias para las zonas francas en el futuro.

En el marco del evento, la AMPIP tuvo la oportunidad de establecer un convenio de colaboración con la Asociación Mundial de Zonas Libres (WFZO), el cual fue firmado por Pablo Charvel, Presidente de la AMPIP, y el Dr. Samir Hamrouni, CEO de la WFZO.

Hoy en el mundo existen más de 3,500 Zonas Francas en 138 países que mueven alrededor del 25% del comercio mundial y generan 100 millones de empleos. Además, se estima que los procesos burocráticos, aduaneros y arancelarios incrementan hasta un 40% los precios de los productos tranzados en el mundo, porcentaje que se puede reducir si los productos son hechos en Zonas Francas.

El tercer Congreso mundial de Zonas Francas se realizará el próximo año en Colombia, esperando una alta participación de empresarios latinoamericanos, y reafirmando la importancia de este instrumento en el comercio exterior de la región.

VESTA
INNO
VEST
TING
Your industrial real estate
partner in Mexico
Tel.: (55) 5950 0070
vesta.com.mx

TENDENCIAS EN PARQUES INDUSTRIALES EN MÉXICO

POR **JOSÉ FERNANDO GONZÁLEZ RONDÓN, PIC, SIOR**
Director Ejecutivo Industrial de Cushman &Wakefield México
jose.gonzalez@cushwake.com

JOSÉ FERNANDO GONZÁLEZ RONDÓN, PIC, SIOR
Director Ejecutivo Industrial de Cushman &Wakefield México

En Cushman & Wakefield hemos asesorado a diversos clientes tanto usuarios como desarrolladores por más de 20 años en el ámbito inmobiliario industrial. Nuestros servicios van más allá de la simple búsqueda de espacios industriales, brindamos soluciones que incluyen definición de sitios en función a logística, infraestructura, mano de obra, mercado objetivo, materia prima, etc. Además de hacer la negociación de los términos económicos y la negociación y obtención de diversos incentivos gubernamentales y un extenso conocimiento del mercado inmobiliario de nuestro país.

Derivado de la experiencia adquirida hemos atestiguado el crecimiento y desarrollo del mercado industrial, esto ha implicado cambios radicales en la conceptualización de las zonas industriales, los desarrollos y la mentalidad de los gobiernos estatales, municipales e incluso el federal.

Así mismo, la demanda por espacios industriales por parte de empresas nacionales como extranjeras se ha incrementado, y la conceptualización de México como un país maquilador meramente de mano de obra barata y poco capacitada ha quedado en el pasado. Ahora nos ven como un país con una excelente ubicación geográfica, con suficiente mano de obra capacitada y un gran potencial de talento a precios muy competitivos.

Dado que gran parte de la concentración de la población en México se encuentra en el centro del país, un gran número de parques se ha establecido en la región conocida como el Bajío. El centro está comprendido por los estados de Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí, Aguascalientes, México e Hidalgo.

Así mismo, México es uno de los principales productores de automóviles en el mundo y el primer socio comercial de Estados Unidos en la industria automotriz. Empresas como Chrysler, Nissan Toyota, Mazda, Honda, General Motors, Ford, Volkswagen, Audi, BMW y Kia han establecido armadoras en el territorio nacional, detonando la llegada de todos sus proveedores primarios y secundarios. Esto ha generado una importante demanda de espacios industriales. La industria maquiladora se ha establecido en diversos puntos del norte del país para satisfacer la demanda de nuestros países vecinos.

En México, las cadenas de suministro se han diseñado de manera global; es decir, dada nuestra posición en el mundo, producimos y distribuimos tanto para el mercado nacional como para diversos mercados extranjeros.

México se ha abierto al mundo de una manera importante, tenemos más de 45 tratados comerciales con diferentes países del mundo. Esto incentiva la inversión extranjera por parte de empresas que, al establecerse en México, pueden gozar de los beneficios que estos tratados brindan.

En dos años, Mexico fue capaz de pasar ante el congreso más de 7 reformas estructurales. Gracias a la reforma energética se prevé la entrada de empresas al sector de genera-

ción eléctrica que incorporaran fuentes de generación de energía limpia (solar y eólica).

A partir de este año, los consumidores podrán comprar la energía en un mercado abierto a quien más les convenga. Esto es un avance muy significativo en cuanto a costos de producción en México.

En 2017 se abre el mercado de gasolina y gas, desde ahora ya está en construcción el gasoducto "Los Ramones", que traerá gas desde Texas a la zona centro del país a precio de gas de EUA.

Así mismo, se prevé la entrada de empresas del sector privado para la generación de estos insumos. Lo que mejorará la competitividad y los precios.

Para el establecimiento de plantas industriales, los gobiernos otorgan según sea el caso, algunos de los siguientes incentivos gubernamentales:

- Tierra subsidiada -o gratis- (según tamaño e importancia de la inversión).

Los incentivos van en función al monto de inversión y la creación de empleos. Dada la creciente demanda de los sectores manufactureros y logísticos en nuestro país, y derivado del comercio, principalmente con los Estados Unidos de Norte América, hemos visto que los parques industriales han ido mejorando e incorporando servicios e infraestructura que beneficia a sus usuarios y al medio ambiente.

Antiguamente los parques industriales, o mejor dicho, las zonas industriales se establecían en parcelas con uso de suelo industrial, cerca de mano de obra, electricidad y agua primordialmente.

Ahora los parques se diseñan basados en cuatro conceptos primordiales que son: Sustentabilidad, Logística, Seguridad y Flexibilidad Comercial.

LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES CUENTA CON:

55 Socios Corporativos	40 Desarrolladores Privados	225 Parques Industriales en 22 Estados	20 millones de metros cuadrados de espacio rentable
	5 Fondos de Inversión	2,500 empresas instaladas	1.7 millones de empleos
	2 Fibras	65% Extranjeras	
	8 Fideicomisos Estatales	35% Mexicanas	

- Los precios de venta de tierra promedio van de $35 - $95 USD por M²
- Los precios de renta de nave "Shell" promedio van de $4.20 - $5.50 USD por M² al mes

Ahora los parques se diseñan basados en cuatro conceptos primordiales que son: Sustentabilidad, Logística, Seguridad y Flexibilidad Comercial.

- Condonación en impuesto de traslado de dominio.
- Condonaciones temporales en pagos de impuestos prediales.
- Descuentos en licencias y permisos.
- Condonación temporal en impuestos sobre nómina.
- Programas de capacitación de trabajadores en México y el extranjero con programas de becas.
- Subsidio para traer capacitadores del extranjero para nuevas tecnologías y conocimiento.
- Desarrollo de programas para atraer proveedores.
- Subsidio a los salarios de los empleados de nuevo ingreso.
- Infraestructura temporal (oficinas y almacenes) para inicio de operaciones.
- Ventanilla única para gestiones diversas.
- Apoyo para el establecimiento de ex patriados.
- Dinero para la compra de maquinaria e instalación de la planta.

Sustentabilidad

Como tendencia tenemos el desarrollo de parques industriales competitivos y sustentables, la implementación de mejores prácticas en materia de protección al medio ambiente. Lo anterior, a fin de que las empresas instaladas dentro de los parques industriales operen en un entorno adecuado que les permita desarrollar sus negocios de manera eficiente.

Los desarrolladores de parques industriales se basan cada vez más en criterios específicos, para reducir los consumos de agua, energía y emisiones contaminantes al ambiente. Un Parque Industrial Verde es aquel desarrollo cuyas especificaciones, en materia de energía, agua y protección ambiental, cumplen con parámetros mínimos o superiores a los establecidos en la normatividad mexicana o internacional, vigente y aplicable; realizan esfuerzos permanentes verificables para mejorar procesos, equipos y sistemas, con

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

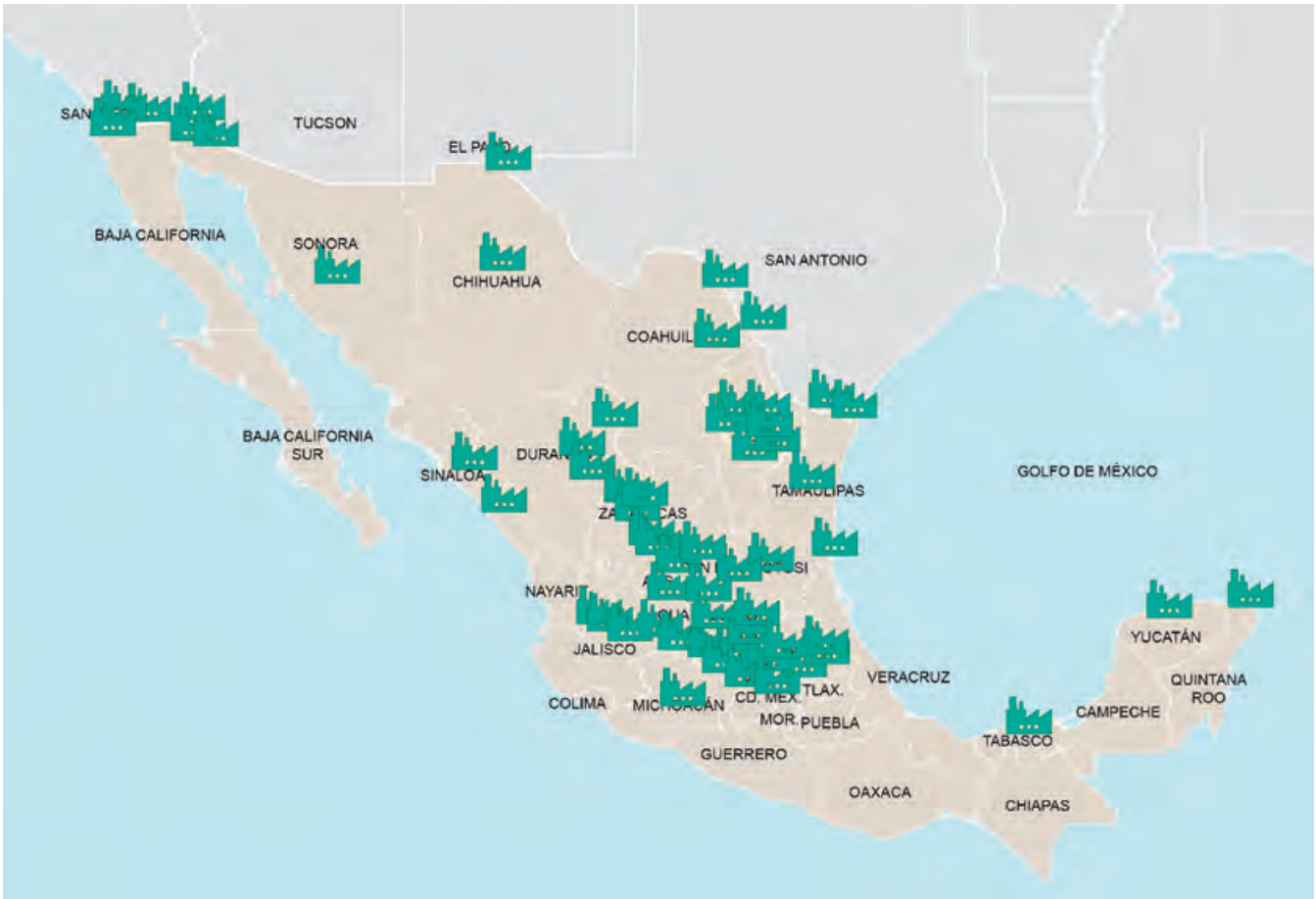
We design and operate world class comprehensive real estate developments that provide custom-designed spaces to ensure the success of your operation.

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

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

info@finsa.net
www.finsa.net

@FinsaIntl
/FinsaIntl



impacto positivo en la preservación de los recursos naturales y protección al ambiente.

Logística

Desarrollo de parques industriales con buenos accesos a carreteras primarias con factibilidad de colindar con la red ferroviaria, accesibilidad a aeropuertos. La incorporación de recintos fiscalizados estratégicos (RFE), que cumplan con los requisitos del SAT para asegurar el interés fiscal.

La creación del Sistema Nacional de Plataformas Logísticas de México (SNPL-MEX con el fin de identificar un conjunto de Nodos Logísticos Estratégicos (NLE) en todo el país y, estableciendo modelos de gestión alternativos y formulando bases para políticas públicas que impulsen su desarrollo. Con ello se busca modernizar la producción de servicios de transporte y logística en México.

Seguridad

Incrementar la cultura de seguridad a través de la implementación de mejores prácticas, con el fin de que las empresas instaladas dentro de los parques industriales (inquilinos) puedan operar en un ambiente de orden y tranquilidad.

Entre estas mejores prácticas se encuentran los servicios de seguridad física y patrimonial estandarizados, además del uso de tecnologías que permitan establecer sistemas transversales para vincular a todas las áreas funcionales.

Así mismo, operar bajo un reglamento interno y una administración que coordina la seguridad, el buen funcionamiento de la infraestructura, la promoción de los inmuebles y la gestión general de trámites y permisos ante autoridades.

Flexibilidad Comercial

El diseño de parques industriales va en función de la configuración de la tierra donde se va a establecer el Parque. Normalmente los parques se diseñaban subdividiendo varios lotes de entre 10 y 20 mil m², en donde las calles estaban previamente trazadas. Ahora se subdividen en varios lotes de entre mil y dos mil m², con la intención de satisfacer las necesidades de los clientes de la mejor manera posible. El porcentaje de cobertura de construcción es del 50% de área techada y 50% de área libre, donde se incluyen patios y estacionamiento.

En México existe una agrupación altamente profesional que engloba a los mejores parques industriales en el país, La Asociación Mexicana de Parques Industriales "AMPIP". Esta agrupación ha elevado los estándares de calidad en el desarrollo de parques industriales al grado de haber creado la primera norma oficial de parques industriales en el país.

- 129 ha disponibles
- Naves y lotes industriales
- Instalaciones Clase “A”
- Servicios básicos
- Excelente conectividad vía:
  - Marítima
  - Ferroviaria
  - Terrestre

Esquemas de venta, renta y arrendamiento.
Proyectos Build to Suit.

Parque ALIS
Agrologístico Industrial del Sureste

Ubicación: Carretera a Ixhuatlán del Sureste
18°01’52.6”N 94°25’41.2”W
Ixhuatlán del Sureste, Veracruz, México

Contacto: informes@parquealis.com
+ 52 (55) 5279-6712
www.parquealis.com

Agroindustria
Logística
Petroquímica
Ciudad PyME
Service Center
Truck Center

NODO INTERNACIONAL
DEL SURESTE DE MÉXICO

Claudia Pavlovich,
Gobernadora del Estado de Sonora

PRIMER FORO **SONORA-U.S. REAL ESTATE INVESTMENT SUMMIT 2016**

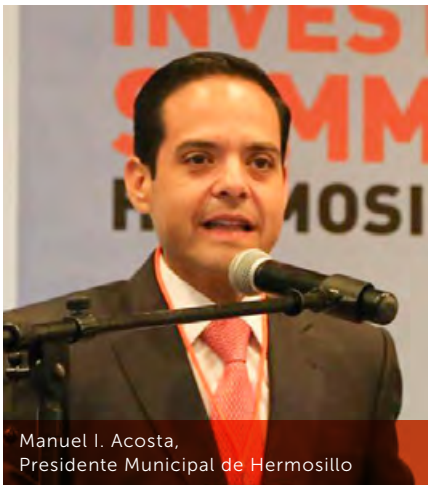
SONORA SE QUIERE CONVERTIR EN UNA POTENCIA DE DESARROLLO Y ATRAER A INVERSIONISTAS. TENDRÁN RESPALDO DEL GOBIERNO ESTATAL PARA CONSTRUIR MEJORES OPORTUNIDADES

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

La falta de planeación urbana es una preocupación de las grandes ciudades y una oportunidad para los estados de la República que desean tomar precauciones para tener un crecimiento ordenado, donde haya generación de empleos de acuerdo a las vocaciones y sobre todo se garantice un trabajo conjunto entre el gobierno estatal y la iniciativa privada.

Por primera vez, *Inmobiliare* en conjunto con Access I O Group, organizaron el Primer Foro Sonora-U.S. Real Estate Investment Summit 2016 donde se reunieron gobierno estatal, local, inversionistas, desarrolladores y profesionales del sector inmobiliario para buscar oportunidades en Sonora; por ello, tanto la gobernadora Claudia Pavlovich como el Presidente Municipal de Hermosillo, Manuel Ignacio Acosta, hablaron ante los asistentes acerca de las necesidades inmobiliarias de Sonora así como de las facilidades que darían desde el gobierno a la iniciativa privada para llevar a buen puerto los negocios.

La gobernadora del estado de Sonora, Claudia Pavlovich, fue la encargada de clausurar el evento donde agradeció el interés de los asistentes para conocer lo que el estado les ofrece. "Primero que nada, quiero decirles que estamos en el eje de la comunicación y proyección del estado, este ha sido nuestro eje, promover a nuestro estado en todos los círculos nacionales e internacionales donde hemos sido invitados. Tenemos un litoral impresionante, frontera con el país más próspero del mundo, y gran potencial, pero yo creo que debemos pasar de potencial a potencia. Lo más importante es ir reconociendo los puntos de partida: qué es lo que nos hace falta, en qué lugares nos hace falta, y lo que necesitamos desarrollar. Como gobernadora del estado, requiero urgentemente hoteles de gran turismo y de cinco estrellas en las zonas de Guaymas, Puerto Peñasco, Quino, San Carlos y Hermosillo".


Manuel I. Acosta,
Presidente Municipal de Hermosillo

Salim Dahdah,
Accessio Group

James Ahlers,
Global Initiatives Molera Alvarez

Jorge Vidal A., Secretario de Economía
Gobierno de Sonora

Claudia Pavlovich,
Gobernadora de Sonora

Eduardo Díaz,
Grupo Posadas

Agregó que en el estado hay grandes posibilidades. "Cuenten con todo el apoyo del Gobierno del Estado para que ustedes puedan generar riqueza; inviten a sus amigos inversionistas a venir a Sonora".

A manera de bienvenida, por la mañana, el Presidente Municipal de Hermosillo, Manuel "Maloro" Ignacio Acosta fue enfático al decir que su administración está realizando cambios para mejorar la infraestructura de la ciudad, porque le interesa volverla atractiva para la llegada de inversionistas, complementado con una planeación estratégica y ordenada. "Porque la iniciativa privada espera que las instancias de gobierno se pongan de acuerdo, la iniciativa espera que haya más claridad en los proyectos y más certidumbre en cada una de las decisiones, por eso damos la bienvenida a inversionistas, desarrolladores o cualquier persona que quiera venir a ver o a invertir en Hermosillo o Sonora".

Adelantó que harán una actualización del Programa de Desarrollo Urbano del Municipio y un Plan de Ordenamiento Territorial Integral, donde se incluirán las reservas territoriales con las vocaciones definidas, así como un catastro confiable y accesible. También, habrá un Plan de Ordenamiento Territorial Especial para Bahía de Kino y firmarán un convenio con ONU Hábitat, para medir los índices de prosperidad así como los factores que la identifican como ciudad estratégica en México.

Detalló que los espacios urbanos están creciendo; hoy las ciudades realmente están teniendo migración del campo, y el 75 % de la población ya vive en las zonas urbanas.

El día se desarrolló con las intervenciones de distintos expertos: La mejor esquina comercial del mundo, por Salim Dahdah de ACCESS|O Group (US-MEX) "The Power of Partnerships: Private-Public Alliance"; Perfil Económico y Polos de Desarrollo, con Jorge Vidal Ahumada, Secretario de Economía de Sonora; Roberto Ruibal, de la Comisión de Fomento Económico; James Ahlers, de Molera Alvarez Group, para hablar de "Perspectivas regionales de Arizona"; y Gabriela Cano, de Softec, con el tema "Potencial Sonorense".

Participaron Enrique Araíza, Director General de Ford; Manuel I. Puebla, autor del libro "Planta FORD en Hermosillo, el porqué y el cómo"; e Ignacio Escalante de ACCESS|O HMO, para el panel "Caso de éxito mundial: Ford Motor Co. planta Hermosillo, 30 años como ancla de desarrollo". La conferencia magistral estuvo a cargo de Steve LaTerra,

ARTHA CAPITAL

• Hectáreas •

3,650

Territorio Industrial

- Terrenos en venta
- Naves industriales en renta
- Edificios industriales construidos a la medida

5 Parques Industriales

que transformarán el destino Logístico e Industrial de Mexico.

Fotografía: Jaime Navarro

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

www.artha.com.mx

Gabriela Cano, Softec

Cocktail de Bienvenida

Roberto Ruibal, Director Comisión de Fomento Económico Hermosillo

Chairman ULI Arizona, con el tema "Urban Land Institute (ULI): El liderazgo en desarrollo inmobiliario sostenible, educación y redes de desarrollo", así como Juan Pablo Arroyuelo de ARMOUR SECURE (MEX), y Álvaro Villagrán, de Nezter Seguros, SA de CV.

Para hablar de los "Fondos Inmobiliarios" estuvieron Gustavo Lozano, de Artha Capital; Guillermo Bravo, de Fibra Hotel; Michael Zajas, de Brydant Capital; Roberta Gutiérrez, de Orange Investments; y como moderador, Enrique Sandoval de Acceso CDMX.

En cuanto a "Logística e Industrial" se contó con la participación de Gabriel Vejar, de Grupo Vejar; Luis Felipe Seldner, de Offshore Group; Elizabeth Zamora, de FINSA Nikita Kyriakis de Parque San Carlos; Miguel Bardalet, de MEXTYPSA; y como moderador, Guillermo Almazo de Inbound Logistics Latam.

Un tema importante y tendencia en las ciudades son "Usos Mixtos y Verticalidad Urbana" donde estuvieron Fernando García de León, de Puerta de Anza; Luis Alejandro Charles, de Terra Vital; Gerardo Villarreal, de The Club Company; Guadalupe Peñuñuri, de Implan HMO; y como moderador, Ulises Treviño de Bioconstrucción y Energía Alternativa.

"Salud y Bienestar", un panel con la presencia de gobierno y con la participación del Dr. Gilberto Ungson del Sector Salud Sonora; Jim Shadoan, de ACCESS; Nabil Abou-Haidar, de Cuninham Arch; Javier Govi, de AMAR Non-Profit Showcase; y como moderador, Salim Dahdah de Access|O Group.

Sobre el potencial de "Turismo" se contó con la presencia de Jesús Antonio Berumen, de Comisión de Fomento al Turismo Sonora; Eduardo Díaz Garay, de Grupo Posadas; Gil Martínez, de GMAINTERNATIONAL; Eduardo Lemmen-Meyer, Director de Comisión de Turismo; y como moderador, Luis Vidal de ACCESS|O GROUP PHX.

El evento se realizó en el Club de Golf, Los Lagos en Hermosillo, el pasado 19 de mayo. Se contó con el patrocinio de importantes empresas: Gobierno de Sonora, Ayuntamiento de Hermosillo, Armour Secure, RedBrick, Gomez Vazquez International, Nezter Seguros, Gava Capital, Capital Real Estate, Puerta de Anza, Duff&Phelps, Grand Kino, Colossus y Turner. Hubo importantes alianzas estratégicas que colaboraron para el Foro inmobiliario como: Urban Land Institute México y Arizona, ProMéxico, Amar Consulting, Prensa Real Estate, Anuario Inmobiliario, CMIC Sonora, AMPI Hermosillo y El Constructor.

We work side by side with our clients to **maximize** their potential.

- *Industrial Parks*
- *Industrial Buildings for Lease*
- *Build to Suit*
- *Business Parks*

CONTACT US NOW!
informes@advance-realestate.com
+52 (442) 199-0001
advance-realestate.com

advance REAL ESTATE ®

Shared-Value Developers

REAL ESTATE BUSINESS SUMMIT MONTERREY-NUEVO LEÓN 2016

LOS RETOS DE UN ESTADO EN PLENO DESARROLLO, OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN Y CRECIMIENTO PLANIFICADO EN OPINIÓN DE LOS EXPERTOS INMOBILIARIOS.

POR **LIZ CERVANTES Y ALEJANDRO ROJAS**

Monterrey es un estado que recientemente ha sido destino de grandes inversiones para el desarrollo de inmuebles comerciales, vivienda residencial y oficinas; sin duda, una de las oportunidades más importantes es el desarrollo ordenado y planeado con acciones estratégicas que garanticen una mejor calidad de vida para los habitantes.

Durante el evento Real Estate Business Summit Monterrey-Nuevo León edición 2016, integrantes del Consejo Nuevo León, desarrolladores e inversionistas estuvieron presentes en los distintos paneles, donde se abordaron temas de gran interés para la realidad que se vive en Monterrey.

En este escenario fueron tratados temas como: movilidad y manejo de residuos, la importancia de generar valor a los desarrollos inmobiliarios, el financiamiento al que se puede acceder, la importancia de contar con valuaciones inmobiliarias y los grandes retos del proyecto en construcción más emblemático del estado, la Torre KOI, el cual es ejemplo de lo que se puede alcanzar con una adecuada planeación. Asimismo, este evento fue el escenario perfecto para dar un merecido homenaje a Alberto de la Garza E., fundador y presidente de Internacional de Inversiones –IDEI-, por parte de la revista Inmobiliare.

Consejo Nuevo León : mejores prácticas en inversión y desarrollo en el Estado

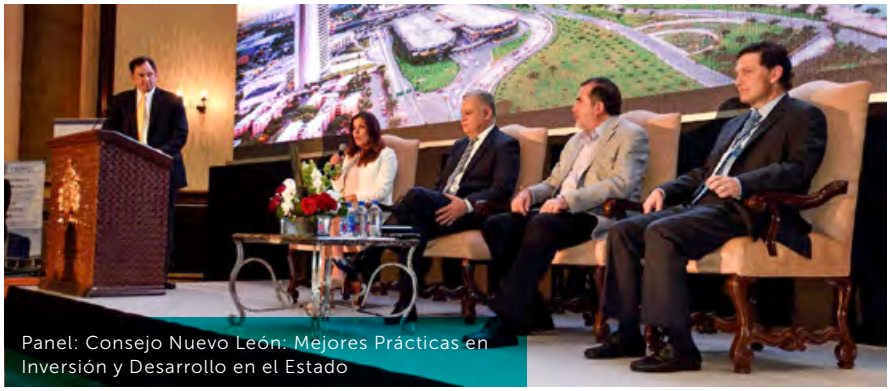
El primero de los paneles del Summit Monterrey 2016 versó sobre las mejores prácticas de inversión y desarrollo en el estado, explicado en palabras del Consejo Nuevo León. Durante la presentación del panel, se observó que Monterrey es una de las ciudades más dinámicas en el tema de negocio, y pensando en su desarrollo convocaron en dicha cumbre a los principales actores del mercado, la parte financiera y de servicios.

Eugene Towle, Softec

Lorenia Canavati, Coordinadora de Enlace con la Sociedad Civil, Gobierno de Nuevo León

Antonio Elosúa, u-calli

Roberto Russildi, Secretario de Desarrollo Sustentable del Estado de Nuevo León, Gobierno Nuevo León


Panel: Consejo Nuevo León: Mejores Prácticas en Inversión y Desarrollo en el Estado

Eugene Towle, Presidente de Softec, comentó sobre la importancia del desarrollo de la infraestructura en la ciudad, porque "la ciudad depende de que le hagamos la estructura y el esqueleto para que funcione". A manera de introducción, mencionó que de acuerdo con estudios de McKinsey, Monterrey tendrá en 2025 alrededor de 2.5 millones de habitantes, lo que implica 1.5 millones de hogares; y tendrá dentro de 10 años, un ingreso per cápita de 145 mil millones, en ese sentido será similar a San Diego, Montreal, Vancouver, Vienna, Melbourne. "Monterrey tiene la capacidad de utilizar esa gran capacidad de desarrollo inmobiliario como catalizador para generar riqueza con equidad, contribuir a una ciudad con mejor viabilidad futura, servicios de calidad y crear una imagen urbana bonita y moderna".

Por su parte, Antonio Elosúa, perteneciente al Comité Sustentabilidad del Consejo Nuevo León, comentó que dicha organización se dio a la tarea de realizar un diagnóstico para identificar los principales problemas que aquejan a Nuevo León, encontrándose con un

Humberto Torres, Secretario de Obras Públicas del Estado de Nuevo León, Gobierno Nuevo León

alto nivel de contaminación del aire -la ciudad es la más contaminada del país-, densidad poblacional muy baja para los estándares mundiales, y un problema de movilidad y de reciclaje de basura severo. "No tenemos dónde guardar los desechos; en los países desarrollados sólo 10% de los desechos llegan a disposición final, mientras en Monterrey llega el 94 por ciento. Hay una gran oportunidad para industrias de reciclaje que se están dando en todo el mundo, se puede hacer una cadena productiva muy importante para aprovechar desechos".

Según Roberto Russildi, Secretario de Desarrollo Sustentable de Nuevo León, los diagnósticos sirven como punto de partida para la administración: "hay una total coincidencia con los resultados del diagnóstico, cuyo resultados dan la posibilidad de armar un plan estatal de desarrollo, un plan estratégico con una vida de 15 años, que además, se va renovando cada tres; después del plan, la ejecución se hace mediante la reestructura de la organización para que el gobierno tenga más fuerza y más capacidades para desarrollarlo".

Respecto a un movimiento de reestructura y reordenamiento, Humberto Torres, Secretario de Obras Públicas de Nuevo León, comentó que "lo que ocurre es que el Estado está fortaleciendo su estructura a efecto de tener menos manos y más ojos, para que podamos tener mayor transparencia y participación ciudadana". Agregó que "en este momento, hay un gobierno ciudadano tratando de resolver estos asuntos, y eso es invaluable, porque significa que los compromisos a los que el gobierno se debe son los compromisos ciudadanos. El reto es preguntarnos hacia dónde queremos llevar nuestra ciudad".

Ingrid Castillo,
GBM

Panel Financiero: "Instrumentos de Inversión para los nuevos modelos de negocios inmobiliarios"

Alejandro Rodríguez,
Credit Opportunity Trust Credit Suisse

Enrique Lavín,
PREI Latinoamérica

Jorge Ávalos,
Fibra Mty

Sobre el tema, Lorenia Canavati, Coordinadora de Enlace de Sociedad con Gobierno de Nuevo León, dijo que por medio de la participación ciudadana se ha logrado una visión en conjunto de hacia dónde debe ir Monterrey. "No vamos a crecer de una manera desordenada. Es muy importante que tengamos una visión en conjunto para 30 años, y habrá que caminar hacia ella. Ahora, por primera vez se pone la participación ciudadana como una prioridad".

En la mesa participaron: Antonio Elosua, Comité Sustentabilidad del Consejo Nuevo León; Lorenia Canavati, Enlace de Sociedad con Gobierno de Nuevo León; Roberto Russildi, Secretario de Desarrollo Sustentable de Nuevo León; Humberto Torres, Secretario de Obras Públicas de Nuevo León; y como Moderador: Eugene Towle, de Softec.

Panel financiero: instrumentos de inversión para los nuevos modelos de negocios inmobiliarios

A lo largo de este panel, los expertos hablaron acerca de los nuevos instrumentos de inversión así como del

Gerardo Zambrano,
FINSA

panorama financiero del sector, la gran liquidez que existe, regulación y características de los inversionistas.

Alejandro Rodríguez, Director de Credit Suisse, comentó que en este momento se debe empezar a hablar de complementos de deuda, ya que han avanzado poco en México y existe la oportunidad de crecer. "En México estimamos que el mercado de commercial real estate de préstamo al sector vale entre 20 y 25 billones de dólares; si comparamos la economía mexicana con la economía estadunidense, la nuestra es más o menos 12 veces más pequeña. Y lo que tiene destinado el mercado de préstamos inmobiliarios en Estados Unidos son alrededor de 2.7 trillones de dólares; es decir, 100 veces lo que tiene México destinado a ese sector. Hay una oportunidad tremenda de desarrollo de los mercados de deuda, hay una oportunidad de seguir desarrollando los mercados".

Por otro lado, Gerardo Zambrano, Director de Administración y Finanzas de FINSA, considera que hay una gran evolución en el mercado mexicano. Ahora se ha cortado un eslabón en la cadena: los inversionistas extranjeros, ya que gracias a los instrumentos como los CKDs y los Fibras, donde participan los fondos de pensiones mexicanas, ha aumentado la participación de inversionistas nacionales, por lo que una buena parte de los rendimientos se queda en inversionistas mexicanos.

Además, recalcó que la misión en este momento es entender que "CKDs y Fibras son complementos. Las CKDs nos dedicamos a desarrollar nuevo producto, ir desarrollando el terreno, haciendo la construcción, rentándola normalmente a extranjeros, y a partir de entonces, la CKD tiene una vida finita. Vamos a tener que hacer

Gonzalo Montaño,
MAC Arquitectos

Marco A. Garza Mercado,
GM Capital

José Villareal,
Orange Investments

Jesús Acosta,
Grupo Acosta Verde

Panel Desarrollo: "El nuevo concepto de VALOR en Desarrollo Inmobiliario"

una oferta pública, hacer una FIBRA o vender el portafolio, eso va ir haciendo que el gran público inversionista ya pueda invertir en instrumentos como FIBRAS o como lo que sea".

Por otro lado, apuntó que los inversionistas extranjeros "buscan la trayectoria del desarrollador, que conozca el mercado, que tenga un buen reporteo y una buena ejecución, y una rentabilidad confiable, donde ellos se sientan cómodos en la toma de decisiones".

Enrique Lavín, Director Ejecutivo de Mercado de Capitales, opinó que "el tener amplia participación de capital extranjero, también nos están enviando el mensaje de que el real estate en México está bien hecho, pensando en que estos inversionistas están viendo otros mercados emergentes como Brasil, Turquía e India". En cuanto a lo que buscan los inversionistas dijo que, "aparte del requerimiento obvio de rentabilidad de negocio, se buscan reglas claras de gobierno corporativo, transparencia, y sobre todo profundidad en temas de alineación de intereses, eso como característica de mercados maduros.

Federico Sada,
INSAR

Además, buscan un conocimiento muy profundo; ese es el valor agregado en el que pueden tener interés".

Jorge Ávalos, CEO de Fibra Monterrey, resaltó que "nosotros creemos que para procurar la profundidad del mercado en términos del acceso a personas físicas, la última parte del eslabón que faltaba eran las FIBRAS, que están denominadas como un instrumento para generar grandes rendimientos. Hay mucho dinero en el sistema de pensiones, vale aproximadamente 200 billones de dólares, hoy el valor de capitalización de las Fibras anda alrededor de los 22 mil millones de dólares. Los FIBRAS tenemos que capacitar financieramente a este mercado de personas físicas con mucha mayor certidumbre, mejor gobierno corporativo y más alineación de intereses, de tal manera que no sólo los fondos institucionales participen en este vehículo".

Los integrantes de la mesa de discusión fueron: Alejandro Rodríguez, Director de Credit Suisse; Gerardo Zambrano, Director de Administración y Finanzas en FINSA; Enrique Lavín, Director Ejecutivo Mercado de Capitales; Jorge Ávalos, CEO de Fibra Monterrey; e Ingrid Castillo, Directora del área de análisis de GBM como moderadora.

"El nuevo concepto de VALOR en Desarrollo Inmobiliario"

Gonzalo Montaño, Presidente de Grupo Mac, comenzó la plática con los especialistas del panel, definiendo la palabra valor, la cual tiene dos connotaciones: la monetaria y la percibida. Al respecto, hizo un ejercicio ante el auditorio, con los pintores Picasso, Tamayo y Pollock, donde el español pareció tener el mayor valor percibido entre los asistentes, tanto como el mayor valor monetario,

Ulises Treviño,
BEA

Jorge Martínez,
IDEI

Juan A. Vergara,
V&FO

Javier Beltrán,
Banorte

Panel KOI: El Rascacielos de Latinoamérica

pudiendo vender uno de sus cuadros en 197 millones de dólares. El objetivo fue desacreditar el valor monetario y hablar de valor de marca, el cual prepondera las expectativas de la empresa -al ser superadas- y los beneficios que ofrece a sus clientes, comparado con la competencia.

En este sentido, José Villarreal de Orange Investments, indicó que "la industria ha cambiado muy rápido desde los años ochenta, cuando había una ciudad poco vertical. El mercado ha ido evolucionando, el cliente es el capital también, tiene uno que servirlo". Además, explicó que tienen diferentes necesidades los Millennials a las generaciones anteriores, pero eso no implica que éstas cambien su mentalidad.

En cambio, Federico Sada de INSAR, menciona que ellos están apostando a las necesidades que requiere el mercado "se trata de mucha innovación y hacer cosas diferentes. Nosotros los desarrolladores somos los motores, porque estamos poniendo el siguiente estándar". No obstante, menciona que el cliente es cambiante y establecen

Jaime Garza,
PMP Consultores

sus planes en el momento que se encuentre el país.

Mientras tanto, Jesús Acosta de Grupo Acosta Verde, lo ve en el ámbito Retail; en el modo que ellos hagan un Centro Comercial y supere la expectativas del visitante, los comerciantes se beneficiarán de ellos y conseguirán construir un círculo virtuoso para ambos sectores. "Probablemente tengamos el 20 o 30% de clientes iguales –refiriéndose a los otros panelistas- y el 70% restante son diferentes y hay que saber diferenciarlo". Además, indicó que los comercios deben dejar de tener miedo para entrar al mercado de valores, entrar a deuda y conseguir un crecimiento.

De igual manera, Marco Garza de GM Capital, dijo que ellos deben dirigirse a dos generaciones de cliente: la generación X y los Millennials, puesto que el cliente cada vez requiere más cosas, se especializa más y por tal motivo, ellos ya no hablan del término contemporáneo -en cuanto a los nuevos proyectos-, sino de un discurso con el valor agregado. "Para mí es un ser vivo -la industria inmobiliaria-, está en constante movimiento. Hay mucho dinero en la calle que buscan invertir en proyectos inmobiliarios". Finalmente, explica que es una industria muy riesgosa, ya que los llaman "Depredadores urbanos"; sin embargo, también es un rubro muy ambicioso donde cualquier profesionista puede incursionar.

Información dada aconocer en el Real Estate Business Summit Monterrey-Nuevo León donde participaron los especialistas Marco Garza de GM Capital; Jesús Acosta de Grupo Costa Verde; Federico Sada de Insar y José Villarreal de Orange Investments. Gonzalo Montaño de Grupo Mac fungió como moderador del panel.

Arturo Gutiérrez,
E-Sourcing México

Plática E-sourcing: Reducción de costos,
el arte de negociar el mejor precio

Torre KOI: El Rascacielos de Latinoamérica

La Torre Koi es un complejo construido con cemento, ya que si hubiesen empleado acero, el edificio se ladearía con un temblor de 4.5 grados. Además, Estados Unidos utiliza acero porque su mano de obra es cara; contrariamente a México, donde es barata y el acero 30% más caro que el concreto.

El municipio de San Pedro Garza García albergará la construcción de usos mixtos más grande de Nuevo León, México y la número tres en Latinoamérica. Jorge Martínez, Director de Desarrollo Vertical de Internacional de Inversiones, menciona que es un complejo para mejorar la calidad de vida de las personas; para lo cual, debían entender el mercado y cumplir las necesidades de los clientes. Sin embargo, en cuanto a su edificación, conlleva una operación diferente a cualquier edificio nuevo, porque normalmente ellos trabajan con el arquitecto para el diseño del mismo y después incorporar la ingeniería. Ahora, deben laborar en conjunto la arquitectura e ingeniería para hacer más precisa su construcción.

Andrés Vergara, Director de VFO, explica que ellos entraron a un concurso para el diseño de la Torre Koi. No obstante, las implicaciones del edificio no se centraría en su estética, sino en los multiusos, tamaño, estructura y certificados LEED para cumplir con los estándares mundiales de sustentabilidad, seguridad, utilidad, y sin dejar de lado la rentabilidad. Conforme pasaba el tiempo, la dimensión de la obra crecía, seguida de una variación en el mercado: establecieron las 236 unidades de departamentos, y de 12,000 metros cuadrados iniciales de oficina, llegaron a los 20,000 metros cuadrados.

Asimismo, Jaime Garza, Director de PMP, mencionó al público del Real Estate Business Summit Monterrey-Nuevo León los retos que ha traído la Torre Koi y los que aún hay, porque la obra está en pleno proceso de construcción. Uno de los primordiales es la selección perfecta de proveedores, los cuales deben ser de plena confianza; no existe un momento de relajación en el levantamiento de la obra y tener la infraestructura idónea, porque la torre está ubicada en un espacio rocoso. De igual manera, precisó que el colado de cimentación fue de 8,000 metros cúbicos de concreto durante 29 horas seguidas. Esta torre no podría construirse en ciudades como Nueva York o CDMX. Al término de la misma, dejarán una forma de exoesqueleto en su fachada, con geometría y variación de tamaño en su estructura. Tiene vistas privilegiadas como el Cerro de la Silla, la ciudad de San Pedro y la Huasteca Potosina. Además, para hacer encajar bien cada pieza del rompecabezas, usaron el sistema Building Information Modeling -BIM- para no errar en su edificación.

Finalmente, Javier Beltrán, Director de Recursos Humanos de Banorte, afirmó que ellos habían trabajado solamente en edificios propios y nunca en proyectos compartidos de tal magnitud. Se encontraron con un gran reto y manifestaron su gusto de trabajar en una zona más corporativa.

Los expertos fueron Jorge Martínez, Director de Desarrollo Vertical de Internacional de Inversiones; Andres Vergara, Director de VFO; Jaime Garza, Director de PMP; y Javier Beltrán, Director de Recursos Humanos de Banorte. El panel fue moderado por Ulises Treviño de Bio Construcción.

E-sourcing: Reducción de costos, el arte de negociar el mejor precio

Arturo Gutiérrez, Director General de E-Sourcing México, estableció con su plática sobre el arte de negociar, que la mejor herramienta para la reducción de costos es "negociar". Asimismo, los puntos afectados en el presupuesto para un proyecto inmobiliario son:

Vladimir Ramírez, Metlife

Andreu Cors, Gava Capital

Rodrigo Suárez, Greystar México

Panel: Cómo afecta en los proyectos financieros los estudios de mercado y valuaciones

Benjamin Greenberg, Duff & Phelps

la compra de los terrenos, estudios, diseño arquitectónico, gastos y costos de construcción.

Existen dos procesos de negociación para obtener mejores costos: el tradicional, el cual involucra mostrar el proyecto de una forma más personalizada con entrega de datos de la obra; La subasta electrónica a la inversa, es decir, "todos los participantes están viendo las ofertas de las demás, saben que hay una oferta mejor que ellos, regresan al escritorio, modifican sus costos, tratan de sacar mejores descuentos con sus proveedores externos, y ese ahorro se vuelve a ver reflejado dentro de una contraoferta a la baja hasta llegar al precio óptimo", explicó el Director General de E-Sourcing México.

Para que la rentabilidad de un inmueble incremente debe ser a través de la fórmula: tiempo-costo. A menor tiempo y menor costo hay mayor rentabilidad. Esta puede generar de tres a cinco puntos de ganancia. Por otro lado, Arturo Gutiérrez menciona que existen factores internos y externos que modifican dicha rentabilidad. La primera está fuera de las manos de personajes encargados de la ejecución del proyecto como una devaluación, oferta vs demanda y crisis económicas.

Los externos son controlados por ellos, como el presupuesto de la obra, misma que sirve como guía.

Finalmente, la transparencia es muy importante y ofrece una modalidad de subasta electrónica a la inversa, porque permite bajar precios, aunque eso no da al más barato como ganador, ya que puntos como el porcentaje de anticipo y el tiempo de ejecución son necesarios para dar con la firma correcta.

Cómo afecta en los proyectos financieros los estudios de mercado y valuaciones

En la quinta edición del Real Estate Business Summit Monterrey-Nuevo León, Vladimir Ramírez de MetLife, dijo que la transparencia juega un papel muy importante, ya que ha habido cambios como la publicación de información de la industria, actividad que no se realizaba anteriormente. "Hemos estado hablando con los brokers, los desarrolladores y nos comparten su experiencia en esta parte", dice Vladimir Ramírez, además que MetLife cree en el Real Estate y en el mercado para ejercer inversión.

Por otro lado, Benjamín Greenberg de Duff & Phelps, planteó la pregunta sobre quiénes deben ser los responsables de los estudios de valuación, ¿si los desarrolladores o los encargados de administrar el capital de terceros como Gava Capital? Para lo cual contestó Andreu Cors, Director de Inversiones de Gava Capital, que ellos por lo regular no hacen algún estudio de mercado, pero sí recaban la información de los desarrolladores con los que se asocian para ejecutar sus proyectos. En cambio, Rodrigo Suárez de Greystar, dice que la forma de hacer Real Estate en México es más artesanal que en otros países. Por ejemplo, las empresas del rubro en Estados Unidos llegaron al punto de institucionalizar esta parte, todos ofrecían información de sus actividades.

Asimismo, Rodrigo Suárez agregó que Greystar sí realiza estudios de

Guillermo Almazo, Inmobiliare

Alberto de la Garza E., IDEI

Jorge Rocha, IDEI

Enrique Iglesias, IDEI

Emiliano García entregando reconocimiento a Don Alberto de la Garza E.

Patricio Putz, IDEI

Gustavo Backhoff, IDEI

mercado, sin embargo no están obligados a compartir sus datos recabados, porque no verían un beneficio para ellos, al contrario, obtendrían desventajas con sus competidores; si todos aplicaran la misma fórmula estadounidense, "entonces sí, todos saldríamos beneficiados en esta parte".

Además, los panelistas agregaron que el Instituto Nacional de Estadística y Geografía -INEGI- proporciona pocos datos en el rubro del multifamily, que la vivienda en renta institucionalizada es un mercado emergente en México, pero para Andreu Cors el segmento en venta seguirá como el sector que más ganancias le genere a Gava Capital. "En los últimos años, el precio de venta de departamento creció en ciudades como el DF. Aumentos de precio de hasta 15 o 20% en un año", afirmó Andreu Cors.

Finalmente, coincidieron que como firmas privadas, ninguna entidad tiene el derecho de pedirles información, ellos solamente rinden cuentas a los socios de sus proyectos. Aunque las valuaciones y estudios de mercado lo hayan hecho personas ajenas a ellos, no consideran tal información, porque ellos tienen sus propios parámetros para decidir el precio del inmueble o terreno.

Los especialistas participantes fueron Vladimir Ramírez, Director de Inversiones MetLife; Andreu Cors, Director de Inversiones Gava Capital; y Rodrigo Suárez, Director de Greystar. Benjamin Greenberg de Duff & Phelps fungió como el moderador del panel.

Homenaje a la trayectoria de Alberto de la Garza

En el marco del Real Estate Business Summit Monterrey 2016, posterior a una serie de paneles de análisis que abarcaron temas desde las mejores prácticas de inversión, los instrumentos financieros, los proyectos y hasta análisis de la información sobre negocios, la revista Inmobiliare otorgó un reconocimiento a la trayectoria de un personaje fundamental en el desarrollo inmobiliario del país y de Monterrey: Alberto de la Garza E.

Fundador y Presidente de Internacional de Inversiones, una de las empresas más destacadas a nivel nacional, que actualmente desarrolla Torre KOI, y además, consejero editorial de Inmobiliare Magazine, con 42 años de experiencia en el negocio de los desarrollos y las inversiones inmobiliarias.

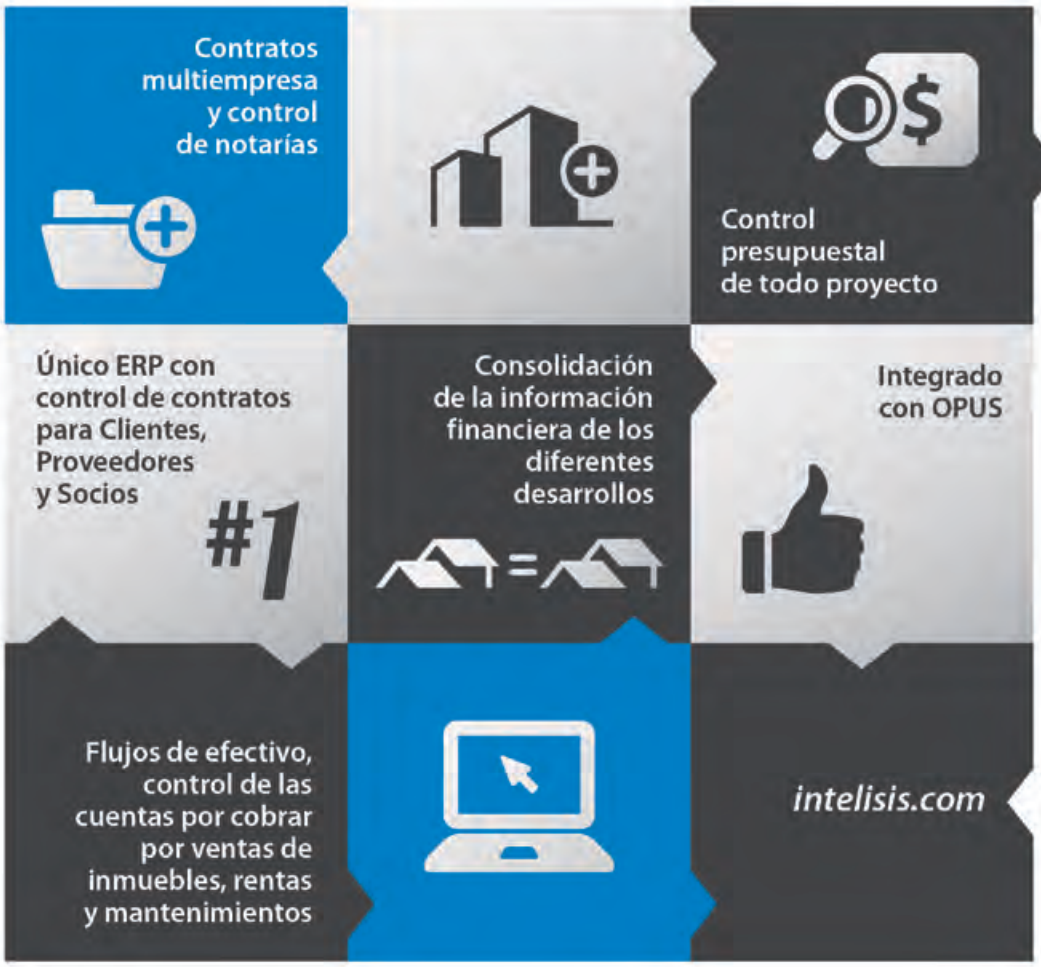
Sus colaboradores y allegados presentes en el homenaje destacaron que una de las mejores características de Alberto de la Garza -que lo hace ser un buen hombre de negocios- es que ha trasladado los valores familiares a la empresa, una fuerte ética profesional, así como el rodearse de personas capaces. Por lo que el Presidente de Internacional de Inversiones mencionó que "yo no me he formado solo, soy producto de un trabajo en equipo y de un aprendizaje. Siempre es muy importante tener los oídos abiertos para escuchar opiniones y propuestas. Los que tenemos la fortuna de liderar algún proyecto debemos rodearnos de gente que sea mejor que nosotros en sus áreas, además de que uno siempre debe pensar que se está empezando, siempre hay algo nuevo que hacer, algo por mejorar, cambiar o por crear".

Enrique Iglesias Secretario del Consejo de la Fundación IDEI Pro Educación y Justicia recordaba que "una de sus muchas virtudes es su interés por mantener informados a sus socios, incluso en el 94 que fue un año sumamente difícil, y el 95 que había una economía destrozada, él informaba a sus socios, sin dudarlo, de los malos resultados que llegaba a haber".

Además de torre KOI, sus atenciones se centran en el desarrollo de la Fundación IDEI Pro Educación y Justicia, que según Enrique Iglesias es la institucionalización de una serie de políticas que ya se hacían, pero no con tanta seriedad. Lo que se busca en la primera etapa de la fundación es que ésta se mantenga sólo con un porcentaje de las utilidades de Internacional de Inversiones, para posteriormente recibir donativos de terceros.

Al respecto, Alberto de la Garza comentó: "esto es regresar algo de lo que la sociedad nos ha dado. Hay mucho que hacer en el estado, tenemos fondos limitados, pero queremos ayudar a la educación y la impartición de justicia. Estamos convencidos que las cosas por las que todos tenemos que luchar es por tener educación –todos pero sobretodo los sectores vulnerables- y también tener todos acceso a un estado de derecho".

En el homenaje participaron: Enrique Iglesias, Secretario del Consejo de administración; Rafael Chapa, Comisario del Consejo de Administración; Gustavo Backhoff, Director General de Internacional de Inversiones; Jorge Rocha, Inversionista y accionista; y Patricio Putz, accionista y consejero de Internacional de Inversiones , con la presencia del galardonado Alberto de la Garza E.



Simplifique y controle su Negocio Inmobiliario

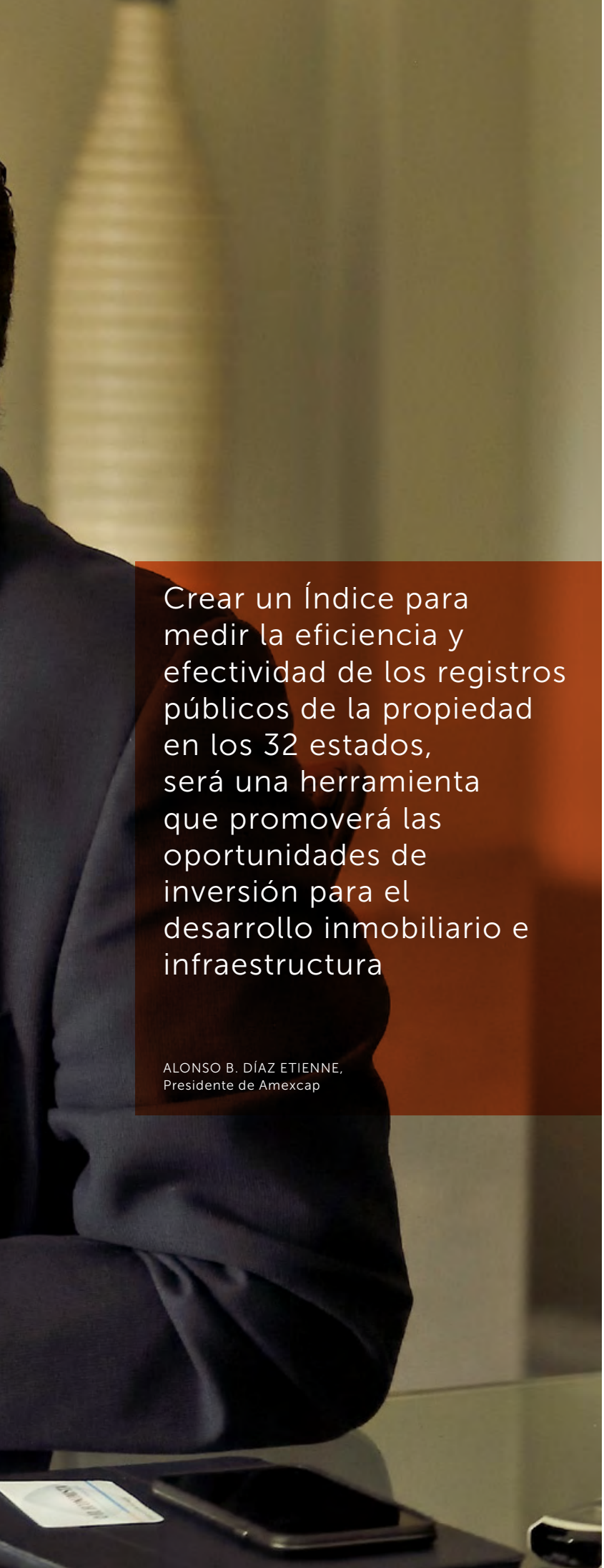
Intelisis Inmobiliaria y Construcción, facilita el control y la operación de sus inmuebles, desde la obra hasta los contratos de renta y venta.

Contacte un consultor Intelisis:

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

intelisis
We make IT happen.

AMEXCAP APOSTARÁ POR ELEVAR LA COMPETITIVIDAD DEL ECOSISTEMA DE CAPITAL PRIVADO



> Crear un Índice para medir la eficiencia y efectividad de los registros públicos de la propiedad en los 32 estados, será una herramienta que promoverá las oportunidades de inversión para el desarrollo inmobiliario e infraestructura
>
> ALONSO B. DÍAZ ETIENNE,
> Presidente de Amexcap

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

El capital de inversión es un elemento muy importante en el desarrollo de los países, y en el caso de México hay cerca de 37 mil millones de dólares en Fondos de Capital Privado, y en la Asociación Mexicana de Capital Privado, A. C. se espera tener entre 6 mil y 8 mil millones de dólares este 2016, lo que representa un crecimiento superior al 15 por ciento.

El Capital Privado son recursos que se invierten en los proyectos y empresas –inmobiliarios, infraestructura y empresas que buscan crecimiento-, no se trata de un préstamo, ya que cuando un Fondo de Capital Privado entra a una empresa, corre los mismos riesgos que los socios.

En entrevista para revista *Inmobiliare,* Alonso B. Díaz Etienne, Presidente de AMEXCAP, detalla que "el Capital Privado no es sólo dinero, sino que va acompañado de otras características; por ejemplo, cuando entra un Fondo de Capital hay una mejora en el gobierno corporativo de una empresa, así como la manera en que se toman las decisiones, se define la estrategia y se profesionaliza la forma de gestionar el negocio. Además, el Capital Privado tiene un network muy potente, porque al tener inversiones en distintas industrias, busca crear sinergias que incluyan más valor a la empresa".

Iniciativa para fomentar la competitividad en México

"En AMEXCAP estamos lanzando una iniciativa -buscamos hacerlo en conjunto con otros jugadores importantes- para tener un Índice que mida la eficiencia y efectividad de los registros públicos de la propiedad en los 32 estados. Esta iniciativa es para tener una herramienta de medición, para que tanto gobernadores como autoridades puedan comparar los resultados y saber cómo mejorar el desempeño. Así, se facilitará que se hagan los proyectos inmobiliarios, beneficiando no sólo al Capital Privado, sino a los desarrolladores también; además, el hecho de que los procesos de las licencias de construcción funcione bien,

El Capital Privado no es sólo dinero, es también gobierno corporativo, mejor toma de decisiones y profesionalización del modelo de negocio. Además, el Capital Privado representa un network muy potente, porque al tener inversiones en distintas industrias, crea sinergias que agregan valor a la empresa.

atraerá más desarrolladores e inversionistas, y así vamos a aumentar la velocidad de construcción en viviendas y centros comerciales", adelanta Alonso B. Díaz.

Agrega que uno de los mayores retos en la industria inmobiliaria y que afecta directamente al capital privado es lo relacionado a la reglamentación y mejora en los tiempos de construcción, con estas iniciativas se ve el interés por parte de los inversionistas para que las cosas marchen mejor.

Capital privado como impulso al desarrollo

Jugador de ajedrez, docente universitario de Economía y Derecho Bursátil, padre de tres pequeños y socio de Gerbera Capital, Alonso B. Díaz Etienne es un apasionado del tema de inversiones, y dice que su objetivo es acercar a México con el capital privado para crear ventaja competitiva a nivel internacional en inversionistas, proyectos y administradores de Fondos.

El Presidente de AMEXCAP explica tres cosas a las que contribuye el Capital Privado, además de generar los retornos esperados por los inversionistas:

1. Construir infraestructura que requiere el país y toda la plataforma que sirve para que se generen las mejores condiciones económicas:

carreteras, hospitales, plantas de tratamiento, etcétera.

2. Dar financiamiento al crecimiento de las empresas, abriendo nuevos mercados y productos, mejorando los procesos y creando riqueza. Cuando las empresas reciben capital privado, crecen cinco veces más el EBITDA, mientras otras crecen 1.5 veces. Ciertamente se hace una selección muy exhaustiva de los proyectos donde se invierte; de cada 100 proyectos que los fondos de capital privado analizan, sólo se invierte en dos.
3. Fomentar y promover la innovación. Todos los fondos de capital emprendedor y capital semilla buscan cómo mejorar lo que se hace ahora, crear una disrupción y evolucionar la riqueza; venimos creciendo a una tasa superior al 15% cada año.

"Algo en lo que se fijan los Fondos es el modelo de negocio de las empresas, para verificar que éstos generen retornos de inversión, y cuenten con potencial de crecimiento superior, para generar a su vez, un buen entendimiento entre los socios. Las inversiones son típicamente de 2 a 3 años en la parte baja, y de 7 a 8 en la parte alta; los Fondos típicamente duran 10 años y tienes de 3 a 4 años para estar haciendo tus inversiones, entonces empiezas en los primeros años y a los seis años regresa el dinero".

AMEXCAP busca tener un Índice que mida la eficiencia y efectividad de los registros públicos de la propiedad, en los 32 estados del país. Con esta iniciativa se pretende tener una herramienta de medición, para que tanto gobernadores como autoridades comparen y mejoren el desempeño de sus registros públicos y procesos de otorgamiento de licencias, para atraer más inversión a sus entidades.

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN PERÚ

Actualmente, Perú cuenta con siete fondos de inversión, seis de los cuales son vehículos de inversión privados orientados a inversionistas institucionales, administrados por una SAFI (Sociedad Administradora de Fondos de Inversión).

POR **RICHARD PERALES**
Artículo cortesía de Anuario Inmobiliario Latinoamérica
www.procapitales.org

En los últimos años, el mercado inmobiliario de Perú ha avanzado hacia su consolidación y especialización, con el incremento sostenido de la cantidad de fondos de inversión inmobiliaria locales que participan activamente en la industria. Actualmente, el Perú cuenta con siete fondos de inversión, seis de los cuales son vehículos de inversión privados orientados a inversionistas institucionales, administrados por una SAFI (Sociedad Administradora de Fondos de Inversión). Sólo uno de ellos es un fondo de inversión orientado a personas naturales.

La vocación de los fondos de inversión está en la compra y en el desarrollo de proyectos que generen retornos financieros mediante la venta o el alquiler de unidades inmobiliarias. Una parte importante de las inversiones vigentes está concentrada en proyectos de desarrollo inmobiliario residencial, con miras a satisfacer la demanda existente: 435 mil unidades sólo en la ciudad de Lima. Con el mismo dinamismo, las inversiones en activos comerciales (edificios de oficinas para alquiler, *strip centers* y centros comerciales) han tomado protagonismo en los últimos años acompañando el crecimiento económico.

La coyuntura actual

Desde fines de 2013, ambos mercados -el residencial y el de oficinas- enfrentan retos. De un lado, las ventas de los proyectos de vivienda han disminuido producto del endurecimiento de las políticas de evaluación crediticia de la banca. Las expectativas de recuperación están puestas en la implementación de mejores políticas de subsidios e incentivos y en la mejora del acceso al crédito, mediante la flexibilización de las políticas de la banca y presencia de nuevos jugadores en el mercado de créditos hipotecarios. En tanto, el mercado de oficinas –que cuenta con un inventario de 845,000 m^2 repartidos en 66 edificios- ha mostrado una disminución en la colocación de m^2 en proyectos destinados a la venta de unidades inmobiliarias. No obstante, los edificios categoría *premium* que se ofertan

para alquiler, han mantenido su demanda corporativa especialmente en zonas estratégicas de la ciudad (Sanhattan y San Isidro Golf, en San Isidro).

En este contexto, la capacidad para identificar las mejores oportunidades de inversión, el acceso a información de mercado, la capacidad para desarrollar proyectos de manera integral e inclusive innovar en el diseño de nuevos negocios (*build to suit, sale and leaseback* u otros) constituyen el principal valor que puede tener el equipo de gestores de un fondo.

Caso de éxito

En el primer trimestre de 2016, el Fondo de Inversión en Bienes Raíces Larraín Vial–Colliers (FIBRA LVC I) -estructura que está bajo la administración de LarrainVial SAFI y gestionado por Fibra Activos Inmobiliarios (FAI)- vendió por 35 millones de dólares uno de sus principales activos, el edificio de oficinas Fibra w/b, a un fondo de inversión europeo que mantiene presencia activa en Latinoamérica desde hace algunos años.

Esta operación es la primera que registra la participación de un comprador con estándares internacionales -un fondo de inversión alemán- en el mercado inmobiliario peruano y valida nuestra tesis de inversión en activos comerciales *prime*, con excelente ubicación, arrendados a clientes AAA y que generan flujos sólidos a largo plazo.

Actualmente, Perú cuenta con siete fondos de inversión, seis de los cuales son vehículos de inversión privados orientados a inversionistas institucionales, administrados por una SAFI (Sociedad Administradora de Fondos de Inversión).

La gran apuesta

Durante 2015, y con el objetivo de potenciar la industria inmobiliaria, el Estado promovió leyes que facilitan la adquisición de viviendas, mediante esquemas de "alquiler-venta" y "*leasing* residencial". Es importante mencionar que estas leyes mejoraron la estabilidad jurídica del alquiler de viviendas, lo cual podría potenciar el negocio de proyectos multifamiliares en alquiler, que en otros mercados de la región está más desarrollado.

Adicionalmente, el Ministerio de Economía y Finanzas y la Bolsa de Valores de Lima lograron la promulgación de una ley que otorga incentivos tributarios para promover las inversiones a través de los Fondos de Inversión en Renta de Bienes Inmuebles (FIRBI), equivalente a los FIBRA mexicanos o los REIT en Estados Unidos. Concretamente, lo que permite esta ley es diferir el pago del impuesto a la renta producto de la ganancia de capital correspondiente hasta la liquidación y/o salida del activo del FIRBI. Sin embargo, la norma necesita ser revisada de manera más profunda, dado que hoy establece que las personas naturales que participen de esos vehículos de inversión se verían afectas al pago de impuesto a la renta del 30%, en lugar del 5% que pagan hoy por el arrendamiento de sus inmuebles. A la fecha, ambas iniciativas no han obtenido el impacto esperado por el gobierno y requieren mejoras para lograr el resultado previsto.

El mercado inmobiliario peruano tiene oportunidades claras y retos específicos. La producción anual de viviendas es aún muy modesta, a un ritmo de 24 mil unidades por año, y se necesitarían 19 años para cubrir la demanda insatisfecha. En los proyectos de retail, destaca el reducido grado de penetración (m^2 *per cápita*) de tiendas por departamento, mejoramiento del hogar y supermercados (*Equilibrium*, Análisis del sector retail 2015). Finalmente, en cuanto al tamaño del mercado de fondos de inversión, el Perú tiene un potencial importante. Su par colombiano tiene 55 fondos de inversión inmobiliarios activos, administrados por 43 firmas gestoras. En términos políticos, se espera que la tarea de estabilizar la económica y mejorar su crecimiento, devuelva la confianza en el consumidor y el dinamismo al sector inmobiliario.

MÉXICO DE FRENTE A LA CUARTA REVOLUCION INDUSTRIAL

MEXICO FACING THE FOURTH REVOLUTION

SAVE THE DATE

CONFERENCIAS

PANELES

NETWORKING

27

SEPTIEMBRE

SAN MIGUEL DE ALLENDE

9 A 19 HRS

200

PARTICIPANTES

EBI 4.0

EXPO BAJÍO INDUSTRIAL

THE FOURTH REVOLUTION

PRIMER ENCUENTRO DE LA COMUNIDAD EMPRESARIAL DE LA REGIÓN BAJÍO

AGUASCALIENTES
GUANAJUATO
HIDALGO
JALISCO
MICHOACAN
QUERETARO
SAN LUIS POTOSI
ZACATECAS

CI·EXPO

CONTACTO: Fabiola.Aldave@CIEXPO.com
Tel. +52 (477) 767 2493
Km. 4.1 Carretera San Miguel de Allende a Celaya
San Miguel de Allende, Guanajuato 37700

MARCAS HOTELERAS DE LUJO INTERESADAS EN MÉXICO

Los Cabos, Cancún y Ciudad de México son los destinos donde habrá hoteles de lujo en los próximos años.

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

El sector de turismo en México ha tenido un crecimiento muy importante ya que de acuerdo con datos de la Secretaría de Turismo Federal –SECTUR- México tuvo un saldo positivo en las divisas provenientes del turismo internacional de 2,890 millones de dólares durante el primer trimestre de 2016, que representan un crecimiento de 12.7% en comparación con el mismo periodo del año pasado.

En cuanto a los turistas internacionales que visitaron el país por vía aérea, la derrama económica alcanzada fue de 4,220 millones de dólares, y por vía terrestre dejaron 253 millones 600 mil dólares. Durante este primer trimestre, la mayoría de los pasajeros internacionales procedentes de Estados Unidos tuvieron como destino los aeropuertos de Cancún y Los Cabos, sumando una cifra de dos millones 566 mil pasajeros.

Alfonso de Gortari, Vicepresidente Senior de la división Hotels & Hospitality Group de JLL en México, destaca en entrevista para *Inmobiliare*, que "nosotros teníamos existentes 19,400 habitaciones en el sector hotelero de lujo, y estamos esperando un *pipeline* de 3,900 habitaciones para los próximos dos años".

Destaca que el mercado de lujo está creciendo fuertemente en México, básicamente en las zonas de Cancún, Riviera Maya, Los Cabos y Punta Mita, lo que refuerza los datos dados a conocer por Sectur. De acuerdo con la investigación de JLL presentada en la Conferencia de Inversiones Turísticas HOLA -Hotel Opportunities Latin America Investment Conference en 2016-, el documento *Impact of Economic Transformation on Latin America's Lodging Industry* detalla que en el caso del mercado hotelero de México, éste es el más avanzado de la región -comparado con los países de Chile, Argentina, Brasil, Colombia y Perú, que también participaron en el estudio- con una relación de oferta hotelera actual, con una media de las habitaciones de hoteles relevantes estimadas en un país por cada 1,000 habitantes, de 2.6. "Un volumen constante de inversión de negocios, turismo e infraestructura en la próxima década aumentará su relación de oferta hotelera a 3.8".

"La investigación de JLL también reveló la proliferación de hoteles de marcas regionales y globales en todos los países. La gran mayoría de los nuevos hoteles incorporados entre 2012 y 2015 son de marca, como son los proyectos planificados. Los cambios de marca y conversiones de propiedades independientes también prevalecieron durante el período con aproximadamente 11,000 conversiones de habitaciones en Brasil y 10,000

Alfonso de Gortari, Vicepresidente Senior de la división Hotels & Hospitality Group de JLL en México,

en México. Se espera que la tendencia hacia la marca se acelere con la incorporación de nuevos hoteles y la retirada de productos obsoletos; para 2025, se espera que los activos de marca superen a los productos independientes", adelanta el documento de JLL.

Alfonso de Gortari resalta que hay un crecimiento muy fuerte del sector hotelero de lujo desde 2010, cuando comenzó la recuperación; ahora ven a México como un mercado muy maduro con oportunidades y una demanda grande insatisfecha, por lo que los inversionistas internacionales tienen puesto su interés en nuestro país.

Además, tan solo en Los Cabos vienen proyectos hoteleros de lujo como: Montage, con 122 habitaciones; Solaz by Luxury Collection Resort, con 131 habitaciones; Park Hyatt Los Cabos, con 231 habitaciones; y Ritz Carlton. Tan solo en Paseo de la Reforma en la Ciudad de México, el sector de lujo va creciendo con Ritz Carlton en la torre Chapultepec Uno y Sofitel de AccorHotels, así como un par de proyectos más que todavía no son públicos.

Al respecto, Blanca Rodríguez, Managing Director of the Banyan Tree Capital Mexico Hospitality Fund, menciona que en el caso de hotelería de lujo, la Ciudad de México se había quedado un poco rezagada. Ahora -aunque costó trabajo la recuperación del mercado- el reto es convertir a la ciudad en un destino de fin de semana para que las ocupaciones puedan superar el 75%, y las tarifas alcancen el precio que debería tener una ciudad como la nuestra.

En la hotelería de lujo, Alfonso de Gortari considera que entre los retos para desarrollar este sector, "se necesita la certidumbre en licencias de construcción, y que las marcas internacionales se asocien con desarrolladores locales -muchas de las marcas quieren venir a México pero necesitan un socio local que tenga el conocimiento de la tramitología y mercado.

Monterrey, Guadalajara, Vallarta y San Miguel de Allende –ubicaciones que gustan mucho al turista internacional- son los destinos con potencia para ver hotelería de lujo independientemente de los destinos de playa antes mencionados".

"El 60% de los hoteles que existen en México están operados de manera independiente y sólo 40% tiene algún tipo de profesionalización, eso es justo al revés de cómo está en Estados Unidos y ahora vemos un cambio de esa proporción en México donde cada vez las marcas con estándares internacionales y mejor operación tendrán mayor presencia. El crecimiento del sector hotelero no sólo está en el sector de lujo, sino también en el de negocios", agrega el Vicepresidente Senior de la división Hotels & Hospitality Group de JLL.

JW Marriott Los Cabos a casi un año de operación

El interés por parte de Grupo Diestra por desarrollar un hotel en Los Cabos estaba desde el año 2000, pero no

encontraban un terreno que reuniera las características que buscaban. Fue en 2009 cuando encontraron algo único dentro del Puerto de Los Cabos, posteriormente hicieron los estudios de mercado para identificar la bandera más adecuada y decidieron que JW Marriott sería la ideal.

En entrevista para *Inmobiliare,* Mike van der Kroft, Director de JW MArriott Los Cabos asegura que "Los Cabos es un destino que tiene un nombre muy importante en los Estados Unidos, y ya está posicionado como un destino muy atractivo para el mercado de lujo; además combina bien el desierto y el mar, las actividades recreativas, y tiene excelente conexión con Estados Unidos y el interior de la República Mexicana. Puerto Los Cabos es un desarrollo residencial de muy alto nivel, porque es una comunidad privada con áreas residenciales de alto poder adquisitivo y cuenta con un campo de golf con 18 hoyos".

Agrega que el 85% de los turistas que visitan el hotel son principalmente de Estados Unidos, y el resto son de origen nacional; también reconoce que el interés de los turistas domésticos es mayor al que habían considerado, y eso es muy positivo.

Respecto al tipo de turistas que visitan JW Marriott Los Cabos, Mike van der Kroft, menciona que hay una mezcla interesante de edades -y tienen experiencias para todos. Los motivos para visitarlo son despedidas de soltera, luna de miel, cumpleaños, aniversarios o descanso, y dado que hay muchas familias con niños, cuentan con un Kids Club.

Asimismo, los turistas tienen la opción de participar en las actividades programadas por el hotel –clase de tacos al pastor, coctelería o prueba de tequilas con chocolate-, pero también tienen espacio para disfrutar el destino –surf o acudir a la marina para practicar pesca deportiva.

El encargado del diseño del hotel fue el arquitecto Jim Olson. Con una clara tendencia hacia los espacios abiertos, el hotel JW Marriott impresiona y permite disfrutar las vistas hacia el mar. "Todas las habitaciones tienen vista al mar; los espacios abiertos están en los pasillos, habitaciones y lobby; y el arte, presente en todos los espacios, es un elemento muy importante -tiene piezas internacionales y de artistas mexicanos.

Toda la nomenclatura del hotel está inspirada en los primeros pobladores de la península de Baja California, se rescataron las raíces a las que nadie había prestado atención, y el arquitecto buscó hacer algo tan integrado que diera la sensación de que el inmueble habría surgido de la misma tierra. Y como se respetaron las alturas naturales del terreno, hay muchas albercas en terrazas. A los visitantes les gusta mucho el concepto".

La construcción del hotel JW Marriott Los Cabos tuvo un retraso debido al paso del Huracán Odile en 2014; sin embargo, ésta fue una experiencia que les permitió ofrecer mayor seguridad, "además de cumplir con las muchas exigencias de la cadena Marriott y las más altas a nivel mundial. Cada habitación tiene protección anti huracanes

HOTEL RITZ-CARLTON / THOR URBANA CAPITAL

Ubicación: Ciudad de México / Chapultepec Uno
Llaves de Hotel: 153
Servicios: Helipuerto
Entretenimiento: Sky lounge, Gimnasio y Spa
Apertura: 2018
Desarrollador: T69 S.A. de C.V.
Diseño Conceptual: KMD Architect
Desarrollo de Diseño: Taller G

HOTEL MONTAGE / THOR URBANA CAPITAL

Concepto: Hotel & Residencias de Lujo
Ubicación: Santa María Bay in Los Cabos, México
Llaves de Hotel: 122
Residencias: 52
Apertura: 2017

JW MARRIOTT LOS CABOS BEACH RESORT & SPA / GRUPO DIESTRA

Ubicación: Los Cabos / Puerto Los Cabos
Llaves de Hotel: 299
Entretenimiento: Spa, siete restaurantes y bares, así como Griffin Club -hotel boutique de ultra lujo de 45 habitaciones y suites dentro del gran resort
Apertura: 2015
Diseño : Arquitecto Jim Olson en colaboración con la firma mexicana IDEA Asociados

SOFITEL LUXURY HOTELS

Concepto: Hotel
Ubicación: Paseo de la Reforma / Ciudad de México
Llaves : Constará de 275 habitaciones / Distribuidos del piso 15 al 37
107 Superior
105 Luxury rooms
41 Junior suites
12 Sofitel suites
19 Prestige suites
2 Opera suites
1 Suite imperial
Servicios: Alberca con carriles de nado, roof top, gimnasio y bar. Salón de banquetes y conferencias. Además de áreas comerciales, restaurantes y bares ubicados en el piso 12 y 14.

que se instala de forma manual; las áreas públicas tienen cortinas anti huracanes que son automáticas –con un control remoto se bajan; contamos con tres plantas de emergencia, con lo que se puede operar todo el hotel con servicios completos por una semana; tenemos una planta de tratamiento de aguas residuales, donde reciclamos toda el agua para uso industrial –riego y sanitario. El año pasado hubo varias amenazas que nos permitieron estar preparados para medir tiempo, pero siempre el deseo es que no llegue un huracán", detalla Mike van der Kroft.

Thor Urbana Capital en la hotelería de lujo

Alejandro Abeijón, Director de Mercadotecnia de Thor Urbana Capital, opina que la hotelería de lujo es un mercado muy específico, aunque el crecimiento del sector hotelero está muy diversificado. "La entrada de Ritz-Carlton a México, de la mano de nosotros, se dio cuando compramos el espacio en el proyecto de Chapultepec Uno, porque consideramos que hacía falta un hotel con esas características. Nosotros nos acercamos con ellos y les gustó la ubicación –así como trabajar con Thor Urbana Capital-, sólo compramos los pisos que comprenderán el hotel, y serán 153 llaves".

Los Cabos es un destino donde se interesó Thor Urbana Capital, resalta Alejandro Abeijón. Escogieron la marca Montage, porque los turistas norteamericanos son principalmente los que visitan este destino. "Tenemos una ubicación excepcional –Bahía de Santa María- está muy cerca del club de yates; y es que toda la experiencia que puedes tener fuera del hotel en Los Cabos, depende de que tengas buena ubicación. Tiene un estilo más contemporáneo, usamos materiales de la zona y la arquitectura va a generar un impacto visual distinto, porque nosotros la haremos algo más cosmopolita".

Residencias de lujo respaldadas por marcas hoteleras

El anuncio de los proyectos hoteleros de lujo con marcas reconocidas como Ritz-Carlton, Four Seasons o Montage también tienen un concepto inmobiliario que interesa a los inversionistas. De acuerdo con Alfonso de Gortari de JLL, este modelo está gustando mucho, porque comprar una residencia a una marca reconocida, garantiza la calidad y el servicio.

"Es un producto que está muy demandado y con buena aceptación por parte del viajero tanto nacional como internacional; además, entienden el valor de que estos departamentos tengan la calidad de construcción y operación. Además de los destinos de playa, hay potencial en Valle de Bravo, Monterrey y Guadalajara".

En el mismo sentido, José Antonio Elizalde, Director Comercial de Coldwell Banker México, resalta que "cada vez más las marcas hoteleras están trayendo componentes inmobiliarios que para nosotros son una oportunidad para vender, y por ejemplo, tenemos nuestro sistema con el franquiciatario en San Miguel de Allende, donde hay un contrato de exclusividad por 25 años con Rosewood, uno de los hoteles más lujosos de San Miguel de Allende, que tiene 45 residencias con un precio promedio de dos millones de dólares".

José Antonio Elizalde,
Director Comercial de Coldwell Banker México

	Características	Visitantes Internacionales	Principal mercado	Nuevas aperturas	RevPAR
Cancún/ Riviera Maya	Es el destino mas visitado de México. Se cree que el crecimiento se debe a la apertura de aerolineas de bajos costos como Interjet y Volaris que aumentan la conectividad con el mercado americano.	6.7 millones	Los viajeros provienen principalmente de Canadá y Europa	840 nuevas habitaciones	175 dls.
Ciudad de México	Una de las 10 ciudades mas grandes del mundo; alberga multiples industrias, además de ser la sede de las instituciones de gobierno. Se espera que el Nuevo Aeropuerto de la Ciudad de México sea el más grande de Latinoamerica.	6.4 millones	La demanda proviene del sector corporativo, empresarial y relacionado con el gobierno	929 nuevas habitaciones	122 dls.
Los Cabos	Ha recibido mas de 100 mil asientos de vuelos adicionales que resultan de nuevos vuelos directos, incluyendo United Airlines fligts de Washington y Spirit flight de Houston	1.3 millones	Quienes más visitan los Cabos son Estadounidenses principalmente de la costa Oeste	373 nuevas habitaciones	255 dls.
Puerto Vallarta	Derivado de nuevos vuelos del suroeste de E.U se han sumado 276 mil asientos de vuelo privinietes de Denver, Houston y California. Abrirá Volaris un vuelo sin escalas desde Oakland. Se consideran además los 130 barcos de crucero que invertirán alrededor de 20 millones de dls en el Puerto Internacional de Vallarta	1.2 millones	Estados Unidos, Canadá y México representan su principal mercado. Los visitantes locales equivalen al 50 % de las llegadas aéreas.	120 nuevas habitaciones	72 dls.

RESIDENCIAS PARA ADULTOS MAYORES: COMIENZA EL DESARROLLO DE ASSISTED LIVING EN MÉXICO

DILERI MONTALVO,
Directora de Marketing y Ventas de Belmont Village

BELMONT VILLAGE

- Apertura: Segundo semestre 2016
- Belmont Village Santa Fe / Desarrollo Santa Fe Hills
- 133 residencias: 67 Assisted Living, 34 Circle of Friends, 32 Memory Care
- El servicio es por renta mensual

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Una realidad para la población mundial es el envejecimiento de ésta, de acuerdo con datos del Fondo de Población de Naciones Unidas (UNFPA, por sus siglas en inglés), 12% de la población mundial tenía 60 años y más en 2014; en contraste, las regiones más desarrolladas presentan 23.3%, y se estima que para 2050, uno de cada cinco habitantes del planeta tendrá 60 años o más, representando el 21.2 por ciento.

El Consejo Nacional de Población -CONAPO- proyecta que para 2025 y 2050 aumentará el número de adultos mayores de 17.2 a 32.4 millones respectivamente. Se calcula que en 2015 se ascendía a un total de 11 millones de adultos mayores en México, y había más de un millón de personas mayores de 60 años en la Ciudad de México. Para 2020, la cifra se elevará a 14 millones, lo que significará 12.1% de la población total en México.

Han sido muchos los especialistas quienes han mencionado la necesidad de prestar atención a las dinámicas tan cambiantes en la población, así como prevenir y prepararse para los nuevos retos, capacitar a las personas para atender a los adultos mayores, desarrollar estudios científicos e infraestructura para atenderlos.

Ante este panorama, dos empresas dedicadas al nicho de residencias para adultos mayores inauguran este 2016 dos proyectos: uno en Santa Fe, con la alianza entre Quiero Casa y Belmont Village; y otro en Querétaro, con un trabajo conjunto de Ballesol y Grupo Presidente.

Belmont Village se expande a México

Esta empresa americana lleva cerca de 20 años especializada en las comunidades de retiro en Estados Unidos, donde cuenta con 24 proyectos en operación. El objetivo es atender a las personas que requieren ayuda en su vida diaria, lo que en el mercado americano se llama Assisted Living.

Al respecto, Dileri Montalvo, Directora de Marketing y Ventas de Belmont Village, destaca en entrevista para *Inmobiliare,* que "Belmont ve la oportunidad de trabajar con una empresa mexicana al darse cuenta de que México es un país que pasa de población con gente joven a adulta; vemos que en 15 años habrá más adultos mayores que niños. Belmont toma la decisión de abrir su primera comunidad fuera de Estados Unidos, operando de la misma manera en ambos países; es decir, no se darán franquicias".

Agrega que para la cultura de los mexicanos es complicado alejarse de los padres, pero debe pensarse como un

BRAULIO ARSUAGA,
Director General de Grupo Presidente

regalo para ellos, pues es una oportunidad de vivir mejor, acompañados de personas de su edad, con el mismo nivel cultural y realizando actividades divertidas. también es una realidad que las familias de hoy son más pequeñas, y ahora los hijos deciden estudiar fuera –o incluso se independizan antes- quedándose los padres solos.

Un adulto que decida experimentar una estancia en Belmont Village en Santa Fe, tendrá su propia habitación -o una compartida en caso de que se trate de una pareja o de hermanas, por ejemplo. Podrá realizar actividades distintas cada día, tener supervisión profesional, y en caso de tener una mascota, la podrá tener en las instalaciones si aún se puede hacer cargo de ella –hay un jardín especial para mascotas. Asimismo, podrá tener servicio de alimentos a la carta, pues se cuenta con un sistema para garantizar que sólo comerán lo que su salud les permita. También se cuenta con servicios o valores agregados: jardín, enfermería, servicio de chofer, capilla, cine, salón de belleza; además de poder entrar y salir libremente, tanto como recibir visitas.

Belmont Village tiene tres programas especializados en el cuidado de los adultos mayores:

1. **Assisted Living.** Cuidado y compañía para personas que están bien de su mente, pero que requieren ayuda para bañarse o caminar con andadera; personas que no pueden estar solos, pero que pueden tener cierta independencia para realizar actividades de socialización y ocupacionales.
2. **Circle of Friends.** Es un programa único de Belmont diseñado por la Inoversidad Vanderbilt –Nashville, Tennessee- para las personas con deterioro cognitivo leve –Mild Cognitive Impairment- donde se trabajan los efectos, con sistematización de actividades diarias que mantienen el estado de alerta mental y retrasan el avance acelerado de la pérdida de la memoria. Con este programa, los residentes siguen con su vida en sus departamentos.
3. **Memory Care.** También desarrollado por Belmont, este programa ayuda a los residentes con la enfermedad de Alzheimer u otras formas de pérdida de memoria. Los ejercicios y actividades son diseñados especialmente por los gerontólogos de Belmont Village y son adecuados para cada individuo.

Las residencias de Belmont Village estarán ubicadas en el complejo llamado Santa Fe Hills –además habrá un par de usos más al inmueble-, "la fundadora y presidenta de Belmont Village, Patricia G. Will, siempre se ha asegurado de que las construcciones sean del más alto nivel de calidad, y aunque México apenas comienza con el desarrollo de la industria de Senior Living, ella pide que en este proyecto se tengan las mismas normatividades que en las otras comunidades.

"Al interior de la comunidad de Belmont Village hay anchos de pasillo específicos, elementos de seguridad anti fuego, iluminación LED –para evitar que se generen sombras cuando caminan los residentes-, uso de telas especiales –antimicóticos- y alfombras anti fuego, fáciles de lavar, entre otras características", explica Dileri Montalvo.

vonhaucke
Libertad y Armonía para tu Espacio.
Paseo de la Reforma 284 PH
Col. Juárez Del Cuauhtémoc
5999 9903
www.vonhaucke.mx
Colección Eclipse

BALLESOL PRESIDENTE

- Apertura: Segundo semestre 2016
- Querétaro
- 119 plazas: 99 habitaciones
- El servicio es temporal o definitivo

"Santa Fe Hills es el nombre del complejo con 19 pisos, donde los primeros 10 niveles serán para Belmont, y del 11 a 17 habrá un Hyatt House, además de un edificio contiguo con consultorios independientes, y lo mejor, Belmont contará con un puente peatonal que comunicará con el área de urgencias de la Clínica ABC de Santa Fe, en caso de tener una emergencia", complementa la Directora de Marketing y Ventas de Belmont Village.

Para este proyecto, José Shabot, Director General de Quiero Casa, detalla que para el primer proyecto de Belmont Village en México se invirtieron 350 millones de pesos, y se tiene un plan de inversión de 2,000 millones de pesos para las siguientes cuatro comunidades que forman parte del plan de expansión de Belmont. "La empresa fundadora y operadora de Belmont Village en Estados Unidos se asoció con nosotros para traer a México sus servicios, por lo que participaremos en todos los proyectos que ellos hagan en nuestro país. Belmont Village es la operadora de los servicios en México. Nuestra participación no sólo es como inversionistas, sino que también somos parte de la operación. Para tropicalizar nuestros servicios, conocer y comprender mejor las expectativas y necesidades de nuestros residentes, el personal es mexicano, entrenado en Estados Unidos para cumplir con los mismos estándares de calidad y servicio que se ofrecen en ese país y con los que ha logrado Belmont Village ser la empresa líder en Assisted Living y Memory Care", señala el directivo.

Ballesol llega a México de la mano de Grupo Presidente

Con la alianza estratégica entre la empresa española Ballesol, con 35 años de experiencia en asegurar el bienestar y calidad de vida de los adultos mayores; así como Grupo Presidente, operadora de restaurantes y hoteles con más de 50 años en la industria de hospitalidad de lujo, unen su fortalezas para ofrecer servicios de residencias especializadas en adultos mayores.

Al respecto, Braulio Arsuaga, Director General de Grupo Presidente resalta que "tenemos un Joint Venture con España para desarrollar y atender el primero de cinco desarrollos de residencias para adultos mayores, porque con el paso de los años se deteriora la salud y las personas necesitan asistencia especializada".

Agrega que será en agosto de este año que se inaugurará la primera residencia Ballesol Presidente en Querétaro; un complejo con 119 residencias, cuyo monto de inversión ha sido de 152 millones de pesos -cifra exclusiva para construcción y desarrollo- y generará 110 empleos directos.

Atendiendo su programa de expansión, Grupo Presidente ha comprado un terreno en Santa Fe, Ciudad de México, donde desarrollarán el segundo proyecto. "Nuestra filosofía es atender al mercado local, el acuerdo con Ballesol es desarrollar cinco proyectos de residencias en ciudades urbanas, donde tendrán espacios para recuperarse de alguna operación, terapias ocupacionales y capilla, entre otros".

Se destaca que Ballesol Presidente tendrá unidades ortogeriátricas para personas con problemas osteoarticulares por fracturas o intervenciones traumatológicas, donde sea necesaria la atención de fisioterapeutas especializados que ayuden al paciente para que recupere el mayor grado de autonomía; residencias donde habrá cuidado para personas con demencia avanzada, que provocan una importante pérdida de la autonomía; y unidades de cuidados paliativos para personas mayores en situación terminal o deterioro severo.

Actualmente, Ballesol está en la adaptación de los protocolos de actuación de los distintos departamentos, adecuándolos a la normatividad mexicana, con el fin de certificar los procesos bajo la Norma Internacional 9001.

nezter seguros

ASEGURA TU INVERSIÓN INMOBILIARIA

Protege tu inversión con una Póliza de Seguro de Título de Propiedad.

Es el único producto financiero en México que indemniza monetariamente la pérdida sufrida por defectos en el título.

Los riesgos más comunes son:
Gravámenes, falsificación de documentos, suplantación de personas, personas sin capacidad legal para vender, juicios pendientes, servidumbres y descripciones erróneas de la propiedad entre muchas otras.

La póliza de seguro también cubre los gastos de abogados para la defensa del título de propiedad.

Reforma 250, Piso 9. Col. Juárez, México, D.F. C.P. 06600.
Tel. (55) 5004-6965 consultas@neztерseguros.com

www.neztерseguros.com

MÉXICO REGISTRA INVERSIÓN RÉCORD CON PROYECTOS INMOBILIARIOS EMBLEMÁTICOS

Por parte de los 72 socios ADI han destinado 21,507 millones de dólares para edificación y hay 389 proyectos en construcción

JOSÉ ANTONIO ELIZALDE
Director Comercial de Coldwell Banker México

POR **Catalina Martínez Quintero**
catalina.martinez@inmobiliare.com

El sector inmobiliario sigue en constante crecimiento en las principales ciudades de la República Mexicana, así como la Ciudad de México; al respecto, José Antonio Elizalde, Director Comercial de Coldwell Banker México, adelanta que hay corredores de inmuebles comerciales muy identificados, y uno de los más visibles es Paseo de la Reforma, donde tan solo entre finales de 2015 y durante 2016 se liberará un millón de metros cuadrados.

En cuanto a la vivienda residencial, comenta que la exigencia por parte de los clientes es positiva porque genera un círculo virtuoso donde hay una mayor calidad en las construcciones. Revela que "está creciendo el segmento de clientes que buscan opciones residenciales diferentes, y un ejemplo son los desarrollos de usos mixtos (vivienda, oficinas y comercio), cuyo modelo resulta atractivo para muchas personas, porque logran resolver diversos problemas cotidianos de la vida, aunque a veces los precios son más altos".

Respecto al tema de vivienda residencial, Alejandro Magaña, Director de Desarrollos Inmobiliarios de Metros Cúbicos, detalla que "las zonas High End en la Ciudad de México son las mismas de siempre, pero alrededor de estas áreas están surgiendo áreas High End B, cuyo ejemplo radical es Nuevo Polanco. los Premium B es un nuevo residencial más chico que no tiene áreas tan extendidas y no es tan exclusivo, pero los precios son altos en zonas como Nuevo Polanco, Anzures, Condesa y Del Valle".

Entre los 72 socios de la ADI, Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, se han invertido hasta el momento 21,507 millones de dólares y generado 529 mil empleos. Los estados receptores de inversión que encabezan la lista son: Ciudad de México, Jalisco, Estado de México, Quintana Roo y Nuevo León. De los 389 proyectos en construcción, el sector residencial tiene 45%, usos mixtos 20%, centros comerciales 17% y el resto se divide entre turístico, corporativo, industrial y salud.

JAIME ALVERDE LOSADA
ex presidente de la ADI

SALVADOR DANIEL KABBAZ ZAGA
presidente de la ADI

Entre los 72 socios de la ADI, se han invertido hasta el momento 21,507 millones de dólares y generado 529 mil empleos. Los estados receptores de inversión que encabezan la lista son: Ciudad de México, Jalisco, Estado de México, Quintana Roo y Nuevo León.

La ADI había comprometido una inversión de 9,000 millones de dólares para la Ciudad de México, para el periodo de 2013-2018, cifra que se superará durante 2016. Esta cifra es equivalente a la construcción de 106 inmuebles -14 millones 400 mil metros cuadrados- ubicados principalmente en las delegaciones Miguel Hidalgo, Cuajimalpa, Cuauhtémoc, Álvaro Obregón, Azcapotzalco y Benito Juárez.

Durante The Real Estate Show, el ex presidente de la ADI, Jaime Alverde Losada, expresó en entrevista para Inmobiliare: "Estoy muy contento con el cierre de la gestión, porque se hicieron cosas muy positivas en estos casi dos años y medio de trabajo; uno de los más importantes fue la institucionalización en procesos, cultura de trabajo y acercamiento con el gobierno". Además, se lograron los cambios en el Reglamento de Construcción, apoyo a la creación de la ventanilla única de Seduvi, y el apoyo del SAT en materia de trámites para la devolución del IVA, lo que ayuda a su vez en la gestión de otros trámites. "De manera personal me siento satisfecho de haber estado dos años y medio en la Asociación; estoy contento con los comentarios acerca de mi gestión. Yo creo que todos los temas se resolvieron, aunque me hubiera gustado que se promulgara una ley donde un porcentaje de las licencias y medidas de mitigación se quedara en las zonas donde se construye, porque eso nos ayudaría a transformar las ciudades de una manera más ágil", reconoce Jaime Alverde.

Salvador Daniel Kabbaz Zaga asumió la presidencia de la ADI y mencionó que seguirá trabajando en conjunto con las autoridades, elaborando propuestas específicas y participando en la conformación del nuevo ordenamiento de la Ciudad de México. Además, respecto a los problemas de movilidad y contaminación en la Ciudad, adelantó que considerarán reducir 10% el número de autos que acuden diariamente a los edificios de oficinas de la asociación en todos los corredores de la Ciudad, fomentar el uso de la bicicleta, trabajar para estimular la infraestructura de recarga para autos eléctricos, y elaborar propuestas para los terrenos que estarán disponibles en el actual aeropuerto de la Ciudad de México.

Torre Bora Santa Fe, con diseño de Zaha Hadid

Bora es el tercer inmueble de la serie de edificios desarrollado sobre Avenida Santa Fe; forma parte de los terrenos adquiridos a GICSA, cuyo proyecto en su momento se llamaba City Santa Fe, aunque Gustavo Tomé, Director General de Némesis Capital, aclara que se compraron las ubicaciones, no así el proyecto de GICSA.

"Mistral, Siroco y Bora son proyectos independientes, pero conectados por un gran basamento comercial que los integra. En la primera parte del centro comercial hay una tienda de autoservicio, restaurantes y proveedores de servicios, y con la tercera torre se amplía el centro comercial", explica Gustavo Tomé.

"Némesis Capital es una desarrolladora inmobiliaria que atiende cinco segmentos del mercado: vivienda, industria, comercio, oficinas y hotelero. Constantemente estamos tratando de innovar en el tema arquitectónico, cuando se nos permite. Lo que tratamos de hacer desde hace tres años, es contratar periódicamente a un arquitecto ganador del Premio Pritzker que nos permitiera desarrollar un proyecto inmobiliario vanguardista -no todos lo permiten, sobre todo por las eficiencias de los espacios-, y cuando empezamos, decidimos que Zaha Hadid era la mejor candidata por muchas razones.

"Cada uno de los edificios de esta serie de tres tiene el nombre de un viento: Siroco, Mistral y Bora, los vientos de las distintas regiones del globo terráqueo. La inspiración de Bora surge en el despacho, con la intención de reflejar el espíritu mexicano. La inspiración de Zaha comienza en la figura de Frida Kahlo, tomando de los trajes típicos y sus texturas, formas de la cultura mexicana, las cuales finalmente llegan a la figura del edificio", detalla Gustavo Tomé.

El proyecto estará conformado por seis módulos independientes, pero interconectados, dando juego y movimiento al edificio; estarán unidos por el *Core Center* –donde estarán los elevadores-, por lo que quedan seis *pent houses* y todos los departamentos tendrán vista. Entre las amenidades se contará con un gimnasio, ludoteca, alberca, *media room*, salón de usos múltiples y componente comercial en la base.

"En la parte inferior, el edificio tendrá una envolvente cuyo material no hemos definido; se trata de una estructura de acero forrada por una malla de aluminio o acero, que de lejos parecerá cubierta, pero que de cerca estará abierta, permitiendo la entrada de luz. Todos los departamentos tienen terraza; sin embargo, el perfil de vientos en Santa Fe es muy alto, por lo que en pisos superiores se reforzará la estructura, además de colocar cristales hacia adentro", explica Gustavo Tomé.

GUSTAVO TOMÉ
Director General de Némesis Capital

Torre Bora Santa Fe

AMENIDADES: ludoteca, *owner's lounge*, gimnasio, *media room*, cine y *business center*, así como un amplio vestíbulo y estacionamiento cerrado.
INVERSIÓN: 1,900 mm de pesos MXN, aproximadamente.
ESTATUS: En proceso de excavación y construcción de muros de contención.
Se acaba de iniciar la etapa de preventa.

JOSÉ RAMÓN LEÑERO
Director General de Grupo Terraforma

Terraforma: vivienda High End
Reforma 2366 / Vivienda Residencial
6,981.07 m² de terreno
12,261.92 m² de construcción
10 departamentos

Vivienda High End en su mejor momento: Terraforma

Grupo Terraforma es una empresa con más de 15 años de experiencia en el sector de construcción y desarrollo inmobiliario. En cuanto a la vivienda residencial, José Ramón Leñero, Director General de Grupo Terraforma menciona que "nosotros estamos en el sector residencial High End, donde todo va muy bien; hay demasiada demanda, fuentes de financiamiento, pero poca tierra". Agrega que el atractivo de Terraforma es que los acabados son muy buenos –pisos de madera y mármoles-, trabajan con excelentes arquitectos –buena distribución de espacios y alturas de 3.80 metros libres, entre otros.

Respecto a las exigencias del cliente, Javier Quintana, Director Comercial de Grupo Terraforma refiere que "el cliente cada día se vuelve más exigente, sobre todo en materia de ubicación, porque vivimos en una ciudad complicada. En este sentido, es difícil acceder a buenos terrenos, bien ubicados y con buen precio. En este momento, tenemos un desarrollo muy interesante de siete departamentos sobre avenida Paseo de la Reforma; residencia High End, con acabados triple A, vistas impresionantes y seguridad para nuestros clientes. Los departamentos son de 650 a 700 metros cuadrados", agrega Quintana.

La empresa no descarta analizar todas las posibles ubicaciones, "estamos viendo un terreno en el sur de CDMX, pero también nos gustaría experimentar en la colonia Cuauhtémoc, donde estamos valorando tres o cuatro terrenos; asimismo, proyectamos construir un componente de usos mixtos en Querétaro. Actualmente buscamos crear un Fondo de financiamiento abierto, para levantar recursos mixtos con algo de crédito y financiar proyectos grandes; seguimos analizando si la mejor opción es un CKD u otro. Analizamos también dos o tres proyectos que se podrían financiar con estos recursos; recientemente compramos un terreno de 28 hectáreas en Valle de Bravo, donde pensamos desarrollar un conjunto de ranchos con actividades comunes –lagos, área para motos y caballos, entre otros".

PLANI GRUPO MR

40 años

Creando valor

DESARROLLO

DISEÑO

CONSTRUCCIÓN

COMERCIALIZACIÓN

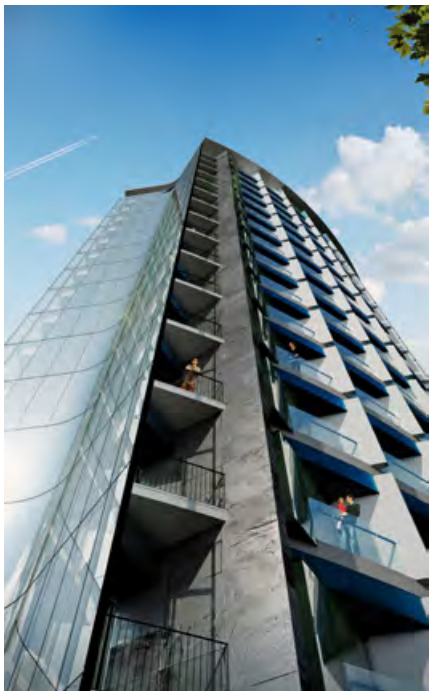
ADMINISTRACIÓN

NUEVOS DESARROLLOS

Celebramos **40 años** de ser líderes en el desarrollo de centros comerciales.

40 años creando valor para nuestros más de 1200 socios comerciales y 120 millones de visitantes al año.

INFORMACIÓN COMERCIAL 01 800 024 3244 comercial@planigrupo.com



Espacios pequeños con grandes áreas comunes, el nicho de Milk Investments

Adamant Puebla II fue un proyecto residencial desarrollado por Milk Investments, el cual forma parte de una cadena de edificios a nivel nacional que se llama Adamant, y de los que existen seis inmuebles. En entrevista para Inmobiliare, Zion Hasbani, Socio Director de Milk Investments, explica que "este proyecto está enfocado a un mercado que casi no se ha atendido en México; se trata de núcleos familiares pequeños de pareja –sin hijos- que no requieren espacios muy grandes. Creamos un producto especialmente para esas necesidades, donde los espacios privados son más reducidos, pero con más espacios comunes: gimnasio, alberca, salas de descanso, etcétera. Son rascacielos a los que añadimos arquitectura de vanguardia. En provincia, estos edificios son icónicos: Puebla, Querétaro, Tijuana, León y Mérida, aunque hay pocos desarrollos verticales en estas ubicaciones, y son de menores dimensiones".

Detalla que cada que se visite un proyecto Adamant se encontrarán las mismas características; sin embargo, cada edificio es completamente diferente con diseño de vanguardia, y con albercas y gimnasios particulares.

"Para todos los departamentos se cuenta con vistas impresionantes, porque son edificios muy altos; y en las ciudades de provincia, la mayoría son construcciones horizontales. Para los desarrollos Adamant, las áreas comunes van hasta arriba de los edificios, pero contamos con salones de juegos, bares, spa y alberca, que sí van en la parte baja del desarrollo. 180 departamentos en promedio se construyen en cada edificio, y los hay desde 35 a 100 metros cuadrados", resalta Zion Hasbani.

ADAMANT I / PUEBLA
Terminado en 2014
20,529 m² totales construidos
25 millones de dólares invertidos
900 empleos directos

ADAMANT II / PUEBLA
Terminado en 2015
25,502 m² totales construidos
28 millones de dólares invertidos
1000 empleos directos

ADAMANT QUERÉTARO
En obra -2016-
20,579 m² totales construidos
25 millones de dólares invertidos
870 empleos directos

ADAMANT TIJUANA
En obra -2016-
23,748 m² totales construidos
26 millones de dólares invertidos
820 empleos directos

ADAMANT LEÓN
En proyecto -2016-
20,143 m² totales construidos
27 millones de dólares invertidos
800 empleos directos

Grupo Copri en Periférico Sur

Parque Sur es un desarrollo que fue planteado como uso mixto, para aprovechar al máximo los frentes tanto a la Calzada México-Xochimilco como a Periférico Sur. Tendrá componentes de vivienda, oficinas, comercio y la cadena hotelera City Express.

Los locales comerciales se destinarán a proveeduría de servicios, para dar atención a los residentes. Además, tendrá siete torres de vivienda con aproximadamente 80 departamentos. En mayo de 2016 se entregó la primera torre; las dos primeras torres están vendidas, la tercera lleva 70% de preventa, y la cuarta se abrirá a preventa próximamente.

"Estamos tratando de abarcar todas las zonas de la Ciudad de México, éste fue un terreno único y se pudo adquirir hace muchos años; además, fue uno de los últimos terrenos de buen tamaño. La respuesta del mercado en el sur ha sido muy buena, los compradores iniciales tendrán una plusvalía importante de aproximadamente 20% en estos dos años, hasta terminarla", dice en entrevista Alejandro Ballesteros, Director de Desarrollos Comerciales de Grupo Copri.

ALEJANDRO BALLESTEROS
Director de Desarrollos Comerciales de Grupo Copri

Parque Sur

M2 DE CONSTRUCCIÓN: 122,00
NÚMERO DE DEPARTAMENTOS: 620
OFICINAS, COMERCIO Y VIVIENDA: 127,500 m²
MONTO DE INVERSIÓN: $2,200,000,000
FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO: Vivienda 2019

Ofrecer experiencias diferentes a los clientes, clave de Thor Urbana

Con proyectos de grandes dimensiones, fuertes inversiones y albergando a marcas de lujo en México, Thor Urbana Capital desarrolla centros comerciales espectaculares y participa en una de las calles peatonales más emblemáticas del país, Calle Corazón en Playa del Carmen.

Al respecto, Alejandro Abeijón, Director de Experiencias en Thor Urbanan Capital resalta que "en todos nuestros proyectos cuidamos mucho ofrecer a la gente espacios con alternativas de entretenimiento, donde se generen experiencias diferentes; y aunque muchas veces sacrificamos metros cuadrados rentables, preferimos ofrecer a la comunidad áreas verdes espectaculares, propuesta visual abierta, donde las personas puedan pasar el día".

Resalta que hoy, los centros comerciales compiten con los espacios públicos, y ellos toman eso en cuenta por que cada uno de sus proyectos comerciales tienen experiencias alineadas con la comunidad y enfocadas a transmitir la idiosincrasia de ésta, lo cual constituye un factor a considerar para el diseño. "De igual manera, al tener tanto contacto con las marcas internacionales y tener presencia de manera directa en eventos y un aliado estratégico como Thor Equities –líder mundial de street retail- contamos con un conocimiento de mercado muy directo y específico, por lo que sabemos bien lo que las marcas están buscando", enfatiza.

Resalta que cuando ellos desarrollan un proyecto comercial, ya pensaron en el tipo de marcas que quieren invitar a participar, y al llegar con una propuesta, se ajustan a sus planes de expansión, por lo que encuentran a un socio importante que se diferencia en el tipo desarrollo. "Cuando las marcas se inclinan por alguien, generalmente ponen atención en el desarrollador, la ubicación, la propuesta de experiencia y los indicadores demográficos. Nosotros les ofrecemos un traje a la medida, fundamentalmente una buena ubicación, con una propuesta arquitectónica diferenciada, y una experiencia diferente".

En cuanto a las calles peatonales, Alejandro Abeijón menciona que dos de la más importantes son Madero, en la Ciudad de México, y Calle Corazón, en Playa del Carmen, donde tienen un conteo de más de un millón de personas que pasan al mes. "Con base en ello, nosotros creamos espacios abiertos en nuestros proyectos, como si fueran calles peatonales, provocando la sensación de vivir en una calle interior".

En cuanto a los proyectos de Thor Urbana Capital, mencionó que The Landmark Guadalajara es un proyecto de usos mixtos que reúne una parte comercial de lujo, oficinas y torre de vivienda en Puerta de Hierro, que es una de las mejores zonas de Zapopan, con una dinámica comercial importante por ser un punto de encuentro de la gente.

The Harbor Mérida es un proyecto dentro del complejo de usos mixtos Vía Vallejo, que incluye torres corporativas y residenciales en Paseo de Montejo, además tiene componentes que lo hacen atractivos para la zona, porque hay un lago que cruza todo el proyecto y desemboca en una bahía, con una experiencia única; todo el proyecto comercial está construido alrededor de esta bahía.

The Harbor Mérida

Concepto: Lifestyle Fashion Mall
Ubicación: Mérida, Yucatán
Área rentable: 72,000 m2 GLA
Inicio de construcción: 2015
Apertura: 2017
Desarrollador: Thor Urbana Capital
Arquitectura: Elkus Manfredi Architects

The Landmark Guadalajara

Concepto: Luxury retail, oficinas clase A y residencias de lujo
Ubicación: Puerta de Hierro, Zapopan, Jalisco
Área rentable: 25,000 m^2 GLA
Oficina: 20,000 m^2
Residencias: 150 residencias de lujo
Inicio de construcción: 2015
Apertura: 2017
Desarrollador: Thor Urbana Capital
Arquitectura: Grupo Sordo Madaleno

MUNDO E

CONOCE LA NUEVA AMPLIACIÓN | SEPTIEMBRE 2016

• Recórcholis • Sfera • LFT • Bershka • Mango • Massimo Dutti • H&M • Pull & Bear • Sonora Grill • 50 Friends • ASIA • ALBOA • Stradivarius • American Eagle • Forever 21• El Bajío • Skyzone • Starbucks • Sport City • Cinemex • Pista de Hielo • The Home Store • PETCO • Old Navy • Studio F • City Express • Chedraui • Martí • Best Buy

Santa Clara • Dentix • Julio • Mr. Sushi • Kipling • Devlyn • Chili's • La Casa de Toño • Italianni's • Dynasty • Óptica Americana • Bricker • Daylight Salads • Subway • Rooster • Bari • Yogen Früz • Quarry • Pirma • Skechers • Charly • Aldo Conti • BFashion • Sally Beauty • Cuidado con el Perro • Perugia • Ragazza • Casa Vogue • Dicass Sport • La Europea • Nutrisa • La Chilanguita • Mobo • Cassava Roots • AT&T • Sticky • Shasa • LOB • Ivonne • Vans • Sta. Fe Beer Factory • Telcel • Shakey's Pizza • Sirloin Stockade • Juguetron • +KOTA

Blvd. Manuel Ávila Camacho. N° 1007 | Satélite | Tlalnepantla

FRISA®
CONSTRUCTORA DE CIUDADES
www.grupofrisa.com

comercializacion@grupofrisa.com
contacto@grupofrisa.com
[T] (55) 81·14·21·65

Karina Lorenzo
klorenzo@iqr.mx
[T] (55) 52·92·86·89

/MundoEOficial
@MundoE_oficial

BDI | LGA ARQUITECTOS

PLAZA TLATELOLCO

Nuevo centro comercial localizado en el corazón de Tlatelolco, en el centro de la Ciudad de México. El proyecto busca satisfacer las necesidades de los habitantes de la zona, ofreciendo servicios y entretenimiento a los usuarios.

Blvd. Manuel Ávila Camacho 151 Col Chapultepec Morales, CDMX | México (55) 5280-3000 | info@bdi.com.mx

POR **ING. ENRIQUE BERTRAN**
Director General - BDI Corporativo
ebertran@bdi.com.mx

Ubicada en la avenida Ricardo Flores Magón, en la proximidad de la Plaza de las Tres Culturas, en Tlatelolco, ofrece espacios de calidad para atender la demanda comercial actual de la zona, pretende convertirse en el punto de reunión de la gente local y de la región.

La plaza contará con un área rentable de más de 10,000 m² desplantada en tres niveles y una azotea verde, estará anclada por Bodega Aurrerá, Cinepolis y Smart Fit.

Ofrece espacios rentables para locales comerciales a partir de 38 m², área de fast food, restaurantes, así como islas y un amplio y cómodo estacionamiento.

Con una inversión superior a los $300 millones de pesos, se espera inaugurar en el segundo trimestre del 2017.

Estamos seguros que esta nueva plaza, coadyuvará al desarrollo y mejoramiento del centro de la ciudad, en donde por falta de terrenos disponibles, es muy difícil que se den este tipo de desarrollos, que actualmente la población requiere. Es un desarrollo de Grupo BDI, empresa con 20 años de experiencia en el mercado inmobiliario y cuyo equipo experimentado ha participado en el desarrollo de proyectos comerciales como Galerías Aguascalientes con más de 50,000 m² de área rentable en Aguascalientes, Centro Comercial Tenaria (actualmente en construcción) con 37,000 m² rentables en la Ciudad de México, Plaza Otay con 40,000 m² en Tijuana, Centro Comercial El Dorado con 38,000 m² en San Luis Potosí, Plaza Las Animas en Puebla con 21,900 m² rentables, entre otros desarrollos comerciales, industriales y de vivienda.

RECON LATAM UNE RETAIL REGIONAL CON NUEVOS PRONÓSTICOS

Las nuevas y crecientes generaciones de consumo con poder adquisitivo, la reconformación de las marcas de moda y el reto permanente de la adecuación del modelo omnicanal de venta, serán las tendencias que regirán el destino del retail en América Latina.

POR **CLAUDIA OLGUÍN**
colguin70@gmail.com

La región latinoamericana, que mantiene la atención de marcas y desarrolladores, se enfila a mantener el ritmo de crecimiento con 2,400 centros comerciales proyectados hacia 2025, con lo cual se duplica el actual número de inmuebles. Estos planteamientos son parte de las discusiones desarrolladas entre más de 700 desarrolladores, arquitectos, minoristas, inversionistas, profesionales de operaciones, marketing, diseño y gerencia de centros comerciales de 25 países reunidos en la edición 2016 de RECon Latin America, organizada por el International Council of Shopping Centers (ICSC). Por tercera ocasión se elige a México como país sede para reunir a todos los líderes de la región y profesionales/líderes emergentes, lo cual refleja el constante crecimiento y dinamismo de la industria.

De acuerdo con Scott Harris, Managing Director de Latinoamérica y el Caribe, México se reeligió para el encuentro, porque es el país con mayor desarrollo y consolidación en la industria en este momento. Por ende, se realizó una convención de nuevo en Cancún.

ICSC es la asociación más importante bienes raíces comerciales a nivel global. Fundada en 1957, cuenta actualmente con más de 70 mil miembros en más de 100 países. Entre sus miembros figuran desarrolladores, gerentes comerciales, especialistas en mercadeo, inversionistas, retailers, arquitectos, diseñadores, así como académicos y funcionarios públicos. Como asociación tiene vínculos con más de 25 asociaciones nacionales y regionales de centros comerciales en todo el mundo. La oficina principal está en Nueva York, y tiene oficinas regionales en México, Singapur, Dubái, Beijing y Londres.

Centros de convivencia para nuevas generaciones

Uno de los temas relevantes fue la previsión de que en 2025 el poder adquisitivo de las generaciones "Y" y "Z" representará el 45 por ciento del ingreso bruto de América Latina. De acuerdo a información de Euromonitor International, 300 millones de personas en esta zona tienen menos de 34 años de edad, por lo que pertenecen a estas generaciones, formando el 60 por ciento de la población. De ahí la importancia que estas generaciones representan para los retailers y centros comerciales.

Tom McGee

Javier Lomelin

De acuerdo a Michelle Grant, Directora de Retailing Euromonitor International, América Latina se ha sabido adaptar a estas nuevas generaciones y las necesidades de estos compradores, pues cada vez son más los centros comerciales que ofrecen actividades recreativas, wifi gratuito, servicios médicos y horarios más extendidos. "Esta generación es importante para la industria detallista por el poder de gasto que pueden representar. Por eso vemos cómo los retailers la reciben con los brazos abiertos, para que en los próximos años, cuando tengan un mayor poder adquisitivo, sean leales a su marca", dijo.

En el encuentro, la analista indicó las acciones de inclusión que han emprendido los retailers para convertir los centros comerciales en centros sociales y cultivar las experiencias de compra de sus clientes, pues esto lleva tráfico a las tiendas y genera lealtad a las marcas.

Explicó que los jóvenes entre 15 y 34 años de edad, que conforman la generación Y o Millenials, y que son los primeros nativos de la era digital, se caracterizan por buscar convivencias y experiencias para comprar, viajar y compilar vivencias que puedan compartir en sus redes sociales. Mientras que la generación "Z" son jóvenes menores a 15 años de edad, para quienes el acceso rápido y fácil a Internet es algo natural, además de que cuentan con gran experiencia en las redes sociales, así como en aplicaciones de mensajería. "En ambos casos, se trata de omnicompradores empoderados, que se mueven donde sea por medio de la red. Esto quiere decir que los canales de venta deben complementarse; no se trata tan solo de competir, sino de ser omnipresentes", explicó.

El potencial en la región

De acuerdo a las cifras de Colliers International México, para los siguientes años se construirán 850 centros comerciales en Latinoamérica, de los cuales ya se construyen 300; en tanto, para el caso de México, ya se construyen 29 centros comerciales nuevos, para llegar a 613 con alrededor de 400 mil metros cuadrados de aperturas.

Estos datos indican el buen crecimiento que representa el sector, cuya expectativa de crecimiento se mantendrá alrededor del 10 por ciento hacia 2025, afirmó Javier Lomelín, Director de Colliers. Durante 2016 y 2017, se espera que se construyan 54 centros comerciales más, para sumar dos millones de metros cuadrados.

"Existe una clara expansión en los centros comerciales, específicamente en México. Además existen muy buenas oportunidades en diferentes estados del país, como Puebla. Es de llamar la atención la cantidad de metros cuadrados que se construyen", afirmó el directivo en la reunión regional. Agregó que a pesar de la paridad peso-dólar, la actividad de este sector en el país se mantiene estable, ya que en términos generales la renta se cotiza en dólares, pero se paga en pesos, gracias a la buena mezcla de los giros y la generación de flujo de consumidores en los centros comerciales.

Por otra parte, Lomelín destacó como área relevante y de oportunidad en México, la proporción de metros cuadrados por cada 100 habitantes, "vemos a Estados Unidos con 240, Latinoamérica con ocho en promedio, y alrededor de 20 en el caso de nuestro país. Se ve un gran potencial".

Finalmente, el directivo indicó las amplias oportunidades de desarrollo en la región, que tendrán que estar basadas en un buen estudio de mercado para satisfacer el crecimiento de la demanda "particular y especialmente de las poblaciones locales, en las que el público consumidor ya no quiere tomar un auto para transportarse hasta un centro comercial, sino buscar la cercanía y la buena ubicación".

LÍDER EN ESTACIONAMIENTOS

+250 Inmuebles

+100 Millones de clientes al año

+500 Cajeros automáticos

+2,000 Colaboradores

- Apoyo Jurídico y Fiscal
- Financiamiento
- 5% más de ingreso garantizado
- Aseguramos rentas mensuales

Internacional

- México
- Honduras
- Costa Rica
- Panamá
- Perú

BIENVENIDO

LÍDER EN ESTACIONAMIENTOS

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

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA DE VIVIENDA EN MÉXICO (2014-2016)

Al cotejar los datos emitidos de forma anual por la Sociedad Hipotecaria Federal con los datos de portal inmobiliario Lamudi, es posible determinar que la variación anual de la demanda de vivienda entre 2014 y 2016 es del 6%.

FUENTE **LAMUDI**

La demanda de viviendas viene determinada principalmente por factores socio-demográficos y económicos. Según el estudio "Mercado Inmobiliario en México", elaborado por el portal inmobiliario Lamudi, entre los factores socio-demográficos destaca la necesidad de formación de nuevos hogares y la movilidad habitacional, mientras que los factores económicos más importantes que afectan la demanda de viviendas son el precio, la renta per cápita y las tasas de interés del crédito.

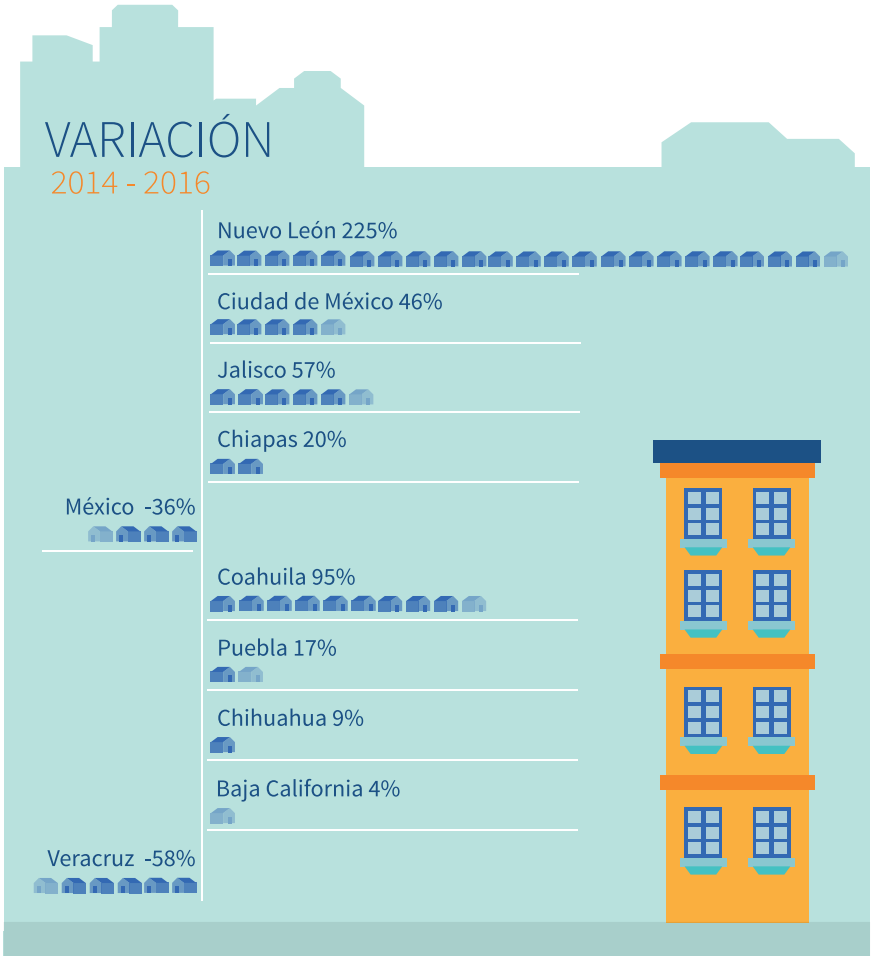
Adicionalmente, la apertura comercial y la reestructuración económica provocadas por la globalización, están dando como resultado la diversificación de las actividades productivas en el territorio nacional, y consecuentemente aparecen nuevas tendencias en la distribución poblacional. Esta dinámica ha incrementado las oportunidades de trabajo en diversas zonas, desencadenando una demanda de soluciones residenciales que hasta la fecha estaba latente.

Al cotejar los datos emitidos de forma anual por la Sociedad Hipotecaria Federal con los datos de portal inmobiliario Lamudi, es posible determinar que la variación anual de la demanda de vivienda entre 2014 y 2016 es del 6%.

Demanda de vivienda por Estados

De acuerdo con el análisis elaborado por Lamudi, los 10 Estados con mayor demanda de vivienda constituyen cerca del 60 por ciento del total de la demanda en el país. Es el Estado de Nuevo León quien domina en la demanda de vivienda, con un 8.74% del total de la demanda, seguido por la Ciudad de México (7.15%) y Jalisco (6.61%). En contraparte, los 3 Estados con la menor demanda de vivienda son Colima, Nayarit y Tlaxcala, con 0.89%, 0.72% y 0.67% respectivamente.

Por otra parte, destaca el comportamiento de la demanda de vivienda en 6 Estados, cuya dinámica en la variación de la demanda entre el periodo 2014 y 2016, ha crecido significativamente. Nos referimos a los Estados: Nuevo León (225%), Yucatán (206%), Aguascalientes (178%), Baja California Sur (128%), Campeche (103%) y Quintana Roo (100%), lo cual significa que el crecimiento de la demanda en dichos Estados ha sido exponencial, siendo el sureste la región con la mayor tendencia de crecimiento en la demanda de vivienda en México. En contraposición, se ubican los Estados Michoacán, Guerrero y Oaxaca, los cuales demuestran una variación negativa correspondiente al -63%, -70% y -82% respectivamente.



Entre los 10 Estados con mayor demanda de vivienda, Nuevo León domina, con un 8.74% del total de ésta, seguido por la Ciudad de México (7.15%) y Jalisco (6.61%). En contraparte, los 3 Estados con la menor demanda de vivienda son Colima, Nayarit y Tlaxcala, con 0.89%, 0.72% y 0.67% respectivamente.

Como tendencia, las grandes ciudades del país apostarán por el crecimiento vertical, el cual permite concentrar la población en un espacio más reducido facilitando la prestación de los servicios básicos a las comunidades que viven en ellas. Adicionalmente y debido al agitado estilo de vida de las grandes ciudades, los desarrollos inmobiliarios tienden hacia edificios de usos mixtos, permitiendo a sus usuarios encontrar en un mismo lugar espacios residenciales, corporativos, de esparcimiento y consumo.

Específicamente en Nuevo León, el desarrollo de colonias como "Del valle" o "Colinas de San Jerónimo" son indicadores del desarrollo de vivienda. Al ser la segunda ciudad más industrializada del país, la vivienda en Monterrey es impulsada por su crecimiento corporativo. Guadalajara es la segunda ciudad más poblada de México y junto con la atracción de residentes jubilados en Puerto Vallarta, hacen de Jalisco uno de los destinos con mayor demanda de vivienda. En el caso de Chiapas, señalamos la creación de los desarrollos "Puerta del Sol", "Residencial Posada" y "Colina Universidad" como muestra de crecimiento en vivienda. Por su parte, el Estado de México concentra la mayor población absoluta del país, provocado en gran medida por la necesaria expansión industrial y corporativa en las zonas aledañas a la CDMX, la falta de espacios en dicha ciudad fomenta el crecimiento de la demanda de vivienda en este Estado. En Coahuila, los factores que inciden en esta demanda son, entre otros, la creciente inmigración interna, donde de cada 100 personas 17 provienen de Nuevo León, 16 de Durango y Chihuahua, 7 de Tamaulipas y 6 de la CDMX, según datos del INEGI.

La reciente apertura de Galerías Serdán y el desarrollo de Angelópolis incentivan la demanda de vivienda en Puebla, en donde la evidente generación de empleos derivada del crecimiento automotriz y textil, han hecho de este destino un lugar atractivo para vivir. Ciudad Juárez anteriormente era una rica zona minera, que en la actualidad goza de un importante desarrollo industrial. La conocida "Puerta de México" tiene un perfil internacional y un cosmopolitismo como consecuencia de su colindancia con la primera economía del mundo, Estados Unidos, que en efecto, hacen de Baja California un destino atractivo para los residentes extranjeros. Por otra parte, con más del 11% de participación en la demanda de vivienda en México, Veracruz se posicionó en 2014 y 2015 como la entidad con mayor demanda de vivienda, tras la reforma energética.

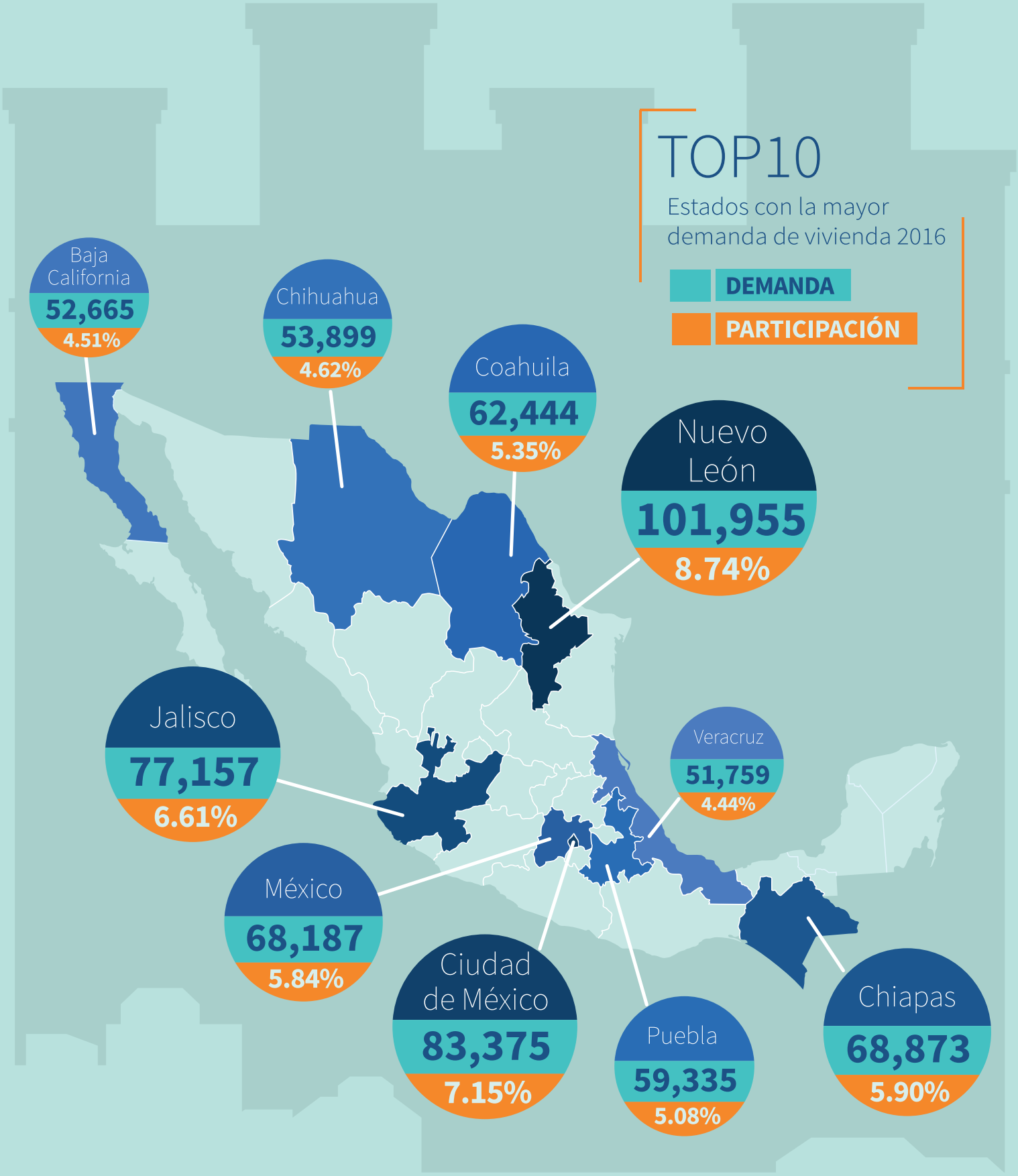
En lo que respecta a la Ciudad de México, para el año en curso se estima un crecimiento mayor al de 2015, con una variación porcentual positiva del 6.15%. Junto a esto, las soluciones que ofrecen los organismos crediticios, así como el incremento en proyectos culminados se convierten en una forma de impulsar la adquisición de vivienda en la capital.

TOP10

Estados con la mayor demanda de vivienda 2016

DEMANDA

PARTICIPACIÓN



SARE BUSCARÁ SER UN JUGADOR IMPORTANTE EN EL SECTOR VIVIENDA

ARTURO SÁNCHEZ CARBAJAL,
Presidente del Consejo de Administración de Sare

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**
catalina.martinez@inmobiliare.com

Con retos superados y un camino por conquistar, la empresa desarrolladora será prudente en su nueva historia

Con la reactivación de prácticamente 12 de 14 proyectos que conservó la empresa desarrolladora de vivienda Sare después de su reestructura, su objetivo es ir por 300 viviendas escrituradas este segundo trimestre de 2016; y aunque la recuperación ha sido más lenta en el mercado de lo esperado, confían en que las políticas de prudencia adecuadas se proyectarán en un crecimiento más rentable. Por el momento, trabajan en un plan de negocios con proyecciones a 60 meses, porque es una obligación informar a los inversionistas lo que pasará con la empresa.

En entrevista para *Inmobiliare*, Arturo Sánchez Carbajal, Presidente del Consejo de Administración de Sare, habla de esos cambios en la Política Nacional de Vivienda que se viven desde la entrada del actual presidente de México, Enrique Peña Nieto. Destaca que en 2012, el sector de la vivienda tuvo una transformación importante con la nueva administración gubernamental, en contraste con la anterior, cuando lo importante era el volumen de casas. Hoy se observa un programa con mayor planeación urbana, al privilegiar la verticalidad. Además, destaca la transición ordenada de organismos nacionales de vivienda, manteniendo las políticas de transparencia y creación de nuevos programas.

Vivienda para todos y debacle del sector

Arturo Sánchez recuerda que en el año 2000 -con el ex presidente Vicente Fox- se implementó un programa de vivienda que resultó exitoso, prueba de ello fue la entrada de varias empresas vivienderas a la Bolsa Mexicana de Valores, entre ellas Sare, Homex y Urbi; el sector de la vivienda se consolidó con cinco empresas cotizando en Bolsa –dos que ya estaban y las tres nuevas-; todo, con un enfoque donde se privilegiaba el crecimiento numérico de casas.

"En 2006 asume el poder de la presidencia Felipe Calderón, quien da continuidad haciendo algunos ajustes, como enfocar el programa para generar vivienda destinada a las familias que menos ingresos tenían, lo cual en su momento fue atinado, porque debían atenderse dichos segmentos de la población", menciona el Presidente del Consejo de Administración de Sare.

A finales de 2011 empiezan a prenderse los focos rojos en el sector, y Sare es la primera empresa en aceptar ante los inversionistas que presentaba algunos problemas en sus finanzas. Arturo Sánchez relata que cada empresa detectó y abordó los problemas de manera distinta: "nosotros comenzamos a sentir una presión en el balance de la empresa hacia finales de 2011, y fue en 2012 cuando anunciamos un programa de reestructura financiera. Fuimos la primera empresa pública de vivienda que salió a reconocer un problema de balance importante. Eso fue un acierto para mí, reconocerlo y tomar un camino distinto –no solucionar la problemática por vía de concurso mercantil, sino afrontar con cada uno de los acreedores los problemas, reestructurar la deuda, firmarla y luego comenzar con la estrategia de venta de activos y reactivación de vivienda, que nos llevó a una recapitalización en 2015".

Respecto a los retos que la empresa tuvo que vencer para seguir operando en 2016, y trabajar un plan de negocios a largo plazo, Sánchez Carbajal añade que no hubo un caso específico donde se marcara el inicio de un proceso financiero complejo, "simplemente, fueron diferentes factores que se acumularon a lo largo de muchos años. Si bien fue en 2012 cuando lo anunciamos, la compañía lo afrontaría en los tres años siguientes; es decir, terminamos dos años y medio después de haberla iniciado -concluimos en septiembre de 2015. Fue un proceso de casi 20 meses, donde las causas se podrían enlistar, pero creo que al final, con una política agresiva de crecimiento, tomamos más deuda de la que debíamos tomar, y dadas las condiciones, acabamos descuidando factores fundamentales en la industria".

El resurgimiento y ajuste a la Nueva Política de Vivienda

Reconocer ante inversionistas los problemas de la empresa fue difícil para Sare, sobre todo porque es una empresa que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores -se tienen compromisos y responsabilidades con el público inversionista. "Fue una decisión muy difícil; sin embargo, la más responsable en todos los sentidos. Al final, toda crisis fortalece a la

empresa y al empresario. Afrontar, hablar con los bancos y buscar soluciones conjuntas para encontrar el camino, fue algo complejo, pero muy satisfactorio para Sare".

Arturo Sánchez menciona que fue complicado hacer entender al mercado y a los bancos que Sare afrontaba un problema sectorial, derivado del crecimiento de la industria, pero no creían que las demás empresas de vivienda estuviesen igual. "Sensibilizar a la banca y al mercado respecto a que ello era consecuencia de una administración volcada en el crecimiento numérico de viviendas, como lo demandaba la administración del momento, fue lo más complejo, porque nosotros lo dimos a conocer en 2012, mientras las otras empresas seguían operando; ellos anunciaron su situación casi nueve meses después".

El Presidente del Consejo de Administración de Sare reconoce cuán difíciles fueron aquellos tiempos. Sus hijos estaban pequeños y notaban que su padre tenía presiones que no eran las normales, por lo que, consciente de sus compromisos, tomó fuerza. Afirma que cuando se entra a una reestructura de deuda, cada día es un reto distinto; no había un momento específico en el cual pudiera suponer que todo regresaba a la calma; sin embargo, "uno va buscando que llegue ese momento, y te marcas tiempos; lo primero fue hacer la recalendarización de la deuda y firmarla con los bancos; al mismo tiempo, mantener a la empresa cumpliendo con los tenedores de bonos y accionistas minoritarios; luego, buscar una salida y camino para recapitalizar a la empresa". Una de las ventajas de Sare es que nunca se suspendieron sus cotizaciones en Bolsa -salvo 20 minutos y por movimientos normales en el mercado- y tampoco ha dejado de reportar a sus accionistas.

Una vez teniendo los recursos, tuvieron que enfrentarse a otra realidad, armar una administración profesional independiente de los socios mayoritarios. "Nombramos a un director general independiente, así como a un director de finanzas, y decidimos salirnos de la operación del día a día. Éste parecía el reto más importante una vez terminado el proceso, pues era necesario institucionalizar a la empresa con un gobierno corporativo. Antes manejábamos la empresa mi hermano y yo, y hoy ninguno de los dos tiene involucramiento en las operaciones; mi hermano es Consejero y yo soy Presidente del Consejo", destaca Arturo Sánchez.

Respecto a los cambios que tuvo la empresa al dejar de ser familiar, Sánchez Carbajal reconoce que "lo más complicado fue empezar a confiar la administración de la empresa a un tercero; fue un proceso difícil pero necesario, pues tuvimos que enfrentar un episodio generacional complicado, pero ciertamente tenía que llegar gente distinta, pues yo ya estaba muy desgastado. Al final, la experiencia ha sido buena. Todas las empresas de vivienda que tuvimos problemas se caracterizaron porque los dueños mayoritarios operaban los negocios; era necesario integrar a un director general ajeno a la familia, y que no estuviera influenciado por ninguno de los accionistas".

Sare regresa a conquistar mercados claves de vivienda

Una vez terminada la reestructuración de la empresa, Sare comenzó a revisar sus activos, observando que había desarrollos con casas terminadas, otras a mitad de obra, y varios terrenos –muchos fueron vendidos durante el proceso de re estructura. Hoy, Sare se enfoca en la zona del Bajío (Guanajuato, Querétaro y Aguascalientes), Jalisco y zona metropolitana. "Por el momento estamos vendiendo la operación en Quintana Roo –incluso vislumbrando la posibilidad de asociarnos con un desarrollador local–, donde tenemos reserva territorial con 2,600 lotes de casas. Nuestra presencia actual es en Ciudad de México, Estado de México y Querétaro, nos falta Aguascalientes y Jalisco -donde la demanda de vivienda depende del número de derechohabientes de Infonavit. Después del Estado de México y Monterrey, Jalisco es por mucho el siguiente estado en demanda; hoy no tenemos presencia en él, pero estaremos ahí próximamente. Tenemos la intención de migrar nuestro modelo de negocio hacia algo más vertical en la Ciudad de México, con departamentos de un millón a un millón 400 mil pesos", concluyó Arturo Sánchez Carbajal.

Sare se asocia con Cadu para desarrollar viviendas en Cancún

La firma de la alianza permitirá a Sare amortizar 60 millones de pesos del crédito que tiene contratado con HSBC, por lo que mejorará el apalancamiento, aligerará su carga financiera, fortalecerá el flujo de la caja y reducirá el riesgo operativo del desarrollo.

Con esta asociación, se acortará en dos años el periodo de desarrollo y venta del proyecto Chac Mool, donde construirán y venderán 1,200 viviendas, por lo que obtendrán ingresos cercanos a 504 millones de pesos.

En esta asociación, Sare aportará el 50% en terreno y 50% del capital de trabajo; CADU, por su parte, adquirió el otro 50 % del terreno, y aportará el 50% del capital faltante, quedando como responsable de contratar los créditos puente para la construcción.

ALTOS

JURIQUILLA

VIVIENDA *DE* ALTURA

www.altosjuriquilla.com Querétaro

UN PROYECTO DE acerta

CONSTITUCIÓN DE LA CDMX ¿QUÉ SIGUE?

POR **ARTURO AISPURO C.**
Presidente AIM-Soldi
cafeconpikete@gmail.com

ARTURO AISPURO C.
Presidente AIM-Soldi

El reloj sigue su curso y la Ciudad de México debe tener una constitución a más tardar el 31 de diciembre del 2017. Ésta podría ser la última oportunidad para reformar y adecuar el marco normativo integral, a las necesidades contemporáneas del desarrollo de la ciudad.

El pasado 5 de junio, en la jornada electoral para elegir a quienes redactarán la Constitución de la Ciudad de México pasó lo que se esperaba, los dos grandes ganadores de la elección fueron: la apatía y el abstencionismo.

Mucho se ha escrito sobre las causas de ese resultado: un proceso que inicia con el pie izquierdo por la designación directa de 40 de los 100 constituyentes; la integración de listas de candidatos de partidos en donde se privilegiaron "popularidad" y cuotas internas; campañas tradicionales que nunca explicaron las propuestas de los contendientes, ni convencieron a la ciudadanía sobre la importancia del proceso; y por supuesto, la burda confabulación de políticos y partidos para impedir la participación de ciudadanos independientes. El resultado final, una Asamblea Constituyente en donde muchos de sus 100 integrantes son "los políticos de siempre", con mayoría del PRD y Morena.

Última llamada para la CDMX

Pero el reloj sigue su curso y la Ciudad de México debe tener una constitución a más tardar el 31 de diciembre del 2017. Ésta podría ser la última oportunidad para reformar y adecuar el marco normativo integral, a las necesidades contemporáneas del desarrollo de la ciudad. Muy poco se sabe del contenido de la propuesta de Constitución que por mandato de ley elabora el Grupo Redactor –que en realidad son dos, por parte del Jefe de Gobierno, y varios más por cada partido o agrupación con intereses legítimos en el tema- pero si lo que vivimos en el período de campaña se replica en las sesiones del Constituyente, todo indica que será muy difícil alcanzar acuerdos y consensos sobre lo que será la Constitución.

Parálisis crónica

Para el desarrollo urbano y económico de la ciudad, el momento no podría ser más delicado. La Ley y el Programa General de Desarrollo Urbano se encuentra en discusión en el CONDUSE (Consejo para el Desarrollo Urbano Sustentable); la aplicación de la norma para la producción de vivienda social fue suspendida hace ya prácticamente dos años, sin que se alcancen los acuerdos necesarios para la expedición de una nueva que la sustituya; y los nuevos proyectos urbanos e instrumentos de planeación estratégica y desarrollo económico son cuestionados por la oposición al gobierno de la ciudad y un sector de la población.

La viabilidad de la Ciudad de México y la calidad de vida de su población depende de un proyecto integral mucho mayor: claro, objetivo, de largo plazo y gran consenso social, que integre la planeación territorial y económica de la ciudad con los derechos y las necesidades básicas de sus habitantes.

En un entorno económico en donde a la administración de la ciudad ya no le alcanzan los recursos que recauda para financiar la construcción de infraestructura y equipamiento social, la falta de acuerdo político sobre las características de la Constitución podría incluso ocasionar un período de congelamiento en las discusiones en curso para la urgente renovación del marco normativo vigente, metiendo a la ciudad en una especie de parálisis de desarrollo que solo deterioraría sus finanzas y afectaría la calidad de vida en general.

El beneficio de la duda

Me parece, sin embargo, que la poca legitimidad que la escasa votación le confiere a los constituyentes los obliga también a comprometerse más con su responsabilidad, en un ejercicio que tendrá también más transparencia, pues lo que sigue siendo vigente es que ésta es la gran oportunidad de la Ciudad de México para lograr el nuevo pacto social que le dé viabilidad. Esa es la tarea que los constituyentes asumen.

Todos los actores del desarrollo: profesionales, gremiales, empresariales, sociales e institucionales estamos obligados a participar y apoyar. Se trata de incluir en la Constitución la obligatoriedad de la planeación integral, de garantizar la gestión transparente del desarrollo y de incorporar nuevos mecanismos de aprovechamiento del valor mismo de la ciudad, para garantizar que el desarrollo económico pueda financiar su desarrollo social, en un escenario de sustentabilidad.

Es indispensable que la Constitución de la Ciudad de México consolide y fortalezca muchos temas: Derechos humanos; democracia plena; rendición de cuentas y revocación de mandato; políticas públicas con orientación social; administración eficaz y transparente; instrumentos de participación social, entre muchos otros. Pero la viabilidad de la Ciudad de México y la calidad de vida de su población depende de un proyecto integral mucho mayor: claro, objetivo, de largo plazo y gran consenso social, que integre la planeación territorial y económica de la ciudad con los derechos y las necesidades básicas de sus habitantes.

UNMATCHED REAL ESTATE SERVICES
EXTENSIVE FOOTPRINT
A GAME-CHANGING PLATFORM

Newmark Grubb Knight Frank is one of the world's leading commercial real estate advisory firms. Operating from more than 370 offices in established and emerging property markets on six continents, our integrated services platform provides clients with a single-source solution for every phase of occupying or owning a property.

With a full range of services including leasing advisory, global corporate services, investment sales and capital markets, consulting, program and project management, property and facilities management, and valuation and advisory services, we provide comprehensive real estate solutions to corporations, property owners, investors and developers around the globe.

Newmark Grubb Knight Frank

Mexico City +52(55) 5980.2000, Corporativo Espacio Santa Fe, Carr. Mexico-Toluca 5420 - PH, Santa Fe, Cuajimalpa, Mexico, D.F. 05320

Monterrey • Guadalajara • Guanajuato • Reynosa • San Luis Potosi • Queretaro • Cd Juarez

North America • South America • Europe • Asia-Pacific • Africa • Middle East

www.ngkf.com.mx

NORMATIVIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA EN LA EDIFICACIÓN

El gobierno federal ha establecido las NOM-008-ENER-2001 y NOM-020-ENER-2011, para regir la ganancia o pérdida de calor en las construcciones. Dichas normas son obligatorias para edificios nuevos, y favorecen el buen desempeño energético en las construcciones, beneficiando tanto a usuarios como a propietarios.

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

La envolvente se compone de materiales que dividen el área interior de la exterior del edificio

POR Bioconstrucción y Energía Alternativa, S.A. de C.V.
CÉSAR ULISES TREVIÑO TREVIÑO,
MSc LEED Fellow / Director General
utrevino@bioconstruccion.com.mx
RAFAEL OLVERA,
M.Ing. / SubGerente de la Unidad Verificadora
rolvera@bioconstruccion.com.mx
www.bioconstruccion.com.mx

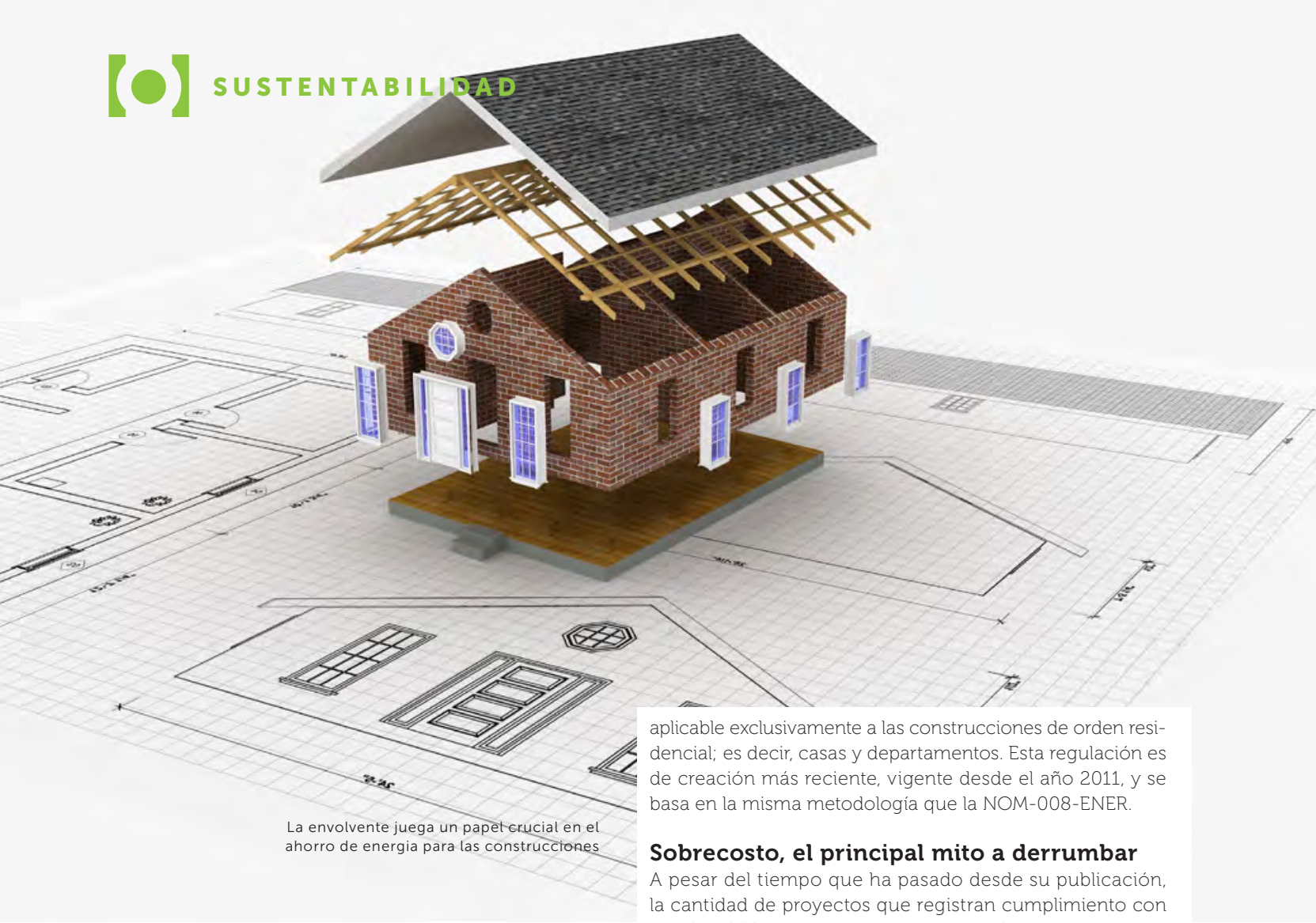
De acuerdo con la Agencia Internacional de Energía (IEA), el aumento de desarrollos inmobiliarios en México y América Latina, asociado al crecimiento de la economía regional, sostiene una tendencia a la alza para el sector. Esta condición prevalecerá por lo menos durante los próximos 30 años hasta llegar a una estabilización. Atender el crecimiento urbano y la demanda de energía de manera conjunta, y oportunamente es una línea de acción estratégica que proporciona beneficios a largo plazo, tales como la desaceleración de los efectos negativos de cambio climático o incluso como una tarea de seguridad energética a nivel nacional.

En este sentido, el gobierno federal ha establecido Normas Oficiales Mexicanas (NOM). Dentro de éstas, destacan la NOM-008-ENER-2001 y NOM-020-ENER-2011, que rigen la ganancia o pérdida de calor de las construcciones. Dichas normas son de observancia obligatoria para edificios nuevos, y favorecen el buen desempeño energético en las construcciones al tiempo de beneficiar tanto a usuarios como propietarios de los inmuebles.

En particular, la NOM-008-ENER estableció la primera reglamentación oficial sobre eficiencia energética para la envolvente de edificios comerciales, tales como oficinas, restaurantes, aeropuertos, hoteles, hospitales, etc. La "envolvente" de un edificio está constituida por los elementos constructivos que separan los espacios interiores del exterior, y a través de ellos se intercambia calor, como lo son muros, puertas, ventanas, techos y pisos; de tal forma que, en gran medida, el consumo energético exigido para climatización artificial de un edificio se ve afectado importantemente por el tipo de la envolvente.

La NOM-008-ENER propone los requerimientos básicos que un instrumento de evaluación debe tener: aplicación en todo el territorio nacional, considerar la variación en condiciones climáticas a lo largo del país, y además definir un método de cálculo sencillo y consistente que sirve para evaluar cualquier tipo de proyecto.

Por otro lado, se encuentra la NOM-020-ENER, una norma que cumple con el mismo propósito que la anterior, pero



La envolvente juega un papel crucial en el ahorro de energía para las construcciones

aplicable exclusivamente a las construcciones de orden residencial; es decir, casas y departamentos. Esta regulación es de creación más reciente, vigente desde el año 2011, y se basa en la misma metodología que la NOM-008-ENER.

Sobrecosto, el principal mito a derrumbar

A pesar del tiempo que ha pasado desde su publicación, la cantidad de proyectos que registran cumplimiento con la NOM-008-ENER, de acuerdo con la Comisión Nacional para el Uso Eficiente de la Energía (CONUEE), hasta el año 2013 era de 145 proyectos. Una cifra extremadamente baja para la cantidad real de proyectos que están dentro del campo de aplicación de la norma. De igual manera, el número de construcciones que ha pasado por la evaluación de NOM-020-ENER es mínima. El bajo número de verificaciones se asocia a la percepción del sobrecosto que el cumplimiento de éstas puede suponer para un proyecto inmobiliario.

La inversión inicial adicional, que supone construir una envolvente que cumpla las normas anteriores, se tornará atractiva en la medida que puedan identificarse y cuantificarse los beneficios que proporcionará el edificio al dueño y a sus ocupantes. Éstos van desde la reducción significativa en la demanda de energía por parte del equipo de climatización e infraestructura eléctrica, hasta las ganancias económicas asociadas a la mejora en el bienestar y la salud de los ocupantes. Más aún, cuando todos los edificios de un centro urbano cumplen una normativa de eficiencia energética, ayudan a reducir la demanda energética de la zona y, consecuentemente, la exigencia a la red eléctrica, lo que finalmente puede traducirse hacia los usuarios en tarifas de menor costo. Particularmente es éste el caso de los mercado eléctricos, como el que entrará en operación próximamente en México derivado de la reforma energética.

La NOM-008-ENER propone los requerimientos básicos que un instrumento de evaluación debe tener: aplicación en todo el territorio nacional, considerar la variación en condiciones climáticas a lo largo del país, y definir un método de cálculo sencillo y consistente que sirve para evaluar cualquier tipo de proyecto.

THE GREEN EXPO®

Global Resources Environmental & Energy Network

EXPOSICIÓN Y CONGRESO

CONIECO

XXIV Congreso Internacional Ambiental

Hacia una Sustentabilidad Industrial Rentable

OCTUBRE 26-28, 2016

WTC, Ciudad de México

Enviro Pro® | Water Mex® | Green City® | Powermex Clean Energy & Efficiency®

www.thegreenexpo.com.mx

@thegreenexpomx | The GREEN Expo | The Green Expo

Con el apoyo de: SENER Secretaría de Energía | Estados Unidos Mexicanos | CONUEE Comisión Nacional para el Uso Eficiente de la Energía

Organizado por: EJK | CONIECO

Certificado por: Canada

Evento co-ubicado: AQUATECH MEXICO — *El evento líder de negocios para el proceso del agua y aguas residuales. 26-28 de octubre WTC, Ciudad de México*

Evento paralelo: 2º CONGRESO COGENERA — *2º Congreso y pabellón de Cogeneración, Octubre 28, 2016.*

La eficiencia energetica a traves de la envolvente se puede prever desde la construccion del edificio y la seleccion de materiales

Cumplimiento de las reglas: tarea de las unidades verificadoras

Imaginar la evaluación de las normas para todas las construcciones es una labor imposible para una sola entidad; conllevaría análisis, costos y procesos demasiado grandes para una sola dependencia.

Con el fin de comprobar el cumplimiento óptimo de las reglas y el involucramiento de los interesados, se ha establecido que las organizaciones que lo deseen puedan acreditarse como Unidades Verificadoras de Normas. Éstas deberán haber pasado por un proceso de acreditación por parte de la CONUEE y la EMA (Entidad Mexicana de Acreditación), tras el cual estarán autorizadas para evaluar edificaciones, tanto en proceso de construcción como construidas, y elaborarán un dictamen de carácter oficial con el veredicto de la evaluación, mismo que no tiene expiración.

La reducción de la demanda y el consumo de energía es uno de los varios frentes que un proyecto inmobiliario comercial debe enfrentar -ahora y en el futuro-, ya que su ciclo de vida se extiende regularmente por encima de 30 años. En este punto es evidente la importancia de un buen diseño, construcción y mantenimiento de un edificio que contribuya no sólo a las necesidades básicas de protección ante los elementos exteriores, sino que sirva como ejemplo de apego a las leyes y que acuse los beneficios del cumplimiento de éstas.

Bioconstrucción y Energía Alternativa (BEA), empresa consultora líder y pionera en Edificación Sustentable y Certificación LEED® en México y Latinoamérica, está acreditada como Unidad Verificadora de las normas oficiales mexicanas de eficiencia energética en envolvente NOM-008-ENER-2001 y la NOM-020-ENER-2011.

Con el fin de comprobar el cumplimiento óptimo de las reglas y el involucramiento de los interesados, se ha establecido que las organizaciones que lo deseen puedan acreditarse como Unidades Verificadoras de Normas.

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

AZOTEAS VERDES, LA TENDENCIA QUE BENEFICIA AL AMBIENTE

Esta alternativa estética contribuye a elevar el valor del inmueble entre 5 y 20 por ciento, sirve como aislante acústico y regula la temperatura al interior del proyecto.

POR **ALEJANDRO ROJAS**
alejandro.rojas@inmobiliare.com

La ciudad de México tiene alrededor de 8,000 metros cuadrados de techos verdes, mientras ciudades como Copenhague en Dinamarca registran 40,000 metros cuadrados en su ciudad, además de establecer obligatorios estos paisajes verdes para ciertos edificios con una inclinación igual o menor a 30°.

"Al parecer, la apuesta de naturación va a ser de azoteas; hay casos como Francia, Alemania y Suiza, en Europa; Toronto y Washington D.C. en Norteamérica, que por ley obligan a naturar azoteas. Es decir, si alguien edifica 1,000 metros cuadrados, por norma debe tener una azotea verde. Y es que cuando empezamos a permear las superficies con concreto y asfalto, fuimos perdiendo los servicios ambientales que nos daba el ecosistema, como el abastecimiento de mantos acuíferos; las ciudades se volvieron más calientes por las ondas de calor que se incrementaron; se perdió la biodiversidad, contaminamos mantos pluviales, y al tratar las aguas, contaminamos ríos y lagos", explica en entrevista para *Inmobiliare*, Roberto Huber, socio fundador de Plántica.

Las azoteas verdes son la alternativa para recuperar espacios verdes. Estas áreas tienen entre sus múltiples beneficios dotar de aire puro o sustituir al mismo cuando algún inmueble ocupa una superficie que otrora fuese hábitat de flora y fauna.

Roberto Huber menciona que si un edificio tiene azotea verde, ésta inhibe la temperatura del interior de la edificación con la temperatura del exterior, reduciendo la temperatura interior del edificio hasta diez grados, y por ende, disminuye el uso de aire acondicionado o energía eléctrica.

Ulises Martínez Gilbon, Director Fundador de Generación Verde, mencionó para *Inmobiliare* que las azoteas verdes -también llamadas cubiertas ajardinadas- tienen entre 20 y 30 años de existencia en Europa, las cuales incorporan vegetación donde antes no había; "ya se construyó una casa, hay una edificación, se quitó la parte de vegetación donde antes estaba, entonces la forma de volverla a poner es involucrarla en el techo".

Las cubiertas ajardinadas serán similares en cuanto a vegetación a los jardines verticales. La modalidad cambia en su instalación, ya que la primera es para edificios horizontales o ligeramente inclinados, y los jardines verticales son para paredes o muros, explica Ulises Martínez. Las cubiertas deben tener impermeabilizada la zona, estar rodeadas de

Beneficios de tener azoteas verdes y jardines verticales

- **Ayuda a purificar y reducir el aire contaminado en el entorno.**
- **Reduce el ruido; sirve como aislante acústico.**
- **Regula la temperatura en el interior de los inmuebles.**
- **Reduce los niveles de gas de efecto invernadero.**
- **Se convierte en un ecosistema para aves e insectos polinizadores.**
- **Ahorro en el consumo y costo de energía por refrigeración.**
- **Los inmuebles aumentan su valor entre 5 y 20 por ciento.**
- **Reducen el estrés y crean una responsabilidad.**

pretiles o muros como si fuese una caja, a la cual se le pueda agregar el sustrato y la vegetación. El riego puede ser automatizado o personal. Asimismo, el jardín vertical "requiere una estructura de soporte para fijarse al muro, además del respectivo impermeable, una membrana para que no pase la humedad hacia el muro. Usamos geotextiles para que la vegetación pueda estar contenida en las telas. Lleva también un sistema automático de riego con recuperación de agua", menciona el director fundador. Además, la vegetación debe estar compuesta por cactáceas y suculentas, porque tienen un mantenimiento bajo. Si lo plantado es pasto, el nivel de mantenimiento es más elevado, porque necesita riego y poda, según Martínez Gilbón.

Huber explicó que "la naturación es un tratamiento técnico especializado para incorporar vegetación a estructuras humanas de manera alternativa, que son las azoteas verdes y jardines verticales". Los directivos de Plántica y Generación Verde coinciden en el funcionamiento y pasos a seguir en la aplicación de los jardines verticales y azoteas verdes; además que la capa geotextil sirve como una capa filtrante para retener los finos de la tierra, y así no saturar al sistema drenante.

Casa de la Tierra-Dietikon-Suiza-Arquitecto Peter Vetsch

La torre de los cedros-Suiza-Stefano Boeri

California Academy of Science-Arquitecto Rienzo Piano

Chicago/Es-City Hall-Foto Diane

Chancla y cemento

Roberto Huber comenta que ellos han incorporado a las azoteas verdes el ecotejado: "Es una técnica de Brasil -somos socios comerciales de Ecotelhado. Es un sistema que usa desperdicios urbanos, para generar bosques urbanos, con base en estructuras modulares de 20 por 35 centímetros de ancho, y en lugar de tener piedras volcánicas, tiene espuma. Es un sistema muy práctico, porque se puede quitar y poner; además genera más puntos Leed en el mercado". Esto tiene que ver con su capacidad térmica y su almacenamiento de agua de hasta 20 litros. El sistema ha tenido éxito en los inmuebles de alto desempeño, donde la azotea requiere bajo mantenimiento y no necesita reforzar la estructura.

Una de las consignas de Plántica es llegar con su firma a los nueve metros cuadrados de áreas verdes por habitante, ya que es la única solución para brindar sustentabilidad en las ciudades, recuperar la flora y fauna de la misma, nivelar las temperaturas de los edificios y captar las emisiones de CO_2 que provocan el efecto invernadero. Con lo hasta ahora plantado por la empresa, ellos han captado 33 mil toneladas de CO_2, 525 mil plantas puestas en espacios de concreto, y procesado 9,900 toneladas de gases nocivos.

Empresas trabajadas por Plántica

- Grupo Sordo Madaleno
- Thor Urbana Capital
- WalMart
- GIM Arquitectos
- Liverpool
- FEMSA
- Grupo Salinas
- Grupo Bimbo
- Palacio de Hierro
- Península

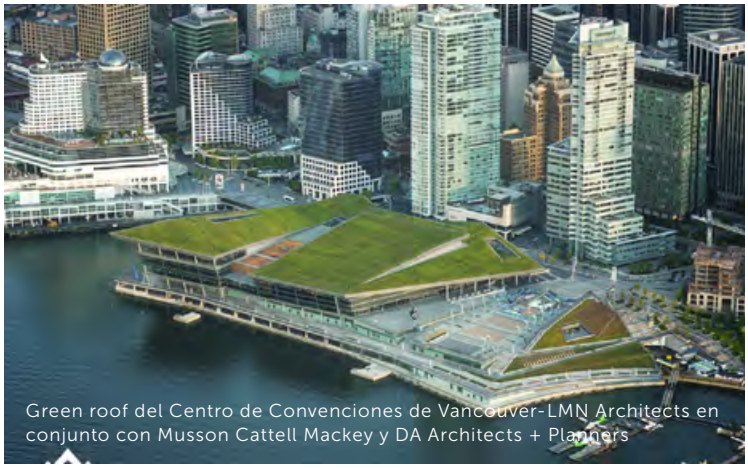
Empresas con proyectos de Plántica

- Torre Reforma
- Lanmax
- Uniq de Migdal Arquitectos
- Central Park Interlomas
- Torre Paradox Reforma
- WalMart Monterrey

Edificio Acros-Fukuoka-Jap_n-Arquitecto Emilio Ambasz

Villa termal-Blumau, Austria-Artista Hundertwasser

Escuela de arte y diseño Nanyang-CPG Corporation


Green roof del Centro de Convenciones de Vancouver-LMN Architects en conjunto con Musson Cattell Mackey y DA Architects + Planners

GERMINANDO INMUEBLES

La Secretaría de Medio Ambiente de la CDMX establece que tener una azotea verde permite la reducción del 10% en el impuesto predial del inmueble. No obstante, las áreas cubiertas en metros cuadrados en Guadalajara y Ciudad de México no cubren los requerimientos de la Organización Mundial de la Salud -OMS-, las cuales deben ser de 9 a 11 metros cuadrados por habitante, según El Informador y El Universal.

Ante esto, Roberto Huber menciona: "CDMX tiene 3.3 m^2 de área verde por habitante, cuando OMS recomienda que las ciudades tengan al menos nueve metros cuadrados de áreas verdes por habitante; es decir, que hay un gran déficit en la cantidad de áreas verdes, pero la solución no está en tumbar Polanco y poner áreas verdes".

Mientras tanto, Ulises Martínez menciona que la inversión para poner una azotea verde no se compara con la reducción del 10% al impuesto predial, aunque se obtengan otros beneficios por implantar estas cubiertas.

Kunst-Arquitecto Gustav Peichl

Organizado por:

UBM

ÚLTIMOS
ESPACIOS DISPONIBLES

LA SEMANA DE LA CONSTRUCCIÓN

del 11 al 15 de Octubre 2016

Centro Banamex, Ciudad de México

EXPOCIHAC

ecobuild

CONCRETESHOW MEXICO CITY • MEXICO

Salón AMEVEC

PABELLON TCNA MÉXICO

SUMMIT EXPOCIHAC

Contacto

Celia Navarrete
Directora del Portafolio de la Construcción
celia.navarrete@ubm.com
T: +52 (55) 4122 . 2932

Lili Ordaz
Gerente Comercial
lili.ordaz@ubm.com
T: +52 (55) 4122 . 2916
M: +52 1 (55) 8546 . 5796

www.**expocihac**.com

Edificio Infonavit-Barranca del Muerto

La más grande en Latinoamérica

El Infonavit, en su edificio cercano al metro Barranca del Muerto tiene 5,265 metros cuadrados de azotea verde instalada, por lo que la convierten en la mayor azotea verde de América Latina. Cuenta con más de 2 mil metros de pura vegetación, una pista semiolímpica para correr, huerto de hortalizas, una lombricomposta y baños con regaderas de celdas solares.

Proyecto propuesto en 2008 por el ex-director del organismo, Víctor Manuel Borrás Setién, el cual comenzó con la idea de poner un huerto en el edificio, y terminó en 2011 como una gigantesca azotea verde de nueve millones 800 mil pesos de inversión, según el portal Veoverde. El jardín cuenta con 80 especies de plantas, proporcionadas por la Universidad de Chapingo y la Secretaría del Medio Ambiente. El modo de riego es con aspersores y goteo, lo cual mantiene la humedad idónea para la vegetación de forma más sustentable. A su vez, el ahorro de energía en el recinto del Infonavit es de 10 a 15%, y la reducción en un 20% al impuesto del predio, según la Agencia IPS.

El edificio de Infonavit en Barranca del Muerto cuenta con la mayor azotea verde de América Latina: 5,265 metros cuadrados de azotea verde instalada, 2 mil metros de pura vegetación, una pista semiolímpica para correr, huerto de hortalizas, una lombricomposta y baños con regaderas de celdas solares.

60 ANIVERSARIO

Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C.

A.M.P.I.

AMPI

CANCUN INVESTMENT 2016 SUMMIT

VI AMPI INTERNATIONAL EXPO

• AMPI 60TH ANIVERSARY •

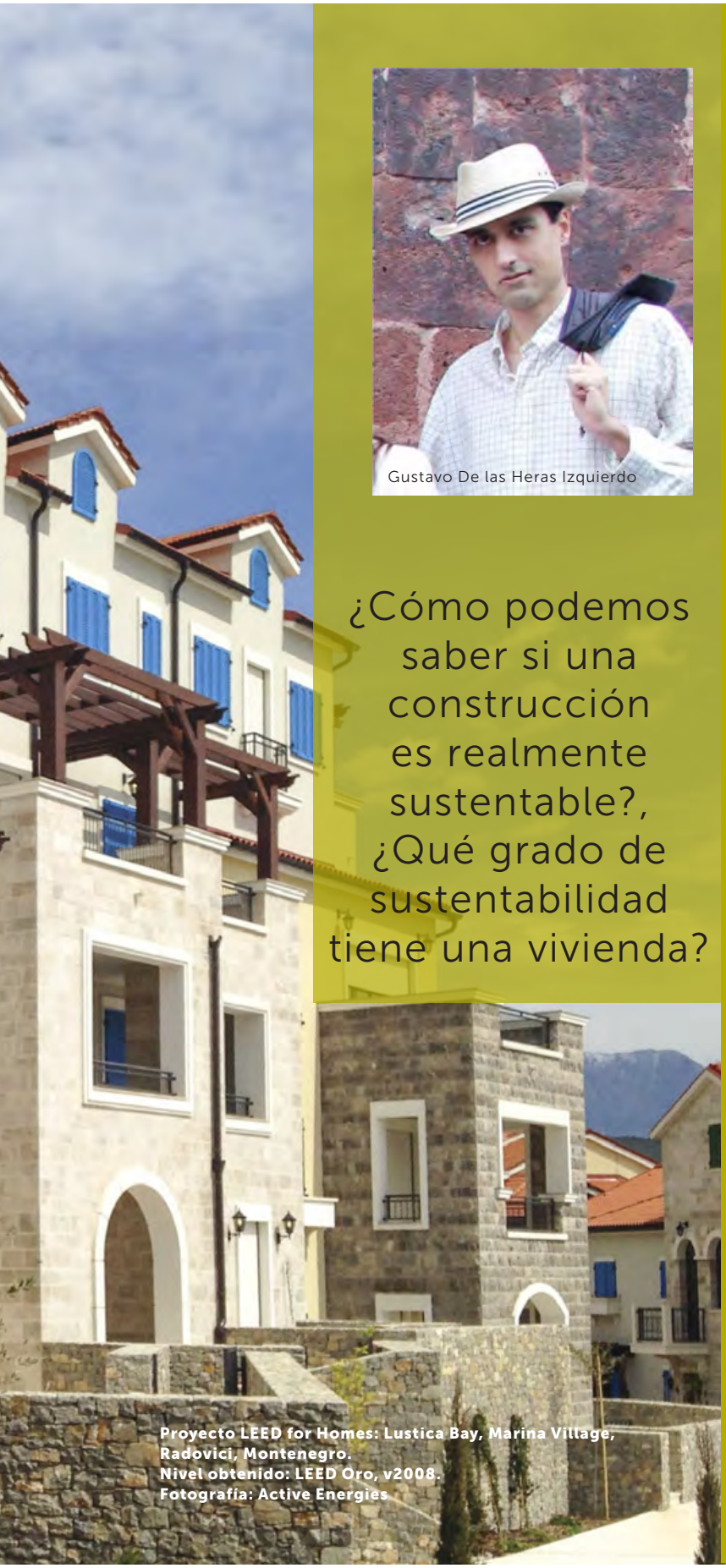
JUNE 23 & 24, 2016

www.ampisummit.mx

INTRODUCCIÓN AL SISTEMA DE CERTIFICACIÓN "LEED FOR HOMES"

Gustavo De las Heras Izquierdo

¿Cómo podemos saber si una construcción es realmente sustentable?, ¿Qué grado de sustentabilidad tiene una vivienda?



Proyecto LEED for Homes: Lustica Bay, Marina Village, Radovici, Montenegro.
Nivel obtenido: LEED Oro, v2008.
Fotografía: Active Energies

POR **GUSTAVO DE LAS HERAS IZQUIERDO**

El U. S. Green Building Council (Consejo de Edificación Sustentable de los Estados Unidos) creó el sistema de certificación "LEED for Homes" con el objetivo de responder a estas interrogantes y por medio de este sistema de certificación, se pueden garantizar las cualidades sustentables de una vivienda, a través de un procedimiento de verificación de la calidad de la construcción que consiste en dos tipos de pruebas entre los que destacan: pruebas de rendimiento y pruebas de verificación en la propia obra, realizadas por personal independiente que no forma parte del proceso y que, por lo tanto, puede emitir un juicio desinteresado. Las pruebas de desempeño destinadas a edificios comerciales, colegios, hospitales, etc. difieren de las realizadas en edificios de vivienda ya que el sistema "LEED for Homes" intenta resolver una problemática propia de los edificios de vivienda. Este sistema de certificación surge de la necesidad de los compradores, constructores y promotores de viviendas de saber si las viviendas que están comprando o construyendo cumplen, o no, con ciertos criterios de sustentabilidad. Los resultados de las verificaciones realizadas proporcionan esta certeza. A diferencia del resto de edificios LEED, en viviendas todas y cada una de las medidas se comprueba in situ por un agente especializado llamado Green Rater.

Diferencias entre LEED for Homes y el resto de sistemas de certificación LEED.

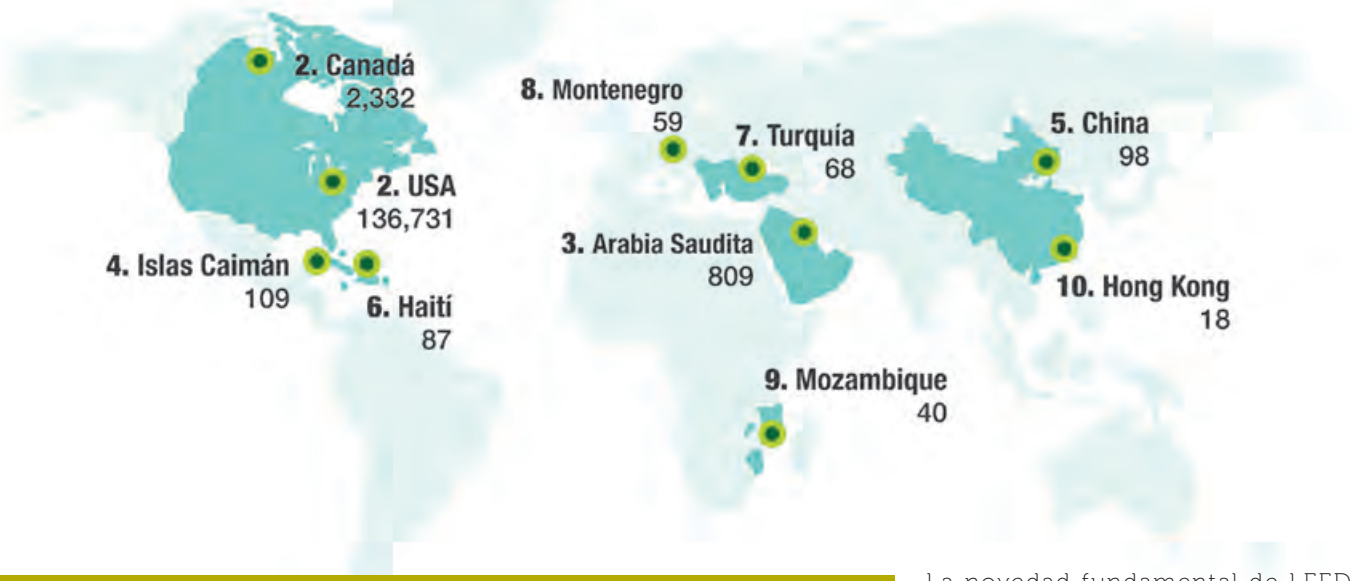
Las casas del programa "LEED for Homes", al igual que el resto de sistemas de certificación LEED, están diseñadas de tal forma que garantizan la salud de los usuarios y la durabilidad de la construcción. De igual manera, ahorran energía, agua y otros recursos, minimizan los residuos de edificación y preservan los recursos naturales.

El denominador común de todos los sistemas de certificación LEED se halla en un conjunto de prerrequisitos, obligatorios para todos los proyectos, y en la constitución de créditos opcionales que proporcionan puntos a medida que los requerimientos son cumplidos.

En todos los sistemas de certificación LEED existen cuatro niveles de certificación: Certificado, Plata, Oro y Platino. La diferencia en LEED for Homes consiste en que los puntos para alcanzar cada uno de los niveles cambia dependiendo de la relación entre la superficie construida y el número de dormitorios; con ello se premia a aquellas viviendas que optimizan su tamaño. Está comprobado que si una vivienda duplica su superficie pero mantiene el mismo número de dormitorios, el consumo energético incrementa entre 15% y 50%, en función del diseño, la ubicación y el comportamiento de los usuarios.

Top 10

PAÍSES CON CASAS LEED (CERTIFICADAS Y REGISTRADAS)



Las pruebas de desempeño destinadas a edificios comerciales difieren de las realizadas en edificios de vivienda, ya que el sistema "LEED for Homes". A diferencia del resto de edificios LEED, todas y cada una de las medidas que se evalúan en viviendas se comprueban in situ por un agente especializado llamado Green Rater.

La novedad fundamental de LEED for Homes radica en la existencia de dos nuevas figuras: "LEED for Homes Provider" y "Green Rater". La primera funciona como un apoyo técnico y de control de calidad, y la segunda actúa como un agente que verifica, in situ, las medidas implementadas y realiza pruebas, si el caso lo requiere.

Crecimiento del número de casas certificadas.

El número de viviendas registradas en esta certificación aumenta progresivamente cada año, lo que demuestra el interés de compradores y promotores por viviendas amigables con el medioambiente y se manifiesta en un notable crecimiento de este mercado. Un ejemplo de ello es la situación en Estados Unidos: durante la última década el número de viviendas certificadas ha aumentado entre un 30% y un 50% anual. En 2005 tan sólo un 2% de las casas se construían con criterios de sustentabilidad, en cambio, en 2013, el porcentaje aumentaba hasta el 23% y en 2016 se podría llegar al 33% según algunas estimaciones, de las cuales el 44% están destinadas a programas sociales para personas con bajos recursos.

Actualmente, no existen "LEED for Homes Providers" fuera de Estados Unidos; sin embargo, es posible certificar viviendas en cualquier parte del mundo ya que un profesionista "Green Rater" es el único agente especializado que, necesariamente, debe visitar la obra. Gracias a que el USGBC abrió el programa a proyectos fuera de este país, se ha visto un aumento importante en el número de certificaciones en los últimos años, particularmente en países del Medio Oriente como Arabia Saudita y países emergentes como China. Todavía el número de casas certificadas fuera de Estados Unidos y Canadá supone el 1% del total, pero se espera que este porcentaje aumente significativamente en los próximos años.

Durante los primeros momentos de crecimiento de este mercado, la motivación y el valor de los proyectos LEED y de la arquitectura sustentable en general, estaba basada en razones económicas: por un lado las viviendas LEED pueden ahorrar entre 400 y 1,200 dólares al año en energía pero por otro lado, las viviendas LEED, estadísticamente, tienen un valor de venta 9% superior a aquellas casas de características similares pero no sustentables (datos obtenidos gracias a un estudio realizado en California entre 2007 y 2012).

En la actualidad, esta tendencia está cambiado hacia una motivación que involucra la salud de los ocupantes pues se ha demostrado que viviendas que toman en cuenta factores de calidad ambiental interior, mejoran la salud de pacientes con asma y alergias. En una investigación realizada en la "Harvard School of Public Health" se estudiaron, a lo largo de dos años, a personas que vivían en casas convencionales y en casas LEED Platino. Los investigadores midieron la calidad del aire en ambas viviendas y los usuarios respondieron a una serie de cuestionarios. El resultado se puede resumir en los siguientes puntos:

- El 86% de las viviendas convencionales tenían problemas de ventilación.
- Los participantes en el grupo de viviendas verdes experimentaban menos los síntomas del síndrome del edificio enfermo, como estornudos, asma y dolor de cabeza, en un 47%.
- En las viviendas LEED Platino los niveles de PM2.5 eran un 57% menores, los de NO2 un menores y los de nicotina un 93% más bajos.

Las conclusiones del estudio fueron que esta reducción en los contaminantes se debe a que las casas LEED son más herméticas gracias a los test que en ellas se realizan (blower door test, que se comentará en este mismo artículo), y al uso más frecuente de la ventilación mecánica, que utiliza filtros de alta eficiencia. De esta manera, la necesidad de abrir las ventanas es menor, y los contaminantes se mantienen al exterior del edificio.

A pesar de que el costo de una vivienda LEED es, estadísticamente, 2.4% superior a las casas convencionales, la diferencia se rentabiliza rápidamente, ya que, según el índice HERS utilizado como referencia para medir la eficiencia energética de las casas, se pueden conseguir potencialmente ahorros entre 30%, para una casa LEED Certificada, hasta un 60% para una casa LEED Platino.

Los "Green Raters" deben trabajar a través de "LEED for Homes Providers".

El "Green Rater" juega un papel fundamental en el proceso de certificación de viviendas LEED.

La participación del consultor LEED AP Homes es opcional.

Ya se puede certificar viviendas LEED en cualquier país.

¿Cuál es el papel del profesionista "Green Rater"?

El "Green Rater" juega un papel fundamental en el proceso de certificación de viviendas LEED porque es el agente que visita la obra y asegura que las medidas de sustentabilidad han sido realmente instaladas, que los tests (evaluaciones) de rendimiento han sido efectuados y que la vivienda alcanza las metas requeridas por LEED y por el promotor. El "Green Rater" es, por un lado, el punto de enlace entre el "LEED for Homes Provider" y el equipo del proyecto, y por otro lado, es el encargado de completar el paquete de documentación LEED.

Las organizaciones "LEED for Homes Provider" son responsables de facilitar

Esquema de comunicación en un Proyecto LEED for Homes

el proceso de certificación, administrando el proyecto, ofreciendo soporte técnico y enviando el paquete de documentación final al *U. S. Green Building Council*. De igual manera, estas organizaciones, supervisan el trabajo de los "Green Rater" mediante un sistema de control de calidad interno.

La figura del consultor LEED AP Homes (Profesional Acreditado LEED), a diferencia del resto de los sistemas de certificación LEED, es menos común, no es obligatoria aunque dependiendo de la complejidad del proyecto sí es recomendable y la decisión de contratarlo o no, depende de la experiencia que tenga el equipo de diseño en construcciones sustentables. Dado que el consultor LEED AP Homes es un experto en construcción sustentable cuya principal función consiste en asesorar al equipo de diseño, se preserva la independencia del "Green Rater", ya que si éste se involucra en exceso durante la fase de diseño realizando algún tipo de cálculo, podría caer en un conflicto de interés durante las actividades de verificación. Con tal de evitar cierta complicidad o conflicto de interés entre el equipo de proyecto y el "Green Rater", este último no puede proveer servicios de diseño o construcción y su función es la de verificar que los cálculos sean correctos pero nunca realizarlos. De la misma manera, tampoco puede corregir fallos que se encuentren en la obra o en la vivienda terminada; ellos sólo deberán informar al equipo de proyecto de los errores hallados para que otros los corrijan. Su tarea consiste en verificar fichas técnicas y en revisar informes de test de rendimiento, o bien, si lo consideran necesario, en efectuar esas mismas evaluaciones con sus propios medios.

Proceso

Los pasos que un promotor o constructor debe seguir para iniciar el proceso de certificación son los siguientes:

1. Contactar con el "LEED for Homes Provider" y/o "Green Rater"

2. Llevar a cabo una reunión de inicio donde se encuentre alguno de los dos agentes representante de las organizaciones mencionadas anteriormente, quien explicará cada uno de los prerrequisitos LEED, los créditos y la distribución de las responsabilidades de cada uno. Para obtener un nivel de certificación objetivo es conveniente que en esta reunión estén presentes el promotor, el constructor, el arquitecto y los ingenieros.

3. Registrar el proyecto directamente en la plataforma del USGBC. A partir de este momento se puede promocionar la venta de la vivienda con el logo LEED, incluso si no está todavía certificada.

4. El Green Rater deberá visitar la obra, al menos una vez durante la fase de construcción, prioritariamente al final de la instalación del aislamiento. Durante esta visita de obra el "Green Rater" deberá verificar que las medidas de mitigación de los riesgos de durabilidad estén siendo instaladas, que la ductería esté perfectamente sellada y colocada. Adicionalmente, deberá comprobar que el aislamiento de la casa esté correctamente ubicado mediante una lista de inspección que cubra todos los posibles puentes térmicos y puntos débiles, que son fallos comunes en este rubro y una parte fundamental del proceso de certificación.

5. Una vez que la vivienda esté totalmente terminada, el agente reali-

Immobilis
MEXICO´S REAL ESTATE SERVICES

VENDEMOS TU PROPIEDAD

Te acompañamos en todo el proceso
de tus necesidades inmobiliarias

Renta / Venta
Master Broker
Porperty Management
Opinión de valor
B2B
B2C

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]

zará nuevamente una visita para verificar las medidas haya sido realmente instaladas y que los tests de rendimiento han sido efectuados.

6. El "Green Rater" reunirá el paquete de documentación del proyecto con las medidas de sustentabilidad que incluye: checklist (lista de verificación), Accountability form (ficha de asignación de responsabilidades), Durability Evaluation form (ficha de evaluación de durabilidad) y Durability inspection checklist (lista de verificación de la inspección de las medidas de durabilidad). El "Green Rater" es el responsable de entregar esta documentación a "LEED for Homes Provider".

7. El "LEED for Homes Provider" revisa la documentación, y si todas las pruebas han sido realizadas, enviará a documentación al USGBC, quien es el encargado de otorgar la certificación.

8. El USGBC, después de revisar la información, emite un certificado indicando el nivel de certificación logrado.

El número de viviendas registradas en esta certificación aumenta progresivamente cada año, lo que demuestra el interés de compradores y promotores por viviendas amigables con el medioambiente. Durante la última década, el número de viviendas certificadas ha aumentado entre un 30% y un 50% anual en los Estados Unidos.

Control de la Calidad

Con el objetivo de asegurar el mismo nivel de cumplimiento y homogeneizar los criterios de cumplimiento en todos los proyectos, cada "LEED for Homes Provider" es sometido a una auditoría de calidad por parte del USGBC una vez al año. A su vez, cada "LEED for Homes Provider" audita el trabajo de los "Green Rater" como parte del sistema interno de aseguramiento de la calidad.

¿Cuáles son los tipos de proyectos admitidos en "LEED for Homes"?

La aceptación en este programa depende de los niveles de construcción: cualquier vivienda unifamiliar es admitida en este programa, así como los edificios de vivienda multifamiliar de hasta 3 niveles de altura. Los inmuebles de vivienda entre 4 y 6 niveles también son tolerados, aunque los requerimientos de los créditos no son los mismos. Las construcciones de 7 niveles o más, pueden ser aceptados si las instalaciones, como la calefacción no son centralizadas; sin embargo, en estos casos, el proyecto deberá ser estudiado de forma particular.

En otros tipos de edificios, como es el caso de las residencias de estudiantes, la certificación pueden ser realizadas, siempre y cuando, los baños y la cocina estén incluidos en el propio edificio.

Las grandes reformas de edificios que incluyan la mejora en la envolvente y que permitan inspeccionar sus muros exteriores para verificar el aislamiento también son admitidos en el programa.

Regionalidad

Si bien es cierto que inicialmente el sistema de certificación estaba orientado al modo de construir en Estados Unidos, basado generalmente en un entramado de madera, el USGBC ha adaptado el sistema, mediante una guía que facilita el proceso, a otros métodos constructivos con base en envolventes y divisiones con materiales cerámicos o de concreto y estructuras diferentes a la madera. LEED es una certificación enfocada a las viviendas de alto estándar por lo que las construcciones con balas de paja y/o adobe que no constituyen su principal objetivo, son premiadas sólo en algunos créditos.

Durabilidad

LEED considera la durabilidad de la construcción como una de las cualidades más importantes de una vivienda sustentable, por lo que le exige a todos los proyectos identificar todos los riesgos de durabilidad que puedan afectar al edificio, y, posteriormente, mitigarlos con medidas de prevención. Los riesgos que deben ser cubiertos comprenden, al menos: entrada de agua a través de sótanos, cubierta y fachada, infiltración de aire y pérdidas de calor por puentes térmicos; así como condensación intersticial, inundaciones, control de plagas y desastres naturales.

Muestreo

Cuando un proyecto incluye un gran número de viviendas es posible hacer un muestreo de las mismas sin necesidad de verificar todas las medida en cada una de las viviendas. Este porcentaje puede variar entre un 10% y un 33% de las unidades construidas, dependiendo de la experiencia del constructor. No obstante, se exige que el constructor tenga implementado un sistema de control de la calidad previo. En el caso de que se encuentren fallos en las medidas verificadas, el número de viviendas inspeccionadas aumenta en cada muestreo y, si los errores siguen apareciendo, podría incluso suspenderse el proceso. Si tal es el caso, deberá verificarse vivienda por vivienda.

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

	LEED	BREAAM	EDGE
Tipo de mercado objetivo	High End y en algunos casos Vivienda Social	High End	Todo tipo de vivienda
Compromisos medioambientales	Muy altos	Muy altos	Medios
Dificultad técnica	Alta	Alta	Baja
Precio	Medio	Medio	Bajo
Comparación con estándares...	Internacionales	Dependiendo del país: locales/internacionales	Locales
Auditoría en sitio	Sí	Sí	Sí
Países en los que se puede certificar	En todo el mundo	En todo el mundo	Sólo Emergentes y del Tercer Mundo
Existencia de un consultor en el equipo de proyecto	Muy recomendado	Necesario	No necesario para la mayoría de proyectos

Pruebas

Existen una serie de pruebas e inspecciones en obra que se realizan con el apoyo de un HERS/Energy Rater. Normalmente, para ahorrar costos al proceso de certificación, el papel de HERS/Energy Rater y el de Green Rater son asumidos por la misma persona, aunque no obligatorio que esto sea así.

El test más novedosos es el llamado "blower door test" que se efectúa instalando, de forma provisional, un ventilador en la puerta de entrada y cerrando todas las ventanas. Este test permite conocer el nivel de infiltración del aire a través de la envolvente. En el caso de que la infiltración sea excesiva, se libera humo para conocer el punto por donde se pierde el aire, se toman las medidas necesarias y se vuelve a repetir el test hasta que los requisitos se cumplan. Es de gran utilidad en climas muy fríos para evitar perdidas de aire caliente a través de fisuras en la envolvente del edificio.

Otro test importante consiste en comprobar la carga de refrigerante, el cual permite verificar que los equipos con bomba de calor tengan la carga exacta necesaria y, de esta manera, se optimiza la eficiencia energética del equipo. La experiencia dice que menos de la mitad de los equipos de aire acondicionado instalados operan con la carga adecuada de refrigerante, disminuyendo su eficiencia.

Diferencias con otros sistemas de certificación

Existen otros sistemas de certificación para viviendas, como por ejemplo BREAAM y EDGE. El primero, al igual que LEED está orientado a un estándar de calidad tipo "high end" para demostrar el máximo compromiso medioambiental y de respeto a la salud de los usuarios. El segundo, concebido por el Banco Mundial y el IFC (International Finance Corporation) para que los países emergentes y del tercer mundo puedan demostrar sus compromisos medioambientales en tres rubros: agua, energía y materiales, es un sistema mucho más accesible desde el punto de vista económico y de exigencias técnicas. En el primer caso, el proceso de certificación lo puede realizar directamente el dueño del proyecto con su equipo a través de una plataforma online, sin la necesidad de un consultor EDGE. A pesar de que esta figura puede aparecer en los primeros proyectos certificados, la intención es prescindir de ella con el fin de ahorrar costos al cliente.

LEED y BREAAM son sistemas similares en su procedimiento de evaluación basados en puntos que permiten llegar a distintos niveles de certificación; ambos exigen requerimientos técnicos sensiblemente más rigurosos que los de EDGE y ambos requieren una componente muy fuerte de *Commissioning* y de pruebas en los sistemas electromecánicos. De forma opuesta, en el sistema EDGE le exigencia es llegar, al menos, a un 20% de ahorro en energía, agua y energía incorporada en los materiales. A partir de este punto, en cada uno de estos rubros, el edificio puede ser certificado; de este modo, todos los edificios obtienen el mismo nivel de certificación.

El punto en común en los tres sistemas es la existencia de auditoras *in situ* para demostrar que las medidas que el promotor quiso implementar en un inicio han sido realmente instaladas. En el caso de LEED y BREAAM el motivo de esta auditora consiste en asegurar al cliente final que las medidas medioambientales y de calidad han sido realmente instaladas.

De manera distinta, en EDGE, aunque los motivos de la auditoría también están relacionados con el interés de garantizar al cliente que las medidas han sido instaladas, los desarrolladores buscan, con esta certificación, conseguir un financiamiento más ventajoso por parte de los bancos locales gracias al apoyo del IFC (International Finance Corporation), que actúa como banco de segundo nivel. A ello podemos agregar que las empresas lo están utilizando también como una herramienta para diferenciarse de sus competidores.

SIMPLEMENTE ÚNICO

Ubicación privilegiada a solo 40 minutos de la Ciudad de México, en Tepeji del Río, Hidalgo. Incomparable belleza natural. Diseño urbanístico e infraestructura de clase mundial. Campo de Golf de 18 hoyos. Club Náutico & Country Club. Terrenos y casas con imponentes vistas y extraordinarios planes de financiamiento. Llámanos hoy mismo: 5393-1666

Invierte en tu futuro.
Éste es el momento. Ésta es tu oportunidad.

amanali.com.mx

AMANALI
COUNTRY CLUB & NÁUTICA
TEPEJI

DENTRO DE CARLOS AGUSTÍN

Cangrejo

Babel

Carlos Agusín en Estudio

Bonna Petra

Dualidad

Carlos Agustín es un artista visual prolífico sin duda, y esto se aprecia en sus varios campos creativos: escultura (el más conocido), fotografía y pintura. De hecho, se considera a sí mismo como un creador multidisciplinario. Cabe decir que justo ahora trabaja en un libro artístico que incluye fotografías con el tema del desnudo femenino: *Iconoclasias*, un título que define el carácter y concepto de esta obra, la cual pone en tela de juicio el canon de belleza occidental.

De Carlos Agustín se presume un ojo sumamente calculador, perfecto. Un encuadre del que es imposible salir para mantener la línea exacta. Esto le sucede en todas sus áreas inventivas; pero, es en la escultura donde más se distingue su necesidad de precisión, pues tanto las formas como el material utilizado hacen cita de la pureza en la figura total; tal y como el creador indica: "mudar de tendencia es algo natural en todo artista", algo que él nombra "etapas de búsqueda".

Esto le sucede después de una amplia trayectoria, ya que desde 1979 realiza exposiciones individuales y ha participado en más de 120 colectivas, donde se aprecia su inclinación hacia lo abstracto-geométrico. 1979 indica el año de su primera exposición importante, su primer premio. "Me dieron mención honorífica unánime en el Salón Nacional –Sección Trienal de Escultura, y ahí me di cuenta de que ése era mi camino: la escultura geométrica".

Carlos Agustín crea esculturas de todos los tamaños: pequeñas, medianas, grandes, hasta monumentales. En cuanto a las últimas, cabe mencionar aquélla que se encuentra dentro del Hotel Presidente Intercontinental de la Ciudad de México, Votiva, con aproximadamente 10 metros de altura; y retorna el Viento I y II, la primera se encuentra en el Instituto Politécnico Nacional, y la segunda se sitúa en Grand Polanco, con 22 metros de altura. Otros ejemplos de sus esculturas monumentales se encuentran en Torreón, Toluca y varios lugares más.

B2B PLANNER 2016

Por noveno año consecutivo, presentamos a ustedes nuestro *Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios*, la más elogiada agenda en la industria. He aquí las más destacadas empresas del sector –inversionistas, desarrolladores, administradores de proyectos, proveedores industriales y comerciales, consultores y promotores, entre otros- cuyas soluciones vanguardistas contribuyen a la construcción del México moderno del siglo XXI.

Porque ustedes, lectores, merecen estar bien informados, les proporcionamos esta valiosa herramienta en aras de apoyar su toma de decisiones, para seleccionar a la empresa correcta en sus operaciones inmobiliarias. Asimismo, felicitamos a las empresas aquí promovidas por su reconocida trayectoria y determinante contribución al profesionalismo del sector.

174 3Difica
175 ADI
176 Advance Real Estate
177 AMPIP
178 Armour Secure
179 Artha Capital
180 B2B Media
182 Baker & McKenzie
184 Bioconstrucción y Energía Alternativa
186 Capital Real Estate
187 CAPROBI
188 CBRE
190 Central
191 CILA
192 Colliers International
193 CR
194 Cushman & Wakefield
195 Duff & Phelps
196 Fibra Macquarie Mexico
197 FINSA
198 Gava Capital
199 Gomez Vazquez International
200 GP Desarrollos
201 GRUPO HTS-OMEI
202 INSAR
203 IN•Trust – By INSAR
204 Inverti
205 IOS OFFICES
206 Mac Arquitectos y Consultores
207 Metlife Real Estate
208 MKTre
210 Newmark Grubb knight frank
212 Orange Investments
213 PGIM Real Estate
214 Planigrupo
215 Prologis
216 Quiero Casa
217 Thor Urbana
218 Turner
219 ULI Mexico
220 Up Town® Remates Hipotecarios
221 Vesta
222 VFO
223 Vonhaucke

3DIFICA

Servicios

- Branding
- Renders fotorealistas
- Fly over
- Match mover
- Producción audiovisual
- Desarrollo Web
- Aplicaciones para ipad
- Simuladores interactivos
- Corridas financieras
- Vistas piso x piso
- Eficiencia en espacios para empleados
- Esferas 360
- CMS Administrador de contenidos
- Inventarios
- Disponibilidad de locales
- Recorridos virtuales en tiempo real
- Estrategia Digital
- Posicionamiento online
- Google Adwords
- Social Media

3Difica es la primer agencia de Marketing integral especializada en el sector inmobiliario, 16 años y más de 600 proyectos en México, E.U.A. y Latinoamérica nos avalan como empre-sa líder en el mercado, es por ello que seguimos innovando año con año, ofre-ciendo actualmente no solo productos de tecnología para la visualización arqui-tectónica si no también y como base de nuestros actuales proyectos, una estrate-gia integral de marketing que va desde la investigación de campo, de mercado, target, branding, mensajes y comuni-cación visual, hasta la visualización del proyecto en 3D con renders fotorea-listas, recorridos virtuales y estrategias online para su promoción, todo esto en conjunto con la estrategia comercial del proyecto ya sea residencial, corporativo, comercial, turístico o industrial.

Entre algunos de los proyectos más importantes en los que hemos parti-cipado se encuentran: Megaproyecto Nuevo Sur (MIRA Companies); La Cassa Properties, en Nueva York; Megaproyectos El Toreo, Reforma 222 y Virreyes Corporativo (Grupo Danhos); Megaproyecto Litibú (FONATUR); Torre Mapfre Cd. México (Pulso Inmobiliario); Reforma 432 (Grupo Elipse); Megaproyecto Andares, en Guadalajara (Grupo DMI); Corporativo Terret de Abilia; Megadesarrollo Turístico La Amada, en Playa Mujeres, Cancún (Grupo Español IXC) Reforma 180 (Reforma Bicentenario), Pabellón M, Monterrey, Torre Reforma Latino (Fibra Uno) entre muchos otros.

Actualmente formamos parte del ULI (Urban Land Institute); además, hemos sido seleccionados por la Secretaría de Economía como una empresa mexicana líder en su ramo con capacidad de exportación, y certificada para competir en el mercado Norteamericano.

Sin duda una trayectoria que se ha convertido en nuestro motor cotidiano para continuar siendo parte del desarrollo inmobiliario en México y Latinoamérica.

Contacto:
Corporativo Cd. México
Calle 17 No. 2F
Col. Lomas de San Isidro Naucalpan,
Edo de México. C.P. 53960
contacto@3difica.com Tel. 5203 2805
Tel. 5250 0630

Corporativo Monterrey
Corporativo Torre Avalanz, Piso 19,
Av. Batallón de San Patricio #109
Col. Valle Oriente, San Pedro Garza
García, N.L. México. C.P.66260
ggalarza@3difica.com
T. 5000-9219
Movil: (045) 81 1255 4142

Corporativo Ensenada
bwoolrich@3difica.com
Nextel (646) 2090 700 152*14*5627
Cel. (646) 148 6846

Corporativo Riviera Maya
SM 50 Mza. 16, Fracc. San Ángel, Calle
Calcetoc #22, Desp. 003, Cancún,
Quintana Roo, México, C.P. 77533 T.
(998) 252 8273, Móvil (998) 110 0858,
Skype: arturopaniagua
arturo@3difica.com

ADI

Salvador Daniel Kabbaz Zaga
Presidente

Nuevo Presidente ADI

El Arq. Salvador Daniel Kabbaz Zaga, Vicepresidente de Grupo Danhos, tomo protesta durante el Real Estate Show: 2016 como Presidente de la ADI para el periodo 2016-2018.

Continuar con la institucionalización de la ADI, trabajar de la mano con las autoridades de los tres niveles de Gobierno, participar activamente y de manera licita y ordenada en planes de desarrollo regional.

ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS, ADI.

A casi 24 años de su fundación, La Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, ADI, ha sido pieza clave en los avances y logros de la industria, ya que al establecer relaciones estratégicas con todos los sectores inmobiliarios ha permitido ir acortando el camino para alcanzar la meta que en sus inicios se fijó: ordenar y consolidar la industria, trabajar de manera cercana con las autoridades, colaborar con las comunidades en donde se hacen las inversiones, y sobre todo, buscar un mejor futuro para la ciudades mexicanas. Parte del trabajo de la ADI, ha sido la de difundir y promover el gran avance inmobiliario que hay en México a nivel nacional e nivel internacional participando de manera activa con organismos multidisciplinarios relacionados con el sector

Los 73 socios que actualmente forman parte de la ADI han logrado en su conjunto importantes resultados, superando el 80% del desarrollo inmobiliario en la Ciudad de México y el 60% a nivel nacional en todas las áreas que conforman el desarrollo inmobiliario: oficinas, vivienda de interés social, medio y residencial; centros comerciales, parques industriales, desarrollos turísticos y usos mixtos.

Inversión Nacional

Los proyectos de los socios ADI actualmente en ejecución representan una inversión de **21,500 millones de dólares**, suman **53 millones de m2** y están generando en este momento más de **529 mil empleos en el país.**

La Ciudad de México, Jalisco, El Estado de México, Quintana Roo y Nuevo León, son las entidades con mayor inversión.

Inversión en la Ciudad de México

De los 9,000 millones de dólares pactados en 2013 con la actual administración del Gobierno de la Ciudad de México para invertir en proyectos inmobiliarios se lleva un avance del 95%, lo que representa una inversión de más de **8,600 millones de dólares** y se traduce en **14 millones 400 mil m2 de construcción y 140,000 empleos en la Ciudad de México,** donde se destacan los proyectos de usos mixtos, residenciales y corporativos y con mayor inversión las delegaciones Miguel Hidalgo, Cuajimalpa, Cuauhtémoc, Álvaro Obregón , Azcapotzalco y Benito Juárez.

ADI
ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS A.C.

Contacto:
Asociación de desarrolladores inmobiliarios A.C.
Prado Sur 240
Col. Lomas de Chapultepec
CP. 11000, Ciudad de México.
+52 (55) 55403181
+52 (55) 55403196

info@adi.org.mx
www.adi.org.mx

ADVANCE REAL ESTATE
ONE STEP AHEAD

Portafolio

- Business Parks
- Industrial Parks
- Industrial Buildings for Lease
- Build to Suit
- Sale and Lease Back

Misión

Creamos espacios innovadores de bienestar.

ADVANCE es una desarrolladora inmobiliaria enfocada en la creación de proyectos industriales de clase mundial. Nuestros desarrollos se distinguen por tener una arquitectura innovadora, seguridad y funcionalidad, y aspiran a mejorar la calidad de vida de sus clientes.

Con sede en la ciudad de Querétaro, ADVANCE opera desde 2007 en el centro de México, donde ha creado múltiples proyectos industriales. Durante los últimos meses ADVANCE ha aumentado su presencia en los corredores industriales más importantes del país, entre ellos, Silao, Irapuato, Celaya, Guadalajara y Querétaro, donde ha desarrollado diversas soluciones inmobiliarias atrayendo importantes inversiones nacionales y extranjeras, entre ellas el centro de operaciones de Huawei dentro del Parque Tecnológico Innovación Querétaro y la planta de Röchling en Advance Puerto Interior, consolidándose como una de las desarrolladoras inmobiliarias en México con mayor crecimiento en el centro del país.

Mission

We create well-being innovative spaces.

ADVANCE is a real estate developer focused on creating world-class industrial projects. Our developments are distinguished by our innovative architecture, security, and functionality. Aiming to improve quality of life for our customers.

Based in the city of Querétaro, ADVANCE has been operating since 2007 in Central Mexico, where it has carried out several industrial projects. In the past months, Advance increased its presence in the main industrial corridors of the country, such as Silao, Irapuato, Celaya, Guadalajara and Queretaro, where ADVANCE has created diverse real estate solutions, attracting important domestic and foreign investments, like the Huawei's operations center inside Parque Tecnologico Innovacion Queretaro and Röchling's plant in Advance Puerto Interior, consolidating the company as one of the fastest growing Mexican real estate developers in Central Mexico.

Contacto:
Advance Real Estate
Prol. Av. Tecnológico Norte 950 B, PH1
San Pablo, Querétaro,
Querétaro CP 76159
Tel. +52 (442) 1990001

informes@advance-realestate.com
www.advance-realestate.com

AMPIP

La Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPIP) representa a propietarios e inversionistas de parques industriales en México. Como organismo empresarial creado en 1986, la AMPIP promueve mejores prácticas para potenciar la capacidad industrial y logística del país.

Actualmente agrupa a 69 miembros corporativos (desarrolladores privados, fondos de inversión, fibras y fideicomisos de gobiernos estatales), los cuales en su conjunto cuentan con más de 250 parques industriales ubicados en todo el país, en donde están instaladas 2,500 empresas nacionales y extranjeras, en más de 30 millones de metros cuadrados de edificios.

La AMPIP también apoya a empresas multinacionales que buscan establecerse en México, facilitando información sobre costos, bienes raíces industriales e incentivos, para iniciar nuevas operaciones de manufactura o centros de distribución.

Para sus miembros, la AMPIP ofrece una extensa red de contactos, un foro para discutir los temas que impactan los parques industriales, atracción de inversiones y cabildeo para promover políticas públicas que fortalezcan la competitividad de los parques industriales.

Servicios

- Promoción de edificios Clase A en inventario o construcción a la medida para venta o arrendamiento, terrenos para uso industrial y shelters.
- Certificación bajo la Norma Mexicana de Parques Industriales (normatividad, calidad de la infraestructura y factibilidad de servicios públicos).
- Reconocimiento "Parque Industrial Verde" (manejo eficiente de agua, energía y residuos).
- Certificación "Operador Económico Autorizado" para parques industriales (estándares internacionales de seguridad).
- Desde 2005, alianza con NAIOP en Estados Unidos (Commercial Real Estate Development Association).
- Amplia red de contactos en México y en el extranjero.
- Foros de discusión sobre factores que impactan las tendencias del mercado inmobiliario industrial.
- Cabildeo y representatividad ante el gobierno.

Contacto:
Asociación Mexicana de Parques Industriales, AMPIP
Sierra Candela 111-318, Lomas de Chapultepec, Ciudad de México, 11000
Tel: (+52-55) 2623-2216

ampip@ampip.org.mx
www.ampip.org.mx

AMPIP MEXICO
@ampip

ARMOUR SECURE

Juan Pablo Arroyuelo
President & CEO

Pablo Martí
Sales and New Business Director

Lucía Treviño
General Counsel & and Escrow Director

Armour's Senior Management has wide experience in the insurance industry

Armour Secure

TITLE INSURANCE AND ESCROW

Contacto:
Juan Pablo Arroyuelo
President & CEO

Pablo Marti
Sales and New Business Director

Lucia Treviño
General Counsel & and Escrow Director

Bosque de Radiatas 50 piso 4
Bosques de las Lomas 05120
Cuajimalpa Ciudad de México.
Tel. (55) 9177 - 0860
Fax. (55) 5257 - 1268

http://armoursecure.com

Armour is a privately held insurance group. It has many interests in the insurance market, including title insurance, reinsurance, run –off solutions and risk and claims management services.

Armour's subsidiary, ILS Investment Management, acts as sole and exclusive advisor to Credit Suisse for the ILS P&C Fund Limited, an investment vehicle with focus on purchasing insurers. London based and headquartered in Bermuda, with locations in the UK, USA, Italy, Cayman Islands, Switzerland and Mexico. Armour's Senior Management has wide experience in the insurance industry Armour's senior team has more than 100 years of management responsibility in management of insurance companies as well as structured and reinsurance deals.

The team has managed and created insurers in the leading centres of Lloyd's, Bermuda and the US and has also completed run-off and related reinsurance transactions involving aggregate reserves in excess of $7 billion. Armour Group is an experienced participant in the insurance sector

Armour prides itself on having an excellent reputation, both through the transactional process and in the ongoing management of assumed portfolios and managing insurance operations Insurance reserves managed by Armour will be in excess of $3 billion after closure of most recent acquisitions Armour also enjoys close cooperation with clients, regulators and other stakeholders to protect value and mitigate reputational risk.

Title Insurance Through its subsidiary Secure Legal Title, headquartered in London, and affiliate Titolo Sicuro in Italy, Armour has wide experience in the title insurance market. Via its experienced team, business has been conducted extensively throughout Europe, the UK, Mexico and the US. Secure legal Title acts with its Lloyd's broker on behalf of Lloyd's syndicates in the underwriting and mangement of the title insurance portfolio. The company was created in 2011 by its senior executives, and Armour acquired a majority investment in 2012. Titolo Sicuro operates as an exclusive licensed insurance intermediary in Italy for a specialised form of title insurance, developed by Secure Legal Title, known as donations insurance.The management of Secure Legal Title will assist FNT in its development.

Lloyd's Financial Strength

In 2013, Lloyd's reported USD $41 billion of Gross Premiums Written, with a profit of USD $5 billion. Lloyd's combined ratio of 86.8% outperformed that of its peer insurers. The fact that Lloyds is a stable, well capitalized insurer, with excellent oversight is recognized in its Financial Strength Ratings:

Ratings

Financial Strength Ratings describe the financial security characteristics of the rated entity and its ability to meet financial commitments.

The ratings stated below are independent opinions of Lloyd's financial strength and ability to meet its ongoing insurance policy and contract obligations. Lloyd's currently enjoys an A rating from A.M. Best, A+ from Standard & Poor's and AA- from Fitch.

ARTHA CAPITAL

Germán Ahumada Alduncin
Socio-Director y Co-Fundador

Carlos Gutiérrez Andreassen
Socio-Director y Co-Fundador

Productos

- Terrenos en venta
- Naves industriales en renta
- Edificios industriales construidos a la medida

Artha Capital es un fondo diversificado de Capital Privado dedicado a la originación, desarrollo, adquisición y operación de propiedades inmobiliarias.

Artha Capital ha logrado desarrollar un importante portafolio de proyectos integrales de gran escala que ofrecen los más altos estándares de calidad a nivel global. Gracias a esta capacidad interna, así como a sus relaciones con socios estratégicos y con las entidades gubernamentales de los lugares en donde opera, Artha se ha constituido en un socio idóneo para capitales nacionales y extranjeros.

Estrategia

Artha Capital utiliza un dinámico proceso de gestión de su cartera con el objeto principal de maximizar el valor agregado de la misma. La clave para lograrlo radica en la formulación de un plan estructurado y una estrategia definida con base en cinco aspectos principales:

- Establecimiento de procedimientos para la originación de proyectos.
- Riguroso análisis y evaluación de las inversiones.
- Toma de decisiones mediante un proceso disciplinado.
- Sólida gestión de activos.
- Múltiples estrategias de salida y liquidez.

Portafolio Industrial / Logística

El Fondo de Infraestructura y Desarrollo de Tierra se enfoca en la originación y estructuración de proyectos industriales a gran escala. Hemos consolidado cinco parques industriales con ubicaciones estratégicas en México, concentrando activos de la más alta calidad que fomentan el desarrollo nacional y regional.

Nuestros Parques Industriales

- PLATAH (Estado de Hidalgo)
- ARCO57 (Estado de México)
- Parque Industrial LOGISTIK (Estado de San Luis Potosí)
- Centro Logístico Jalisco (Estado de Jalisco)
- Parque Industrial León – Bajío (Estado de Guanajuato)

Contacto:
Paseo de Tamarindos 90
Torre II – Piso 31
Bosques de las Lomas
México, Ciudad de México, C.P.05120
+52-55-5081 1470

www.artha.com.mx

B2B MEDIA

Servicios

- Revistas:
  Impresas
  Digitales
  En línea
- Activación de bases de datos
- Organización de:
  Congresos
  Eventos especializados
  Networking
- Diseño de
  Publicidad
  Páginas web
  Campañas
- Redes sociales

"Somos tu vínculo con los tomadores de decisiones en el mercado inmobiliario"

EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS
EXPOSICIÓN & CONGRESO

September 7 & 8, 2016
Four Seasons, Miami, Florida
U.S.-MEXICO
LOGISTICS & SUPPLY CHAIN
LEADERS MEETING MIAMI
Workshops + Top Speakers + Conference + Networking

Real Estate INVESTMENT SUMMIT 2017 SAN CARLOS

U.S.-MEXICO Real Estate INVESTMENT SUMMIT 2017 NEW YORK

Real Estate BUSINESS SUMMIT 2017 MONTERREY

En B2B Media somos una empresa con 16 años de liderazgo en la creación y distribución de contenidos empresariales en sectores como: inmobiliario, logístico, tecnológico, gastronómico y turístico a nivel latinoamericano.

Gracias a nuestra oferta multimedia con productos de máxima calidad como las revistas impresas, digitales y en línea, así como páginas de internet, redes sociales, congresos y eventos especializados, hemos logrado una audiencia mayor a un millón de profesionales de la industria. Los servicios que ofrecemos se adaptan a las necesidades del consumo con tecnología.

En cuanto a la especialización del sector inmobiliario nuestra página web www.inmobiliare.com ha tenido más de 500,000 visitantes anuales, la revista impresa alcanza aproximadamente los 85,000 lectores y la información también es difundida a través del boletín electronico a nuestra base de datos que supera los 50,000 suscriptores.

Respecto a la organización de congresos marca **SUMMIT**, los realizamos cuatro veces al año y en distintas sedes como: ciudad de México, Monterrey, Tijuana, Puebla, Cancún y Nueva York. Por segunda ocasión realizaremos la Expo Negocios Inmobiliarios que durante dos días será el punto de reunión para los profesionales de la industria que tendrán acceso al congreso, expo y talleres**: www.exni.mx.**

B2B® media

Contacto:
B2B Media
+52 55 5514-7914

contacto@b2bmedia.mx
www.b2bmedia.mx

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 | Banco de McKinsey | BRIO Investimentos Imobiliários | CAMPOS MELLO ADVOGADOS | GTIS PARTNERS | LOGAN Institutional Valuation | MACHADO MEYER | PATRIA Investimentos Blackstone | 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

BAKER & MCKENZIE

Juan Bernardo García-Garza
Partner and Chair Real Estate &
Infrastructure Mexico and Latin America
juanbgg@bakermckenzie.com

José Larroque
Partner and Chair Real Estate Global
jose.larroque@bakermckenzie.com

Alejandro Sepúlveda de la Fuente
Partner, Real Estate & Infrastructure
alejandro.sepulveda@bakermckenzie.com

Benjamín Torres-Barron
Partner, Real Estate & Infrastructure
benjamin.torres-barron@bakermckenzie.com

With more than 50 years in Mexico, Baker & McKenzie provides legal and tax services through its five offices, 11 practice areas, and 330 professionals and a global platform with 77 offices in 47 countries. As the largest law Firm in Mexico, we provide clients deep local knowledge with global reach and unmatched innovation.

We advice our clients in their local and foreign real estate investments, utilizing our Firm's global platform, providing comprehensive services, including, without limitation, legal due diligence, acquisition, sale, lease and development of all types of real property and projects, legal structuring, investment funds, tax strategy, project development via public-private partnerships (PPP), asset financing and securitization (REITs and CKDs), among others.

In addition, our sophisticated know-how and high penetration in the infrastructure industry, enables us to participate in challenging projects related to power, energy efficiency, oil, natural gas, liquefied petroleum gas (LPG), liquefied natural gas (LNG), water, railways, ports, airports, roads and mines, among other.

Baker & McKenzie, our Real Estate and Infrastructure practice as well as our professionals in the area, have been acknowledged as leading and highly recommended by several international publications, such as Chambers & Partners, Legal 500, International Tax Review and IFLR 1000: The Guide to the World´s Leading Financial Law Firms.

We face optimistic and interesting times in Mexico's history for the infrastructure and real estate sectors, mainly in the energy, public works, automotive industry and institutional investment in real estate assets to form portfolios subject to financing. The structural legal reforms in Mexico have created new scenarios for economic development and investment opportunities, which must be understood in detail by those who intend to venture in the same. This is where our Real Estate and Infrastructure legal practice plays a key role, as we can guide our clients to easily navigate through the new regulatory regimes, so they can focus on their business.

Our practice provides extensive experience and deep knowledge in the Real Estate and Infrastructure industry globally. This helps our clients when making strategic and business decisions in the different markets in Mexico and the world.

Our professionals create synergies with the different specialty areas of law that our Firm has, so our advice is delivered with high added value, considering, among other, tax, financial, corporate, environmental and regulatory aspects and requirements in different sectors and industries, project types, and locations, always keeping in mind our clients' business needs and consider them a key factor and the cornerstone for the success of their projects. Our clients range from domestic to multinational companies in different industries, including but not limited to contractors and institutional developers in the industrial, commercial, residential and tourism sectors, among others.

BAKER & MCKENZIE

Contacto:
info.mexico@bakermckenzie.com
www.bakermckenzie.com/Mexico
BakerMcKenzieMexico
Baker & McKenzie Mexico
@bakermckenzieMX

BAKER & McKENZIE

Locally GLOBAL, GLOBALLY LOCAL

Our 13 practice groups and global platform allows us to be locally efficient and innovative in ways others can not match.

Mexico City
Edificio Virreyes
Pedregal 24, piso 12
Lomas de Virreyes /
Col. Molino del Rey
11040, México , D.F. , México
Tel.: + 52 (55) 5279 2900
Fax: (55) 5279 2999

Monterrey
Oficinas en el Parque
Torre I Piso 10
Blvd. Antonio L. Rodriguez
1884 Pte., Col. Santa María
64650 Monterrey, N.L.
Tel.: + 52 (81) 8399 1300
Fax: (81) 8399 1399

Guadalajara
Av. Paseo Royal Country # 4596
Piso 16, Edificio Torre Cube 2
Fracc. Puerta de Hierro 45116
Zapopan, Jalisco
Tel.: + 52 (33) 3848 5300
Fax: (55) 3848 5399

Juarez
P.T. de la República 3304
Piso 1, 32330
Juárez, Chihuahua
Tel.: + 52 (656) 629 1300
Fax: (656) 629 1399

Tijuana
Blvd. Agua Caliente 10611
Piso 1 22420 Tijuana, B.C.
Tel.: + 52 (664) 633 4300
Fax: +52 (664) 633 4399

BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

Servicios

- Consultoría LEED®
- Servicios de Commissioning
- Auditorías energéticas
- Asesoría en Edificación Sustentable
- Unidad Verificadora de:
  - NOM-008-ENER
  - NOM-020-ENER
- Green Building Marketing
- Sustentabilidad Corporativa
  - GRI
  - GRESB
- Nuevas Certificaciones:
  - WELL Building
  - EDGE
  - Living Building Standard
  - EarthCheck

Oficinas de Bioconstrucción y Energía Alternativa.
Primer edificio en obtener doble certificación LEED Platinum en Latinoamérica

BEA
BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

Contacto:
En CDMX:
Dinamarca 86
Colonia Juárez,
Delegación Cuauhtémoc
CP 06600 Ciudad de México

En Monterrey:
Río Mississippi 347 Ote.
Colonia Del Valle
San Pedro Garza García
Nuevo León, México, CP 66220

TEL: 01 (800) BEA LEED
info@bioconstruccion.com.mx
www.bioconstruccion.com.mx

@BEA_LEED
BEA.LEED
@BEA_LEED
Bioconstrucción y Energía Alternativa SA de CV

Bioconstrucción y Energía Alternativa (BEA), su socio experto en edificación sustentable

Bioconstrucción y Energía Alternativa (BEA) es la empresa latinoamericana de Consultoría líder y pionera en Certificación LEED® y Edificación Sustentable. Nuestro extenso conocimiento del mercado inmobiliario nacional e internacional, combinado con el desarrollo de metodologías propietarias, nos permite ofrecer servicios profesionales de clase mundial.

Con más de 15 años de experiencia, BEA reúne al equipo multidisciplinario más grande del país. Dentro de nuestro amplio portafolio de proyectos, con más de 2 millones de m^2 construidos, hemos liderado la gestión LEED para proyectos icónicos en América Latina: la Torre HSBC en CDMX, primer edificio certificado LEED-NC Gold y las Oficinas BEA en Monterrey, con doble certificación LEED Platinum.

Ofrecemos consultoría especializada en otras certificaciones internacionales para edificación sustentable como lo son *WELL Building Standard*, enfocado a la salud y bienestar de los ocupantes de los edificios; *EDGE*, estándar global del Banco Mundial; *EarthCheck*, altamente reconocido en el sector hotelero, turístico y *Living Building Challenge*, con los más altos estándares de ecoeficiencia..

Somos también *Unidad Verificadora de Normas Mexicanas* en eficiencia energética.

Constante innovación en nuestras operaciones nos ha hecho acreedores del certificado de calidad *ISO 9001:2008;* la etiqueta *JUST*, garantizando las mejores prácticas en equidad de trabajo; y el distintivo Empresa Socialmente Responsable (*ESR*) por sexto año consecutivo, convirtiéndonos en la primera empresa mexicana del giro en obtener estos logros.

Alto desempeño energético, bajo impacto ambiental, responsabilidad social, así como salud y productividad en el entorno construido, generan una notoria diferenciación de mercado con atractivos retornos de inversión.

Será un placer apoyarle en la creación de valor para su próximo proyecto inmobiliario.

"Bioconstrucción y Energía Alternativa (BEA), su socio experto en edificación sustentable"

GRUPO MUNDO EJECUTIVO

¡TE INVITAMOS A CONOCER NUESTROS PRODUCTOS!

MUNDO EJECUTIVO express TV

Mundoejecutivoweb MundoEjecutivo

» 5002 9429 » 5002 9431 » 5002 9531

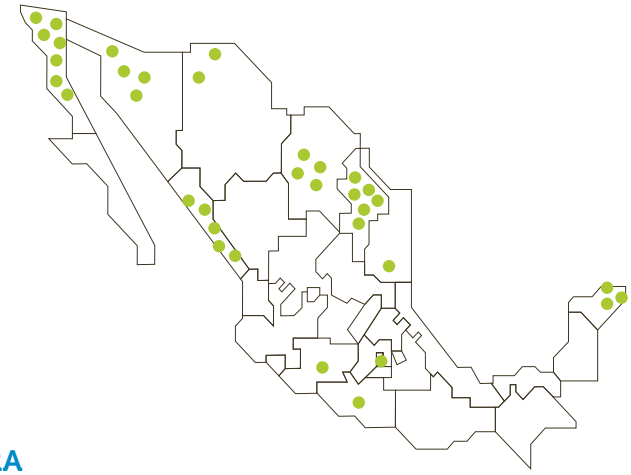
suscripciones@mundoejecutivo.com.mx

www.mundoejecutivo.com.mx

CAPITAL REAL ESTATE

Roberto García Olavarrieta,
Director General

Todos queremos vivir de rentas



FOINBRA

FOINBRA S.A.P.I. de C.V. es una empresa privada que se dedica a comprar propiedades comerciales rentadas a inquilinos con estatus premium y que tengan presencia nacional o internacional. FOINBRA diversifica la cantidad de inversionistas al igual que la cantidad de propiedades, para poder tener una amplia variedad de los mismos, ofreciendo un rendimiento a los inversionistas igual o superior al 10% anual.

- FOINBRA cuenta con más de 70 propiedades cuyo valor asciende a $1,000 millones de pesos en más de 15 estados de la república mexicana.
- Durante 16 trimestres consecutivos se han pagado dividendos superiores al 8% neto.
- Cuenta con inquilinos como: HEB, Telcel, Bodega Aurrera, Cinépolis, Liverpool, Oxxo, Autozone, Coppel, Farmacia Guadalajara, Carl's Jr, Modatelas, entre otros.
- Legal: los inversionistas son accionistas de la Sociedad, y al participar en el capital de la misma tienen derecho a las rentas generadas, ya que son dueños (proporcionalmente) de los inmuebles que ésta posee. En ese sentido, las rentas que se cobran mensualmente se distribuyen como un dividendo trimestral.
- Contable-Fiscal: CAF Contadores, con impecable prestigio en Monterrey N.L., se encarga de la administración contable y fiscal de la sociedad. Al inicio del año fiscal se entrega a cada uno de nuestros accionistas una constancia de retención de impuestos generados por los dividendos pagados.
- Auditoría: se ha seleccionado a Deloitte para auditar a la sociedad.

FOINBRA, S.A.P.I. de C.V. celebró un contrato de prestación de servicios para la administración de los recursos e inmuebles de su propiedad con Capital Real Estate Partners, que incluye:

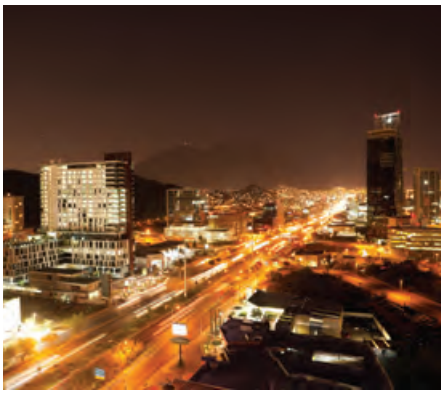
- La creación de un portafolio eficiente, dirigido por un comité de inversión y constituido por 11 miembros.
- La administración del portafolio de inmuebles.

capital real estate

Contacto:
Ave. Ricardo Margain Zozaya 440. Piso 7. Oficina 702B. Torre Sofia.
Col. Valle Del Campestre,
San Pedro Garza García,
Nuevo León. México

info@capitalre.mx
www.capitalre.mx

CAPROBI



"Protegiendo la Propiedad Privada de Nuevo León"

La Cámara de Propietarios de Bienes Raíces del Estado de Nuevo León, con 95 años desde su fundación, ha sido pieza clave en la historia del sector inmobiliario en el Estado. A lo largo de este tiempo ha trabajado en cumplir con los objetivos con los que fue creada, que son los de defender los intereses colectivos de la propiedad Inmueble en el Estado; abogar ante quien corresponda por los intereses de los socios, en lo concerniente a sus propiedades; promover la expedición de leyes protectoras e impulsoras del derecho a la propiedad, así como la reforma o abrogación de las que lo menoscaben; intervenir ante las autoridades administrativas, oficialmente y por medio de representantes, en todas las actividades que se relacionan con el ramo inmobiliario; y brindar información de utilidad a sus asociados sobre el sector inmobiliario.

La Cámara de Propietarios tiene actualmente una representación aproximada del 65% de la tenencia de la tierra del área metropolitana de Nuevo León, teniendo entre sus miembros desde pequeños propietarios de bienes inmuebles hasta grandes constructoras, empresas desarrolladoras de vivienda, edificios, hoteles, centros comerciales y parques industriales.

Con la participación en las diferentes Instituciones Gubernamentales y Organismos relacionados con el sector ha sido factor fundamental para la revisión conjunta de leyes y reglamentos que traen como resultado el beneficio no sólo para nuestros asociados sino para la sociedad en general.

Para una mejor calidad en el servicio a nuestros socios contamos con 3 departamentos:

Gerencia de Administración de Inmuebles

Este departamento ofrece el servicio de administración de inmuebles a los socios que por motivos de seguridad o alguna circunstancia en particular, no pueden manejarla ellos mismos; asimismo, brinda seguimiento y revisión del mantenimiento que requieran las propiedades.

Gerencia Jurídica

En la Cámara brindamos a nuestros asociados asesoría jurídica, misma que tiene la misión principal de orientar y ofrecer soluciones para cada problemática o conflicto de tipo legal.

Brindamos servicios en el área civil, inmobiliaria e incluso familiar; aunado a esto se ha incursionado en el recurso de mediación, apoyándonos con el Centro Estatal de Métodos Alternos para la solución de dichos conflictos y logrando con ello la reducción de los procesos legales, pudiendo resolverlos en un Convenio de carácter judicial sin la necesidad de llegar a dicha instancia.

Gerencia de Eventos y Capacitación

De forma regular organizamos eventos, seminarios y talleres de capacitación, con el objetivo de mantener actualizados a nuestros socios en materia fiscal, administrativa, jurídica, directiva, etc. Todos ellos enfocados siempre al Sector Inmobiliario.

CAPROBI
CÁMARA DE PROPIETARIOS DE BIENES RAÍCES DEL ESTADO DE NUEVO LEÓN

Contacto:
CAPROBI
Cámara de Propietarios de Bienes Raíces del Estado de Nuevo León
Tels: (81) 8343-8684 al 86.

www.camaradepropietarios.org

CBRE

Lyman Daniels
Presidente CBRE México

Líneas de negocios y servicios en México

- Oficinas
- Industrial y Logística
- Retail
- Capital Markets & Investment
- CBRE Hotels
- Desarrollo de Tierra
- Servicios al Sector Gubernamental
- Servicios de Valuación y Consultoría
- Project Management
- Facilities Management
- Asset Services
- Labor Analytics

CBRE

Contacto:
Lyman Daniels
Torre Virreyes, Pedregal 24, Piso 17
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11040
Ciudad de México, México
T. +(55) 5284 0000

www.cbre.com.mx

@CBREMexico
CBRE México

CBRE es la firma de servicios inmobiliarios comerciales y de inversiones más grande del mundo, con ingresos por $ 10.9 mil millones de dólares y más de 70,000 empleados alrededor del mundo. Ha sido incluida en la lista Fortune 500 desde 2008, ocupando la posición 321 en el 2015. También ha sido elegida por 14 años consecutivos, como la marca líder de la industria por The Lipsey Company, y fue distinguida como una de las "Compañías más Admiradas" por Fortune durante tres años consecutivos. Cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York bajo las siglas "CBG".

CBRE México ofrece consultoría estratégica, asesoría operativa y una red mundial de servicios para la compra, venta y arrendamiento de propiedades; servicios corporativos; administración de inmuebles; project management; servicios de valuación y consultoría; inversiones; investigación de mercados y tiene acceso a la más grande y sofisticada plataforma de servicios a nivel global.

Con una sólida posición de liderazgo a nivel nacional, CBRE México asegura el mejor equipo de profesionales y expertos inmobiliarios que cuentan con la credibilidad y experiencia en todos y cada uno de los principales mercados.

VENTAJAS REALES A TRAVÉS DE LA MÁS AMPLIA GAMA DE SERVICIOS INMOBILIARIOS

Cuando se trata de negocios inmobiliarios, vemos potencial en todas partes. CBRE convierte cada transacción en una oportunidad, las inversiones en rendimientos y las propiedades en sólidos portafolios. Permítanos poner nuestra visión, alcance global y experiencia en beneficio de su negocio. ¿Cómo podemos ayudarlo a transformar sus propiedades en ventajas reales?

CBRE *Build on Advantage*

CENTRAL

Valores:

Confianza	Cumplimos lo que prometemos
Experiencia	Expertos en nuestro trabajo
Nosotros	Somos un gran equipo
Tecnología	Herramientas para innovar
Responsabilidad	Comprometidos con lo que hacemos
Actitud	Sentido positivo
Liderazgo	Líderes en la Industria

Control y maximización de los ingresos del estacionamiento

SERVICIOS:
- Diseño de Estacionamientos
- Consultoría
- Mantenimiento del Equipo
- Administración

CONFIANZA:
- Auditoría
- Asesoría Fiscal y Financiera (CMR)
- Asesoría Jurídica
- Centro de Monitoreo Remoto
- Reporte Mensual
- Seguros

TECNOLOGÍA:
- Boleto plástico
- Cajeros Automáticos
- Carwash
- Publicidad
- Pensiones

México:
- Aguascalientes
- Baja California
- Coahuila
- Ciudad de México
- Estado de México
- Guanajuato
- Hidalgo
- Jalisco
- Morelos
- Nuevo León
- Puebla
- Quinatana Roo
- San Luis Potosí
- Sonora
- Tamaulipas
- Sinaloa

Internacional:
- México
- Honduras
- Costa Rica
- Panamá
- Perú

CENTRAL, líder en la operación y administración de estacionamientos, con más de 250 Inmuebles, más de 100 millones de clientes al año, un equipo de más de 2,000 colaboradores al año y más de 500 cajeros automáticos en operación, se ha convertido en el socio de negocios más importante para los inversionistas y el arrendatario #1 de los inmuebles.

CENTRAL ha profesionalizado el negocio de los estacionamientos, desarrollando la plataforma tecnológica e – CENTRAL, que comprende equipo diseñado y desarrollado por CENTRAL para ofrecer una operación eficiente que garantice la mejor inversión del cliente y la mejor experiencia del usuario.

CENTRAL funge como parámetro de calidad y desarrollo en la industria de servicios de estacionamiento. Con certificaciones internacionales ISO 9001 en Auditoría de Ingresos, y reconocimientos diversos – Great Place to Work, Empresa Socialmente Responsable, Empresa Libre de Drogas, National Parking Association, una de las 50 empresas nacionales más Innovadoras y una de las Mejores Empresas Mexicanas -, hoy en día se constituye como la empresa líder en la industria de estacionamientos en México.

Contacto:
CENTRAL
Tel: (+52 55) 3640 3900
Ventas: 01800 638 0067
ventas@central-mx.com
www.central-mx.com

CILA

Antonio Hanna Grayeb
Presidente

CILA – Confederación Inmobiliaria de Latinoamerica es una Asociación Civil de Capacidad Limitada.

La CILA es la Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica que concentraba a 4 países en su inicio, actualmente la integran 18 Países de Latinoamérica y 440.000 Corredores Inmobiliarios.

Representa a 424.000 Empresas Inmobiliarias Profesionales de Latinoamérica, el 80 % de la población y el 84 % del PBI.

Objetivos

Entre los objetivos de la CILA, están representando los intereses del Departamento de Servicios Bienes Raíces de los países miembros en América Latina y en los órganos de cualquier organismo gubernamental o no, o cualquier entidad de carácter internacional con la participación del Departamento de Servicios Inmobiliarios.

CILA está integrada por:

- **AMPI** - Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios
- **COFECI** - Consejo Federal de Corredores de Inmuebles
- **FIRA** - Federación Inmobiliaria de la Republica Argentina
- **CAPEI** - Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias
- **APEL** - Asociación Paraguaya de Empresas Loteadoras
- **FEDELONJAS** - Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz
- **CAIB** - Cámara Inmobiliaria de Bolivia
- **ACOBIR** - Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces
- **CIU** - Cámara Inmobiliaria Uruguaya
- **CIV** - Cámara Inmobiliaria de Venezuela
- **ASPAI** - Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios
- **CRGAR** - Costa Rica Global Association of Realtors
- **CCCBR** - Camara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces
- **CANIBIR** - Cámara Nicaraguense de Corredores de Bienes Raices
- **CSBR** - Cámara Salvadoreña de Bienes Raíces
- **FENACBRE** - Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces del Ecuador
- **CANABIRH** - Cámara Nacional de Bienes Raíces de Honduras
- Asociación Hondureña de Corredores de Bienes Raíces

CILA
CONFEDERACIÓN INMOBILIARIA LATINOAMERICANA

Contacto:
sede CILA: O'Leary 615 2do piso Edificio Líder II, Asunción, República de Paraguay

Sede 2016: AMPI – Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C .
Antonio de Mendoza 192-3 Esq. Washington. Fracc. Reforma Veracruz, México.

www.lacila.org

COLLIERS INTERNATIONAL

Servicios

- Intermediación Inmobiliaria para venta y renta
  - › Comercial I Industrial I Oficinas
- Desinversión de activos
- Soluciones Corporativas
- Administración de Proyectos
- Servicios de Administración Inmobiliaria
- Investigación de Mercados
- Consultoría y Valuación
- Gestión de contratos
- Hotelería

554 oficinas en 66 países

Colliers International Group Inc. (NASDAQ: CIGI; TSX: CIG) es el líder en servicios inmobiliarios a nivel global con más de 16,000 profesionales operando en 554 oficinas dentro de 66 países. Con una cultura emprendedora, los profesionales de Colliers ofrecen una gran variedad de servicios enfocados a inversionistas, propietarios, usuarios y desarrolladores. Los profesionales de Colliers piensan diferente, comparten grandes ideas y ofrecen una consultoría innovadora que acelera el éxito de nuestros clientes. Colliers International ha sido reconocido por la Asociación Internacional de Profesionales de Outsourcing "Global Outsourcing 100" como mejores asesores por 11 años consecutivos, más que cualquier otra firma inmobiliaria.

Colliers International cuenta con una sólida presencia en México con oficinas ubicadas estratégicamente en las principales ciudades de la República Mexicana, ofreciendo servicios de consultoría inmobiliaria con cobertura nacional a través de sus más de 120 profesionales especializados en las áreas de oficinas, comercial e industrial.

Contacto:
Paseo de la Reforma 265, P.B.
Col. Cuauhtémoc, C.P. 06500
Ciudad de México
Tel. +52 55 5209 3636

www.colliers.com

CR

Puerta Norte

Central Park Juriquilla

Aeropuerto Querétaro

Nuevo Juriquilla Sur

Preserve

Quiénes somos

Somos un Grupo DESARROLLADOR INMOBILIARIO con base en la Ciudad de Querétaro.

Tenemos MÁS DE DIECISIETE AÑOS de experiencia en la creación de proyectos integrales.

Somos un equipo conformado por MÁS DE 60 PROFESIONISTAS, arriba de 80 empleados operativos, un selecto grupo de EXPERTOS EXTERNOS y una importante red de EMPRESAS ALIADAS.

El conocimiento de la dinámica urbana, de los ejes gubernamentales y del mercado local, nos permite hacer CON ÉXITO desarrollos propios y en asociación.

Qué hacemos

Adquirimos RESERVAS TERRITORIALES de origen privado o ejidal, realizamos las gestiones de regularización correspondientes, TRAMITAMOS todos los servicios, PROYECTAMOS los desarrollos, ejecutamos la URBANIZACIÓN de vialidades, áreas verdes e infraestructura, VENDEMOS terrenos y macro lotes, y damos un amplio servicio de post venta, logrando formar verdaderas COMUNIDADES.

Qué hemos hecho

- Hemos gestionado y regularizado más de 510 hectáreas de tierra privada y ejidal.
- Hemos desarrollado cinco fraccionamientos residenciales.
- Hemos vendido más de 4,650 terrenos.
- Hemos urbanizado más de 264,000 m² de vialidades y servicios.
- Hemos construido 3 plantas de tratamiento de agua con capacidad superior a los 12 litros por segundo.
- Hemos sembrado más de 76,000 m² de áreas verdes.

Servicios

- Macrolotes residenciales, comerciales, micro industriales y mixtos en nuestros desarrollos.
- Reserva territorial en el área metropolitana de Querétaro para alianzas estratégicas e inversionistas.

Preserve Juriquilla

PUERTA NORTE

BUSINESSPARK QUERETARO JURIQUILLA

CR COMPLEJOS RESIDENCIALES

Contacto:
+ 52 (442) 294 5758
Paseo de la República Km 13
Juriquilla, Querétaro, Qro.

www.crmexico.mx

CUSHMAN & WAKEFIELD

CUSHMAN & WAKEFIELD

Contacto:
MÉXICO
CORPORATIVO ARCOS NORTE B
Paseo de los Tamarindos No. 60, 2° Piso
Col. Bosques de las Lomas
Ciudad de México C.P. 05120
T. (55) 8525.8000

CORPORATIVO NÁPOLES
Insurgentes Sur No. 863, 11° Piso
Col. Nápoles
C.P. 03810, Ciudad de México
T. (55) 8525.1400

MONTERREY
Torre VALMEX
Arq. Pedro Ramírez Vázquez No.200-13,
Suite 202
Parque Corporativo Valle Oriente
Col. Valle Oriente, C.P. 66265
San Pedro Garza García, N.L.
T. (81) 8363.8900

www.cushmanwakefield.com

ALIANZAS
CD. JUÁREZ
PIRES INTERNATIONAL
Edificio Campestre B
Blvd. Tomas Fernández 7930-307
C.P. 32460, Cd. Juárez, Chih.
T. (656) 625.1000 | (656) 629.1111
www.piresintl.com

GUADALAJARA
GRUPO TECNI | REAL ESTATE
INTELLIGENCE
Torre Dorada
Av. Prolongación Américas No.1619
Suite 602, Col. Providencia
Guadalajara, Jalisco C.P. 44630
T. (333) 817.1745
www.grupotecni.com

COSTA RICA
AB ADVISORY
Plaza Tempo Edificio B, Piso 5 Escazú
San José, Costa Rica
T. + (506) 4031-1040
M. +521 (55) 2728-7167
www.ab-latam.com

Cushman & Wakefield es la principal firma privada de servicios inmobiliarios comerciales en el mundo. La firma asesora y representa a sus clientes durante todo el proceso en la compra, venta, renta o inversión de activos. Fundada en 1917, cuenta con aproximadamente 256 oficinas en 60 países empleando a más de 16.000 profesionales. Ofrece una gama completa de servicios para todos los tipos de inmuebles, incluyendo el arrendamiento, venta y adquisición, capital, deuda y finanzas estructuradas, finanzas corporativas y banca de inversión, servicios corporativos, administración de propiedades, administración de instalaciones, administración de proyectos, consultoría y valuación. C&W es un reconocido líder en la investigación de bienes raíces local y global, la empresa pública su información de estudios de mercado en línea en www.cushmanwakefield.com/Investigación y Análisis.

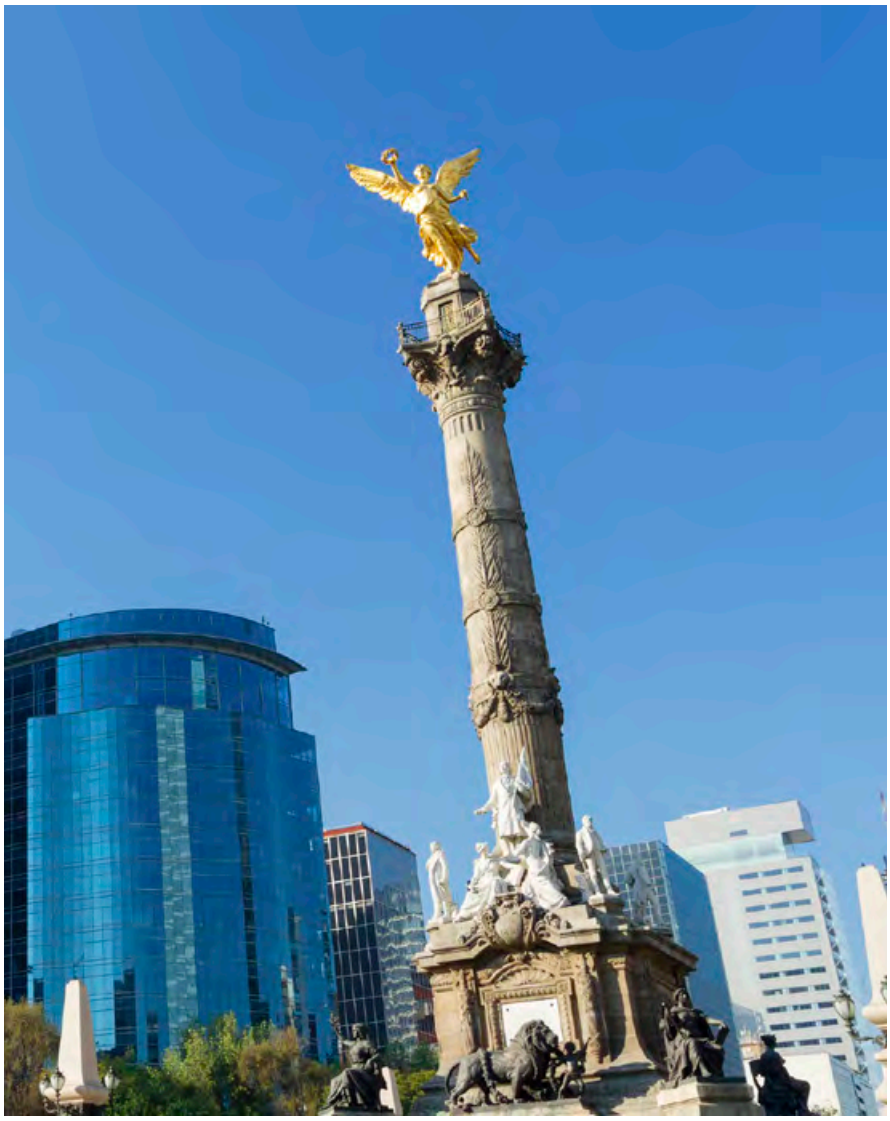
En México, Cushman & Wakefield tiene presencia desde octubre de 1992 y cubre la totalidad del país con alianzas estratégicas, con firmas inmobiliarias locales. Actualmente, cuenta con oficinas regionales en las siguientes ciudades: Ciudad de México, Monterrey y Tijuana/San Diego y 3 alianzas en Ciudad Juárez, Guadalajara y Costa Rica (América Central).

C&W es la empresa líder de servicios inmobiliarios en México, con más de 600 empleados. Este año C&W se consolidó nuevamente como el líder en volumen de transacciones inmobiliarias e ingresos, con clientes del sector privado.

Servicios

- Representación de propietarios
- Representación de usuarios
- Servicios financieros
- Servicios de valuación
- Investigación de mercados
- Administración de propiedades
- Administración de proyectos
- Administración de instalaciones
- Correduría en:
  - Oficinas
  - Industrial
  - Comercial (retail)
  - Hotelería
  - Subastas Inmobiliarias

DUFF & PHELPS
REAL ESTATE ADVISORY GROUP



Bruce D. Greenberg, FRICS, MAI, SRA, ASA
Managing Director

Benjamin D. Greenberg
Managing Director

Our real estate advisory services include:

- **Real Estate Valuation**
  Portfolio valuations
  Financial reporting valuation
  CMBS appraisals
  Financing appraisals
  Debt valuation
  Estate planning
- **Consulting and Advisory Services**
  Site/Market due diligence
  Site location analytics
  Market feasibility studies
  Appraisal management
  Sell-side/Buy-side consulting
- **Loan underwriting**
  Real estate consulting
  Lease abstraction and analysis
  NOI trend analysis
  Tenant reimbursement analysis
  Argus modeling/auditing
  FIBRA/REIT income analysis

Duff & Phelps es el líder global en valuación y asesoría en finanzas corporativas con experiencia en valuación compleja, disputa y consultoría de gestión jurídica, M&A, reestructuración, y cumplimiento y consultoría regulatoria. La firma tiene más de 2,500 empleados para servir a una amplia gama de clientes en sus oficinas alrededor del mundo. Anualmente, Duff & Phelps da servicio a más de 3,000 clientes, incluyendo más del 40% del S&P 500 y aproximadamente el 60% del Fortune 100.

Como el líder del mercado de valuación y consultoría de bienes raíces, nuestros profesionales aportan su experiencia técnica e industrial y su conocimiento del mercado local a nuestros clientes. Como firma global, tenemos la escala y cobertura geográfica para satisfacer las necesidades de nuestros clientes donde quiera que se encuentren y cada vez que necesiten nuestro apoyo. Nuestros profesionales tienen conocimiento especializado de la industria, y están capacitados para identificar los posible problemas de forma oportuna en un compromiso. El resultado- nuestros clientes son capaces de tomar decisiones basados en información precisa, oportuna y defendible.

DUFF & PHELPS
Real Estate Advisory Group

Contacto:
Bruce D. Greenberg,
Managing Director
bruce.greenberg@duffandphelps.com

Benjamin D. Greenberg
Managing Director
benjamin.greenberg@duffandphelps.com

Blvd. Miguel de Cervantes Saavedra No. 301, Torre Terret Norte- Piso 2
Suite #204
México, CDMX C.P. 11520
+52 55 6820 6900

FIBRA MACQUARIE MEXICO

FIBRA Macquarie Mexico at a Glance

- December 2012 global offering represented the largest North American REIT IPO since 2006
- Portfolio of 277 industrial properties and 17 retail/office properties located in 24 cities across 19 Mexican states (as of March 16, 2016)
- Managed by Macquarie Mexico Real Estate Management, S.A. de C.V.

FIBRA Macquarie MACQUARIE

Contact:
Fibra Macquarie Mexico
Av. Paseo de la Reforma #115
Piso 6
Col. Lomas de Chapultepec
Ciudad de México. 11000

Industrial Leasing Inquiries
+52 81 8363 8399
industrial.leasing@mmreit.mx
Retail Leasing Inquiries
+52 55 9178 7700
retail.leasing@mmreit.mx

www.fibramacquarie.com

Real Opportunity with Fibra Macquarie Mexico

Fibra Macquarie Mexico is a real estate investment trust (Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces), or FIBRA, listed on the Mexican Stock Exchange (Bolsa Mexicana de Valores) targeting income producing industrial, retail and office real estate opportunities in Mexico. FIBRA Macquarie's portfolio consists of 277 industrial properties and 17 retail/office properties, located in 24 cities across 19 Mexican states (as of March 31, 2016).

FIBRA Macquarie's portfolio of properties includes well-maintained buildings that are serviced by a responsive and experienced property administration team. FIBRA Macquarie's team provides positive and reliable service to customers and broker partners across the Mexican real estate market.

FIBRA Macquarie is managed by Macquarie Mexico Real Estate Management, S.A. de C.V. which operates within the Macquarie Infrastructure and Real Assets (MIRA) division of Macquarie Group. MIRA, the world's largest infrastructure asset manager, manages other real asset portfolios including energy, real estate and agriculture. Established in 1996, MIRA has approximately US$51 billion of assets under management as of March 31, 2016.

FINSA

Sergio Argüelles González
President and CEO

FINSA: The most important industrial developer and property manager in Mexico

Founded in 1977, FINSA provides completely integrated real estate solutions for the industrial sector through its 45 strategic locations in Mexico, United States and Argentina. Today, FINSA is internationally recognized as one of the most important real estate developers in Mexico with a 21.1 million square feet portfolio under management and more than 100 million square feet developed, thanks to the continued preference from its distinguished customers and the strength of its ventures that continuously generate a portfolio of new projects, with more than 50% coming from existing clients or referrals. FINSA is commercially related with more than 300 companies, most of them in the Fortune 500.

FINSA has been a pioneer in Mexico introducing innovative real estate solutions aimed at satisfying the requirements of all its customers with world class quality, as well as on time and cost competitive services, such as:

Dedicated Suppliers Park

FINSA's value proposition deployed through exclusive industrial park locations have enabled unique capabilities that have significantly benefited automotive OEMs (Original Equipment Manufacturers) and their associated multi-tier supply chain customers.

Important supply chain cost savings and improved efficiencies for automotive OEMs are achieved through optimizing inventory and logistic operations. Improved supplier-customer responsiveness and overall customer satisfaction is only possible in FINSA Industrial Parks by eliminating warehousing space, packaging, and by minimizing transportation lead times and distances, while improving the total quality of the process. "Just in Time" and "Just in Sequence" programs are the backbone for competitiveness in automotive supply chain.

Integrated Developments

Effective urban planning, which strategically integrates housing, commercial/retail and industrial elements on a unique approach that generates a positive experience where people can live close to where they work, play and shop. All this is accomplished in FINSA's new developments.

Sustainable Developments

FINSA's advanced design, architecture and construction initiatives, strive for harmony with nature and environment, in an aesthetically pleasant proposal.

FINSA was awarded the "Certificate of Environmental Quality" by the Federal Office of Environmental Protection (PROFEPA); the award recognizes FINSA's compliance with PROFEPA's Environmental Regulations.

At FINSA, we are confident that we will maintain our leadership, quality and solid tradition; our success is measured by our customers and determines our mandate to continue developing great ideas.

Our mission is to be the best industrial developers delivering sustainable, efficient and state of the art facilities that ensure the success of the operation of our clients, while improving the quality of life of the communities through innovative thinking and green operation of our portfolio.

Services

- Site Selection
- Design, Engineering and Construction
- Land Development
- Portfolio Management

FINSA

Contacto:
FINSA
Ricardo Margain No. 444 Sur, Piso 12
San Pedro, Garza Garcia
Nuevo León, Mexico 66265
Tel: +52(81) 8152-4200
Fax: +52(81) 8152-4201

www. finsa.net

@FinsaIntl

GAVA CAPITAL

el capital es sólo un recurso más para conectar gente

Fondo de capital para inversiones en:

- Banco de tierra
- Desarrollos de planes maestros, vivienda, oficinas e industrial
- Presencia en 14 estados

Gava Capital es una empresa dedicada a la inversión de capital de riesgo en el sector inmobiliario, en activos situados primordialmente en el mercado mexicano.

- En Gava, alineamos ideas, capital y "know-how" operativo, para satisfacer una necesidad del mercado en el sector inmobiliario.
- Nuestro foco de inversión es oportunista, basado en el desarrollo de plataformas operativas con experiencia probada en su geografía y nicho de mercado. Invertimos tanto en reservas de tierras como en proyectos de desarrollo en los distintos sectores inmobiliarios.
- Actualmente, administramos activos con un valor aproximado de 300 millones de dólares; contamos con reservas de tierra en más de 10 estados y 15 proyectos de desarrollo a través de 8 plataformas en 9 estados.

Nuestra misión es agregar valor a:

- Nuestros SOCIOS INVERSIONISTAS, con un riguroso análisis y conocimiento de proyectos inmobiliarios, mitigando el riesgo y produciendo los mayores retornos.
- Nuestros SOCIOS OPERADORES, conectándolos con capital y deuda, además de brindar: apoyo, fungiendo como banco de tierra; conocimiento de mercado, y un extenso "network" en el sector.
- Nuestros SOCIOS EMPRENDEDORES, conectándolos con el capital y el "know-how" operativo, para hacer realidad ideas de negocios inmobiliarios.

Gava Capital

Contacto:
GAVA CAPITAL. S.C.
Av. Gómez Morín 1105.
Plaza GMIII L-311,
Colonia Carrizalejo, San Pedro Garza García, NL C.P. 66254
T. +52 (81) 8151 0613

oficina@gavacapital.com
http://gavacapital.com

GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL

A lo largo de 46 años nos hemos consolidado como la firma de arquitectura & Planeación Urbana con mayor trayectoria en América. Combinamos el mejor talento joven con la trayectoria de nuestros socios y directores, hemos logrado una poderosa combinación entre el prestigio y experiencia. Hasta el día de hoy hemos completado más de 1000 proyectos, en 81 destinos alrededor del mundo, demostrando el compromiso que tenemos con la excelencia en el diseño, la innovación y sustentabilidad.

Nuestras oficinas están estratégicamente ubicadas en Guadalajara, México DF, Panamá y San Antonio Tx.; dándonos oportunidad de proyectar a lo largo de 15 países en América y el Caribe cumpliendo así uno de nuestros principales objetivos, la atención a nuestros clientes.

Pasión, tenacidad y amor por lo que hacemos, nos ha permitido romper los límites y superar las expectativas de nuestros clientes. Nuestro talento está conformado por un equipo comprometido y profesional que busca no solo resolver las necesidades si no ir más allá de los propósitos establecidos y siempre superar las expectativas.

Nuestra arquitectura es Inteligente, creemos firmemente en el poder del diseño, creamos proyectos para que el usuario final pueda disfrutar y vivir experiencias nuevas, siempre considerando el conservar y respetar el entorno urbano. Creamos diseños que imponen pero no invaden, pues tomamos en cuenta las condiciones del entorno. En Gomez Vázquez International, nos nutrimos de cada proyecto que realizamos, logramos que se integren orgánicamente a la vida de las personas y les permitan habitar los espacios de forma armónica. Entendemos que es realmente el individuo es el que interactúa con el espacio, buscamos que nuestros diseños se adapten sólidamente a este concepto. Nuestro diseño va al nivel más alto, impactando positivamente en entornos económico, social y geográfico.

Servicios

- Arquitectura
- Diseño Urbano
- Master Planning

Especialidades

- **Hotels & Resorts:** Trabajando con cadenas hoteleras como Marriott, Luxury Collection, Intercontinental, Viceroy, entre otras, habiendo diseñado más de 260 hoteles.
- **Lifestyle:** Entendemos los sueños de quienes habitaran nuestros proyectos y nuestro propósito es ayudarles a realizarlos.
- **Shopping & Leisure:** Es una rama de la arquitectura que entendemos y dominamos, cada proyecto que realizamos da vida a un completo esquema comercial.
- **Work:** Hemos logrado la perfecta conjunción de eficacia y presencia institucional con la sustentabilidad y vanguardia de nuestros diseños.
- **Master Planning:** Nuestro equipo de urbanismo y planeación diseña comunidades con un esquema ordenado, promoviendo un mejor estilo de vida y crecimiento económico de regiones enteras.

GVI GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL

Contacto:
Avenida B No. 818 Col. Seattle
Zapopan, Jalisco, México C.P. 45150
Tel: + 52 (33) 18160216

www.gvi.la

Gomez Vazquez International
Gomez Vazquez International
@gomezvazquezint
gvi_arq

GP DESARROLLOS

Servicios

- Análisis de Mercado
- Análisis Financiero
- Selección del Sitio
- Gestorías
- Gerencia de Proyecto
- Comercialización
- Property Managment

Segmentos

- Edificios Especulativos
- Build to Suit & Lease
- Desarrollo de Parques Industriales
- Sale & Lease Back
- Proyectos APP / PPS

Presencia en mercado:

- Industrial
- Comercial
- Oficinas
- Residencial
- Institucional

GP Desarrollos es líder en el sector inmobiliario con participación en los segmentos de mercado industrial, comercial, oficinas, residencial e institucional y la capacidad de operar a nivel nacional. Actualmente ha contribuido de manera activa desarrollando espacios para la logística e instalación de manufactura en México, con más de **500 mil metros cuadrados** construidos y una reserva de terrenos de más de **560 hectáreas disponibles** en localidades estratégicas como Nuevo León, Aguascalientes, Tamaulipas y San Luis Potosí.

GP Desarrollos -perteneciente a GRUPO GP- fue fundada en 1986 como la división inmobiliaria, con la misión de satisfacer las necesidades de un mercado global en búsqueda de espacios eficientes que cumplieran con normas nacionales e internacionales de calidad.

Entre los proyectos realizados por GP Desarrollos se encuentra el primer parque industrial privado de la región noreste del país, PIMSA. Los proyectos de GP Desarrollos han generado oportunidades de inversión directa nacional y extranjera que al día de hoy integran una sólida cartera de clientes, que van desde logística y manufactura hasta servicios financieros y tecnología.

Ventajas Competitivas

- Experiencia
- Calidad
- Capacidad Técnica
- Alianzas Estratégicas
- Empresa Socialmente Responsable

GP desarrollos®

Contacto:
GP Desarrollos
Zaragoza sur No. 1300
Level A1-Suite 112
Monterrey, N.L.
México

Toll Free from USA:
1-844-4666-GGP

www.gpdesarrollos.com.mx

GRUPO HTS-OMEI

HIGH TECH SERVICES S.A. DE C.V.
OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO A EDIFICIOS INTELIGENTES S.A. DE C.V.

Visión

Ser la empresa referente en el sector de las edificaciones sustentables en México en lo correspondiente a servicios de administración, mantenimiento y operación, así como el desarrollo e instrumentación de proyectos de ingenierías.

Grupo HTS-OMEI fue fundado en el año 1992 con una visión de alto enfoque en la innovación tecnológica, ofreciendo servicios de consultoría en Desarrollo de Ingeniería para Edificios denominados inteligentes, desde entonces hemos recibido diversos premios otorgados por el INSTITUTO MEXICANO DEL EDIFICIO INTELIGENTE.

De forma paralela, se cuenta con los servicios de Administración, Mantenimiento y Operación para inmobiliarios Inteligentes que garantizan el confort de nuestros clientes, a través de servicios de calidad y tecnología de punta, así como la instalación y supervisión de los diseños proyectados en el área de ingeniería.

Ofrecemos una completa asesoría técnica, brindando soluciones que le permitan al cliente elegir la tecnología más adecuada a sus necesidades, ofreciéndoles las mejores marcas y sistemas que existen en el mercado.

Creemos que es de vital importancia la generación de proyectos enfocados a la convivencia con el medio ambiente. Ofrecemos servicios de auditoría ambiental, trabajando en conjunto con SEDEMA, con la finalidad de adaptar a las edificaciones en las etapas de diseño, construcción, operación y/o remodelación bajo esquemas basados en criterios de sustentabilidad y eficiencia ambiental.

Diseñamos bajo estrictas normas establecidas por diferentes organismos, por mencionar algunas: NFPA, ASHRAE, NOM y Reglamentos de Construcción conforme a la entidad federativa, además nuestro personal cuenta con certificaciones vigentes en diversas áreas.

Estamos comprometidos en nuestra mejora continua, teniendo como prioridad la satisfacción de nuestros clientes, es por ello que nos encontramos en el proceso de certificación en ISO 9001-2015.

Servicios

Ingeniería en:

- Automatización
- HVAC
- Seguridad Integral (CCTV-Control de acceso y detección de humos)
- Eléctrico
- Telecomunicaciones
- Sistemas hidráulico

Servicios de:

- Auditoría ambiental
- Administración de inmuebles
- Operación de cuarto de control
- Mantenimiento (Productivo MF, Preventivo MP, Correctivo MC)

Instalaciones especiales de:

- Detección de humos
- Control de acceso
- Automatización
- Eléctrico
- HVAC
- Telecomunicaciones

HIGH TECH SERVICES | OMEI Operación y Mantenimiento a Edificios Inteligentes

Contacto:
Av. Nuevo León 250, piso 11
Col. Condesa, Del. Cuauhtémoc
México D.F., 06140
Tel. 5202-2559 Ext. 118
Tel. 2614-7376 Ext. 141 o 142

a.mezquita@omei.com.mx
a.lopez@grupohts.com.mx
www.hightechservices.com.mx
www.omei.com.mx

INSAR

Visión
"Ser la empresa más admirada y confiable del país"

Misión
Generar confianza a través de desarrollar productos innovadores, con una experiencia única de servicio, que generen altos rendimientos y contribuyan al bienestar de nuestros colaboradores y la sociedad.

INSAR

INSAR es una empresa inmobiliaria con sede en Monterrey, con más de 16 años de experiencia. Actualmente se encuentra desarrollando proyectos verticales y de usos mixtos con valor de más de 8 mil millones de pesos de inversión, entre los que se encuentran: Parc Santa María, Levant Dinastía, Levant Oficinas, Lanttan Valle Alto y Avanta Gardens, en Nuevo León; Levant Boca, en Veracruz; Levant Diamante y Avanta, en Querétaro; y Levant Campestre, en Tijuana, entre otros.

Viven enfocados en sus clientes e inversionistas y trabajan día con día para superar sus expectativas y lograr excelentes resultados en todos los proyectos que ofrecen. Esto lo hacen a través de su metodología INSAR Soy, de innovar continuamente y brindar productos, experiencias de venta y alternativas financieras únicas y a la vanguardia dentro de la industria inmobiliaria

Contacto:
Av. Ricardo Margáin 444
Torre sur, Piso 14
Valle del Campestre, Garza García
Nuevo León, México CP 66265
T.- +52(81) 8100 9696
contacto@insar.com.mx

IN•TRUST – BY INSAR

Visión

- Ser la mejor y más innovadora alternativa de inversión en el mercado.

Misión:

- Ofrecer una plataforma de inversión con proyectos de calidad, atractivos rendimientos y alta plusvalía.

In•Trust es un innovador esquema de inversión en bienes inmuebles de usos mixtos que generan ingresos por arrendamiento, rentas variables y publicidad, con rendimientos superiores a otras opciones del mercado:

Inversión mínima de $500,000 pesos a través de un fideicomiso que garantiza transparencia y la operación a largo plazo.

Ingresos por diferentes conceptos: rentas fijas, rentas variables, publicidad, renta de áreas comunes, ingresos por eventos, rentas de islas, etc… todo ingreso que genere el centro comercial.

Rendimientos desde un 6% hasta un 11% más ingresos variables, dependiendo del desarrollo y el momento de la inversión.

Generar altas Plusvalías

Se puede invertir en uno o varios proyectos a la vez.

IN•Trust
TU PATRIMONIO EN RENTAS

Contacto:
Ave. Ricardo Margáin 444
Torre sur, Piso 14
Valle del Campestre, Garza García
Nuevo León, México CP 66265
T.- +52 (81) 83357878

Av. Javier Barros Sierra 540,
Torre I, Piso 5
Col. Lomas de Santa Fe, Delegación
Álvaro Obregón, CDMX. C.P. 01210
T. +52 (55) 8647 8415
M. +52 (55) 1384 5684

trust@insar.com.mx

INVERTI

Ignacio Ramírez
CEO

Servicios

- **Inverti Consultoría**
  Análisis de inmuebles y estrategia de negocios
- **Inverti Gestión**
  Trámites y permisos ante autoridades de gobierno
- **Inverti Real Estate**
  Determinación de valores y comercialización de propiedades

Cuando se trata de tomar la mejor decisión para la inversión, se busca la seguridad y la experiencia; con 24 años en el ramo, Inverti creó un modelo único de atención personalizada y especializada para los clientes que buscan apoyo, asesoría y servicio en la zona metropolitana de Guadalajara. Este modelo está conformado por tres áreas que atienden integralmente diversos requerimientos: "Inverti Consultoría" ,"Inverti Gestión", e "Inverti Real Estate".

Inverti Consultoría hace un análisis completo sobre los inmuebles disponibles y presenta la opción que esté mejor alineada con la estrategia del proyecto. Con metodología propia y flexible. Inverti Gestión proporciona de una manera experta los servicios de gestión, tramitología y permisos que implican acciones urbanísticas, desarrollos inmobiliarios de usos mixtos, fraccionamientos, conjuntos habitacionales verticales y unifamiliares, complejos turísticos y hoteleros, parques industriales, oficinas y centros comerciales. Inverti Real Estate, apoya con asesoría y promoción al cliente.

En los últimos 15 años, Inverti ha trabajado para los socios de la ADI: Alhel, Abilia, Artha Capital, Grupo Lar, GIM Desarrollos, Thor Urbana, GFA, GDI, Grupo Quest, Grupo Cube, Hines e Inmuebles Carso, entre otros, participando en proyectos con inversiones superiores a los 600 millones de dólares. Entre los proyectos se cuenta el Hotel Westin Guadalajara, Casino Capri, Ciudad Judicial Federal, Terminal Ómnibus de México, Hotel Aloft, Centros de Distribución de Cornproducts y Omnilife.

En 2016, Inverti participa en los siguientes proyectos: Latitud Providencia, desarrollo de 300 departamentos y comercial con Abilia; Tres Lagos, desarrollo de 800 departamentos, con GIM Desarrollos; The Landmark, desarrollo de usos mixtos, residencial, oficinas corporativas y Fashion Mall, con Thor Urbana Capital; López Cotilla Lifestyle, un proyecto de 145 departamentos, con Grupo Lar; oficinas corporativas del Campus Oracle; el nuevo Parque Industrial PIT4, con Hines; y el desarrollo habitacional Parques Guadalajara con Grupo Ouest. Todos estos proyectos con inversiones aproximadas de 650 millones de dólares.

Por su parte, Inverti Real Estate asesora en sitios comerciales a: Crochet, Ópticas Lux, Chelsea Loft, KFC, Pizza Hut, Inbursa, Ixe, Banorte, Santander, Bansí y Chuck E. Cheese´s. En oficinas corporativas a GNP, Allianz, Skycatch, Nasoft, Entryless, Handlas y Unifin.

INVERTI
CONSULTORÍA · GESTIÓN · REAL ESTATE

Contacto:
Tel. 01 33 3817-1068
01 33 3817-1096
01 33 3817-0656

info@inverti.com.mx
www.inverti.com.mx

IOS OFFICES

IOS OFFICES innova en el concepto de oficinas equipadas en renta al brindar las herramientas necesarias para potencializar el crecimiento de las empresas que forman parte de la comunidad de negocios más exclusiva del país, por medio de espacios de trabajo que se adaptan a su estilo de vida y a su estilo de negocio.

IOS OFFICES busca contribuir a la calidad de vida y productividad de su Socios por medio de espacios ejecutivos creados en base a sus necesidades en un ambiente que cumple con los más altos estándares de calidad en infraestructura y servicio a nivel mundial, poniendo a su disposición suites ejecutivas, corporativas, coworking y salas de juntas.

La imponente y moderna arquitectura de IOS OFFICES, ofrece a sus socios instalaciones de primera calidad y la mejor imagen corporativa, a través de contratos flexibles, sin inversion inicial.

En el año 2007, con más de 15 años de experiencia en la industria, IOS OFFICES inicia operaciones enfocándose en un nicho de mercado *premium*, ofreciendo soluciones integrales a un amplio mercado, como empresarios independientes y corporativos multinacionales.

A más de 9 años de su apertura, IOS OFFICES ya es la casa de muchas empresas nacionales e internacionales de renombre: UBER, Twitter, Expedia, Boston Cientific, GIS, Great Place to Work, Smithfield, American Express, Nestlé, Evenflo, Home Depot, Ignia, Sigma Alimentos, Pfizer, Teleperformance, Tyson Foods, Genomma Lab, Volvo, IBM, entre otros.

Portafolio de Servicios

- Oficinas ejecutivas y corporativas completamente equipadas
- Oficinas estilo boutique en su línea *Premier*
- Coworking y espacios colaborativos
- Más de 150 salas de juntas en el país
- Espacios diseñados a medida para corporativos nacionales e internacionales

Oficinas equipadas en renta

Ubicaciones

CIUDAD DE MÉXICO
Tel. +52 (55) 1253.7000
- IOS Virreyes
- IOS Reforma 115
- IOS Plaza Carso - Torre Zurich
- IOS Cervantes Saavedra 233
- IOS Miyana * Próximamente
- IOS Corporativo Condesa
- IOS Reforma 222
- IOS Capital Reforma
- IOS Torre Mapfre
- IOS Corporativo Reforma Diana
- IOS Torre Reforma Latino * *Próximamente*
- IOS Torre Reforma * *Próximamente*
- IOS Corporativo Kansas
- IOS Citi Center
- IOS Torre Murano
- IOS Punta Santa Fe
- IOS Corporativo CEO

ESTADO DE MÉXICO
- IOS Toreo

San Pedro Garza García, Nuevo León
Tel. +52 (81) 8000.7000
- IOS Torres Campestre
- IOS Torre ING
- IOS Torre KOI
- IOS Arboleda * *Próximamente*

Guadalajara, Jalisco
Tel. +52 (33) 8000.7100
- IOS Andares Corporativo Patria
- IOS Torre Américas 1500

- IOS City Angelópolis

Puebla, Pue.
+52 (222) 478.8000

- IOS VIA Corporativo

Tijuana, B.C.
Tel. +52 (664) 615.7000

- IOS Corporativo Malecón Américas

Cancún, Q.Roo
Tel. +52 (998) 800.7000

- IOS Torre DG

Villahermosa, Tab.
Tel. +52 (993) 5000 500

- IOS Punto Sur

Querétaro, Qro.
Tel. +52 (442) 478 4000

- IOS Península Montejo

Mérida, Mer.
Tel. +52 (999) 500 3000

IOS OFFICES®
INTELLIGENT OFFICE SOLUTIONS

Contacto:
info@iosoffices.com
www.iosoffices.com

MAC ARQUITECTOS Y CONSULTORES

Gonzalo Montaño Estrada
SocioDirector

Juan Ignacio Rodríguez
SocioDirector

Servicios

- PLANIFICACIÓN:
  - Estudios de Mercado Inmobiliarios
  - Consultoría Inmobiliaria
  - Opinión de Valor
- ARQUITECTURA:
  - Consultoría
  - Planeación Arquitectónica
  - Proyectos de Re Posicionamiento Inmobiliario
- GERENCIA DE DESARROLLO INMOBILIARIO:
  - Armado y Planeación de Proyectos Comerciales
  - Gerencia Integral de Desarrollo
  - Comercialización de espacios comerciales

Mac Arquitectos Consultores es una firma que ofrece servicios integrales de Arquitectura y Consultoría Inmobiliaria.

Trabajamos con ideas creativas e inteligencia de mercado, buscando siempre lograr un producto novedoso, y generar negocios exitosos para nuestros clientes.

Con 67 años de historia, hemos participado en más de 1,200 Proyectos de Arquitectura y 500 Estudios de Planeación Inmobiliaria para todo tipo de edificios y proyectos inmobiliarios en México, Centro América y El Caribe.

Tres generaciones de liderazgo en el área de la Arquitectura y el Desarrollo Inmobiliario, y los conocimientos adquiridos durante la participación con más de 600 clientes, nos han permitido conjuntar un extraordinario equipo de trabajo colaborativo y multidisciplinario, especializarnos y dar un Servicio Profesional de clase mundial en las que hoy son nuestras áreas de especialización.

Estamos convencidos de que un proyecto exitoso debe responder al mercado y ser innovador, por ello, hemos integrado nuestras áreas de Diseño e Investigación de Mercado en un laboratorio de ideas que denominamos

PLANIMAGINACIÓN, el cual rige todos las actividades productivas de la empresa.

Este proceso nos permite integrar nuestro amplio conocimiento del mercado en soluciones creativas que anticipan cambios y tendencias, innovando formas y productos, y buscando crear y desarrollar nuevos conceptos y mercados.

"TODO LO QUE DISEÑAMOS INVOLUCRA INTELIGENCIA DE MERCADO, Y TODO LO QUE PLANEAMOS LO HACEMOS CON CREATIVIDAD"

Mac
ARQUITECTOS CONSULTORES

Contacto:
MAC – ARQUITECTOS CONSULTORES
Av. Lomas De Sotelo 1112-2
Col. Loma Hermosa
Miguel Hidalgo, Ciudad de México
11200
Tel. 55 5580 3958

contacto@planimaginacion.com
www.planimaginacion.com

METLIFE REAL ESTATE

Services

- Fixed and Floating Rate First Mortgages
- Secured Credit Facilities - Term Loans
- Subscription Lines secured by investor commitments
- Financing of Loan Portfolio Acquisitions
- Term Warehouse Facilities
- Mexican Peso or US Dollar Commercial Mortgages

Sectors

- Industrial
- Office
- Retail
- Hospitality
- Apartments

Your first choice for real estate capital.

MetLife has the capital and financial strength to execute your most important real estate transactions with speed and certainty. Our seasoned U.S. and International professionals have deep market knowledge backed by an over $49.1 billion* loan portfolio. MetLife. Committed to real estate for over 100 years.

Visit us at www.metlife.com/realestate

Latin America Regional Director
Bernd Wolf | bernd.wolf@metlife.com.mx

Commercial Mortgage
Federico Malo | federico.malo@metlife.com.mx
Vladimir Ramirez | vladimir.ramirez@metlife.com.mx
Rodrigo Cueto | rodrigo.cueto@metlife.com.mx

Loan Management
Andrea de Anda | andrea.deanda@metlife.com.mx
Gonzalo Merodio | gonzalo.merodio@metlife.com.mx

MetLife®

Contact:
Mexico Regional Office
+5255 5328-9318

www.metlife.com/realestate

MetLife Real Estate
*Includes MetLife general account assets and assets managed on behalf of external clients as of 3/31/16.
© 2016 METLIFE, INC.

MKTRE
MARKETING EN REAL ESTATE

Andrea Rodriguez Valdez
Directora

Servicios

- Representación de Ferias Internacionales y Asesoramiento a ferias & congresos regionales
- Research de información regional **ANUARIO INMOBILIARIO LATINOAMERICA** y **Focus Investment** de países o regiones on demand
- Web 2.0, Redes sociales y de negocios
- Networking corporativo y gubernamental
- Marketing de ciudades y destinos

Concepto:

MKTre es una empresa dedicada a brindar productos y servicios de marketing para los actores del Real Estate de Latinoamérica. Con una alta especialización en MARKETING DIGITAL INMOBILIARIO (MDI) fomenta mediante el uso de sus herramientas digitales el desarrollo de comunicación de sus clientes, brindándoles visibilidad local, regional e internacional a las empresas y profesionales que buscan incrementar sus negocios y networking en la región.

Metodología de trabajo:

Nuestro trabajo se basa en la evolución del Marketing impulsando para ello el concepto del REAL ESTATE 2.0 La comunicación de los eventos y negocios de real estate han sufrido una transformación en estos últimos años. Por haber sido parte de ello entendemos esto como un proceso natural de migración y adopción de nuevas tecnologías. Trabajamos en el Marketing de Contenidos con nuestros clientes, apoyando la viralizacion de la información a través de nuestros propios medios y las redes sociales con nuestros grupos en LinkedIN, Twitter y Facebook, que nos acercan a mas de 20.000 personas que directamente buscan negocios en LATAM.

Perfil de clientes

Los múltiples players que buscan estar informados sobre el mercado en la región: Desarrollistas, Inversores, Constructoras, Grupos Hoteleros, Estudios de Arquitectura, Brokers Inmobiliarios, Promotores, Consultoras, Fondos de Inversión Privados e Institucionales, Proveedores de Productos y Servicios relacionados al mercado inmobiliario, Agencias y entes gubernamentales.

Productos:

www.mipim.com Representantes para región Conosur y Andina de Latinoamérica del MIPIM, el mayor encuentro de Real Estate profesional internacional, que desde hace 26 años reúne a más de 20.000 participantes de 90 países.

www.anuarioinmobiliario.com es un research de información calificada del mercado inmobiliario de la región, que brinda informes de mercado y la opinión de expertos del medio para aquel que desea desarrollar negocios o invertir en real estate. Incluye información de 10 países.

www.prensarealestate.com es un portal de noticias cuyo objetivo es informar acerca del mercado inmobiliario regional, acercando novedades, oportunidades, informes y eventos de más de 10 países de la región. Se actualiza diariamente y sus contenidos se viralizan en las redes sociales.

Contacto:
MKTre – Marketing en Real Estate
Washington 2803 piso 10 of 01
Ciudad de Buenos Aires (1430)
Argentina
TE (+5411) 4545 1673

andrea@mktre.com
www.mktre.com

Una verdadera plataforma de comunicación para hacer negocios en Real Estate

ANUARIO INMOBILIARIO
LATINOAMÉRICA

Publicación Online

Publicación digital interactiva.
Vínculos a páginas de anunciantes.
Descarga e Impresión de notas y avisos.
Compartir artículos.

Marketing de Contenidos

A través de www.prensarealestate.com se difunden los artículos de Anuario, trabajando con nuestros clientes a través del marketing de contenidos.

9° EDICIÓN

prensa real estate

Edición Impresa

Contenidos de Calidad.
Diseño renovado, de lectura amigable.
Nuevas secciones.
Información global, cobertura regional.

Redes Sociales

Divulgación de todos los artículos a través de nuestros grupos de Linkedin, Twitter y Facebook.

Cobertura

Llegamos a10 países de la región y estamos presentes en más de 30 eventos. Tenemos como aliados estratégicos a Cámaras y Asociaciones del sector.

Participe de la Edición Especial 2017

10° ANIVERSARIO

Consulte Promoción especial hasta el 30/10/2016

www.anuarioinmobiliario.com
es un producto de: www.mktre.com

mKt. real estate

NEWMARK GRUBB KNIGHT FRANK

Giovanni D´Agostino
President-Mexico
Regional Managing Director
Latin America

Scope of Services

- Tenant Representation
- Leasing Agency and Ownership Representation
- Investment Sale/Purchase of Office, Industrial and Land Properties
- Debt and Mortgage Banking
- Build to Suit, All Asset Types
- Certified Appraisal and Broker Opinion of Value (Corporate and Industrial)
- Construction Management
- Project Implementation
- Property Management
- Government Relations
- Real Estate Consulting

Newmark Grubb Knight Frank (NGKF) provides a unique array of services with creative solutions for users, investors, developers and procurement executives involved in all commercial real estate industries throughout Latin America. We examine our clients' specific needs and requirements beginning to end with the goal of developing a plan in support of their business objectives. Newmark Grubb Knight Frank's mission is to provide best-in-class services to the owners, occupiers and end users of land, or bricks and mortar. With years of experience and the regional capability to transact in Mexico, our reputation as an innovative and effective service provider has allowed us success in a highly competitive market. NGKF is regarded as the regional standard of excellence among its peers, thanks to new clients, repeat customers and a tremendous staff across all service lines.

A Combination of Cultures

Newmark Grubb Knight Frank is assertive and sophisticated in approach when collaborating with clients to address the business intent of an assignment or engagement. Our company offers a unique combination of discipline, culture and qualifications, rooted in integrity and efficiency of implementation. In addition, we acknowledge the jurisdictional barriers in custom and language when securing business relationships, and embrace the international standards and national and regional socioeconomic implications required to conquer local regulations or deterrents.

A Merger of Disciplines

We fundamentally believe in combining all professional disciplines in a seamless service package. We rely on our internal experience to make recommendations for brokerage, consultancy, logistics, financial methodology, space programming and construction management with the absolute objective to gather the precise combination of corporate talent for any assignment or engagement around any asset or project classification in support of client business or investment objectives.

About Newmark Grubb Knight Frank

As part of Newmark Grubb Knight Frank (NGKF), one of the world's leading commercial real estate advisory firms, NGKF's local professionals and their clients have access to NGKF's global resources and relationships, and to unparalleled capital markets expertise and capabilities through NGKF's parent company BGC Partners, Inc., and BGC's relationships with Cantor Fitzgerald and Cantor Commercial Real Estate. Operating from more than 370 offices in established and emerging property markets on six continents, NGKF is meeting the local and global needs of tenants, owners, investors and developers worldwide.

Newmark Grubb Knight Frank

Contact:
Corporativo Espacio Santa Fe,
Carretera Mexico-Toluca 5420 - PH,
Santa Fe, Cuajimalpa, Mexico,
D.F. 05320
T +52 (55) 5980 2000

www.ngkf.com.mx

In Partnership With

BOYS & GIRLS CLUBS OF AMERICA

Grandes futuros .org

méxico

CLUB DE NIÑOS Y NIÑAS DE MÉXICO

BOYS AND GIRLS CLUB

Grandes futuros inician aquí.

A través de clases extraescolares en un espacio seguro, divertido y con atención especializada, el **Club de Niños y Niñas de México** apoya a la infancia en las zonas más desprotegidas para que a través de la mejor educación, arte y deporte, obtengan herramientas para una vida saludable y alcancen todo su potencial.

Únete al esfuerzo.

. Baja California . Baja California Sur .
. Sonora . Nuevo León .
. San Luis Potosí .
. Hidalgo .
. Estado de México .

ORANGE INVESTMENTS

EMPRESA

Basada en:
San Pedro, Nuevo León
Operamos en todo México, oficinas en Quéretaro, Cd de Mx, Monterrey y Costa Rica

Nuestros clientes:
- Dueños de Inmuebles
- Inversionistas de Bienes Raíces
- Usuarios Finales

Estándares de trabajo y ética muy estrictos.

PROYECTOS

Tipos de Desarrollos:
- Residencial
- Oficina
- Comercial
- Uso Mixto
- Planes maestros

- Mercados con gran oportunidad
- Ciudades mexicanas de muy rápido crecimiento
- Enfocadas en un alto estilo de vida

Orange Investments®

Contacto:
José Clemente Orozco 329
Piso 31 Torre Helicon
Colonia Valle Oriente
San Pedro Garza García, NL
66269

Mty: + 52 (81) 1477 8080
Cd de Mx: + 52 (55) 5955 1555
Querétaro: + (52) 442 229 0042
Costa Rica: + (506) 2203-057

info@orange.com.mx
www.orange.com.mx

Orange Investments es una empresa innovadora de inteligencia y desarrollo de bienes raíces, que cuenta con metodologías de análisis propias, únicas en el mercado. A la fecha, hemos consultado o participado en el desarrollo de proyectos de usos-mixtos, multifamiliares, comerciales y de oficinas en todo el país, que ya superan los mil millones de dólares en valor de inversión.

Nuestro equipo integra a especialistas mexicanos y extranjeros en planeación financiera y estratégica, arquitectura, desarrollo urbano, gestión profesional de proyectos y mercadotecnia; con certificaciones de Green Associates (LEED), Argus, PMI y la AMA. Esta capacidad de planeación y análisis es nuestra fortaleza en la ejecución de desarrollos con urbanismo, arquitectura y diseño, únicos en su tipo, en beneficio de nuestros inversionistas y del estilo de vida de los usuarios finales.

A través de su experiencia trabajando para inversionistas institucionales y privados, Orange cuenta con la capacidad instalada para identificar, programar y desarrollar proyectos con altos estándares de ejecución y excelentes resultados de rentabilidad.

PGIM REAL ESTATE

Latin America Profile

- $3.0 Billion Gross, $1.9 Billion Net
- Offices: Mexico City, Rio de Janeiro*
- Sectors: Industrial, Residential, Retail, Office

Company Overview

PGIM Real Estate is the real estate investment business of PGIM, Inc. the global investment management business of Prudential Financial, Inc. (NYSE: PRU). Redefining the real estate investing landscape since 1970, PGIM Real Estate has professionals in 18 cities in the Americas, Europe and Asia Pacific with deep local knowledge and expertise, and gross assets under management of $65.4 billion ($48.3 billion net) as of March 31, 2016. PGIM Real Estate's tenured team offers to its global client base a broad range of real estate investment vehicles that span the risk-return spectrum across core, core plus, value-add, debt, securities, and specialized investment strategies.

Investing in Mexico for more than a decade, PGIM Real Estate today is one of the largest international real estate investment managers in the region. PGIM Real Estate manages country specific strategies investing in industrial, residential, retail and mixed usage properties on behalf of global institutional investors. For more information, visit www.pgimrealestate.com

Prudential Real Estate Investors changed its name to PGIM Real Estate in May 2016 to support its more globally diversified investment platform and client base. It previously operated globally under two names for more than a decade – Prudential Real Estate Investors in the Americas, Japan and Korea, and Pramerica Real Estate Investors in all other markets.

* Representative Presence

PGIM

Contacto:
PGIM Real Estate
Paseo de la Reforma # 412 - 18th floor
Col. Juarez
06600 Mexico City
Tel: +52 55 5093 2770
Fax: +52 55 5093 2828

www.pgimrealestate.com

PLANIGRUPO

Elliott Bross Umann, Director General / CEO

Planigrupo es una empresa mexicana con 40 de experiencia en el desarrollo, diseño, construcción, comercialización y administración de Centros Comerciales.

Fue fundada por el Arq. Eduardo Bross Tatz en 1975 y a lo largo de estos años la empresa ha desarrollado más de 55 centros comerciales en la República mexicana con aproximadamente 1,300,000 m2 de área rentable construida.

Actualmente administra un portafolio de aproximadamente 740,000 m2 de área rentable, que representa una cartera comercial de más de 2,200 locales en 30 centros comerciales que generan más de 10 millones de visitantes al mes. Ademas se encuentra desarrollando 4 nuevos centros comerciales ubicados en Monterrey, Ciudad de México, San Luis Potosí y Zapopan.

Planigrupo trabaja bajo una acertada visión de negocios, siendo capaces de integrar todos los factores necesarios para realizar un proyecto exitoso a través de una estructura organizacional diseñada específicamente para el desarrollo de nuevas propiedades y operación eficiente e integral de propiedades administradas.

El desarrollo y la administración de proyectos rentables hacen que Planigrupo genere valor para sus inversionistas, socios, clientes y usuarios de sus centros comerciales, comprometidos siempre con los más altos estándares de calidad, siendo su principal activo el capital humano y su estructura institucional.

PLANI GRUPO

40 años

Creando valor

Contacto:
Corporativo CDMX:
Av. Santa Fe 481
Edificio World Plaza 5º piso Cruz Manca,
Cuajimalpa de Morelos,
05349, Ciudad de México

Corporativo Monterrey:
Av. Humberto Junco Voigt 2307
Torre Martel II, 1º piso
Valle Oriente, San Pedro Garza García,
66269, NL, México

www.planigrupo.com.mx

PROLOGIS

Fast facts*

- $59.5 billion in total assets under management
- Approximately 669 million square feet (62 million square meters) owned, managed or under development
- Operating portfolio of 3,203 industrial properties
- Operations in 20 countries across the Americas, Europe and Asia
- Over 1,500 colleagues serving 5,200 customers worldwide
- Publicly traded REIT on the NYSE under the symbol "PLD"
- Member of the S&P 500
- Among the top **100 most sustainable companies** in the world

*As of 31 December 2015

Prologis is the global leader in industrial logistics real estate across the Americas, Europe and Asia. We create value by developing and managing a world-class portfolio of high-quality logistics and distribution facilities, serving customers and investors as an integral part of the global supply chain.

Unmatched global platform

- Actively developing and managing industrial real estate on four continents
- Strategic focus on global and regional markets
- Specializing in infill locations, owning and operating logistics facilities near key seaports, airports and major highway interchanges

World-class Strategic Capital franchise

- Focused solely on industrial real estate
- Currently managing $37.3 billion in assets
- Offering investors a broad range of opportunity along the risk/return spectrum

Committed to being the best and most diverse real estate organization

- The deepest pool of talent in the industry
- Expertise in operations, development and asset management second to none
- Extensive customer relationships resulting from exceptional customer service

Contact:
Prologis Mexico
Av. Prolongacion Paseo de la Reforma 1236, Piso 9
Desarrollo Santa Fe
Ciudad de México, 05348 Mexico
Tel: +5255-1105-2900

Prologis HQ
Pier 1, Bay 1
San Francisco, CA 94111
Tel: +1 415-394-9000

info@prologis.com
www.prologis.com

QUIERO CASA

Respaldados por un equipo directivo con más de 30 años de experiencia -conscientes de la responsabilidad que tiene la industria y el compromiso de trabajar en la construcción de un México con mayores oportunidades- Quiero Casa propone espacios muy bien planeados, eficientes y accesibles, que renueven el paisaje urbano con una atractiva propuesta arquitectónica de alta plusvalía para los clientes.

Quiero Casa está enfocada en la construcción de vivienda vertical, en zonas bien comunicadas en CDMX, con el equipamiento urbano necesario para hacerlas eficientes en términos de movilidad y accesibilidad a escuelas, centros de trabajo, comerciales y comunitarios.

Comprometidos con el medio ambiente y la economía de las familias mexicanas, utiliza materiales que no dañan el entorno, equipando las viviendas con ecotecnologías. Además, trabaja en la captación de agua pluvial, la cual se almacena en una cisterna especial, para después ser utilizada en WC y riego; de esta forma se reduce el consumo de agua potable en época de lluvia.

Actualmente, Quiero Casa está trabajando muy de cerca con Sociedad Hipotecaría Federal para aplicar el modelo Eco-Casa en diferentes desarrollos, buscando innovar y adelantarse a lo que ellos consideran será, en un futuro próximo, parte de la estrategia y las políticas de vivienda en CDMX.

Quiero Casa se enfoca en el desarrollo de vivienda; sin embargo, su grupo de negocios también construye otro tipo de proyectos, como oficinas corporativas y de uso mixto.

Recientemente fue galardonada con el Premio Nacional de Vivienda 2014 y la Mención Honorífica en la categoría de Vivienda Media, otorgada por la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios, en su premiación 2015.

OPORTUNIDADES PARA TODOS

A través de su Fundación Construyendo y Creciendo, Quiero Casa ofrece educación a trabajadores de la construcción, con la finalidad de brindar mejores oportunidades para este sector de la sociedad, muchas veces olvidado; considerándolos parte fundamental de cada uno de sus proyectos, Quiero Casa dedica parte de sus esfuerzos a esta noble labor.

quierocasa

Contacto:
Tel: +52 (55) 52035700

contacto@quierocasa.com.mx
www.quierocasa.com.mx

InmobiliariaQuieroCasa
@QuieroCasa

THOR URBANA

Town Square Metepec

Calle Corazón

The Harbor Mérida

The Landmark Guadalajara

Thor Urbana Capital es una de las empresas de desarrollo e inversión inmobiliaria líderes en México. A través de una plataforma verticalmente integrada, se especializa en la búsqueda, adquisición, desarrollo, reposicionamiento, comercialización, administración y disposición de múltiples proyectos inmobiliarios incluyendo lifestyle centers, hoteles de lujo y proyectos de usos mixtos en las principales ciudades y destinos turísticos del país.

La empresa actualmente desarrolla más de 1 millón de metros cuadrados en distintos puntos del país como la Ciudad de México, Guadalajara, Playa del Carmen, Mérida, Metepec, Los Cabos, entre otros.

Estrategia de inversión

- Se concentra en mercados urbanos con alta densidad poblacional y barreras de penetración significativas.
- Busca propiedades susceptibles de reposicionamiento y replanteamiento comercial.
- Elige bienes de propiedad familiar que no han sido bien administrados o cuyo mantenimiento ha sido inadecuado.
- Capitaliza el desarrollo y replanteamiento de oportunidades.
- Implementa iniciativas de marketing creativas.
- Administra sus bienes de forma agresiva para maximizar el flujo de efectivo.
- Utiliza prudentes niveles de deuda.

THE LANDMARK

THE HARBOR

TOWN SQUARE

CALLECORAZÓN

THOR URBANA

Contacto:
Paseo de la Reforma 2620, piso 16
Lomas Altas, Ciudad de México

Tel: 4170 1400 ext. 2802
Cel: 04455 5104 7919

www.thorurbana.com

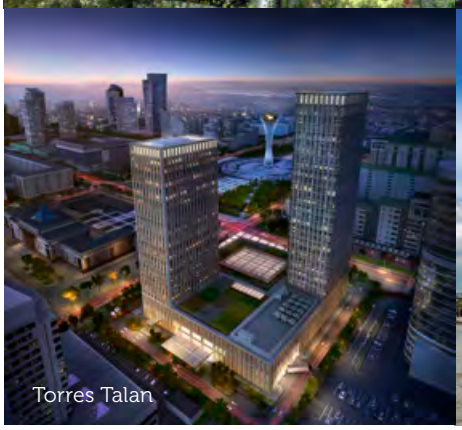
Thor Urbana Capital
@thorurbana
thorurbana

TURNER

Arturo Taboada
Vice President -
Regional Manager
Latin America
& The Caribbean

Torre BBVA Bancomer

Burj Khalifa


Torres Talan

Torre Bitexco Vietnam

Turner es una empresa internacional de construcción con base en Nueva York. Provee servicios de Gerencia de Proyecto y Gerencia de Construcción para los sectores: comercial, residencial, industrial, cultural, farmacéutico, deportivo, hoteles, hospitales y data centers.

Con más de 5,500 empleados, Turner completa anualmente proyectos que suman más de 9 billones de dólares en costos de construcción. Fuera de los Estados Unidos, Turner ofrece servicios de Gerencia de Proyecto y Construcción a sus clientes en 16 países alrededor del mundo.

Turner se ha comprometido con la sustentabilidad a tal grado, que la revista Engineering News Record la ha reconocido como la empresa líder en construcción sustentable. Turner tiene una extensa experiencia en diversos sectores de la construcción sustentable y ha completado más de 850 proyectos sustentables, registrados o certificados LEED por el GBC, que representan más de 25 billones de dólares en construcción, y 1,472 de sus empleados (27%) tienen acreditación LEED.

Turner es uno de los líderes de la industria en el uso de BIM (Building Information Modeling) y LEAN. Con el uso y aplicación de estas herramientas se mejora y eficienta el proceso de construcción, lo que se refleja en la reducción en los tiempos del programa de construcción y en los ahorros que se obtienen al reducir entre un 50-70% las órdenes de cambio. Turner posee una cultura corporativa que promueve un ambiente libre de accidentes, y que provee un lugar de trabajo seguro para todos sus empleados, subcontratistas, clientes y demás personas que ingresan a sus sitios de trabajo.

A través del mundo, Turner se mantiene fiel a sus valores corporativos esenciales: trabajo en equipo, integridad y compromiso. Turner es una empresa proactiva que siempre busca encontrar las soluciones que permitan a sus clientes alcanzar sus metas y objetivos.

Turner

Contacto:
Turner México
Reforma 373 - 2 piso
Col. Cuauhtémoc. C.P. 06500
Ciudad de México
Of: +52 (55) 59807623

Turner Monterrey
Ricardo Margain #575
Edificio C, Suite 100,
Parque Corporativo Santa Engracia,
San pedro Garza Garcia, N.L.
C.P. 66267
Tel. +01 (81) 8000-7918

ataboada@tcco.com
www.turnerconstruction.com

ULI MEXICO

Fina moisés
Directora
Uli México

Javier Llaca
Presidente
Uli México

Acerca de Urban Land Institute

ULI- Urban Land Institute es el instituto internacional educativo y de investigación sin fines de lucro sustentado por sus más de 40,000 miembros en 92 países. Su misión es proporcionar liderazgo en el uso responsable de la tierra a través de conferencias, workshops educativos, publicaciones, servicios informativos y de asesoría. Desde su formación en 1936, ULI ha sido el precursor de muchas prácticas y técnicas que se han vuelto estándares en el desarrollo profesional inmobiliario.

Nuestra fuerza es reunir expertos y líderes de los campos de bienes raíces y políticas de uso de la tierra para hacer frente a los problemas de urbanización, regeneración, inversión, colaboración público-privada, desarrollo sustentable y sustentabilidad.

ULI inició actividades como Consejo Distrital en México hace más de15 años, actualmente cuenta con más de 300 miembros, comprometidos con el uso responsable de la tierra, cuidado de los recursos naturales, y sustentabilidad.

Como foro inmobiliario multidisciplinario, ULI facilita el intercambio abierto de ideas, información y experiencia entre los líderes. ULI patrocina programas y foros de formación, promueve la investigación y ofrece servicios de asesoría y publica gran variedad de materiales. Sus miembros representan la totalidad del espectro de las disciplinas de uso de la tierra y desarrollo inmobiliario.

ULI tiene diferentes Councils alrededor del mundo; ULI México está conformado por un comité de Full Members que se reúnen para discutir y contribuir con tópicos e ideas que enriquecen a los profesionistas del medio inmobiliario en la región. El conocimiento y la experiencia compartidos son los que lo hacen único. Por su participación en ULI México, los miembros obtienen oportunidades únicas de aprender, enseñar, hacer contactos y desarrollarse personal y profesionalmente en un ambiente educacional. Un lugar de reunión para las mentes más brillantes de la industria de bienes raíces en México.

ULI México reúne a los desarrolladores, inversionistas y demás profesionales de todos los sectores de los Bienes Raíces en un solo lugar.

Ser un experto.

Utilice la gran riqueza que tiene ULI en información y recursos que no encontrará en ningún otro lugar y poder brindar un mayor valor a sus clientes. Ya sea al compartir un artículo acerca de la revista ULI en línea, ganadora de reconocimientos, acceder a la biblioteca de ULI para simplemente encontrar la información que busca, o compartir lo que aprendió en un evento local o nacional.

Obtener las herramientas para el éxito.

ULI le ahorra tiempo y le proporciona los conocimientos para detectar nuevas oportunidades mediante el análisis confiable acerca de las tendencias demográficas y de mercado y lo que éstas significan para el sector inmobiliario a niveles local, regional, nacional e internacional. El aprovechar los talleres educativos, seminarios web y de la Escuela Inmobiliaria de ULI, le permitirá tener una mayor eficiencia para entender a sus clientes o lograr mejores acuerdos comerciales.

Mejorar su comunidad.

Puede involucrarse en temas clave para su comunidad y lograr que ésta se convierta en un mejor lugar para vivir. ULI pone en contacto a los sectores público y privado para tratar los temas inmobiliarios más importantes en su localidad, como por ejemplo la creación de espacios (placemaking), reurbanización, vivienda y opciones de transporte.

Por qué Unirse a ULI?

Establecer contactos con las personas adecuadas. Sólo ULI reúne a profesionales como desarrolladores arquitectos, planificadores, abogados, ingenieros, corredores, inversionistas y financieros, así como a funcionarios gubernamentales involucrados en cada uno de los sectores del desarrollo inmobiliario – vivienda, comercial, industrial y hoteles,oficinas, etc. Cuando uno asiste a un evento de ULI, ya sea un desayuno local o una gran conferencia, puede establecer relaciones, desarrollar contactos, y obtener los conocimientos para detectar nuevas oportunidades que le proporcionarán una ventaja competitiva.

ULI Urban Land Institute México

Contacto:
ULI Mexico

fina.moises@uli.org
www.uli.org

UP TOWN® REMATES HIPOTECARIOS

Servicios

- Inversión
- Remates Hipotecarios

Tipos de inversión que manejamos

- **INVERSIÓN DE BAJO COSTO**
  VALOR UP TOWN® mediación de derechos:
  Desde $180,000 hasta $350,000
  VALOR COMERCIAL del inmueble que garantiza el crédito objeto del contrato: Entre $350,000 y $650,000
- **INVERSIÓN DE MEDIANO COSTO**
  VALOR UP TOWN® mediación de derechos:
  Desde $500,000 hasta $900,000
  VALOR COMERCIAL del inmueble que garantiza el crédito objeto del contrato: Entre $750,000 y $1,700,000
- **INVERSIÓN DE ALTO COSTO**
  VALOR UP TOWN® mediación de derechos:
  Desde $1,000,000 en adelante
  VALOR COMERCIAL del inmueble que garantiza el crédito objeto del contrato: Mayor a $1,800,000

Up Town® Remates Hipotecarios = Oportunidades Los REMATES HIPOTECARIOS son una oportunidad para adquirir una garantía hipotecaria por debajo de su valor comercial, a través de cesiones de derechos firmadas ante notario público, respaldadas por nuestros servicios llegando hasta la escrituración y entrega.

¿Qué es un remate hipotecario? = Inversión

Un Remate Hipotecario surge del incumplimiento del pago de un crédito; la institución financiera prestadora inicia un juicio que concluye en el remate de la propiedad. En un remate hipotecario el pago es solo de contado y es una forma de adquirir un patrimonio sin necesidad de créditos que incluyen intereses y se vinculan por varios años. En el mercado de remates existen opciones en cuanto a rangos de inversión, tipos de garantía y zonas de preferencia.

¿Quiénes somos? = Up Town® remates hipotecarios

Somos una marca y empresa promotora de inversión hipotecaria que data desde el 2009, dedicada y certificada en la venta de cesiones de derechos hipotecarios, con amplia experiencia de un equipo de trabajo sólido, profesional y comprometido con nuestros clientes, ofreciendo importantes ahorros y grandes utilidades.

- **SEGURIDAD.** cada inversión está garantizada con una cesión de derechos notarial, sobre una garantía hipotecaria con mayor valor, llevando cada inversión a buen término.
- **CONFIANZA.** seleccionamos cada cesión de derechos mediante un estudio de viabilidad para garantizar los resultados.
- **GARANTÍA UpTown®.** contractualmente en caso de un resultado no favorable, se sustituye la cesión por otra con un valor comercialmente equivalente, en una etapa del proceso similar a la anterior.
- **JUICIO.** incluimos TODO el seguimiento legal de la cesión hasta la escrituración y entrega.
- **PROPUESTAS DE RE-VENTA**. si el cliente solicita, ofrecemos el servicio de re-venta de cesiones de derechos brindando grandes utilidades por cada inversión.

Solo inviertes tu dinero y no tu tiempo. Con UpTown® adquirir un remate hipotecario es práctico y sencillo a bajo costo y alta utilidad, con garantía y respaldo. Invertir es una importante decisión para capitalizar tu futuro. Si tienes planes de invertir y dinero para hacerlo de contado, acercarte a nosotros.

UP TOWN.mx

Contacto:
areacomercial@uptown.com.mx
(55) 50 05 70 47

VESTA

Lorenzo Berho C.
CEO

Innovesting: our priority is investing on innovation

At Vesta we are dedicated to developing, leasing and operating industrial parks and buildings, as well as distribution centers in Mexico. We provide comprehensive and sustainable solutions to our broad range of multinational clients, to whom we offer a wide variety of locations that meet industry requirements with long-term leases on a secure and profitable growth platform.

Our 127 industrial properties are located in the most dynamic geographic regions of Mexico, positioning us to take advange of the manufacturing and logistics momentum in our country, managed by our team of experienced industrial real estate professionals.

Corporacion Inmobiliaria Vesta, S.A.B. de C.V., VESTA, is a public company listed on the Mexican Stock Exchange (BMV) since 2012. Our portfolio comprises a total GLA of 20.62 million ft^2 (1.92 million m^2). Most of Vesta´s properties are located in markets with the highest economic growth in the country, such as the Central and Bajio regions. We have a balanced industry exposure to sectors such as automotive, aerospace, food and beverage, and logistics, among others.

Growth and expansion

Our Vesta Vision 20/20 plan sets out the company's strategies for growth and expansion in the coming years, to which all organizational efforts are aligned. This vision was established in 2014 and its main objective is to double the Vesta portfolio by 2020. To meet our objectives we know it is necessary to have an economically viable and sustainable business; therefore, we base our growth on leveraging prudent policies. At the same time, we have tangible projects and strategic land reserves for the growth of our developments.

Sustainability

We adopted the Vesta Environmental Policy to advance our commitment to reducing the environmental impact of our developments and our operations, for the benefit of our tenants, portfolio, the real estate industry and society. We are commited to reducing the ecological impact of our developments, making strategic efforts to promote the use of renewable energy in our developments and with our stakeholders, improving consumption of energy, water and operational materials, and minimizing impacts to the environment.

We also carry out actions to improve conditions in the communities where we operate, with an investment in social projects of US$146, 667 in 2015. We conduct community programs in which all our employees take part, and at the same time participate in the development of infrastructure and invest in social development.

Contacto:
Corporate Headquarters
Arcos Bosques Torre II Piso 28
Paseo de Tamarindos No. 90
Col. Bosques de las Lomas
Mexico City. 05120
Phone: +52 (55) 5950 0070

contact@vesta.com.mx
www.vesta.com.mx

VFO

Luis Fernández de Ortega
Director de Diseño
Juan Andrés Vergara
Director General

VFO arquitectos es una firma Mexicana de diseño arquitectónico de clase mundial, con 20 años de experiencia en los mercados Mexicano y Latinoamericano, que fundamenta su práctica en el DISEÑO de alta calidad, producción de los Proyectos con TECNOLOGIA de vanguardia y la utilización de las mejores prácticas respecto a la SUSTENTABILIDAD de la cual somos practicantes y promotores desde el inicio de nuestra operación, habiendo participado con nuestra marca anterior en la fundación del USGBC. Somos LEED Accredited Professionals en todas las especialidades de certificación.

Nuestra práctica se enfoca en la realización de proyectos especiales de gran complejidad. A la fecha llevamos a cabo el proyecto del estadios de fútbol más moderno del país, la Torre de usos mixtos más alta de Latinoamérica, entre otros proyectos construidos con éxito.

Contacto:
VFO Arquitectos
Paseo de la Reforma 265 piso 18b
Colonia Cuauhtémoc
Ciudad de México
+52 (55) 5208 0801
MTY & GDL
4160 9600

contacto@v-fo.com
www.v-fo.com

VONHAUCKE

Desde su fundación en 1958, el diseño ha sido el "Leitmotiv" de la empresa.
Este enfoque al diseño ha sido ampliamente reconocido. Un ejemplo es el haber obtenido el Premio Nacional de Diseño para la Exportación.

Calidad del espacio de trabajo.

A lo largo de más de 50 años de historia, hemos confirmado que la productividad de una organización es directamente proporcional a la calidad del espacio de trabajo. Por eso en Vonhaucke nos especializamos en crear espacios más productivos y amigables a creando soluciones ad-hoc a las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Tecnología

La tecnología es parte de nuestra vida: conectividad, versatilidad de cableado, trabajo en equipo con medios electrónicos, etc.

La tecnología es parte integral de todos nuestros diseños.

Planeación de Espacios

Contamos con un experimentado equipo de especialistas para asesorar y elaborar propuestas de distribución para lograr espacios mejores y más productivos.

Producción

- Contamos con una infraestructura de producción directa de 20,000 m², con moderna maquinaria y equipo, y una red de empresas hermanas y aliados estratégicos que nos brindan una amplia versatilidad de especialidades y de respuesta.
- La capacidad de producción es de 3,000 estaciones de trabajo mensuales por turno, bajo el sistema "just in time".
- Somos miembros de la organización internacional BIFMA, por lo tanto nuestros productos cumplen con las normas ANSI-BIFMA.
- Los sistemas de mobiliario han sido probados en condiciones extremas de salinidad, reconfiguración múltiple, capacidad de cableado, rapidez e instalación, pero sobre todo de resistencia y durabilidad.

Soluciones Financieras

Contamos con novedosas soluciones financieras para hacer viables los proyectos desde la pequeña empresa hasta las grandes organizaciones.

- Tenemos más de 57 años entendiendo y participando en los cambios y la evolución del mundo, de esta forma nos mantenemos a la vanguardia, no sólo en el diseño de nuestras propuestas mobiliarias, sino también en cada método de producción y comercialización.
- Nos enfocamos en desarrollar soluciones para las necesidades de las empresas modernas.
- Comprometidos con nuestros estándares de calidad y sustentabilidad, este espacio cuenta con una de las certificaciones ambientales más prestigiadas a nivel mundial, la certificación LEED (Leadership in Environmental and Energy Design), que más allá de ser un reconocimiento, confirma nuestra actitud de compromiso y beneficio al medio ambiente.
- Primer Certificación LEED CI Platino en Latinoamérica.
- Medalla de Oro en la Bienal Iberoamericana de Interiorismo.
- IES Award of Merit.

vonhaucke

Contacto:
Corporativo y Showroom
Paseo de la Reforma 284 PH.
Col. Juárez. Del. Cuauhtémoc
06600 Ciudad de México.
Tel: (55) 59999200

info@vonhaucke.mx
www.vonhaucke.mx

September 7 & 8, 2016

Four Seasons, Miami, Florida

U.S.-MEXICO LOGISTICS & SUPPLY CHAIN LEADERS MEETING MIAMI

Workshops + Top Speakers + Conference + Networking

OBJECTIVES

Over the past 20 years, transportation and logistics management has undergone meteoric expansion and dramatic change. Today's supply chain is awash with complexity. Whether it's the rapid growth of e-commerce and omni-channel logistics, or capitalizing on emerging consumer markets around the world, shippers face a litany of challenges.

The combined Inbound Logistics team and the U.S. Mexico Chamber of Commerce invites logistics experts, leaders in real estate development, shippers, suppliers, investors, carriers, and transportation providers to explore these challenges and together seek solutions driving enterprise success and continued economic expansion.

TOGETHER WITH THE COMBINED INBOUND LOGISTICS TEAM WE PRESENT THE FIRST SCLM (SUPPLY CHAIN LEADERS MEETING) ON SEPTEMBER 7 & 8 AT THE FOUR SEASONS MIAMI, 1435 BRICKELL AVE, MIAMI, FL 33131

ORGANIZED BY

inbound logistics®

THE UNITED STATES-MEXICO CHAMBER OF COMMERCE
INTER-AMERICAN CHAPTER

SPONSORSHIP AVAILABLE

INBOUND LOGISTICS

NEW YORK

Keith G. Biondo publisher@inboundlogistics.com

Felecia J. Stratton editor@inboundlogistics.com

MEXICO CITY

Guillermo Almazo publisher@il-latam.com

Carlos Caicedo manager@il-latam.com

U.S.-MEXICO CHAMBER OF COMMERCE

NEW YORK

Alejandro C Ramos alejandro@usmcocne.org

MIAMI

Ruth Martinez rmartinez@usmcocfl.org

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 – 12ª andar
Itaim Bibi, São Paulo, Brasil 04543-011
Main: +55 11 3018 6900

www.prologis.com

PROLOGIS.