INMOBILIARE
LATAM

GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL
MEDIO SIGLO TRANSFORMANDO SUEÑOS EN REALIDADES

LA EVOLUCIÓN DE LA RENTA
CASERO VS LANDLORD

CKD: INSTRUMENTO PARA FINANCIAR PROYECTOS INMOBILIARIOS

ESPECIAL PROYECTOS:
La nueva era en desarrollos inmobiliarios

$90.00 98
7 52435 78063 6
AÑO 16 - NÚMERO 98
$90 PESOS

ESPECIAL MIAMI:
proyectos con gran auge

2016 Año de la Vivienda Residencial Plus en México

www.gmcapital.com.mx

CAPITAL

GM Residencial

FUENTES

BOSQUES

GM Usos Mixtos

MAGMA TOWERS

GM Comercial

LA AURORA

PLAZA FIESTA SAN AGUSTÍN

PLAZA FIESTA ANÁHUAC

“Generamos proyectos que ofrecen la experiencia de una vida mejor. Los espacios que desarrollamos se convierten en puntos de encuentro, generan valor, crean comunidades seguras y personas más productivas, todo esto en proyectos inmobiliarios con enorme valor patrimonial donde se provoca la interacción humana.”

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.

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

Patio Santa Fe

Tlanepark II

Torre Mexicana

Comercial:

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

Industrial:

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

Oficinas:

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

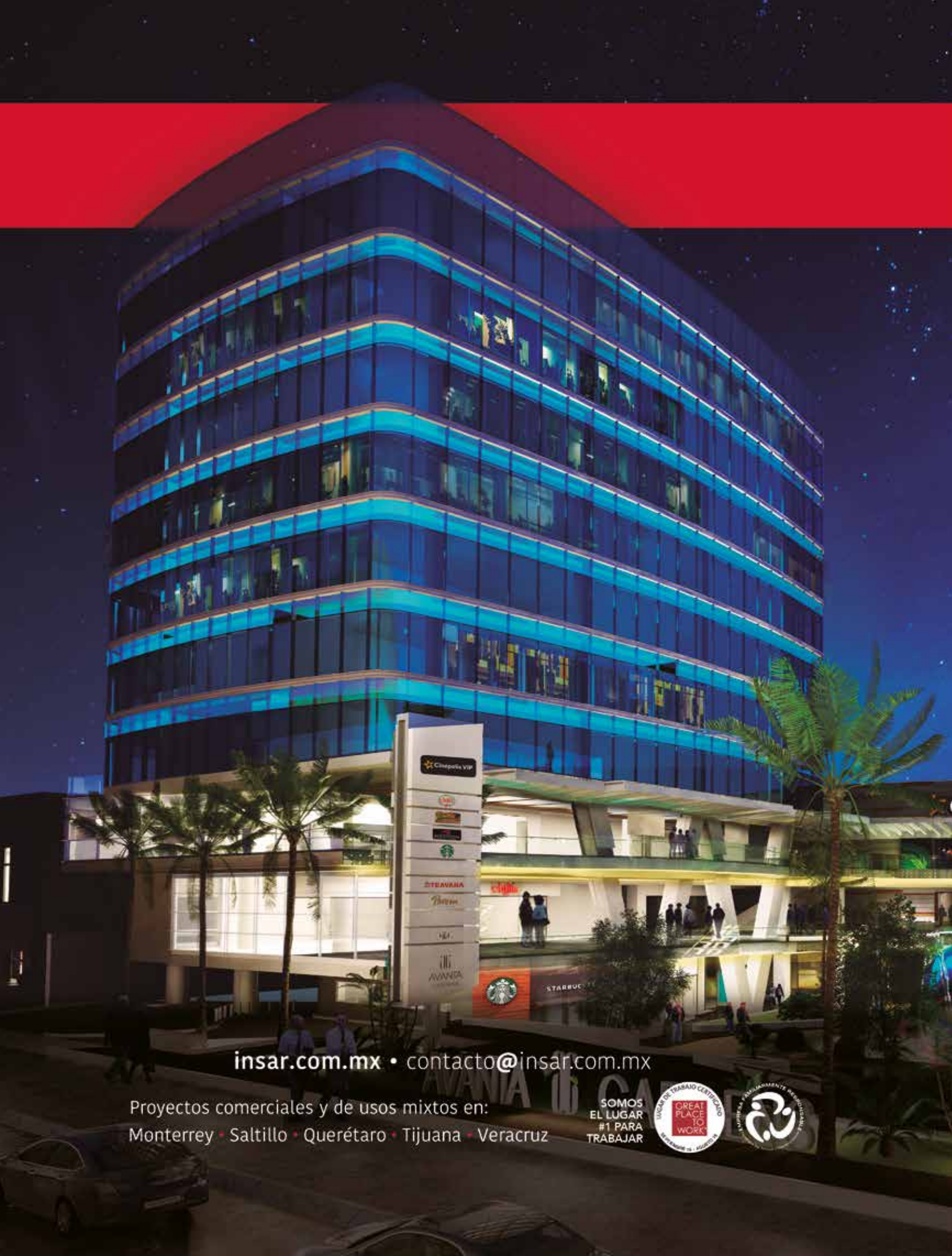
San Martín Obispo I, Edo. de México

515 Propiedades

7.2 millones de m² con presencia en 31 estados de la República Mexicana.

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


Cinépolis VIP
TEAVANA
AVANTA
STARBUCKS
insar.com.mx • contacto@insar.com.mx
Proyectos comerciales y de usos mixtos en:
Monterrey • Saltillo • Querétaro • Tijuana • Veracruz
SOMOS
EL LUGAR
#1 PARA
TRABAJAR
GREAT PLACE TO WORK

INSAR | Desarrollos inmobiliarios que inspiran.

MTY +52 (81) 8100 9696
Ave. Ricardo Margáin 444 Torre Sur, Piso 14, Valle del Campestre, Garza García, N.L. México C.P. 66265

CDMX +52 (55) 8647 8415
Av. Javier Barros Sierra 540, Torre I, Piso 5 Col. Lomas de Santa Fe, Delegación Álvaro Obregón, CDMX. C.P. 01210

THE RITZ-CARLTON RESIDENCES®
MIAMI BEACH

DESCUBRA EL LADO PRIVADO DE MIAMI BEACH

Exclusive Sales Agent: Douglas Elliman Development Marketing. The Ritz-Carlton Residences, Miami Beach are not owned, developed or sold by The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C. or its affiliates ("Ritz-Carlton"). 4701 North Meridian, L.L.C. uses The Ritz-Carlton marks under a license from Ritz-Carlton, which has not confirmed the accuracy of any of the statements or representations made herein. This graphic is an "artist's rendering" and is for conceptual purposes only. THIS OFFERING IS MADE ONLY BY THE OFFERING DOCUMENTS FOR THE CONDOMINIUM AND NO STATEMENT SHOULD BE RELIED UPON IF NOT MADE IN THE OFFERING DOCUMENTS.

Una Colección Exclusiva de Residencias y Villas Privadas

Residencias de Lujo con la Legendaria Calidad y Servicio de Ritz-Carlton
Diseñadas por Piero Lissoni | De $2M a $40M USD

Finalización Prevista: Segundo Trimestre 2017

Llame Hoy Para Mas Información
+52.55.4164.0589 | TheResidencesMiamiBeach.com

THIS IS NOT AN OFFER TO SELL, OR SOLICITATION OF OFFERS TO BUY, THE CONDOMINIUM UNITS IN STATES WHERE SUCH OFFER OR SOLICITATION CANNOT BE MADE. PRICES, PLANS AND SPECIFICATIONS ARE SUBJECT TO CHANGE WITHOUT NOTICE.

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

LIONHEART CAPITAL

CERVANTES 169

Blvd. Miguel de Cervantes
Saavedra No.169
Col. Granada, C.P. 11520
Ciudad de México, México

Fecha de entrega - Febrero 2017

OFICINAS CORPORATIVAS

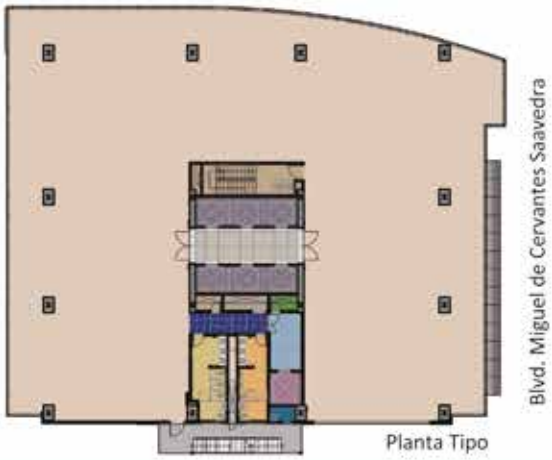
Eficiencia y Comodidad en Polanco

www.cervantes169.com.mx

CERVANTES 169

Excelente Ubicación en Polanco
Plantas 100% Eficientes

- 18,000 m² de oficinas Clase A+
- 14 niveles de oficinas de 1,300 m² rentables
- Pent House de 1,260 m² rentables en el nivel 15
- En proceso de certificación LEED Oro
- 692 cajones de estacionamiento, 85% son en autoservicio
- Roof Garden
- Andén de carga y descarga
- Vistas panorámicas



Planta Tipo

Motor Lobby

Lobby Entrada

Roof Garden

AGENTE EXCLUSIVO

Natalia A. Lozano Espenet
natalia.lozano@cushwake.com
T. +52 (55) 8525.8063
www.cushmanwakefield.com

CUSHMAN & WAKEFIELD

CORPORATIVO ARCOS NORTE B
Paseo de los Tamarindos No.60, 2° Piso
Col. Bosques de las Lomas, C.P. 05120
Ciudad de México, México

www.exni.mx +52 (55) 55147914

PREMIUM

THOR URBANA

PLATINUM

FINSA · LIVE LOCAL · GRUPO PROYECTA · marhnos

GOLD

CBRE · PGIM · Gava Capital · Bovis · Union Investment · Cushman & Wakefield · GREYSTAR · inmuebles24 · FRISA · PROFIT · vivanuncios · Arcour Secure

SILVER

HSBC · Turner · PROLOGIS · BÉA · JLL · haynesboone · quieroasa · DEACERO · IOS OFFICES · GLL · V&FO · ESPAMEX · TRUST · CENTAGRI

APOYO INSTITUCIONAL

MEDIA PREMIUM

IMAGEN RADIO · RENTABLE · MetrosCúbicos

ALIANZAS

Tempip · AMEXCAP · CAPREI · ADIPEM · amar · Lamudi · LAVCA · IOS OFFICES · CILA · LRA

MEDIOS

prensa · ANUARIO INMOBILIARIO · MUNDO EJECUTIVO · BOLIPAR · hábitat LIFESTYLE · Sabor a arte · thebusinessyear · INM•BILIARE · inmobiliaria · LUXE

5° CONGRESO DE DESARROLLOS E INVERSIONES INMOBILIARIAS CDMX 2016

9 y 10 NOVIEMBRE
HOTEL CAMINO REAL
POLANCO, CDMX

72 LIDERES DEL SECTOR

JERONIMO HIRSCHFELD
ONE REAL ESTATE INVESTMENT

LYMANN DANIELS
CBRE MÉXICO

JORGE PÉREZ
THE RELATED GROUP

MARCO A. GARZA MERCADO
GM CAPITAL

JUAN MONROY
FIBRA MACQUARIE MÉXICO

LORENIA CANAVATI
GOBIERNO DE NUEVO LEÓN

ALICIA CERVERA
CERVERA REAL ESTATE

ALONSO DÍAZ
GERBERA CAPITAL

ALEJANDRO LUNA
GLL PARTNERS

RAÚL BERARDUCCI
BOVIS

ALFONSO MUNK
PGIM

ANDREU CORS
GAVA CAPITAL

RODRIGO SUÁREZ
HASTA CAPITAL

JORGE LIZÁN
LIZAN RETAIL ADVISORS

CARLOS ADAMS
HOTELES CITY EXPRESS

ARTURO AISPURO
GRUPO SOLDI

RICARDO ZÚÑIGA
VERTEX

RUBEN FRATTINI
LAREI GROUP

ENRIQUE VILLANUEVA
PULSO INMOBILIARIO

ABRAHAM METTA
GIM DESARROLLOS

INGRID CASTILLO
GBM

PEDRO AZCUÉ
JLL LATAM

LORENZO BERHO
VESTA

ALFREDO COHEN
SAMBIL

JOSÉ L. GUTIÉRREZ
SUME

JOSÉ LUIS QUIROZ
IQ REALESTATE

JAVIER GOVI
AMAR

CARLOS PANTOJA
DELOITTE

SALOMON HELFON
HELFON ARQUITECTOS

JOSÉ M. GÓMEZ VÁZQUEZ
GVI

JUAN PABLO VÁZQUEZ
GVI

FERNANDO NUÑEZ
ONE SOTHEBY´S I.R.

PEDRO ASPE
GRUPO PROYECTA

SANTIAGO GIL
PALADIN REALTY PARTNER

MARÍA ARIZA
AMEXCAP

FABIÁN MONSALVE-AGRAZ
BAKER & MCKENZIE

LEE MENIFEE
PGIM

ELLIOTT BROSS
PLANIGRUPO LATAM

SHAHAB KARMELY
KAR PROPERTIES

ADRIANA VARGAS
DOUGLAS ELLIMAN DM

Carta Editorial

El poder del Business 2 Business en Expo Negocios Inmobiliarios

Estimados Amigos:

¡Se acerca la fecha! El evento más importante del año regresa a la Ciudad de México. Más de 6,000 profesionales inmobiliarios se darán cita en Expo Negocios Inmobiliarios en busca de oportunidades de negocio.

El poder del B2B del real estate en Latinoamérica se centralizará en un solo lugar el próximo mes de noviembre, con más de 20 asociaciones internacionales y la exposición de los mejores proyectos globales. Todo el trabajo de un año en tan sólo 2 días.

Y esforzándonos para integrar ideas, desarrollo de proyectos, capacitación continua ante la competitividad mundial, dedicamos esta edición al profesional inmobiliario de las Américas, plasmando los mejores proyectos inmobiliarios integrales y dando cauce a las necesidades de un comprador cada vez más exigente y maduro. Esperando disfruten este compendio de información por demás interesante, vanguardista y propositiva, les dejamos al disfrute del mismo, no sin antes insistir en que aparten la fecha para asistir a Expo Negocios Inmobiliarios. No se la pueden perder.

Guillermo Almazo
Publisher

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 98 año 15 Publicación bimestral Octubre-Noviembre 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 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente numero RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

Certificado por:

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

CONSEJO EDITORIAL: Abraham Metta • Adrián García Iza • Alberto De la Garza Evia • Alejandro Sepúlveda • 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

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 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

Asistente de Diseño Digital Elizabeth Mercado
elizabeth.mercado@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
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com
Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com
Guadalupe García
guadalupe.garcia@inmobiliare.com
Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com
Karen Navarrete
karen.navarrete@inmobiliare.com
Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com
Federico Sentíes
federico.senties@inmobiliare.com

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

banregio.com

ESPERARTE

LA HIPOTECA QUE TE PRESTA Y TE ESPERA

Cualquier hipoteca te presta, pero no cualquier hipoteca te espera. La Hipoteca Banregio te presta dinero para que compres tu departamento y te espera hasta un año para que empieces a pagarlo.

TE ESPERAMOS HASTA:

3 MESES

Con **80%** de financiamiento

6 MESES

Con **70%** de financiamiento

12 MESES

Con **60%** de financiamiento

AGENDA UNA CITA

Desde Monterrey: BANREGIO (22673446)
Desde otra ciudad: 01-81-BANREGIO

hipoteca@banregio.com

REIMAGINADA × BANREGIO

Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Consulta términos, condiciones, comisiones y requisitos de contratación en banregio.com. La contratación de los productos o servicios ADICIONALES O LIGADOS A LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS aquí ofertados, podrá ser realizada por el Cliente a través de la entidad que estime conveniente, toda vez que es su derecho innegable contratar LOS REFERIDOS productos o Servicios ADICIONALES a través de un tercero independiente. Banregio se reserva el derecho de modificar los términos y condiciones sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito.

INMOBILIARE LATAM

16 NOTICIAS

26 HOMENAJE
Teodoro González de León, Ideador de la CDMX

30 ENTREVISTA
El Infonavit: Institución financieramente sólida y socialmente trascendente

32 CORPORATIVO
Santa Fe, referente de desarrollo y modernidad

36 RESIDENCIAL
La evolución de la renta en México: casero vs landlord

42 VIVIENDA
2016 Año de la vivienda residencial Plus en México

48 HOTELERÍA
Hoteles City Express, todo lo que importa en una franquicia altamente rentable

54 ARQUITECTURA
Ares Arquitectos, líder en el diseño de proyectos de usos mixtos

58 PROJECT MANAGEMENT
Acerta, experiencia que genera valor

62 URBANISMO
Cantera, pensada para redefinir la calidad de vida urbana

68 VIVIENDA EN RENTA
Hasta Capital impulsa la vivienda en renta institucional en México

72 FINANCIERO
CKD como instrumento para financiar proyectos inmobiliarios

78 COMUNIDADES PLANEADAS
Grupo Proyecta, a la vanguardia en comunidades planeadas

82 USOS MIXTOS
GM Capital presenta Distrito Armida, "el centro de tu vida –modernidad, arte, cultura"

88 CROWDFUNDING
México tendrá la oportunidad de ser referente en crowdfunding

98 EN PORTADA
Gomez Vazquez International, medio siglo transformando sueños en realidades que trascienden

SUMARIO

104 PROYECTOS MÉXICO
Especial Proyectos: la nueva era de desarrollos inmobiliarios en México
- 106 Paseo Central
- 108 Parque Centro
- 110 Sky Point
- 112 Fénix
- 114 El Dorado
- 116 La Nueva Laguna
- 118 Atarius
- 120 Mineral de Pozos
- 122 Torre Diana
- 124 Zibatá
- 126 Ciudad Mayakoba
- 128 Latitud La Victoria
- 130 Torre Manacar
- 132 Paseo Cumbres

134 PROYECTOS MIAMI
Especial Miami: Proyectos con gran auge
- 136 One River Point
- 138 Residencias Ritz-Carlton
- 140 Shoma Group
- 142 Turnberry Ocean Club
- 144 Rilea Group

146 LEGAL
Modificaciones en el reglamento de construcción y ley de desarrollo urbano para la Ciudad de México: Nuevos retos para el gobierno y desarrolladores

148 RECONVERSIÓN URBANA
"La Roma", una colonia con historia que resurge

156 CONSTRUCCIÓN
Bovis a la vanguardia en la construcción de proyectos icónicos

162 SUSTENTABILIDAD
Nuevos edificios certificados Well: apostando por el mejor equipo

168 DISEÑO SUSTENTABLE
Elementos clave en el diseño eficaz de un producto residencial

174 SUSTENTABILIDAD
La sustentabilidad como modelo de desarrollo

180 SUSTENTABILIDAD
Energías renovables en México: un mercado en expansión

174 SUSTENTABILIDAD
La sustentabilidad como modelo de desarrollo

190 RETAIL
La comida como ancla de los centros comerciales

196 ARTE
Galería Punto G

Vinte lanza oferta pública y sube de calificación

La desarrolladora de vivienda Vinte realizó una Oferta Global por 46.3 millones acciones, con un precio de colocación de 26.32 pesos, por lo que obtuvo 1,220 millones de pesos. Como resultado de dicha emisión, las calificadoras HR Ratings y Standard and Poor´s revisaron al alza la calificación de Vinte a A+. Vinte informó en un comunicado, que la compañía utilizará los recursos de la oferta pública inicial para acelerar su estrategia de crecimiento.

Agropark suma 500 hectáreas de invernaderos en Querétaro

El parque industrial queretano especializado en producción de hortalizas y flores, sumará 500 hectáreas durante su segunda etapa, anunciaron los directivos de la empresa. Hasta el día de hoy cuenta ya con 295 hectáreas de terreno, de las cuales 180 pertenecen a invernaderos. Se extenderán con 220 hectáreas para invernaderos, 50 para bodegas, zonas comerciales y servicios conexos -distribución, procesamiento-, 50 para áreas verdes y 180 para zona habitacional destinada a los trabajadores. Se realizó una inversión aproximada de 500 millones de dólares. El clúster residencial considera entre 5 y 6 mil viviendas, a las cuales se podrá acceder mediante instrumentos como el Infonavit. Los directivos están en charlas con desarrolladores de vivienda locales, aunque no se ha especificado quiénes serán los elegidos.

Inicia SPACES operaciones en Latinoamérica

La empresa Spaces inició operaciones en Latinoamérica, y su primer destino fue la Ciudad de México, donde ofrecen a consorcios, emprendedores o *start ups* cerca de 2,100 metros cuadrados de oficinas para trabajo colaborativo. En México, los trabajadores independientes suman más de 13 millones. Este formato de oficinas, además ofrece membresías globales, lo que significa que se pueden utilizar en las instalaciones de Spaces a lo largo del mundo; actualmente tiene operaciones en Holanda, Reino Unido, Estados Unidos, Australia, y comenzarán en Singapur, Japón y más adelante en Brasil. En cuanto a sus planes de expansión en el país, seguirán atacando el mercado de la Ciudad de México, buscarán ubicarse en la zona centro y sur, y en un futuro también tendrán edificios en la ciudad de Monterrey.

JW Marriott Hotel Mexico City cumple 20 años en la CDMX

Hace 20 años llegó el primer hotel de lujo JW Marriott Hotel Mexico City, con un diseño a cargo del Grupo Sordo Madaleno; el 26 de septiembre de 1996, abrió sus puertas el hotel ubicado en Polanco –calle Andrés Bello. En 2017, comenzarán trabajos para remodelar cerca de 980 metros cuadrados correspondientes a salones, en JW Marriott Hotel Mexico City. La cadena dio a conocer en septiembre pasado, la adquisición hecha por JW Marriott de Starwood, lo que la convierte en la cadena hotelera más grande. JW Marriott observa un potencial importante en las ciudades secundarias donde hay una demanda fuerte, producto del desarrollo de la industria farmacéutica, automotriz, energía y tecnología, por lo que al momento en México, cuenta con aproximadamente 30 inmuebles.

Ibarra, del Paso, Gallego y Berezowsky: Quinto Aniversario

En 2011, Carlos Ibarra, Adrián del Paso y Gerardo Gallego decidieron concentrar esfuerzos y experiencias para lograr una meta común: formar un despacho de abogados especializado en transacciones inmobiliarias y de negocios. A cinco años de aquella propuesta, la meta original se logró, rebasando expectativas: los más de treinta miembros que hoy conforman el despacho, en un espacio de oficinas abierto en Santa Fe, y una cartera de clientes de todo el mundo, en diversas áreas del Derecho, así lo confirman. Las firmas editoriales de rankeo de abogados a nivel mundial, tales como Chambers & Partners, Legal 500 y Who's Who, han dado cuenta del éxito de este Despacho, que a su primer lustro ya logró distinciones y reconocimientos en forma consecutiva durante los últimos años, especialmente por sus incursiones en materia Inmobiliaria, Ambiental y Energética.

Primer City Market fuera de la CDMX llega a Querétaro

Con una inversión mayor a 118 millones de pesos, la primera tienda City Market fuera de la Ciudad de México se ubica en Querétaro. Cuenta con un piso de venta de 4,100 metros cuadrados, donde estarán disponibles 33,000 productos tanto nacionales como importados. Con esta apertura, suman ya siete tiendas City Market en el país; se debe destacar que fue en 2006 cuando se presentó por primera vez el formato de esta tienda en City Market Interlomas en Huixquilucan –Estado de México-, los tamaños de las tiendas son entre 2,000 y 4,000 metros cuadrados.

#VUELVEAIMAGINAR

- TRAMÍTALO COMPLETAMENTE **GRATIS**
- EN **CENTROS DE SERVICIO INFONAVIT** O EN **BANCOS PARTICIPANTES**
- PAGA A **12, 18, 24 O 30** MESES
- AHORA CON UNA **TASA DE INTERÉS MÁS BAJA**

www.mejoravit.com **Síguenos en**

CIBanco · Banca Mifel · Grupo Financiero monex · BX+ · Banamex · Banco Bancrea · Banco MULTIVA

La esquina de la información se convierte en torre de usos mixtos

En lugar de albergar a uno de los diarios más longevos de México, la llamada esquina de la información se convertirá en un desarrollo de usos mixtos comercializado por Jones Lang LaSalle -JLL. El proyecto Reforma 10 consta de 6,445.93 m² distribuidos en siete propiedades. La torre tendrá más de 60 pisos, dentro de los cuales se desarrollarán oficinas, comercio, residencias y un hotel de 5 estrellas. El componente habitacional estará conformado por 20 niveles, que suman 34 mil 600 m², y tendrá como acceso la histórica casona en Paseo de La Reforma No. 18. El hotel tendrá 10 niveles que suman 14 mil 600 metros cuadrados, en la parte más alta de la torre. Para el desarrollo comercial, se tienen considerados más de 6,000 metros cuadrados, a los que se agregan los dos primeros niveles de la torre destinados a retail; el componente de oficinas ocupará 25 niveles, que suman 56 mil metros cuadrados.

Walmart venderá 55 activos inmobiliarios en Chile

A inicios de septiembre, Walmart Chile abrió un proceso de licitación para la venta de 55 activos inmobiliarios; dicha estrategia les permitirá concentrarse en su negocio de supermercados. Medios de la región indicaron que los terrenos suman en total 160 mil metros cuadrados y son de tipo comercial, habitacional e industrial. Se espera que el resultado de los ganadores se publique para marzo de 2017. La firma ha cerrado hasta ahora la venta de 10 centros comerciales en Chile, con el grupo local Inversiones la Construcción -ILC-, por un monto cercano a 640 millones de dólares, de acuerdo con medios Chilenos.

Dubai Holding anunció el proyecto "Jumeriah Central"

La inmobiliaria Dubai Holding anunció que los trabajos del nuevo distrito "Jumeriah Central" comenzarán en 2017. De acuerdo con medios locales, el proyecto tendrá un costo estimado de 20,000 millones de dólares. El plan maestro incluye 11,000 unidades residenciales, tres centros comerciales, hoteles, oficinas y otras amenidades.

Invertirá Grupo Anderson's 180 mdp para nuevas aperturas en México

El grupo propietario de Carlos & Charlie´s, Señor Frog´s y Porfirio´s, Grupo Anderson's, buscará la apertura de hasta 10 nuevos restaurantes en México durante 2017, para lo cual tiene considerada una inversión de 180 millones de pesos. Los nuevos restaurantes se encontrarán en Cabo San Lucas, Acapulco -sería el tercero en el estado-, aunque la mayoría estarán en la Ciudad de México.

Lanza AccorHotels nueva marca enfocada a millennials

La cadena hotelera AccorHotels lanzó un nuevo formato de hotelería enfocada a millennials. Con esta nueva línea, JO&JOE buscan abrir 50 nuevas ubicaciones para 2020, que incluyen las ciudades de París, Burdeos, Varsovia, Budapest y Sao Paulo.

Las nuevas aperturas estarán en los centros de las ciudades, cercanos a transporte público y a no más de 15 minutos de los principales puntos de interés. Tendrán cocinas colaborativas, bares y espacios públicos. La marca presenta además, diversos formatos de habitaciones que combinan los esquemas de hostal, renta privada y hotel. El diseño interior fue realizado por Penson de RU, creadora de los diseños de Google, YouTube, Jaguar LandRover, Playstation, JayZ'sROCnation, entre otros.

Aprueba ALDF Hipoteca Inversa

En el mes de septiembre fue aprobada por unanimidad en la Asamblea Legislativa de la Ciudad de México, el proyecto de reforma al Código Civil Federal y La Ley Orgánica de la Sociedad Hipotecaria Nacional, por medio de la cual se agrega la figura de Hipoteca Inversa. El proyecto propuesto en marzo de 2016 plantea un esquema que considera la posibilidad de que adultos mayores contraten con alguna institución financiera autorizada, un crédito de hipoteca inversa sobre el inmueble, a fin de que el solicitante reciba el importe del pago del crédito. Se considera que el plazo de contratación de este crédito puede ser por una sola emisión, por un plazo definido o de manera vitalicia. La vivienda debe ser tasada a valor comercial al inicio, y al término de la operación, el costo de dicho avalúo será cubierto por el pensionario. El dictamen será enviado al Jefe de Gobierno, Miguel Ángel Mancera, para su promulgación, teniendo 30 días hábiles para revisión y observaciones, de lo contrario se considerará como aprobada y será publicada en la Gaceta Oficial.

Bancompara ha colocado 200 mdp en crédito, en lo que va de 2016

Bancompara es una start up mexicana fundada en 2014 por Julio Sánchez Azcárate y Bernardo Silva Illanes. Se dedican a dar asesoría gratuita a quienes desean adquirir un crédito hipotecario. De acuerdo con su información -hasta lo que va de 2016- ha logrado colocar alrededor de 200 millones de pesos en créditos hipotecarios, y esperan llegar a 300 millones para final de año. La start up brinda asesoría fiscal a los clientes, para que puedan determinar cuál es el crédito que más les conviene, permitiéndoles un ahorro de hasta 200 mil pesos por cada millón de la deuda; consideran que su mercado más importante se encuentra en la Ciudad de México.

La Comer busca abrir siete tiendas nuevas en 2017

Durante el mes de septiembre, La Comer anunció que para 2017 buscará la apertura de siete nuevas tiendas, para lo cual calcula una inversión de alrededor de 70 millones de dólares. La Comer actualmente opera 57 tiendas a nivel nacional.

DESARROLLO O INVERSION INMOBILIARIA EN QUERETARO?

CR
COMPLEJOS RESIDENCIALES

TERRENOS UNIFAMILIARES
MACROLOTES RESIDENCIALES, COMERCIALES Y MICROINDUSTRIALES
LANDBANK

AMPLIA EXPERIENCIA

PROPIEDAD EJIDAL • GESTION GUBERNAMENTAL • MERCADO LOCAL

+52 (442) 294 5857 www.crmexico.mx

Hilton llegará a los 100 hoteles en Latinoamérica en 2016

El CEO de Hilton, Christopher J. Nassetta, comentó durante la Conferencia Sudamericana de Inversión en Hoteles y Turismo 2016, que la marca espera tener su hotel número 100 en la región, para finales de 2016. En el segundo trimestre del año, los resultados financieros indicaron que la cadena ha firmado cerca de 30 acuerdos y sumado 20 nuevos hoteles en América Latina. Ahora, Hilton cuenta con alrededor de 16 mil habitaciones en un catálogo de más de 90 hoteles y resorts. Actualmente su cartera de desarrollo de proyectos suma más de 50 en toda la región.

IHG abrirá 46 nuevos hoteles en Europa del Este durante los próximos cinco años

IHG - Intercontinental Hotel Group- busca la apertura de 46 nuevos hoteles en los próximos 3 o 5 años en Europa del este. Según la cadena, Alemania y Hungría son los principales emisores; aunque el mercado incluye también turistas británicos, rusos, provenientes de China, Corea del Sur e India. El crecimiento se realizará principalmente por las marcas de categoría media como Holiday Inn y Holiday Inn Express, aunque los de tipo boutique también se verán beneficiados. Para 2016 tendrán dos aperturas en Polonia; un Staybridge Suites, en Bakú –Azerbaiyán-; y otro Holiday Inn en Plovdiv -Bulgaria.

"Hola México", la primera tienda de Apple en el país

La primera tienda en México de Apple se inauguró el pasado 24 de septiembre y se ubica en Lomas de Santa Fe, Ciudad de México. De acuerdo con el Director Ejecutivo de retail para Apple Latinoamérica, Enrique Atienza, decidieron apostar por México debido a que lo consideran el "centro neurálgico de América Latina". Según información de la marca, en México sólo contaban con distribuidores autorizados como iShop o MacStore; esta tienda es la número 486 a nivel mundial.

Roca Desarrollos y Gava Capital construyen parque industrial en Tijuana

ROCA Desarrollos en sociedad con Gava Capital inició durante el mes de septiembre, la construcción de otro más de sus edificios industriales de inventario en la Vía Rápida de Otay/Alamar, Tijuana. Dentro de sus 175 mil pies cuadrados, el inmueble albergará proyectos de manufactura y logística que podrán ir desde 50 mil hasta 175 mil pies cuadrados. Los desarrolladores calculan que esté listo para su ocupación en febrero de 2017, disponible bajo un esquema de arrendamiento.

Presentación Missoni Baja en Miami

Como parte de las estrategia de expansión de B2B Media en Miami, Inmobiliare Magazine en conjunto con Inbound Logistics ofrecieron un cocktail de bienvenida en el desarrollo de Missoni Baja en Miami. Invitados especiales y los principales speakers del Supply Chain Leaders Meeting se dieron cita para conocer las oportunidades de inversión y desarrollo de proyectos de logística que exigen en la región.

Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo del Cónsul de México en Miami, José Antonio Zabalgoitia y Alicia Cervera, Directora de Cervera Realty.

El desarrollo de negocio entre México y Estados Unidos está en marcha gracias a las relaciones bilaterales que existen entre los 2 países. La expansión del puerto de Miami es una consecuencia de la nueva apertura del Canal de Panamá, por la cual, los principales puertos americanos se alistan para recibir las exportaciones de la industria automotriz mexicana, como principal motor de negocio.

TEODORO GONZÁLEZ DE LEÓN, ideador de la CDMX

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

Los diseños del arquitecto le han aportado a la ciudad más que un horizonte peculiar, se han convertido en referentes, le han dado identidad.

La arquitectura está de luto. La madrugada del 16 de septiembre falleció el arquitecto Teodoro González de León, a los 90 años de edad. Ideador de algunos de los más emblemáticos edificios de la Ciudad de México, su legado arquitectónico va más allá de altas construcciones y bellos diseños, fue un hombre preocupado por la recuperación del espacio público.

Su amigo y colaborador, el Arquitecto Miquel Adriá, Director de Arquine, comentó durante la presentación de La Guía Teodoro González de León, que "lo que más le interesaba al maestro, era usar la arquitectura como una herramienta para aportar algo a la ciudad, no sólo cumplir con los requisitos del programa; no sólo cumplir con los requisitos del cliente".

El Director de Arquine dijo a Inmobiliare que Teodoro, además de ser un gran ideador de la ciudad, era un gran amigo. "Con él rápidamente llegábamos a la esencia, nos brincábamos esas cosas previas tan comunes en México, que hacen que cueste mucho llegar a la esencia, llegar al corazón, llegar a la cabeza. Nos saltábamos esos golpecitos, todas esa previas -¿cómo has estado? ¿qué te has hecho?- Él llegaba directo, preguntando ¿ya leíste esto? ¿puedes ir conmigo a ver aquéllo?; si yo le decía, Teodoro quiero ir a ver la expo de Corbuse en Nueva York, quiero ir contigo; él contestaba, Ok, ¿Te viene bien tal día? Íbamos a cualquier lugar e inmediatamente entrábamos en materia. Después, nos íbamos a cenar y a discutir. Me enseñaba de música y discutíamos sobre arquitectura. Era infatigable, siempre directo, preciso. Entrañable".

Los proyectos de Teodoro González de León son hoy referentes de la Ciudad de México; no se puede pensar en ciertas partes de la ciudad sin aludir o recurrir a algún proyecto que él diseñara. Cristina Garza Zepeda, Directora del Instituto Nacional de Bellas Artes, comentó para Inmobiliare, que "Teodoro es el constructor del México moderno, realmente su obra transformó la visión de la ciudad de México. Era un hombre muy preocupado por conservar las ciudades y era un gran observador de ellas; las caminaba, las entendía, las sentía... Siempre pensaba en quién iba a habitar los edificios, no sólo en la arquitectura. Creo que es una de las sensibilidades muy especiales de su personalidad".

Con motivo de la celebración de los 90 años del arquitecto, sus colegas y amigos trabajaron en la compilación y actualización de la obra de Gonzalo, en la La Guía Teodoro González de León, que recopila los diseños más emblemáticos, principalmente en la Ciudad de México y otras partes del interior de la República Mexicana. El Secretario de Cultura de la CDMX, Eduardo Vázquez Martín, comentó durante la presentación, que "hemos pasado de celebrar los 90 años de Teodoro, a comenzar a echarlo de menos. Teodoro, hasta el último día, estuvo trabajando; hasta el último día, tuvo plena conciencia del mundo; hasta el último día, su palabra era precisa, articulada, sugerente, inteligente. Recuerdo que no hace mucho le preguntaban cuál de sus obras era la que más le gustaba, y dijo, la que estoy haciendo ahora. No era un hombre que estuviera pensando en el pasado, que estuviera reconociendo su vida y su aportación, sino que era alguien que todos los días empezaba a construir algo".

Y si bien su obra es vasta, su gran amigo comentó para la revista que, "el parteaguas es el Colegio de México, me parece una obra por demás extraordinaria; en esa línea, sin duda, el Museo Tamayo; y de los últimos años, El Pantalón, Reforma 222 o el MUAC, a través de los cuales armó nuevos iconos urbanos de más valor".

Entre sus diseños se encuentran: Torre Arcos Bosques -El Pantalón-, Torre Virreyes, Palacio de Justicia Federal, El Museo de sitio de Tajín, la remodelación del Colegio Nacional, el Conjunto habitacional Mixcoac, la Sala Bancaria de Nafinsa, el Fondo de Cultura Económica, el Nuevo Palacio Legislativo de Guanajuato, la Unidad Habitacional Fuentes Brotantes, el Auditorio Nacional y el Museo Tamayo -que realizó junto con Abraham Zabludovsky-, entre muchas otras dentro y fuera del país.

Los diseños son únicos por sus formas y estructuras; sin embargo, su colaborador Miquel Adriá detalló que es el uso del "concreto aparente cincelado lo que le da su sello único y perfectamente identificable". En cada uno de los proyectos, también se observa la intención de generar espacios públicos, aunque la obra fuera privada, porque de acuerdo con Adriá, a Teodoro González de León "le interesaba por encima de todo la construcción de la ciudad".

GRUPO PROYECTA

PLANEAMOS Y DESARROLLAMOS LAS MEJORES COMUNIDADES DEL PAÍS

Innovar en la forma de desarrollar proyectos inmobiliarios para las nuevas generaciones, creando **Comunidades Planeadas** con el apoyo de las más reconocidas empresas a nivel mundial en planeación, diseño, paisajismo, urbanización y construcción e incorporando a nuestras comunidades el concepto de **SMART CITIES.**

GRUPO PROYECTA · Paseo Ópera No.4, Interior 303 y 304, Town Center Sonata, Edificio Escala, Lomas de Angelópolis, Sn Andrés Cholula C.P 72830 **Tel.** (222) 240 4355

www.grupoproyecta.com

PRÓXIMAMENTE EN MÉRIDA

ALGUNOS DE NUESTROS DESARROLLOS

CORTIJO ANGELÓPOLIS

CAMPESTRE la joya

RESIDENCIAL PALMAS ANGELÓPOLIS

Bosque de Angelópolis

EL CARMEN

LOMAS DE ANGELÓPOLIS
LA VIDA COMO DEBE SER

EL INFONAVIT:
INSTITUCIÓN FINANCIERAMENTE SÓLIDA Y SOCIALMENTE TRASCENDENTE

INMOBILIARE MAGAZINE (IM): ¿Cómo encontró Infonavit, a su llegada?

David Penchyna (DP): El Infonavit es una institución financieramente sólida y socialmente trascendente. La encuentro fuerte en términos financieros y más necesaria que nunca, para cubrir las necesidades de vivienda de los trabajadores. Encuentro un Infonavit que con más de 9.2 millones de créditos otorgados, y prácticamente una de cada cuatro casas en México financiada por el instituto, tiene muchísimo por hacer, en particular por la base de la pirámide salarial.

IM: ¿Cuáles son los temas prioritarios en los que trabajará durante su administración?

DP: Para poder prestar más a los que ganan menos, tenemos que prestar mejor en altos ingresos. Dado que el Infonavit financia a cientos de miles de trabajadores que no serían sujetos de crédito en otra institución, el equilibrio en nuestra cartera hipotecaria depende en el tiempo de nuestra capacidad de financiar también a quienes más ganan, y así reducir el riesgo. Como fondo mutualista, que en esencia significa el Infonavit, nos es fundamental fortalecer el subsidio cruzado a la tasa; es decir, el complemento de pago con el que ayudamos a los salarios más bajos, es un subsidio cruzado que refleja el carácter solidario de esta institución.

Queremos también comunicarnos mejor con la derechohabiencia; queremos escucharlos, no sólo para atenderlos mejor, sino para modelar la oferta crediticia de acuerdo a la demanda; de ahí que vamos a apostar muy fuerte a la digitalización de procesos y a la atención inmediata para los derechohabientes.

Vamos a dar un nuevo impulso al crédito tradicional, segmentando mejor nuestro mercado y desde luego, seguir empujando el programa de mejoramiento que relanzamos hace poco más de un mes, el "Mejoravit", que con nuevos candados, controles y mayor difusión, estamos convirtiendo en el producto de crédito para remodelación más barato del mercado.

IM: ¿Qué retos observa en el sector vivienda y el Instituto?

DP: Hay retos estructurales, como la tierra y la oferta de vivienda en algunas entidades, y otros coyunturales, como el tema de subsidios en un contexto presupuestal complejo. Sin embargo, creo que tenemos que analizar con claridad que el sector de la vivienda en México ha sobrevivido momentos difíciles, y cada vez que se le ha puesto a prueba, ha salido fortalecido. Antes del cambio de paradigma del sector de la vivienda en los años noventa, había poco más de 300 empresas desarrolladoras de vivienda; hoy hay más de 3,000. Es una industria consolidada, que ha sabido asimilar una nueva política de vivienda centrada en el derechohabiente, en la comunidad, en hacer ciudad y no sólo hacer casas.

IM: Respecto a la colocación de créditos hipotecarios, ¿cómo van las estimaciones al momento? ¿En qué productos hay mayor demanda? (mejoramiento, tradicional, en conjunto con bancos, hipoteca verde, etc.).

DP: Vamos 4% arriba de la meta anual. Con corte a septiembre, hemos otorgado más de 318 mil créditos en lo que va de 2016, de los cuales, más de 260 mil han sido hipotecarios. Estamos hablando de más de 1,500 créditos diarios. Lo que observamos es un comportamiento adecuado de toda la gama de productos crediticios del Instituto, aunque esperamos un repunte en mejoramiento, dado que el programa "Mejoravit" acaba de relanzarse.

IM: ¿Tienen en sus planes diseñar algún producto adicional, o cuáles son las necesidades del mercado?

DP: Estamos enfocados a correlacionar nuestra oferta de productos a la demanda de soluciones de vivienda. No necesitamos nuevos productos, sino mejores productos.

IM: ¿Cómo esperan cerrar 2016?

DP: Vamos a cerrar el año superando la meta de crédito hipotecario, con el Mejoravit relanzado, recargado, más barato y seguro. Vamos a cerrar un año en el que por primera vez, el Infonavit realizó subastas de vivienda recuperada, con transmisiones totalmente en vivo. Cerramos un año de cuentas claras y de mucho trabajo por los derechohabientes.

Más de 1,500 créditos diarios

4% arriba de la meta anual

David Penchyna Grub
Director de INFONAVIT

SANTA FE, REFERENTE DE DESARROLLO Y MODERNIDAD

POR **ANA RINCÓN GALLARDO,** División Oficinas I Santa Fe, e **IVÁN SOLANO,** Director Comercialización de Inmuebles Colliers International

Santa Fe, es un referente de desarrollo y modernidad en materia inmobiliaria en la Ciudad de Mexico, se ha caracterizado por albergar el mayor y más moderno inventario de proyectos inmobiliarios en la ciudad, en los últimos años Santa Fe ha tenido un crecimiento impresionante tanto en desarrollo de vivienda, centros comerciales, hoteles, oficinas y proyectos de usos mixtos, en sus diferentes modalidades, tanto en Venta como Renta en todos sus mercados, fenómeno que no se aprecia en otros corredores.

Santa Fe cuenta con innumerables servicios, como son Centros Comerciales, Powers Centers, Shopping Malls, Restaurantes, Hoteles para todo tipo de presupuesto, así como una constante de mejora en transporte público, vías de acceso, mediante sus puentes y pasos a desnivel que lo conectan tanto con el sur y poniente de la ciudad, sin dejar de considerar que esta en construcción el proyecto del tren suburbano que conectará la Ciudad con el Estado de México, teniendo como punto de partida la Estación Observatorio, centro multimodal de transporte que concentrara más de tres líneas de metro, transporte urbano y foráneo.

En materia de oficinas actualmente existe en la zona de Santa Fe un inventario de 86 edificios con 1,245,778 m2 y 13 edificios en construcción con aproximadamente 230,000 m2 que estarán listos entre el 2017 al 2019, esto representa aproximadamente un 15% del total de inventario de la ciudad de México, que, al cierre del segundo trimestre de 2016, registró 8,373,481 m² de oficinas en los 10 corredores que lo conforman.

En materia de oficinas, Santa Fe cuenta actualmente con un inventario de 86 edificios con 1,245,778 m², y 13 edificios en construcción, con aproximadamente 230,000 m², los cuales estarán listos entre 2017 y 2019.

Debido al desarrollo integral de Santa Fe, el corredor ha recibido a múltiples empresas internacionales y nacionales como: Telefónica, Banorte, HP, Grupo Bimbo, Huawei, Grupo Posadas, Mazda, Microsoft, etc. Entre estas compañías los sectores como tecnología, financieros, automotriz, hotelero y desarrollo de software, han tomado gran relevancia en la zona. Existen varios proyectos icónicos en el corredor de Santa Fe: Conjunto Calakmul, Samara Shops, Samara, Park Plaza I y II, Punta Santa Fe, CEO, Terracota 100 ; los cuales debido a sus características los hacen únicos.

Siguiendo esa tendencia de desarrollo, hoy se construye DOWNTOWN SANTA FE, proyecto icónico, de usos mixtos, sinónimo de vanguardia, construido bajo estándares y especificaciones internacionales, siendo un edificio con pre-certificación LEED Platino, por su diseño arquitectónico, fachada termo eficiente y equipos de última generación en tecnología este conjunto reflejará a sus usuarios ahorros en energía, espacio y operación, además de brindar a sus usuarios, servicios, comodidad y eficiencia en los espacios de oficina. Ubicado en Avenida Santa Fe Num. 428, una de las avenidas principales de la zona. Contará con tres torres corporativas de oficinas con aproximadamente 63,000 m² y un área comercial con más de 3,000m², con un total de construcción del complejo de 134,000 m².

La Torre II será la primera en estar lista en abril del próximo año, cuenta con 13,600 m², 14 pisos con plantas tipo de 1,000 m² en promedio. Varios pisos cuentan con terraza gozando de una vista privilegiada de la ciudad de México. Colliers International comercializa la Torre; el perfil de empresa que se busca ubicar en las oficinas, son corporativos internacionales de alto nivel.

Algunas especificaciones técnicas con las que cuenta el proyecto: elevadores de alta velocidad, acceso a motor lobby vehicular (con cinco bahías) y peatonal mediante una escalinata magna para mayor comodidad de los usuarios, alta tecnología en fachadas, CCTV, acceso controlado.

Entre los inmuebles en construcción, destaca Downtown Santa Fe, proyecto icónico de usos mixtos, sinónimo de vanguardia, construido bajo estándares y especificaciones internacionales y con pre-certificación LEED Platino.

La Torre II de Downtown Santa Fe será la primera en estar lista en abril de 2017, cuenta con 13,600 m², 14 pisos con plantas tipo de 1,000 m² en promedio, ideales para corporativos internacionales de alto nivel. Colliers International es la encargada de comercializarla.

BBVA Bancomer

Contamos con más de 25 millones de m^2 para sus planes inmobiliarios

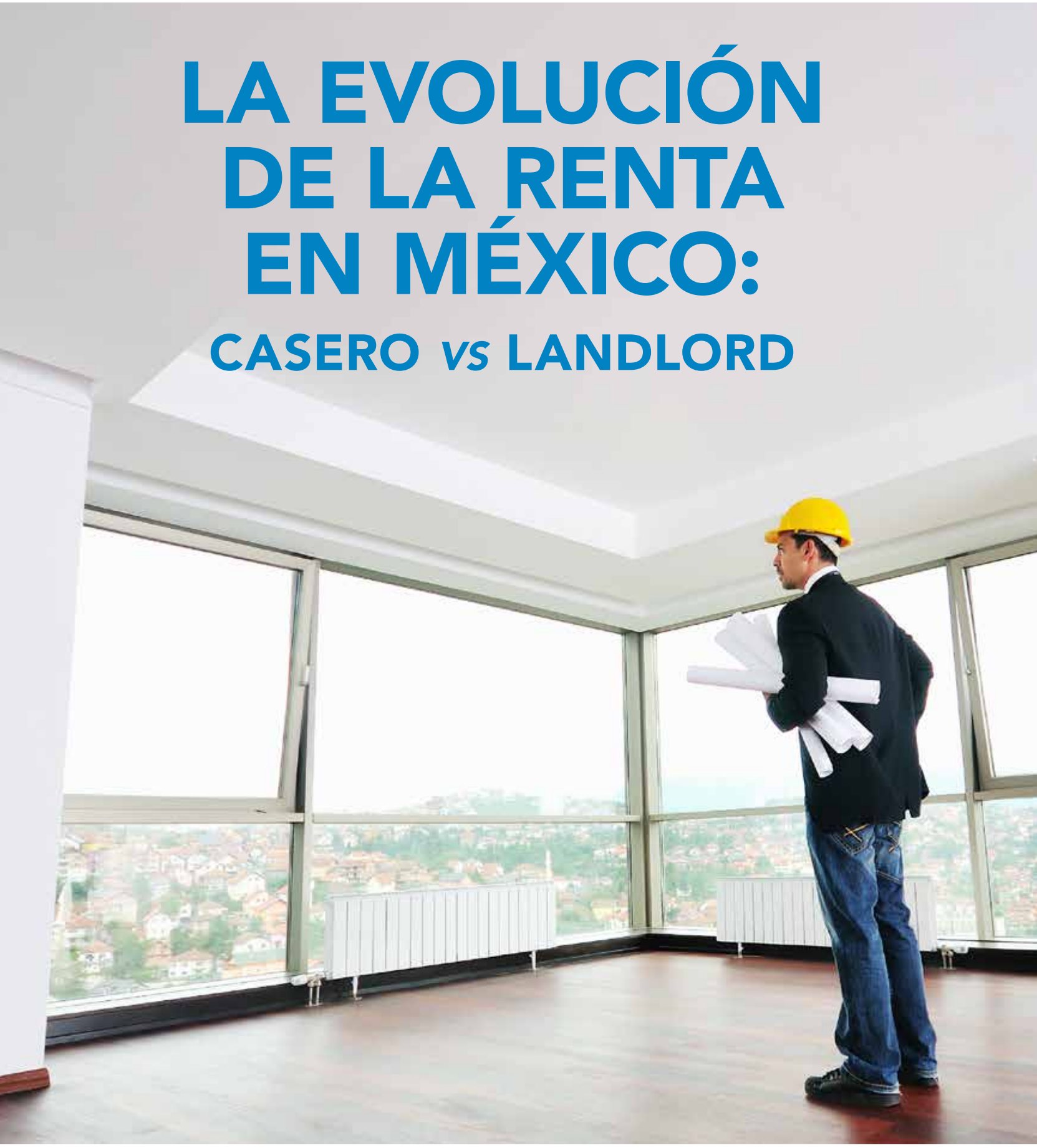
En Grupo Financiero BBVA Bancomer, le ofrecemos excelentes opciones para adquirir un activo que le permita incrementar sus inversiones inmobiliarias.

Colocando a su alcance un inventario exclusivo en toda la República Mexicana, donde encontrará el glosario con los datos del terreno que desee adquirir así como la extensión y ubicación deseada.

Para mayor información, comuníquese
a la línea de inversionistas (55) 1669 8654
o en www.inmueblesbancomer.com.mx

LA EVOLUCIÓN DE LA RENTA EN MÉXICO:

CASERO *vs* LANDLORD



José Antonio Diez de Bonilla Martínez, Socio, Haynes and Boone

Gerardo Carrillo Valadez, Socio, Haynes and Boone

La permanencia y éxito del *Multifamily* en México dependerá de la administración profesional de inversionistas institucionales, ya que los estándares esperados en este producto son mucho mayores y requerirán una plataforma mucho más sofisticada y sólida.

POR **GERARDO CARRILLO VALADEZ Y JOSÉ ANTONIO DIEZ DE BONILLA MARTÍNEZ**

La vivienda en renta, bajo el concepto *Multifamily*, atiende un sector de reciente creación en México, ofreciendo a los arrendatarios ciertos estándares de calidad, y propiciando el desarrollo de comunidades con fines, o al menos, con perfiles similares o afines.

En los últimos años, hemos podido ver como la vivienda en renta institucional comúnmente denominada "*Multifamily*" ha cautivado la atención de inversionistas institucionales de la talla de PGIM Real Estate (anteriormente Prudential Real Estate Investors) y Greystar, entre otros, quienes han decidido incursionar y competir en un mercado de renta que tradicionalmente se ha desarrollado de manera informal desde hace varias décadas.

Factores de diversas índoles han generado este apetito, tanto en la oferta como en la demanda, siendo uno de los principales, el cambio cultural aparejado al crecimiento vertical de las ciudades.

Por generaciones, la renta informal o también conocida como "*shadow market*" ha sido un modelo sumamente popular en México. A manera de ejemplo es útil recurrir a la figura arraigada de la persona de la tercera edad que es propietaria de varios inmuebles, fruto del ahorro durante gran parte de su vida, lo que le ha permitido tener en su vejez la tranquilidad económica de recibir ciertos ingresos, sin tener que trabajar o sin tener que depender de lo que aporten sus hijos o familiares; esto, a su vez, les aporta la satisfacción de haber generado un patrimonio que eventualmente heredará a sus hijos propiciándoles una mejor calidad de vida.

Este modelo creó por generaciones la aspiración de trabajar y ahorrar con el fin de adquirir "un techo propio" y eventualmente, conforme las circunstancias lo permitieran, poder tener más inmuebles para ir generando un patrimonio que serviría de soporte a la estabilidad y economía familiar presente y futura. Esta aspiración generaba un patrón de actuación muy común en donde los jóvenes, sobretodo los recién casados, posiblemente rentaban por un plazo corto un departamento, pero siempre con la meta clara de invertir para tener un patrimonio propio. En la actualidad, derivado de la demanda que genera el desarrollo económico y crecimiento pobla-

Estadística de vivienda en renta

Ciudad	Población Total (Metro[1])	# de hogares[2]	# de hogares que rentan[3]
Ciudad de México Metro	21,163,226	4,652,236	1,004,882
Guadalajara Metro	4,328,584	926,625	185,325
Monterrey Metro	4,089,962	871,207	174,241
Altiplano Central 4	5,861,361	1,172,272	175,840
Total	35,443,133	7,622,340	1,540,288

Fuente: 1. INEGI Delimitación de las Zonas Metropolitanas de México
2. AMAI NSE 2015
3. CDMX 21.6% (Inegi), MTY y GDL 20%, Altiplano Central 15%
4. Puebla, Querétaro, León, Aguascalientes, Irapuato, Celaya

cional de la Ciudad de México entre diversos factores, muchas de estas propiedades adquiridas por las generaciones nacidas aproximadamente en la década de los 50s, cuyas casas vivieron por más de treinta años, se han convertido en blanco de desarrolladores que adquieren las viviendas unifamiliares con el fin de edificar un proyecto multifamiliar.

Bajo el esquema de renta informal, y desde el punto de vista del "casero", lo que un inversionista individual perseguía al adquirir un inmueble para rentar, era encontrar un buen "inquilino" que pagará puntualmente su renta, no fuera conflictivo y decidiera prorrogar el arrendamiento por muchos años. Por su parte, el "inquilino", buscaba un "casero" que no fuera muy quisquilloso, le permitiera rentar el inmueble sin garantías excesivas y que al final de la vigencia del arrendamiento le permitiera quedarse, de ser posible inclusive, sin prorrogar formalmente el arrendamiento y sin subir la renta de manera considerable.

Sin embargo, hoy en día la nueva tendencia parece ser distinta, las nuevas generaciones tienen una filosofía de vida que trae aparejadas nuevas necesidades, pues buscan mayor movilidad y la estabilidad pareciera no ser un factor indispensable. Esto es, los jóvenes de hoy están mostrando cierto desapego al buscar adquirir el techo tan anhelado por las generaciones anteriores, y a diferencia de sus padres, no salen de sus casas con el fin de buscar generar un patrimonio para comprar el techo en el que vivirán por mucho tiempo, sino por el contrario, privilegian la búsqueda de libertad, lo que en el mercado inmobiliario se traduce en la posibilidad de moverse según las necesidades inmediatas que tengan, esto es, vivir cerca de donde en ese momento quieran estar o trabajen.

Estas nuevas generaciones ya no desean tener hipotecas a 15 años ni permanecer 30 años en el mismo inmueble, y por lo mismo, tampoco están dispuestos a generar compromisos a largo plazo con sus "caseros", por el contrario, buscan esquemas flexibles y prácticos que les permitan tener al alcance de un botón o de una búsqueda en internet un producto que les ofrezca una ubicación adecuada a las necesidades de ese momento (las cuáles van desde la ubicación, hasta contar con amenidades de primer nivel, muebles o servicios como el de lavandería y de mantenimiento). Es aquí donde el producto de *Multifamily* cobra relevancia, pues atiende un mercado en crecimiento que hasta hace algunos años no existía.

El producto de *Multifamily* ofrece a los arrendatarios ciertos estándares de calidad y propicia el desarrollo de comunidades con fines, o al menos, con perfiles similares o afines. Cabe destacar que para el caso cada vez más frecuente de empresas que traen expatriados a trabajar de manera temporal a México, este producto conlleva un enorme beneficio al tener que lidiar solamente con un solo arrendador y el poder obtener una factura por dicho arrendamiento, misma que podrá deducir en su contabilidad, a diferencia de lo ocurrido en el *shadow market*.

Por otro lado, los inversionistas institucionales también obtienen muchos beneficios al realizar estas inversiones y desarrollos a gran escala. Por un lado, se les permite tener una mayor capacidad de negociación con el desarrollador y con los proveedores que eventualmente les puede permitir bajar costos, y por consecuencia establecer precios de renta que al final del día puedan acercarse a los ofrecidos por el mercado informal. Asimismo, al tener un gran número de arrendatarios, se pulveriza de manera considerable el riesgo de tener un porcentaje elevado de unidades de vivienda vacías, a diferencia de como puede ocurrir en el caso de un edificio de oficinas, lo cual hace que los flujos sean mucho más estables, inclusive en épocas de recesión o crisis.

Por éstas y varias otras razones, es que se explica la existencia no sólo de un mercado de arrendatarios con un perfil muy específico, y de inversionistas interesados en satisfacer

ARQUITECTURA COMERCIAL Y
USOS MIXTOS

ares
ARQUITECTOS

Buscamos contribuir a elevar la calidad de vida de las personas a través de la innovación en el ejercicio de la arquitectura, creando espacios que trasciendan.

Tenemos experiencia en más de 350 proyectos, que suman más de 3,500,000 m2.

GUADALAJARA | CDMX | BOGOTÁ

www.aresarquitectos.com

este tipo de demanda a través del impulso de proyectos Multifamily, sino también el surgimiento de una demanda entre inversionistas que desean adquirir estos desarrollos una vez estabilizados. Un ejemplo al respecto es la reciente operación mediante la cual PGIM Real Estate vendió 6 edificios plenamente estabilizados bajo la modalidad de *Multifamily* en la Ciudad de México y Monterrey.

Consideramos entonces que no queda duda respecto de la necesidad que existe, en ciudades como la Ciudad de México, de atender el mercado que se ha descrito a lo largo de este artículo. Sin embargo, desde nuestra perspectiva, la permanencia y éxito de este producto en México dependerá en gran medida de la administración profesional que estos inversionistas institucionales desarrollen o contraten, ya que los estándares esperados en este producto son mucho mayores y requerirán una plataforma mucho más sofisticada y sólida, que la utilizada para la administración de un edificio convencional, aunado a que dicha estructura deberá ser lo suficientemente flexible para poder adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Asimismo, es indispensable que tanto las regulaciones, como las fuentes de fondeo, se vayan adecuando a este producto de tal modo que se puedan generar proyectos que sean sustentables y atractivos para todas las partes que intervengan en este tipo de estructuras. En este sentido, entendemos que Sociedad Hipotecaria Federal está trabajando de la mano con desarrolladores experimentados en el mercado de *Multifamily* para crear un producto financiero "*ad hoc*" que ofrezca a los desarrolladores tasas de intereses, plazos de amortización y vencimiento, y otros términos y condiciones que sean afines a un producto de esta naturaleza. Asimismo, con el objeto de exponenciar este modelo de negocios y poder llevarlo a todos los extractos de la vivienda en México, consideramos que es conveniente que existan incentivos por parte del Gobierno Federal -probablemente a través del Infonavit- e incluso de los gobiernos locales; incentivos que pudieran ser tanto a la "demanda" como a la "oferta", esto es, entendiendo como incentivos a la "demanda" aquéllos otorgados a los potenciales inquilinos a modo de un apoyo para el pago de sus rentas, o bien, un incentivo a la "oferta" que pudiera incluir esquemas de aportación de terrenos por parte de los gobiernos para el desarrollo de los proyectos, a cambio de recibir, por parte de los desarrolladores, viviendas para posteriormente ofrecerlas a trabajadores bajo un esquema de rentas reducidas.

Es conveniente que existan incentivos por parte del Gobierno Federal -probablemente a través del Infonavit- tanto para la "demanda" en apoyo al pago de sus rentas, o bien un incentivo para la "oferta" que pudiera incluir esquemas de aportación de terrenos por parte de los gobiernos, para el desarrollo de los proyectos.

En nuestra opinión consideramos que difícilmente el mercado de renta informal desaparecerá en México. Sin embargo, consideramos que el *Multifamily* atiende un sector de reciente creación en México, y por lo tanto obtendrá una buena parte del mercado y ofrecerá tanto a los arrendatarios como a los arrendadores una forma adicional de cubrir y atender una realidad creciente que estamos observando en el mercado de renta.

*Gerardo Carrillo Valadez y José Antonio Diez de Bonilla son Socios del Despacho de Abogados Haynes and Boone, y su práctica se especializa principalmente en el sector inmobiliario, representando a inversionistas y desarrolladores, nacionales y extranjeros, en la estructuración e implementación de proyectos inmobiliarios en México. Para mayor información favor de consultar la siguiente página: www.haynesboone.com

FINSA

GROW BEYOND

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.

25
INDUSTRIAL PARKS

45
LOCATIONS IN MEXICO

REAL ESTATE INNOVATION

100
MILLION SQF DEVELOPED

01 800 00 FINSA

@finsaintl

/finsaintl

info@finsa.net

www.finsa.net

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

Experience. Innovation. Development.

2016 Año de la Vivienda Residencial Plus en México

2016 ha sido un gran año para la vivienda residencial plus, el balance que ha logrado es muy importante, debido en gran medida a que el segmento del mercado es mucho más sólido y confiable, pues no depende tanto de los créditos como los otros.

FUENTE **LAMUDI**

Este año, para el mercado inmobiliario mexicano, las políticas gubernamentales destinadas a impulsar su fortalecimiento, la cada vez mayor presencia de la Inversión Extranjera Directa (IED) y Privada (IP) y la consolidación de los Fibras (Fideicomisos de Bienes Raíces) en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), se han traducido en un comportamiento positivo.

En lo referente a la vivienda, la situación no es diferente, y si nos enfocamos en la vivienda residencial plus, es mucho más que certera. Definida como la vivienda cuyo rango de precio inicia en los 2 millones 600 mil pesos, la vivienda residencial plus en México ya se vislumbraba como una gran área de oportunidad desde 2004, año en que se registra por primera vez un incremento considerable en las ventas de este sector.

Desde ese año, la apreciación de este sector es constante, pues los compradores a los que está dirigida esta vivienda, saben perfectamente qué es lo que quieren y lo que están dispuestos a pagar por ello. Es así como, mientras que en 2015 la vivienda residencial plus experimentó un crecimiento de precios, este 2016 el equilibrio se está alcanzando, lo cual era un paso necesario.

En su reporte sobre la vivienda octubre-diciembre 2014, la CONAVI hablaba ya de una recuperación dentro del sector de la construcción, especificando que la edificación residencial había sobresalido y se estaba alcanzando un balance entre las nuevas construcciones y el otorgamiento de crédito.

Este año, la dependencia gubernamental ratificó sus estimaciones, afirmando que el crecimiento de la industria de la vivienda se ha sabido sostener, creando una sincronía entre la oferta y la demanda.
La vivienda residencial plus ha llegado a marcar tendencias importantes en el sector inmobiliario. Las desarrolladoras se enfocan en crear espacios para una o dos personas, espacios con tecnologías incorporadas, que permitan ciertas automatizaciones como bajar y subir persianas o modular la luz, por ejemplo. Además, se buscan diseños orgánicos que tengan conciencia ecológica, y urbanizaciones privadas que en su interior tengan servicios de seguridad, paquetería, limpieza y amenidades como áreas verdes, veredas para caminar y hasta campos de golf o canchas de tenis.

5 ESTADOS MODELOS DE VIVIENDA RESIDENCIAL PLUS

PRECIOS PROMEDIO DE VIVIENDA RESIDENCIAL PLUS 2016

	DEPARTAMENTOS	CASAS
CDMX	$7,000,000	$9,680,400
MÉXICO	$6,775,000	$7,660,000
JALISCO	$5,270,000	$6,360,000
QUERÉTARO	$3,890,000	$6,148,000
PUEBLA	$4,288,000	$5,800,000

De hecho, al interior de la República Mexicana es cada vez más común que este tipo de viviendas se ubiquen a las afueras de las grandes ciudades. De esta manera, las desarrolladoras pueden ofrecer más servicios y amenidades que permitan mejores condiciones de vida a sus residentes.

Cinco estados, cinco modelos de vivienda residencial plus

La capital del país fue la primera en desarrollar un verdadero mercado para este tipo de vivienda, marcando la pauta para el resto del país. Hacia 1994, colonias como Condesa, Roma, Polanco y Del Valle comenzaron a posicionar propiedades de este tipo, y lo que es más importante, encontraron una respuesta positiva.

Para el año 2000 se registró un considerable aumento de construcciones nuevas enfocadas en este sector. Justo en este período, logrando consolidar nuevas inversiones, comenzó a diversificarse, haciendo que los condominios con servicios y amenidades se dibujaran como una tendencia digna de voltearse a ver.

En CDMX, cinco son las delegaciones que concentran la mayor parte de la oferta de vivienda: Álvaro Obregón, Azcapotzalco, Benito Juárez, Cuajimalpa y Cuauhtémoc. Durante 2016, estas demarcaciones no sólo aumentaron su oferta, sino que los sectores de vivienda residencial y residencial plus incrementaron sus ventas de manera importante.

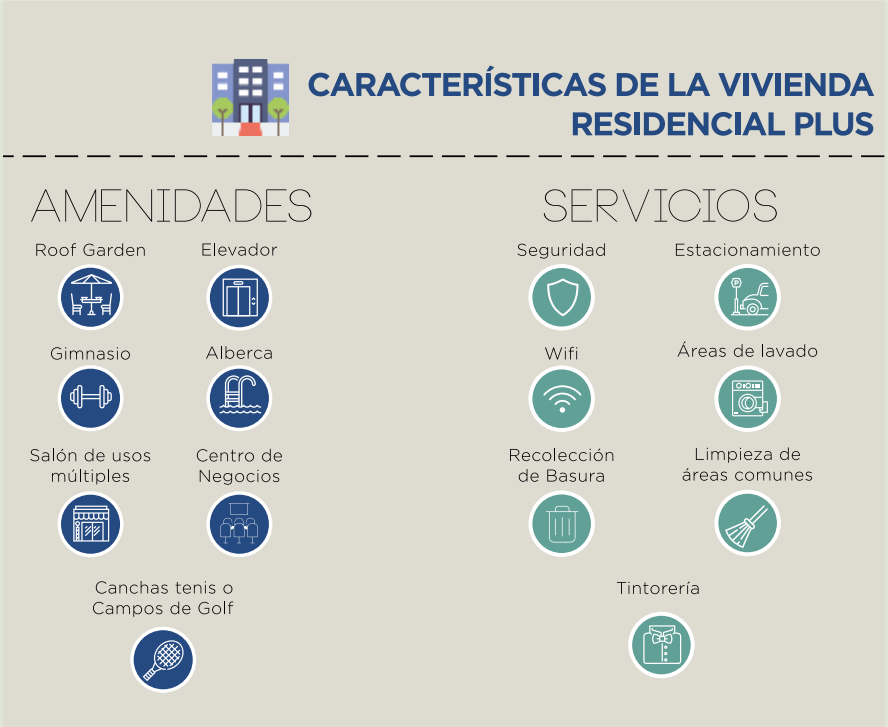
2016 ha significado un equilibro para este sector de la vivienda y abre una nueva era para este tipo de construcciones, sobre todo para la vivienda residencial plus vertical, pues de acuerdo con datos arrojados por Lamudi entre 2014 y 2016, en la Ciudad de México, la variación porcentual del precio promedio en los departamentos de este sector se ha incrementado un 7%, dato contrastante cuando uno mira la vivienda horizontal plus, cuyos precios han decrecido un 39.9% en el mismo periodo de tiempo.

Guadalajara y su Zona Metropolitana son otro de los grandes mercados de la vivienda residencial plus. Ahí, el desarrollo experimentado ha sido constante, marcando una clara tendencia hacia la verticalidad, cuyos precios han crecido un 28% en los últimos tres años. Es así que la colonia Country Club alcanza el precio promedio de 10 millones de pesos por unidad.

En lo referente a las casas del segmento residencial plus tapatío, la realidad muestra que en los tres años que Lamudi ha tenido presencia en México, sus precios se han mantenido estables y suelen colocarse entre los 5 y 6 millones de pesos.

Puebla es otro de los estados que ha marcado tendencia y continúa siendo innovador en cuanto al modelo de vivienda residencial plus que ha desarrollado. La economía de la entidad ha permanecido centrada en la actividad industrial automotriz; su ciudad capital se distingue por ser una mezcla de modernidad y tradición, en donde la creación de Angelópolis dejó huella en el imaginario colectivo de la población, y fue punta de lanza para el desarrollo de proyectos similares enfocados a sectores de la población, con un fuerte poder adquisitivo.

Angelópolis es una zona residencial que lo tiene todo, incluyendo escuelas, centros comerciales y hospitales. El potencial creador de Puebla no se queda ahí, hoy en día se está construyendo la torre residencial más alta de México (Nvbola Tower) que contará con comercios, departamentos y oficinas, además de una moderna alberca con cascada incluida, helipuerto y otras amenidades y servicios, con los que se planea consolidarla como un referente del mundo inmobiliario no sólo de México sino de América Latina.



En cuestión de precios, el mercado residencial plus poblano es bastante estable gracias a que la demanda continúa siendo mayor que la oferta, es así como la variación porcentual entre 2014 y 2016 en los precios promedio de departamentos, es apenas del 1%, mientras que en casas se ha registrado un incremento un poco mayor, de 8%.

Dinamizado por la migración interna que provocó el desarrollo de una industria automotriz y aeronáutica que requirió la llegada de mano de obra especializada, y por tanto, con ingresos superiores, el estado de Querétaro es otro de los mercados inmobiliarios más importantes de México. La dinámica que vive Querétaro en este segmento es algo distinta a la que se experimenta en los otros estados. Lamudi ha registrado que mientras los departamentos del sector residencial plus van claramente al alza en el resto del país, en Querétaro la variación porcentual entre 2014 y 2016 ha decrecido un 10%, mientras que las casas han incrementado su valor en 16%. Otra singularidad de Querétaro es que, aunque la vivienda residencial plus vertical sigue vendiéndose, la realidad es que no siempre son ocupadas de inmediato, generando que varias edificaciones nuevas se encuentren vacías.

El Estado de México es quizá uno de los más contrastantes en este sector de la vivienda, pues fue una de las primeras entidades en desarrollar este tipo de oferta residencial; pero mientras los precios de las casas marcan un claro incremento de 18% promedio entre 2014 y 2016, los departamentos han experimentado una caída del 21%. Dicha caída se experimenta no sólo en los precios, también en el porcentaje de ventas, según datos difundidos por la consultora Softec; tan sólo en Toluca, el año pasado se reportó una caída superior al 54%.

GREYSTAR®

Redifining Excellence in Apartment Living.

Líder mundial en vivienda institucional en renta

•ADMINISTRACIÓN •DESARROLLO •INVERSIÓN

www.greystar.com | Paseo de la Reforma No. 243, Piso 23, Tel: 68 20 33 00

CONOCE NUESTROS SERVICIOS:

ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES – DEPARTAMENTOS EN RENTA

Brindamos a nuestros residentes servicio de clase mundial en todos los mercados que operamos. Nuestras propiedades son operadas por profesionales, completamente capacitados en nuestros procesos, buscando siempre la satisfacción de residentes y propietarios.

CONSULTORÍA PRE-DESARROLLO

Desarrollamos estrategias de negocio para asistir a nuestros clientes, revisando planes arquitectónicos, analizando el sub-mercado y formulando soluciones que aseguran el éxito del proyecto.

DESARROLLO

Conjuntamos nuestra amplia experiencia mientras hacemos alianzas estratégicas con los mejores desarrolladores de Latinoamérica para crear productos de primera calidad y redefinir la renta de departamentos en nuestro mercado.

INVERSIONES

Ofrecemos una variedad de soluciones de inversión y estrategias que se ajustan a las necesidades de nuestros clientes. Greystar está invirtiendo de manera estratégica en los mercados emergentes, enfocados constantemente en la disminución de riesgos, nuestro objetivo: maximizar el retorno de inversión de nuestros clientes.

ADMINISTRACIÓN CONDOMINAL

Nuestra administración está basada en las mejores prácticas, así como la experiencia que nos respalda en la administración de departamentos en renta, asegurando el balance entre el uso efectivo de los recursos y el equipo calificado en la propiedad.

Información de contacto: contacto@greystar.com

cityexpre
hote

HOTELES CITY EXPRESS

TODO LO QUE IMPORTA EN UNA FRANQUICIA ALTAMENTE RENTABLE

Carlos Adams, Director de Promoción de Franquicias de Hoteles City Express

Hoteles City Express es un producto único por sus estándares de calidad y servicio, con presencia estratégica en las principales rutas de negocios como: industrial, automotriz, petroquímica, energética, agro-negocios, manufactura, minería y aeroespacial, así como en los principales corredores turísticos del país; lo que la convierte en una de las cadenas con mayor presencia en México, Centro y Sudamérica.

Desde que se fundó Hoteles City Express en 2002 su crecimiento en la República Mexicana se hizo notorio. City Express es la marca que encabeza la presencia de las cadenas hoteleras en las ciudades económicamente activas, donde hay una fuerte demanda de servicios de hospedaje. Tras 14 años de operación desde su fundación, City Express continua siendo la marca insignia de la cadena y con ella ha incursionado en nuevos mercados como Costa Rica, Colombia y Chile.

El éxito de la cadena es respaldado por un plan de crecimiento agresivo y un modelo de franquicia exitoso con una plataforma de negocio integral que permite el desarrollo, comercialización y administración. Con la apertura de un nuevo hotel cada 6.4 semanas en promedio, Hoteles City Express se ha colocado como la operadora más grande de hoteles en su segmento en México.

Es así como ha marcado un hito en el sector hotelero al integrar exitosamente elementos clave como: un servicio que anticipa las necesidades del huésped con una atención personalizada, desayuno continental de cortesía, gran conectividad gracias a su servicio de Wi-Fi incluido, una estratégica ubicación con estacionamiento y servicio de transportación a 10 Km a la redonda para los huéspedes y prácticas sustentables en la operación de cada hotel optimizando el uso de energía, agua y disminución en la generación de residuos. Todo esto sustentado por un equipo experimentado y reconocido en el sector hotelero.

La filosofía de cuidado ambiental de Hoteles City Express ha evolucionado a través de su programa de sostenibilidad, el cual fomenta alianzas estratégicas para impulsar el ecosistema emprendedor de alto impacto, el desarrollo de empresas con tecnología limpia, programas de inclusión laboral y prácticas filantrópicas a través de donativos específicos en apoyo a Asociaciones Civiles en todo el país. Además, City Express se ha posicionado como una de las empresas líderes en innovación y sostenibilidad, convirtiéndose en la primera organización hotelera a nivel mundial en recibir la certificación EDGE y Biospher gracias a la adopción de mecanismos y políticas orientadas al uso eficiente de los recursos.

Por su crecimiento sostenido y su reputación como empresa sustentable y socialmente responsable, Hoteles City Express continúa perfilándose como la mejor opción en la industria hotelera para inversionistas que buscan incrementar su capital y diversificar su portafolio de inversiones en México, Centro y Sudamérica a través de este modelo de negocios exitoso, rentable y 100% patrimonial.

Para información adicional sobre los esquemas de Franquicias y Operación Hotelera: franquicias@hotelescity.com | tel. +52 55 52498088

“Creemos en el valor de conectar para crear.”

En Gava fondeamos proyectos que combinan rentabilidad con propósito y tienen la misión de cambiar la comunidad en la que están.

Av. Gómez Morín 1105, Plaza GMIII L-311,
Colonia Carrizalejo, San Pedro Garza García, NL
66254 México
+52 (81) 1967 4282

info@gavacapital.com
gavacapital.com

Gava Capital

Hoteles City Express cuenta con un modelo de negocio altamente rentable, con la inversión por cuarto más baja de la industria.

Hoteles City Express es la cadena líder y de mayor crecimiento en México en términos de número de hoteles, número de habitaciones, presencia geográfica y participación en el mercado en nuestro segmento.

Hoteles City Express ofrece cuatro productos de hospedaje con alto potencial de crecimiento y posicionadas en el top of mind del viajero, tanto de placer como de negocios, que busca una opción de alojamiento práctica y conveniente:

City Express: La marca insignia de la cadena y una alternativa de hospedaje inteligente para los viajeros que buscan todo lo que importan cuando se encuentran fuera de casa.

City Express Junior: El hotel más cómodo y conveniente por sus modernas instalaciones y tarifas a la medida. Todo lo que importa a los viajeros que buscan practicidad en sus viajes de trabajo.

City Express Suites: Espacios amplios, privados y con todas las comodidades de un departamento. Todo lo que importa durante una estancia más larga en tus viajes de placer o de negocios.

City Express Plus: Con diseño interior de vanguardia y estándares internacionales de servicio, es la opción de alojamiento ideal para trabajar o descansar en un ambiente más sofisticado.

Línea del tiempo:

2002 se funda Hoteles City Express

2003 abre el primer hotel City Express en Saltillo

2004 se crea City Express Suites

2008 llega la marca City Express Junior

2010 se recibe el primer certificado Leed en Latinoamérica

2012 se expande City Express a Latinoamérica, abre el primer hotel en Costa Rica

2013 se inaugura City Express Colombia, se recibe la primer certificación EDGE a nivel mundial y HCITY cotiza en la BVM

2015 llega la marca City Express Plus

2016 abre el primer hotel City Express en Santiago de Chile

25 años de ser los más COOL

25
TRANE®
1991 MEXICO 2016

www.trane.com
/TraneMexico @MexicoTrane

TRANE®
Aire Acondicionado

ARES ARQUITECTOS, LÍDER EN EL DISEÑO DE PROYECTOS DE USOS MIXTOS

Equipo Ares Arquitectos

Tras 40 años de experiencia y 3 millones y medio de metros cuadrados diseñados, Ares Arquitectos se consolida como toda una autoridad en el desarrollo de conceptos comerciales y mixtos.

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

El crecimiento de las zonas urbanas y la densificación de las ciudades ha dado como resultado que los terrenos sean cada vez más caros y de menor tamaño, por lo que explotar al máximo el valor de la tierra es de suma importancia para el desarrollador.

Ares Arquitectos, pioneros en el diseño de centros comerciales, ha sido un jugador activo dentro de la evolución de los proyectos comerciales hacia los usos mixtos. Actualmente han observado un aumento en la demanda de este tipo de desarrollos, que se integran con componentes de oficinas, comerciales y de vivienda, con la intención de aprovechar al máximo el terreno, el cual es escaso dentro de las grandes ciudades.

A lo largo de su historia, Ares Arquitectos ha diseñado más de 3 millones y medio de metros cuadrados, que ya fueron construidos; uno de sus proyectos más importantes en los inicios del despacho, fue Plaza Patria en Guadalajara. De entonces a la fecha, han recorrido un largo y fructífero camino, que los ha colocado como uno de los principales despachos arquitectónicos del país. El Arquitecto y socio de Ares, Raúl Méndez, comenta que eso se debe en parte, a que solamente se enfocan en realizar proyecto arquitectónico: "buscamos ofrecer al cliente soluciones arquitectónicas sin sesgos; por eso no somos desarrolladores, no comercializamos ni construimos, nuestra vocación en Ares Arquitectos es diseñar".

Ante la problemática de la falta de tierra y el alto costo de la misma, los desarrollos de usos mixtos han surgido como una opción para la rentabilidad de los desarrollos inmobiliarios. Sobre ellos, el arquitecto considera que uno de los principales retos a resolver "es el combinar los diferentes usos; y combinar no quiere decir revolver. Combinar quiere decir que convivan juntos. La vivienda no debe ir revuelta con el comercio ni con las oficinas. Deben estar en contacto, vinculados, pero nunca revueltos".

La correcta vinculación de los diferentes componentes dentro de un desarrollo de uso mixto es un factor que genera valor al proyecto, ya que, tal como considera el arquitecto y socio de Ares Arquitectos, "es importante para la calidad de vida de las personas, reducir los tiempos de traslado a sus trabajos o a los sitios donde deben satisfacer sus necesidades de consumo. Los desarrollos de usos mixtos ofrecen una variedad de elementos que se conjugan con la finalidad de facilitar la vida de los usuarios".

Usos Mixtos Tlalnepantla

Usos Mixtos, Averanda

Usos Mixtos Lifestyle Zapopan

The Point

El Factor Residencial es de gran importancia para los proyectos de usos mixtos

El socio de Ares Arquitectos comenta que el sector de especialidad de su despacho es justamente el desarrollo de proyectos comerciales y de usos mixtos, los cuales han presentado últimamente un fuerte componente de vivienda vertical. Este componente se ajusta a la necesidades del mercado, de acuerdo al sitio en donde se encuentre cada proyecto.

Actualmente, el Centro Comercial de Tlalnepantla, diseñado por Ares Arquitectos, presenta una expansión donde se contemplan varios edificios de vivienda. Esta expansión representa aproximadamente el 30% del total del proyecto.

Ares Arquitectos también ha diseñado, dentro de la zona de Santa Fe, el desarrollo de usos mixtos denominado "The Point", el cual cuenta con componentes de oficinas, comercio y vivienda. Este último componente representa aproximadamente el 40% de la totalidad del proyecto.

Otro de sus proyectos que se encuentra actualmente en construcción en Cuernavaca es Averanda, con un aproximado de 100,000 m^2 rentables, de los cuales 21,000 m^2 son destinados a vivienda. Este proyecto se ha diseñado en colaboración con PROARQUITECTURA S. C., y presenta un avance de obra del 50%.

Asimismo, en las mesas de dibujo, se encuentra un ambicioso proyecto de vivienda en la zona de Zapopan, Jalisco, el cual se compone de 10 torres de 12 niveles cada una, para albergar aproximadamente 700 departamentos.

Como se puede apreciar, todos estos proyectos se están desarrollando en zonas urbanas densamente pobladas, donde las condiciones de escasez y costo de la tierra son alicientes para los desarrollos de usos mixtos con alto componente de vivienda.

El Arquitecto mencionó que los desarrollos de vivienda cuentan con diversas amenidades tales como "albercas, canchas de pádel, terrazas, áreas verdes recreativas y contemplativas, para generar zonas de esparcimiento que los usuarios requieren, para tener una mejor calidad de vida, recreando las zonas públicas de esparcimiento que dentro de las ciudades son cada vez más escasas".

Ares Arquitectos busca ofrecer una opinión objetiva de acuerdo a las necesidades de cada proyecto, basándose en sus conocimientos adquiridos a lo largo de los años dentro del medio del proyecto arquitectónico de espacios comerciales y de usos mixtos, para continuar generando la confianza que desarrolladores de gran calado e importantes inversionistas han depositado en ellos, a lo largo de los 40 años de vida de la firma.

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
Logistik
PLATAH
LEÓN-BAJÍO
CENTRO LOGÍSTICO JALISCO
ARCO 57
1
2
3
4
5
info@artha.com.mx / +52 (55) 5081 1470
www.artha.com.mx

ACERTA, EXPERIENCIA QUE GENERA VALOR

acerta

Con 15 años de experiencia y especializado en Project Management, Grupo Acerta se consolida en México, participado en proyectos inmobiliarios en muy diversos sectores: urbanísticos, residencial, comercial, hotelero, corporativo, industrial y aeroportuario, entre otros.

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

Desde hace más de 15 años, Grupo Acerta se ha colocado como autoridad en servicios de consultoría en el sector inmobiliario y de construcción, gracias a su vasta experiencia profesional a nivel nacional e internacional.

La empresa ACERTA, con presencia en España, Francia, Argelia, México, Uruguay, Colombia y Brasil, se especializa en *Project Management*, que es la combinación de experiencia y metodologías contrastadas, aplicadas al éxito de un proyecto de cualquier índole. De acuerdo con Daniel Tovar, Director de ACERTA Latam, una de las ventajas de contratar los servicios de consultoría y gestión es que permite que los clientes se enfoquen en otros aspectos relevantes del negocio, evitando destinar recursos y tiempo a procesos complejos en los que tal vez no tengan tanta experiencia. La marca ofrece desde asesoría en temas jurídicos, financieros y comerciales, hasta asumir la responsabilidad completa del desarrollo del proyecto.

Por otro lado, el haber consolidado proyectos para grandes firmas fuera de México le ha permitido a Acerta generar un cambio de cultura organizacional, para aportar las mejores prácticas e implementar una metodología de manera global, que logra generar soluciones para las necesidades de cada desarrollo.

A lo largo de sus 15 años de experiencia, Grupo Acerta ha participado en proyectos inmobiliarios en muy diversos sectores: urbanísticos, residencial, comercial, hotelero, corporativo, industrial y aeroportuario, entre otros. Dicha flexibilidad les ha permitido trabajar de la mano con grandes consorcios como Hyatt, Four Seasons, Sol Melia, AMResorts, NH, Sangrilá, AccorHotels, Banorte, Banco Sabadell, BBVA Bancomer, Grupo Lar, Vinte y OHL Desarrollos, entre otros.

Actualmente, Grupo Acerta materializa para OHL Desarrollos y Hyatt, un resort dentro del complejo de Mayakoba. El Directivo Daniel Tovar considera que, por el monto de inversión, los compromisos de apertura y los altos estándares de la cadena, este proyecto es de alta complejidad. "Sólo un equipo de profesionales experimentado y comprometido, trabajando conjuntamente bajo una metodología de trabajo contrastada, con objetivos bien definidos y permanentemente monitorizados, pueden llevar al éxito un proyecto de esta naturaleza". También están encargados de la ampliación del Aeropuerto de San Luís Potosí; y a nivel internacional, con Villages Nature en Francia, realizan el mayor parque acuático de Europa en Eurodisney.

Consolidando presencia

En el estado de Querétaro han desarrollado varios proyectos con lo que han podido consolidar su presencia en la región. Actualmente están desarrollando el fraccionamiento Altos Juriquilla junto a Cumbres del lago, una zona residencial de alto rango, que además de la plusvalía de las propiedades ofrece grandes espacios abiertos y áreas verdes; 13 mil 350.77 m2 de área comercial, y pensando en la conectividad, agregan servicio wifi a lo largo de toda la espina central de amenidades. En ese proyecto se encuentran trabajando firmas como URBANA México, Grupo CAISA y ACERTA.

Asimismo, dentro de Altos Juriquilla, Acerta está desarrollando los conjuntos inmobiliarios ZENIT y CELESTA; el primero ofrece 109 lotes individuales de 180 m^2 en promedio, para edificar a gusto propio; mientras que CELESTA ofrece 166 departamentos desde 90 m^2 y hasta 200 m^2, con 50% de estacionamientos techados y amenidades dentro del mismo condominio: cine exterior, cancha de fútbol 5, yoga, alberca recreativa y ludoteca, entre otras; proyectos que calculan serán finalizados en 2018.

Una de las razones por las que buscan consolidar su presencia en dicha entidad es porque Querétaro se encuentra entre los primeros 15 municipios a nivel nacional con mayor número de unidades económicas, y con mayor cantidad de empleos generados durante los últimos años, lo que es muestra de la rentabilidad y conveniencia del proyecto.

TRANSFORMAMOS VENTAJAS INMOBILIARIAS EN VENTAJAS REALES

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?

www.cbre.com.mx CBRE México @CBREMexico

CBRE *Build on Advantage*

CANTERA

PENSADA PARA REDEFINIR LA CALIDAD DE VIDA URBANA

CANTERA no es cualquier proyecto, es el conjunto residencial vertical más exclusivo de Monterrey.

Arq. Víctor Legorreta

Ubicación privilegiada

Edificado sobre las faldas del Cerro de las Mitras, en la Av. Rogelio Cantú Gómez, CANTERA plantea una de las propuestas urbanas más inclusivas e innovadoras en cuanto a edificaciones habitacionales se refiere. Y es que en la actualidad, ya no se puede construir sólo con un discurso hacia el propio edificio, cualquier desarrollo tiene que pensarse como parte viva de toda la ciudad.

Carza, con sus 35 años de experiencia desarrollando proyectos residenciales, y Legorreta + Legorreta, el despacho de Arquitectos más importante del país, responden a este compromiso con una visión en común: ser pioneros en solucionar los nuevos problemas que están impactando en la creciente población urbana.

Dentro de estas prioridades, una de las mayores era reducir el tiempo que se pierde trasladándose durante el día, para realizar las actividades personales y familiares más comunes. Por consiguiente, desde su ubicación, CANTERA permite a sus habitantes tener acceso a cualquier zona de la ciudad en menos tiempo, en comparación con los otros desarrollos que compiten en el mercado. De igual forma, los residentes tendrán restaurantes, escuelas, iglesias, centros de salud y entretenimiento, entre otros comercios y servicios a minutos de su hogar.

Arquitecto Legorreta

Siendo puntuales en su visión, el Arq. Víctor Legorreta, reconocido internacionalmente por su arquitectura mexicana contemporánea, ha plasmado el estilo que lo caracteriza para un Proyecto Residencial Vertical como éste. La conceptualización urbanística aplicada en CANTERA, está planeada para satisfacer las necesidades del mercado, sin descuidar el objetivo de generar una comunidad donde la familia y la calidad de vida sean los ejes principales.

Amenidades en Nivel 1 (Planta Baja)

- Salón de usos múltiples, equipado con baños, cocina y áreas de almacén.
- Gimnasio, equipado con baños vestidores.
- Salones de reunión equipadas con baño.
- Ludoteca.
- Área exterior de juegos infantiles.
- Espacio exterior para mascotas.

Amenidades en Nivel 8

- Alberca tipo infinito.
- Área de camastros.
- Baños vestidores para hombres y mujeres.
- Área para salas exteriores.

Áreas Naturales

- Grandes extensiones de áreas verdes.
- Sistema de riego automatizado.
- Plantas de ornato y arbolado de especies nativas.

Edificio Jade

Originado para ser la primera de las edificaciones del desarrollo, el Edificio Jade se ubicará en un lugar que se podrá admirar desde muchos puntos de la ciudad; por lo tanto, para el Arq. Víctor Legorreta Dir. General de Legorreta + Legorreta, su diseño tiene mucha responsabilidad, magia e importancia.

Gracias a esta pasión y compromiso por la estética y funcionalidad, se realizó un análisis del sitio, buscando aprovechar las mejores vistas del predio, y los posibles accesos vehiculares y peatonales.

Inspirado en la arquitectura contemporánea mexicana, el Edificio Jade está integrado por 17 niveles, con un total de 214 departamentos, que cuentan con espaciosos interiores, finos acabados y diseños a partir de una y hasta 3 recámaras, con o sin terraza. Además de Penthouses con Roof Garden.

Amenidades

Conviene poner énfasis en el esfuerzo e inversión que se hizo, tanto para el diseño interior y exterior de los espacios habitacionales, como de las áreas verdes y amenities. Factor que aventaja a CANTERA respecto a los demás desarrollos de su tipo.

Servicios

CANTERA cuenta con amplios espacios de estacionamiento distribuidos en 5 niveles de sótanos por la arquitectura del edificio. Se cuenta con 2 áreas de lobby, 5 elevadores, 3 núcleos de escaleras de servicio, oficina administrativa y 184 bodegas para venta.

Tecnología y Sustentabilidad

Para el diseño de CANTERA, tanto CARZA como Legorreta + Legorreta, han considerado materiales de muy bajo mantenimiento. Asimismo, las amenidades y áreas comunes serán de sencillo cuidado, gracias a la tecnología de automatización en las ingenierías del edificio.

Si bien ya se ha hablado de las características y los beneficios tanto del desarrollo en su conjunto como de su primera edificación habitacional, otro punto importante es que el proyecto ha considerado desde un inicio, a su entorno medioambiental. Por lo tanto se han convenido anticipadamente, el uso de procesos y soluciones para el impacto que tendrá el proyecto.

Al optimizar todas las áreas, se ha logrado satisfactoriamente que el proyecto sólo sea desplantado en menos del 10% de la superficie total.

Inversión y Plusvalía

Como detalle de valor agregado, para quienes buscan adquirir una propiedad para establecer su residencia o para los inversionistas de bienes raíces, apremia mencionar que desde su lanzamiento, y a la fecha del día de hoy, el Edificio Jade CANTERA cuenta ya con un positivo avance en la preventa del 40%, lo cual habla de una demanda inmediata del Concepto Residencial Vertical, en ubicaciones privilegiadas, por parte del mercado.

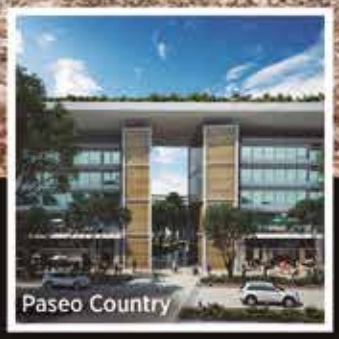
¡CONSIDERA LA POSIBILIDAD DE VIVIR EN UN HÁBITAT DIGNO, SEGURO, PRIVADO Y CON INMEJORABLE UBICACIÓN!

¿Quieres saber más?
CANTERA
Blvd. Rogelio Cantú No. 1000
Colinas de San Jerónimo
Monterrey, Nuevo León
(81) 2133 1760
cantera@carza.com
cantera.carza.com

Donde algunos sólo vieron tierra, nosotros imaginamos el mejor campo de golf en México.

En Inmobilia, nos distingue la capacidad de imaginar y desarrollar proyectos inmobiliarios premium que responden a las exigencias de un estilo de vida de primer nivel.

Incorporamos visiones frescas, explorando nuevas posibilidades en diseño, sustentabilidad, materiales y tecnología, transformando en realidad la visión de empresarios e inversionistas.



INMOBILIA

Hasta donde la imaginación nos lleve

Descubre otros desarrollos inmobiliarios de alto nivel.

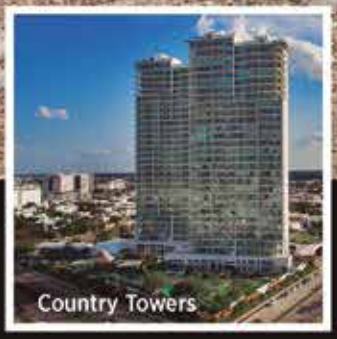
Campo de Golf *El Jacuar*

The International Property Awards, reconoce a Yucatan Country Club como lo mejor en su ámbito dentro del continente Americano, otorgándole los siguientes galardones:

Best Golf Development, Central & South America 2014-2015

Best Golf Development, México 2014-2015

Best Residential Development, México 2014-2015


Country Towers

Yucatan Country Club

Via Montejo

Aria Puerto Cancun

+52 (999) 211 0400 • info@inmobilia.mx • *Carretera Mérida - Progreso km. 15.5 Mérida, Yucatán, México C.P. 97305.*

www.inmobilia.mx

HASTA CAPITAL impulsa la vivienda en renta institucional en México

Mark Hafner

Rodrigo Suárez

HASTA Capital ofrece gestión de inversiones. Su metodología les permite identificar oportunidades para generar valor a los inversores, siempre con insistencia en la mitigación de riesgos.

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

Esperan que en nuestro país, este mercado explote para 2017, considerando que en Estados Unidos la vivienda en renta institucional representa el componente más grande en los portafolios de inversión.

HASTA Capital es un fondo de inversiones en bienes raíces especializado en inversión, desarrollo y gestión de vivienda en renta institucional. El Fondo está liderado por dos prominentes ex Directivos de Greystar: Mark Hafner y Rodrigo Suárez. La empresa ha comenzado recientemente sus operaciones en América Latina, ubicando sus oficinas principales en la Ciudad de México.

Los directivos de HASTA son pioneros dentro de los rubros de la vivienda en renta, por lo que la empresa ofrece entre sus servicios **gestión de inversiones**; gracias a su metodología de riguroso análisis y un enfoque operativo intenso, han logrado colocarse como líderes en la inversión de activos en América Latina. Dicha metodología les permite identificar oportunidades para generar valor a los inversores, siempre con insistencia en la mitigación de riesgos.

Otra de las especialidades de HASTA se halla en el **desarrollo de inmuebles** donde, por medio de la combinación entre diseño, programación cuidadosa y atención al detalle, buscan crear edificios de clase mundial, así como entornos que mejoran las ciudades y elevan la calidad de la vivienda en renta.

Antes de la fundación de HASTA, los directivos ya habían generado la primera plataforma de alquiler residencial institucional en México con Greystar, aprovechando al máximo su experiencia en Estados Unidos. Ahora trabajan en crear una nueva plataforma específicamente diseñada con el fin de satisfacer el mercado mexicano. Por sus amplios conocimientos en el sector, son líderes en la administración de propiedades de calidad institucional.

HASTA Capital también brinda servicios de **consultoría en proyectos multifamiliares**, la visión de los directivos permite generar valor a otros proyectos de los desarrolladores que buscan activos específicos. Los servicios de asesoría se diseñaron pensando en que cada proyecto está planeado como un activo de alquiler, esto permite

maximizar el potencial de ingresos y reducir los costos de operación a través de la eficiencia del diseño. En conjunto estos servicios, combinados entre sí, añaden valor para los inversionistas.

El mercado de renta institucional en México

De acuerdo con Mark Hafner, Director General de HASTA Capital, en Estados Unidos, durante las últimas cinco décadas, el sector de la vivienda en renta se ha convertido en el componente más importante dentro de los portafolios de inversión inmobiliaria. En cuanto al mercado de América Latina, comenta: "El sector de vivienda en renta está apenas empezando. Las tendencias demográficas y socioeconómicas, muestran una clase media en rápido crecimiento, con un déficit de viviendas de calidad, lo que está alimentando una sólida demanda de viviendas en renta en zonas urbanas de alta calidad. La industria de la vivienda en renta está a punto de tener un crecimiento exponencial en América Latina. Esto presenta una de las oportunidades de inversión más atractivas en el sector inmobiliario, a nivel mundial en los próximos diez años".

HASTA Capital se enfoca en todas las diferentes variantes de vivienda en renta, que puede estar dirigida a personas de la tercera edad, estudiantes y parejas DINK –doble ingreso, sin hijos- que de acuerdo con Rodrigo Suárez, Director de Operaciones de HASTA Capital, "aprecian el producto institucional, especialmente la calidad, facilidad, y los servicios agregados que ofrece".

HASTA Capital identifica dentro sus mercados más fuertes la Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, también ciudades como Puebla, Querétaro y León, entidades donde, según comenta Rodrigo Suárez, "se ve un crecimiento económico robusto y una creación de empleos importante".

Rodrigo Suárez, el también co-fundador de HASTA, considera que será 2017 el año en que la vivienda institucional en renta llegará a México como un activo inmobiliario reconocido y establecido. "Hay varios grupos interesados en el segmento, y vemos un *pipeline* de entre mil 500 y dos mil unidades actualmente en desarrollo, con muchas más en planeación".

cityexpress hoteles

Todo lo que importa®

UNA INVERSIÓN SÓLIDA CON LA CADENA DE HOTELES DE MAYOR CRECIMIENTO

Líderes en el segmento económico para viajeros de negocios, con la mayor cobertura en México, con expansión en Latinoamérica y la inversión por cuarto más baja de la industria.

¿POR QUÉ INVERTIR EN HOTELES CITY EXPRESS?

1. PLATAFORMA DE NEGOCIOS INTEGRAL
2. MODELO DE NEGOCIOS ALTAMENTE RENTABLE
3. ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD Y SERVICIO
4. CRECIMIENTO CONSTANTE Y SOSTENIDO
5. EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE
6. COBERTURA NACIONAL E INTERNACIONAL

BIENVENIDO a una nueva aventura de crecimiento.

cityexpress hoteles | cityexpress Junior | cityexpress suites | cityexpress Plus

franquicias@hotelescity.com | 55 5249 80 88 | cityexpress.com/es/franquicias/

CKD COMO INSTRUMENTO PARA FINANCIAR PROYECTOS INMOBILIARIOS

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

Raúl Gallegos
Managing Director Asset Management
CreditSuisse

CreditSuisse levantará 9,500 millones de pesos para otorgar crédito a desarrolladores, y Alignmex tiene contemplado obtener 5,000 millones de pesos para construir vivienda en renta

Ante la volatilidad de los mercados, algunos inversionistas han tomado sus reservas para colocar su capital en los distintos instrumentos a su alcance. Sin embargo, México sigue posicionándose como el país destino para inyectar recursos y poner a trabajar los capitales tanto nacionales como extranjeros. Ante los pocos activos inmobiliarios de calidad que quedan en el mercado, CreditSuisse trabajará para emitir un CKD Inmobiliario con el objetivo de convertirlo en un Fibra Hipotecario Comercial a futuro.

Ante las oportunidades para atender la demanda de vivienda en renta en México, Alignmex Capital enfocará sus esfuerzos en emitir también un CKD exclusivo para el desarrollo de vivienda en arrendamiento. El mercado inmobiliario también avanza a un ritmo acelerado, ofreciendo cada vez más opciones de financiamiento para los desarrolladores y mejores rendimientos para los inversionistas, y sin duda, el mercado de la vivienda es un motor importante en el economía, por lo que BanRegio avanza en la diversificación de los productos hipotecarios, para atender al sector de empresarios y contribuir a la colocación del mercado de vivienda vertical.

Hoy en día, 30% de la vivienda en CDMX está en renta de manera informal: el 14% de las casas son rentadas, así como el 39% de los departamentos. Además, en los últimos cinco años, por cada dos viviendas construidas, una es destinada a renta.

De CKD a Fibra Hipotecario Comercial con la experiencia de CreditSuisse

CreditSuisse ha detectado la necesidad que los pequeños y medianos desarrolladores tienen por obtener créditos para financiar sus proyectos; por el momento, los bancos se han estado enfocado en los vehículos más grandes, porque ahí pueden colocar varios de sus productos, pero ante esta necesidad, Raúl Gallegos y Alejandro Rodríguez -quienes recientemente se integraron al área de Gestión de Activos de CreditSuisse, tras una amplia experiencia de desarrollo en GE México- tendrán la encomienda de diseñar un Fibra Hipotecario Comercial, con una plataforma dedicada y verticalmente integrada para otorgar crédito inmobiliario.

En entrevista para *Inmobiliare*, Raúl Gallegos explica que para dar el paso hacia el Fibra Hipotecario Comercial, primero desarrollarán un CKD Inmobiliario –Certificado

de Capital de Desarrollo-, para que puedan originar los créditos y tener una masa importante a la que esperan llegar en tres años, por lo que eventualmente se convertirían en el Fibra Hipotecario Comercial.

"Nosotros no nacemos como un Fibra desde el inicio, porque no tenemos ni los activos ni un portafolio desarrollado. Nos enfocaremos en dar crédito a los desarrolladores, y la distribución será del monto generado por el pago de interés y pago del principal", explica Raúl Gallegos.

En cuanto al Fibra Hipotecario Comercial, detalla que será sobre inmuebles comerciales que generan renta en los sectores de naves industriales, centros comerciales, hoteles, oficinas, y posteriormente vivienda en renta. "Estamos levantando el equivalente en pesos de 500 millones de dólares, y buscaremos apalancamiento del vehículo por 1,000 millones de dólares en deuda, para tener en total 1,500 millones de dólares de capacidad para otorgar crédito".

La participación del CKD para conformar el portafolio sería para distintas etapas de desarrollo: construcción, transicional y estabilizado; y en promedio estarían financiando el 75% del valor de los inmuebles. Asimismo, menciona que ve una mayor oportunidad en el desarrollo de hoteles en todas las categorías –negocios, hoteles de playa, resorts- además de centros comerciales.

"Con base en nuestra forma de operar, podemos dar un crédito a cinco años, pero como sabemos que el inmueble tiene una vida útil de 40 años, al quinto año podría refinanciarse, pues ya vale más y cuenta con estabilización; para entonces, puede haber refinanciación de otros bancos o de nosotros mismos. El Fibra Hipotecario Comercial tiene menos riesgos que una CKD tradicional de capital –compra terreno, construye y vende- o Fibra

Ante las oportunidades para atender la demanda de vivienda en renta en México, Alignmex Capital enfocará sus esfuerzos en emitir un CKD exclusivo para el desarrollo de vivienda en arrendamiento.

Raúl Ordorica
Director, ALIGNMEX

Inmobiliario, porque aun cuando existe el riesgo de que no te paguen los intereses y el principal, está el inmueble en garantía".

"Cuando nos convirtamos en Fibra, esperamos distribuir entre los tenedores, arriba del 90% que se reciba del flujo de intereses y capital; pero si nos quedamos como CKD, distribuiremos hasta que se prepaguen los créditos", enfatiza Raúl Gallegos.

CKD de vivienda en renta de la mano de Alignmex Capital

Con poco más de un año operando, SiRENTA es una desarrolladora y administradora de vivienda en renta de origen mexicano en la Ciudad de México y área metropolitana, que acelerará su crecimiento debido a que ALIGNMEX Capital –administradora de fondos de capital-, emitirá un Certificado de Capital de Desarrollo (CKD) exclusivo para el desarrollo de vivienda en renta, contemplando obtener 5,000 millones de pesos.

"Dicha cantidad nos permitirá desarrollar entre 2,500 y 3,000 unidades, pero dependerá de los precios promedio de vivienda. La principal diferencia que tenemos nosotros, es que estamos verticalmente integrados; mientras en muchos otros CKD hay un administrador que después coinvierte con un desarrollador, nuestro modelo permite que tengamos entre 6 y 8% a nuestro favor; es decir, como no tenemos un socio del que dependamos para desarrollar la propiedad, alineamos mejor los intereses y somos más eficientes, por lo cual podemos generar rentabilidades entre 6 y 8% arriba de lo que hemos visto que hace el mercado", explica Roberto Ordorica, cofundador y Director General de ALIGNMEX.

Además, considera que el mercado de vivienda en renta tiene un gran potencial, porque hoy en día 30% de la vivienda en la zona metropolitana en la Ciudad de México está en renta, aunque de manera informal. Sin embargo, se observa que el 14% de las viviendas unifamiliares en la zona metropolitana son rentadas, mientras que dicho número es notablemente superior cuando se habla de departamentos, alcanzando el 39%. Otro dato relevante es que en los últimos cinco años, por cada dos viviendas que han sido construidas en la Ciudad de México –unifamiliar o multifamiliar-, una de ellas está destinada a renta, pero de manera informal, porque una persona lo compró como inversión y decidió ponerlo en renta.

"Existían algunos factores que habían hecho que la vivienda en renta en México fuera difícil de desarrollar: Primero, la política de vivienda, pues desde 1970 ésta había privilegiado la compra de vivienda; sin embargo, México tiene ciudades planas con muchos terrenos baldíos, donde no hemos desarrollado suficiente densidad para aprovechar los servicios e infraestructura existentes. Segundo, el marco legal, pues no había leyes uniformes que dieran certidumbre a la recuperación de un inmueble; afortunadamente, la Conavi y los gobiernos estatales trabajaron durante muchos años para homologar las leyes tanto para una institución financiera que requiere recuperar un inmueble por incumplimiento, como para un arrendatario que necesita recuperar un inmueble por falta de pago. Y tercero, la banca mexicana no tiene mucha experiencia financiando vivienda en renta; y no porque no quieran financiarla, sino porque no hay muchos edificios destinados a renta donde las entidades financieras hayan desarrollado experiencia, y los equipos de riesgo tengan los parámetros definidos; sin embargo, hoy los bancos financian a hoteles y a desarrolladores de vivienda para venta", detalla Roberto Ordorica.

Menciona que por el momento no tienen proyectos estabilizados, porque no hay muchos activos para comprar, por lo que la única forma de tener activos es desarrollarlos, lo que les tomará 24 meses, por lo menos.

"Nuestra plataforma de inversión, hoy tiene la capacidad de desarrollar mil unidades de vivienda en renta al año y se inaugurarían de forma escalonada. Nos estamos enfocando en vivienda intraurbana en el área metropolitana, y el gran reto es encontrar los terrenos para construir, dependiendo de dónde vamos desarrollando nuestras reservas de tierra y el perfil del producto en renta. Creemos que habrá una gran oportunidad de profesionalizar el sector a través de empresas como SíRENTA, que puede ir institucionalizándola, pues un CKD tiene como principales inversionistas a las compañías de seguros, Afores e inversionistas institucionales mexicanos", concluye Roberto Ordorica.

BanRegio apuesta por los créditos hipotecarios para desarrollos verticales

Al observar que la oferta de vivienda vertical va en crecimiento no sólo en la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, sino en ciudades medianas, BanRegio -uno de los bancos conocidos "de nicho" y enfocados al cliente de perfil empresarial- lanzó a inicios de 2016, un innovador destino para usar el crédito hipotecario enfocado a la adquisición de vivienda vertical.

El mercado de la vivienda es un motor importante en el economía, por lo que BanRegio avanza en la diversificación de los productos hipotecarios, para atender al sector de empresarios y contribuir a la colocación del mercado de vivienda vertical.

Cristina Porras Pérez Guerrero, Directora de Crédito Hipotecario BanRegio

En entrevista para *Inmobiliare,* Cristina Porras Pérez Guerrero, Directora de Crédito Hipotecario BanRegio menciona que el mercado hipotecario en la banca comercial va muy bien, y es que de acuerdo con cifras del 1S2016 "vemos con mucho entusiasmo el desempeño del mercado hipotecario. Y si bien el número de créditos colocados por la banca comercial es 2.2% menor que en 2015, en cuanto al monto de financiamiento ha mostrado un crecimiento de 9.6%, lo que significa que hay un aumento en el ticket promedio de compra. La capacidad de compra se ha visto mejorada con las tasas históricas que hemos tenido hasta el momento, pues al cierre de 1S2016 -con datos a junio de 2016- la banca lleva 68,000 millones de pesos en créditos hipotecarios; y como normalmente el segundo semestre es más dinámico, se estima que la banca comercial cierre arriba de los 130,000 millones".

Agrega que los bancos están colocando créditos hipotecarios por un monto mayor al de Infonavit. Del total del mercado hipotecario al 1S2016, que fue de 145,000 millones de pesos, Infonavit colocó alrededor del 39% y la banca un 47%. "En BanRegio estamos muy contentos, porque en cartera, el sistema bancario ha crecido cerca de 12.7%. BanRegio ha crecido 36% en este mismo rubro, con una participación importante en el último año. Por el momento, al interior del banco estamos cambiando sistemas y procesos, esto nos ha permitido un incremento en nuestra base de clientes en crédito hipotecario. De los 74,000 millones de crecimiento de la banca comercial, nosotros tenemos participación de 2.5 por ciento".

Se debe destacar que el surgimiento de BanRegio fue en Monterrey, donde se dedicaron a atender a los clientes de la pequeña y mediana empresa; por lo tanto, la mayoría de sus clientes son empresarios que no comprueban sus ingresos a través de recibos de nómina, sino que toman en cuenta los depósitos en estados de cuenta y otras formas de comprobación más versátiles. En cuanto al promedio del ticket en el crédito hipotecario que tiene BanRegio, está en un millón 700 mil pesos, por encima del promedio de la banca comercial que tiene un millón 100 mil aproximadamente.

Destinos de créditos hipotecarios

Interesados en contribuir a que las familias decidan adquirir un departamento en un desarrollo vertical, que permita hacer ciudades más inteligentes, BanRegio diseñó un destino de crédito hipotecario que apoya al cliente para que se estabilice económicamente, antes de empezar a pagar su hipoteca. Por ejemplo, una persona que está rentando una casa, a lo largo de los dos años que tarda la construcción del desarrollo vertical, estará pagando el enganche, y al momento de la entrega, tendrá que absorber los gastos de escrituración, así como una serie de gastos adicionales.

"Tenemos la posibilidad de ofrecerle a nuestros clientes un periodo de gracia para comenzar a pagar; es decir, si el cliente paga 20% de enganche, le damos hasta tres meses para que pague su primera mensualidad; con un 30% de enganche, se le otorgaría hasta seis meses para el primer pago; y con un 40% de enganche, puede tener hasta un año completo sin pagar una sola mensualidad de su crédito. Si el cliente puede pagar antes de que termine su periodo de gracia, las aportaciones podrán irse directamente al pago de capital, y eso le permite ahorros en el tema de intereses", explica Cristina Porras.

Entre otros destinos como el tradicional, donde atienden adquisición de vivienda nueva y usada, pueden llegar a financiar hasta 90% del valor, y con Cofinavit, hasta 95%. Algo en lo que destaca BanRegio es en la adquisición de terreno, donde pueden dar hasta 80% de financiamiento y 90% en terrenos plus, con plazos de hasta 20 años; la diferencia del porcentaje radica en la ubicación de la propiedad. Además, pueden dar financiamiento para la construcción en el terreno que se adquirió.

En cuanto a la mejora de hipoteca, BanRegio ofrece tasas desde 8.75%. La tasa se asigna en función del perfil de riesgo del cliente, y se suman dos ventajas más: el interesado puede elegir entre bajar su mensualidad o bajar el plazo del crédito, y de acuerdo con su capacidad de pago, podría acceder a una línea de crédito adicional de hasta el 20% del saldo original.

La Directora de Crédito Hipotecario de BanRegio recomienda que para tomar cualquier crédito hipotecario, se consideren las opciones de crédito e identifiquen las necesidades de cada persona. "En particular, la gente pone atención en la tasa de interés únicamente, y no ve otras características como los gastos asociados o las comisiones en un producto con una tasa aparentemente baja; al momento de revisar la tabla de amortización a lo largo del tiempo, resulta ser más caro en comparación con otros que no tienen tantos gastos administrativos a lo largo del crédito".

"Revisar la parte de los seguros que ofrecen con el crédito hipotecario es fundamental; tenemos que analizarlos con cuidado y ver los beneficios que tienen. Por ejemplo, nosotros ofrecemos un seguro de desempleo por tres meses y tenemos la ventaja de que se puede usar varias veces a lo largo del crédito, dada la movilidad laboral existente. También tenemos seguro de vida, invalidez total y permanente, seguro de daños, contenidos y responsabilidad civil que todos se incluyen dentro de una póliza básica. En cuanto al enganche, si bien es posible acceder al crédito con 5 o 10% de enganche, les recomendamos a los clientes que aporten al menos entre 20 y 30%, porque eso les permite ofrecer mejores condiciones financieras. En BanRegio contamos con crédito hipotecario en pesos con tasa fija, y tenemos opciones de pago fijo o pago creciente", continúa detallando Cristina Porras.

Añade que entre su grupo de clientes hay muchos jóvenes empresarios, debido a que la cultura emprendedora es muy fuerte, sobre todo en Monterrey; y un dato interesante es que dan apoyo a las mujeres, porque cada vez son más las que solicitan un crédito hipotecario, ya sea de forma individual o incluso quedando como titulares en un crédito de pareja.

Para 2017 BanRegio prospecta generar al menos tres productos hipotecarios adicionales. El banco ha logrado bajar su cartera vencida por debajo del 2%, en comparación con los datos de la banca comercial que en promedio tiene 3%. "Al momento contamos con 144 sucursales, queremos consolidarnos en aquellas plazas con mayor crecimiento, y seguir contribuyendo al desarrollo de México a través de apoyar al sector productivo con créditos empresariales y de consumo", concluye Cristina Porras.

GRUPO PROYECTA

A LA VANGUARDIA EN COMUNIDADES PLANEADAS

Grupo Proyecta le apuesta a Puebla por su gran potencial, ubicación y población estudiantil.

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

Puebla se consolida como el estado con mayor potencial para desarrollar inversiones y brindar la mejor calidad de vida.

De acuerdo con el ranking *Doing Business en México 2016*, Puebla se encuentra en lugar número cuatro de las mejores ciudades para hacer negocios, y ese gran potencial lo han aprovechado los directivos de Grupo Proyecta.

Dicha empresa, especializada en el diseño y gestión de comunidades planeadas, observan que Puebla se encuentra en un muy buen momento. Al respecto, el arquitecto Pedro Aspe, encargado de Ventas Institucionales de Grupo Proyecta, comenta que uno de los puntos importantes es la seguridad, porque a nivel nacional, Puebla es uno de los primeros cinco estados mejor calificados en ese rubro. Otro elemento es que por su ubicación, se ha convertido en la capital del sureste del país, pues muchos estudiantes de ciudades vecinas viajan a Puebla por su oferta académica, lo que produce un plantel estudiantil fuerte; ambos factores han contribuido a que más gente busque instalarse ahí.

Ante la creciente demanda de vivienda y la necesidad de urbanización, las comunidades planeadas han brillado por su éxito; actualmente, Grupo Proyecta realiza la cuarta etapa de Lomas de Angelópolis -desarrollo de más de 900 hectáreas a las que se le sumarán 450 de la cuarta fase. Angelópolis cuenta hasta el momento con 14 mil 500 viviendas, a las que se les agregan 3,000 cada año; y para la conclusión del proyecto esperan tener cerca de 40 mil; sin embargo, no descartan la posibilidad de que crezca más en el futuro, mencionó el Arquitecto Aspe.

El proyecto está dividido en clústeres, donde "puedes encontrar lotes con casas de dos millones de pesos o de más de cuatro millones, pero todos convergen bien dentro de la comunidad planeada. Además, de las 150 hectáreas de áreas verdes y parques recreativos, entre otros atributos". Se debe agregar que en cuanto al componente educativo y cultural, Grupo Proyecta considera la edificación de dos museos, y destinarán un área al desarrollo de 17 escuelas, donde 15 ya están comercializadas "desde kinder hasta posgrado. No se ha hecho nada así en México".

Respecto al sector comercial, por el momento están desarrollando en el centro de Angelópolis un *Town Center* llamado Sonata, con torres de oficinas, locales comerciales -donde hay 350 en operación- y cadenas de cines; tienen también la proyección del desarrollo de otra zona comercial de 18 hectáreas, donde habrá hoteles, centro comercial de alto perfil y un centro para adultos mayores. Puebla es el 2do lugar a nivel nacional con el mayor número de matrícula estudiantil de nivel superior. Cuentan con 2 de las mejores universidades del país, UDLAP y BUAP. Además, Puebla cuenta con el segundo lugar en hotelería en el país, ya que Puebla tiene el tercer lugar en turismo del país.

Las personas valoran las ventajas de vivir en una comunidad planeada

De acuerdo con Pedro Aspe Bernal, la aceptación de este proyecto por parte del público comprador ha sido muy buena, pues "la gente valora como nunca lo había hecho antes, la calidad de vida; y valora los beneficios de vivir dentro de una comunidad planeada".

Resalta que el éxito de Lomas de Angelopolis ha sido tan grande, que todo se comercializa desde preventa, el resultado ha beneficiado a los inversionistas que apostaron por el proyecto, y también a los clientes que han visto satisfechas sus necesidades. "Todos los desarrolladores están muy contentos, todos llevan buenos números, y para nosotros ha sido muy buen año. Por seis años consecutivos hemos conseguido rebasar las ventas del año anterior", comenta el Arquitecto Aspe. Agrega que para los desarrolladores, las ventajas de trabajar con Grupo Proyecta son: las economías de escala, la obtención de permisos de uso de suelo, la disminución de impactos ambientales, la oferta de tierra con servicios, infraestructura y factibilidad; además, la posibilidad de vender la reserva territorial que el desarrollador vaya necesitando de aquí a 15 años.

"No hay en el país ninguna comunidad planeada como Lomas de Angelópolis, porque es la más consolidada; y aunque han surgido grandes proyectos, al día de hoy no hay ninguno que sea de la magnitud, ni que sea una realidad en este momento", concluye.

EXPERIENCIA PROBADA

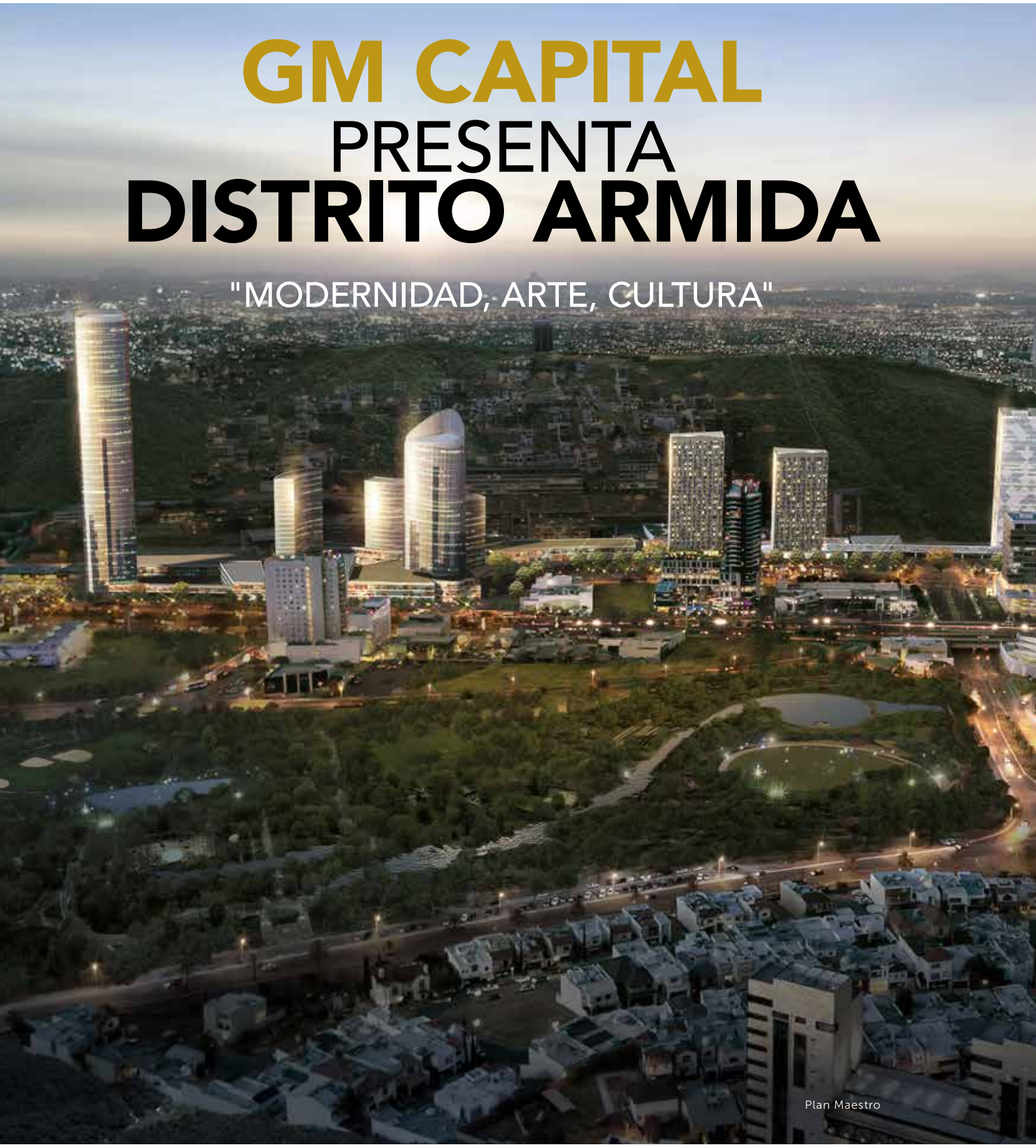
01800 2 25-5628 www.al-koat.com

AL-KOAT MR

IMPERMEABILIZANTES

GM CAPITAL PRESENTA DISTRITO ARMIDA

"MODERNIDAD, ARTE, CULTURA"



Plan Maestro

Ubicado en la zona de mayor desarrollo de vivienda vertical, negocios y entretenimiento de Valle Oriente en San Pedro Garza García, Nuevo León, Distrito Armida® fomentará la calidad de vida, con modernidad, arte y cultura, para propiciar comunidades seguras y personas más productivas.

Vista Aerea Plan Maestro

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

Con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas y contribuir a un futuro mejor, GM Capital ha puesto en marcha su más reciente proyecto Distrito Armida®, con el que busca dejar huella gracias al gran concepto que ofrece el proyecto: un espacio donde se crean comunidades seguras y personas más productivas, en un entorno de equidad social. Este conjunto urbano de enorme valor patrimonial provocará la interacción humana. Aquí, la modernidad, el arte y la cultura se manifestarán para brindar una máxima experiencia de vida. Distrito Armida® estará ubicado en la zona de mayor desarrollo de vivienda vertical, negocios y entretenimiento de Nuevo León: en Valle Oriente -San Pedro Garza García.

GM Capiltal es una empresa regiomontana con la clara misión de realizar conceptos que ofrezcan la experiencia de una vida mejor. Por ello, los espacios comerciales e inmobiliarios que desarrollan se convierten en un punto de encuentro que genera valor y crean comunidad. Conformados por una organización sólida y vital, GM Capital busca continuar con el legado de más de 45 años de experiencia que dejó el Arquitecto Eudelio Garza Lozano.

Benjamín Garza Mercado y Marco Antonio Garza Mercado
Socios Fundadores de GM Capital

Fase uno

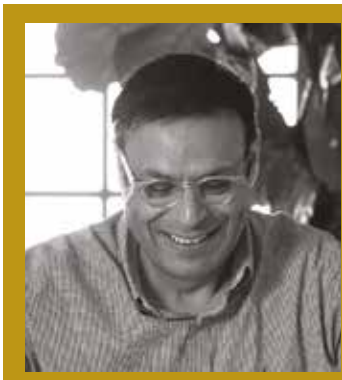
Modernidad, arte y cultura, en un espacio que favorece la integración urbana. Rodéate de lo que nos hace diferentes, deja que éste sea el lenguaje de una nueva comunidad creada a partir de tus propios ideales. Conoce nuevos espacios sin salir de tu entorno, permite que tus sentidos se despierten e interactúa con la belleza.

Por este motivo, la empresa ha incorporado sus estándares de calidad y valores a todos los proyectos -residenciales, comerciales y de usos mixtos. El sello de GM Capital siempre está presente con características como elegancia, comodidad, seguridad y excelente ubicación, esto gracias a que cuentan con las mejores reservas territoriales de Monterrey, y la solvencia moral y financiera de la empresa, que los avala para cumplir con las expectativas de todos sus clientes, porque GM Capital siempre está atento a lo que sus clientes necesitan, y eso le ha permitido entender sus necesidades, aspiraciones y estilo de vida.

Distrito Armida® es un gran proyecto, que cuenta con el apoyo de especialistas de gran nivel en los rubros de arquitectura, paisajismo, interiorismo, modelado BIM, sustentabilidad, movilidad e iluminación, con gran reconocimiento nacional e internacional. Los cuales integran una visión única sobre este conjunto urbano, donde la vivienda, espacios comerciales, entretenimiento y oficinas logran una conectividad vertical y horizontal de todo el proyecto, para satisfacer las necesidades de un estilo de vida actual.

Distrito Armida resuelve las necesidades de quienes buscan vivir, trabajar o entretenerse en un conjunto urbano integral donde las distancias son más cortas y es menor la energía para trasladarse entre ellas, en un espacio diseñado para las personas y no para los autos; además, cuenta con características importantes como: vialidades de alto flujo, accesos rápidos, espacios comerciales y de entretenimiento, eventos de arte y cultura, amenidades tecnológicas, múltiples formas de conectarse con el entorno.

En cuanto a la oferta residencial, Distrito Armida® ofrece la experiencia de una arquitectura pensada para hacer la vida más placentera, disfrutando de las amenidades del edificio de departamentos, gracias a la conec-

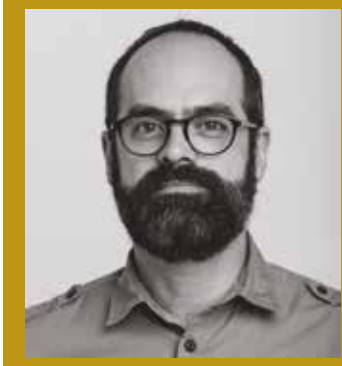


ARQUITECTURA
Eduardo López
Jerde
Los Ángeles, California

PROYECTO EJECUTIVO
Adrián Gracia
Cuatro 44
Monterrey, Nuevo León

INTERIORISMO
Marisabel Gómez-Vázquez
Arquitectura de interiores
Guadalajara, Jalisco

INTERIORISMO
Edmundo Salinas Salas
Salinas Lasheras
Monterrey, Nuevo León



PAISAJISMO
Oswaldo Zurita
Ecotono Urbano
Monterrey, Nuevo León

ILUMINACIÓN
Enrique Quintero
Arquitectura de la luz
Ciudad de México, México

INTERIORISMO
Héctor Esrawe
Esrawe Studio
Ciudad de México, México

CÁLCULO ESTRUCTURAL
Salvador Aguilar
Aguilar Ingenieros
Ciudad de México, México

tividad, excelente vista e interiorismo de primer nivel. El diseño está a cargo de la reconocida firma JerdePartnership; los espacios han sido creados para estar en armonía con el proyecto total y fortalecer la comunidad, así como el patrimonio con la mejor ubicación y alto diseño.

En la Fase 1, se encuentra Torre Malva la primer torre de oficinas de Distrito Armida que ofrece una excelente oportunidad para trabajar rodeado de belleza, ya sea oficina administrativa o local comercial, éste será el espacio perfecto para emprender. Este centro de negocios te conecta con los clientes, socios y usuarios necesarios para hacer negocios. GM Capital ratifica su compromiso ambiental al buscar la Certificación LEED Core & Shell (CS) de la torre de oficinas, integrando al diseño, construcción y operación de las mejores prácticas en sustentabilidad.

La filosofía de Distrito Armida® está basada en la importancia del arte y la cultura, siendo la base para el desarrollo de comunidades con valor; tal es así, que Distrito Armida® contará con un salón de exposiciones que será sede de exposiciones de arte y congresos, así como eventos sociales y empresariales. La zona comercial contará con 6,600 metros cuadrados y más de 25 locales, donde habrá oferta desde restaurantes, un mercado gourmet, gimnasio y más de 1,450 cajones de estacionamiento para uso mixto, en la primera etapa.

CERTIFICACIÓN LEED
Ulises Treviño
BEA
Monterrey, N.L.

Distrito Armida® tendrá un hotel Clase Ejecutiva en 8,000 metros cuadrados de construcción, con 168 llaves y amenidades de primer nivel, donde se disfrutará de una estancia magnífica, mientras se hacen negocios en el centro de la actividad comercial y de entretenimiento en San Pedro.

Oficinas Torre Malva

De la fase 1, ya están en construcción los locales comerciales, una escuela con funciones de kínder y guardería, un hotel clase ejecutiva con 168 habitaciones, y el nacimiento de Torre Malva® -edificación inicial de una serie de cinco magníficas torres de oficinas con 20 pisos en más de 18,000 m² de construcción, que ya están disponibles en venta y renta.

Zona comercial

La primera de cinco edificaciones será Torre Malva, desarrollada dentro de la primera etapa de Distrito Armida; dicha torre contará con 20 pisos, que dispondrá con más de 18,000 metros cuadrados para su venta. Tendrá área de recepción con servicios y acceso controlado, cámaras de seguridad, más de 200 cajones de estacionamiento exclusivos para propietarios, así como estacionamiento mixto subterráneo, comedor, salas de juntas, estancia infantil, zona de juegos, descanso y terraza.

La Fase 2 comprenderá la construcción del segundo hotel, con 160 habitaciones; edificación de la segunda torre de oficinas, con 12,000 metros cuadrados; y 1,000 metros cuadrados de área comercial.

La Fase 3 será el desarrollo de tres edificios más, los cuales contarán con 120 departamentos cada uno, y un área de 5,500 metros cuadrados exclusiva para zona comercial.

En la Fase 4, se asegura el crecimiento del Distrito Armida con la tercera torre de oficinas, que tendrá un área de 22,000 metros cuadrados, y añadirán 1,000 metros cuadrados para la zona de comercio.

La Fase 5, considerada el final del Plan Maestro, consolida el crecimiento de Distrito Armida al construir una nueva y elegante torre de oficinas, en un espacio de 38,000 metros cuadrados y 2,000 metros cuadrados, para concentrar a las mejores marcas de la zona.

CONTACTO:

Distrito Armida®
Informes y citas al teléfono
(81) 8100-7240
info@distritoarmida.com
www.distritoarmida.com

/DISTRITOARMIDA

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

MÉXICO TENDRÁ LA OPORTUNIDAD DE SER REFERENTE EN CROWDFUNDING

Con 3,152 inversionistas participando, las 3 plataformas existentes en México, Briq, Inverspot y Expansive, están sentando las bases para dar financiamiento a los pequeños y medianos desarrolladores; al momento, las tres plataformas suman 60 proyectos fondeados.

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

Tres plataformas de *crowdfunding* inmobiliario han conseguido cerca de 89.5 millones de pesos, y cada una ya tiene planes de expandirse.

Con 3,152 inversionistas participando, las 3 plataformas existentes en México, Briq, Inverspot y Expansive, están sentando las bases para dar financiamiento a los pequeños y medianos desarrolladores; al momento, las tres plataformas suman 60 proyectos fondeados.

El financiamiento para los proyectos de vivienda, principalmente ubicados en la Ciudad de México, son obtenidos a partir de una inscripción en las páginas web de las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario, donde la tecnología es un aliado para el desarrollador que por distintos motivos, no pueden acceder a créditos bancarios; además, representa una alternativa de diversificación de portafolio para los inversionistas que buscan buenos rendimientos.

Hasta inicios del mes de septiembre pasado, las tres plataformas de *crowdfunding* inmobiliario en México habían levantado cerca de 89.5 millones de pesos (los datos varían, debido a que en promedio los proyectos tardan en ser financiados entre 5 y 6 semanas, después de subir las características de los proyectos a las plataformas), pero continuamente aumentan los montos tanto como los proyectos.

De acuerdo con Gonzalo Sánchez, coordinador de la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo A.C. –Afico-, el *crowdfunding* llegó a México en 2010 con la primera plataforma llamada Fondeadora, y un año después llegó Prestadero como una plataforma de deuda. En la Afico están agrupadas 21 plataformas y la mayoría son enfocadas al modelo de deuda –préstamo entre personas-, además de recompensas, capital y donativos.

"La industria de *crowdfunding* en México está en cuatro etapas: 1) Los emprendedores identificaron las necesidades y comenzaron a hacer las pruebas piloto, operando con la regulación vigente; 2) Se consolidaron las plataformas gracias un modelo de negocio rentable; 3) Se generó una nueva regulación; y 4) Se desarrolló la operación formal", detalla Gonzalo Sánchez.

Juan Carlos Castro, socio fundador Briq

Proyecto Briq

Proyecto Briq

Briq.mx, inversión en bienes raíces al alcance de todos

Con financiamientos que van hasta los 15 millones de pesos para los desarrolladores, y con participaciones por persona desde 25 mil pesos -dependiendo del proyecto-, Briq.mx se erige como una plataforma de *crowdfunding* inmobiliario que brinda la oportunidad para participar en el mercado de los bienes raíces y obtener rendimientos atractivos.

En entrevista para *Inmobiliare*, Juan Carlos Castro, socio fundador de Briq, platica que la idea surgió cuando su socio Fernando Ramos, se planteó el modelo de negocios como un caso teórico al estar estudiando la maestría en Chicago. Posteriormente se hicieron pruebas con financiamientos pequeños por montos de 500 mil pesos sin garantía hipotecaria, y poco a poco las cosas comenzaron a marchar bien, de tal forma que buscaron un socio financiero.

"En un inicio nos enfocamos en un producto de deuda, una especie de crédito puente con una tasa fija, plazo y una garantía hipotecaria –o fiduciaria dependiendo del tamaño del proyecto-, ofreciendo flexibilidad y agilidad. Para el producto de deuda, buscamos financiar hasta la mitad de los requerimientos de capital del proyecto. Otorgamos rendimientos que van del 10 al 12% dependiendo del proyecto, y cobramos una comisión por originación al desarrollador, que va entre 2.5 y 3%, la cual se determina al evaluar el proyecto, tamaño y producto. Estamos en proceso de lanzar también inversiones de capital".

Asimismo, comenta que hay un nicho de desarrolladores medianos y pequeños, que no pueden o no les gusta trabajar con la banca comercial, por lo tanto no tenía contemplado usar crédito. Briq quiere ser esa solución para ellos, por los montos que manejan son proyectos pequeños localizados principalmente en la Ciudad de México –aunque ya entraron al mercado de Querétaro.

"El esquema es de deuda senior, por lo tanto no hay otro crédito; el resto del capital debe venir del desarrollador y preventas", complementa el socio fundador de Briq. Cuando un inversionista decide participar en Briq se le elabora un perfil donde podrá observar el portafolio donde está participando, así como los reportes de la obra; la inversión se debe depositar vía cuenta bancaria –no se acepta efectivo. "En México vemos que el potencial es enorme, porque las opciones de inversión son limitadas y no toda la gente puede acceder a ellas. Lo que queremos es tener los procesos muy definidos, que si bien nadie nos los exige, creemos que así se debe hacer. Trabajamos con despachos fiscalistas, firmamos contratos, etcétera. Los inversionistas en nuestra plataforma invierten por riesgo y cuenta propia, es muy importante para nosotros ser 100% transparentes en los riesgos que hay en cada inversión", enfatiza Juan Carlos Castro.

Briq realiza un *duediligence* para saber cómo ha trabajado el desarrollador, solicitando referencias y revisando la documentación tanto legal como financiera de la empresa. Una vez superado este filtro, evalúan los proyectos de manera particular, analizan las necesidades de capital, precio de mercado y se presenta a un Comité de Independientes –profesionales que reúnen más de 40 años de experiencia en el sector inmobiliario-, una vez que ellos aprueban los proyectos, se procede a subir la información a la plataforma. El rigor para seleccionar los proyectos es alto, ya que de enero a la fecha han evaluado 100 proyectos y llevan cinco proyectos fondeados.

Briq.mx

Número de inversionistas: 2,300
Monto Fondeado en total: 15.5
Número de proyectos fondeados: 5
Tiempo estimado de la campaña (promedio de semanas): 3 semanas
Fecha en que se entregan los primeros rendimientos: Trimestrales o al vencimiento
Montos mínimos de inversión: 25,000
Pueden retirar su capital antes de que se concluya la obra: NO
Penalidades: Una fecha establecida, por proyecto, de pre-pago sin pena para el desarrollador

Proyecto Inverspot

David Agmon Mizrahi, Director Ejecutivo de Inverspot

Inverspot se expandirá con modelo de franquicias y pondrá módulos virtuales

Con el claro objetivo de cerrar 2016 con un total de 100 millones de pesos obtenidos a través del crowdfunding inmobiliario, Inverspot, a tan solo ocho meses de haber comenzado operaciones, logró obtener los primeros 56 millones de pesos -gracias al crecimiento-, y se ha puesto la meta de captar otros 40 millones de pesos en lo que resta del año.

La industria del *crowdfunding* inmobiliario ha tenido una aceptación tan fuerte entre los más de 252 inversionistas que participan con Inverspot, que entre los planes de la plataforma ya contemplan para 2017 lanzar el primer módulo de atención virtual, para generar el conocimiento de la inversión inmobiliaria, así como dar a conocer qué es Inverspot. Dichos módulos estarán en zonas estratégicas de la ciudad de México, ubicados en los centros comerciales; de inicio serán tres módulos y terminarán el siguiente año con 30.

Por el momento, Inverspot sólo cuenta con proyectos en la Ciudad de México, porque es un mercado que conocen perfectamente; sin embargo, en un futuro contemplan expandir sus operaciones a otros estados de la República Mexicana, con un modelo de franquicia con representantes de Inverspot, pero la operación se centraría en la Ciudad de México.

Inverspot participa en el financiamiento a un desarrollador en cualquier etapa del proyecto –socios del terreno, preventa o fondeo de obra como crédito puente, pero en sociedad. Un área de oportunidad interesante que ha detectado esta plataforma son los proyectos de remodelació, las cuales otorgan plusvalía al bien inmueble, además, son inversiones a muy corto plazo (6 a 8 meses). Las zonas donde buscan proyectos de este tipo son la colonia Nápoles, Narvarte, Santa María La Ribera y Roma, porque éstas generan buenas plusvalías.

En entrevista para *Inmobiliare*, David Agmon Mizrahi, Director Ejecutivo de Inverspot, detalla que dado el interés del mercado, se conformó un grupo de socios con muchos años invirtiendo en el sector, cuya experiencia les fortalece, pues pueden hacer análisis de los proyectos de manera más específica, para alcanzar los objetivos planteados.

"Para decidir con qué proyectos y desarrolladores trabajar, realizamos un análisis en tres etapas: 1) revisar la reputación del desarrollador, saber qué construye, tipo de materiales, las zonas donde desarrolla y los rendimientos que históricamente ha dado a los inversionistas; 2) revisar la estructura financiera para ver la viabilidad, asegurándonos de que arroje buenos números; y 3) revisar la estructura legal, para saber si se trata de una copropiedad o fideicomiso, así como conocer la manera como se pueda anclar al proyecto vía legal, para proteger el dinero de los inversionistas", explica David Agmon.

"Tenemos 13 proyectos totalmente fondeados, tres proyectos activos -los proyectos tardan entre 4 a 6 semanas en fondearse. Constantemente estamos sacando proyectos nuevos, la plataforma les sirve a las personas que tienen 100 mil pesos y también para aquéllos que cuentan con millones, porque de esa manera logran diver-

Proyecto Inverspot

sificar sus inversiones. En lugar de comprar una preventa en un solo departamento, pueden invertir 300 o 400 mil pesos a cada proyecto, lo que hace que su portafolio sea de varios proyectos y se minimice el riesgo", enfatiza.

"Estamos revisando siete proyectos, pero creemos que sólo uno será viable, y tenemos estimado de aquí al cierre de diciembre de 2016, para cerrar cuatro proyectos más. Por el momento, el proyecto más chico para invertir es de 100 mil pesos, y son 10 mensualidades de 10 mil pesos. Otro de 50 mil pesos iniciales y10 mensualidades de 5 mil pesos. El rendimiento que ofrecemos está entre 18 y 20% anual", resalta David Agmon.

Inverspot cobra al desarrollador una comisión por sus servicios, que oscila entre el 3 y el 5%. En cuanto se concluye el proyecto, los inversionistas reciben su dinero conforme se venda el proyecto y la ganancia se da al final, aquí se hace una retención de impuesto por el 20% y se entrega una constancia al inversionista.

En caso de que el inversionista, por cualquier circunstancia quiera retirar su capital, Inverspot les regresa el monto invertido a ese día, sin penalidades ni ganancia, el dinero lo tendrán en los siguientes 10 días de la solicitud. La inversión no se realiza en línea, ésta se hace vía bancaria, posterior a la firma de un contrato. Es necesario aclarar que la plataforma sólo sirve para apartar el lugar en el grupo de inversión e Inverspot se encarga de realizar el contacto.

Expansive trabaja en modelos para ir más allá del crowdfunding

Junio de 2015 fue la fecha que detonó la llegada de Expansive al mercado mexicano. Esta empresa dedicada al crowdfunding inmobiliario cuenta con más de 600 inversionistas registrados en la plataforma, con la intención de invertir en alguno o varios de los proyectos que tiene Expansive para fondear. En entrevista para Inmobiliare, Adolfo Zavala, fundador de Expansive, detalla que al mes de septiembre de 2016 se han realizado 42 inversiones de las cuales 22 provienen de recursos conocidos como *Friends&Family*, y las 20 restantes de manera orgánica; en poco más de un año han levantado más de 14 millones de pesos, y considera que al ser un modelo probado, confía en que México será un terreno fértil para desarrollar más proyectos financiados por la plataforma.

Respecto al *crowdfunding*, Ricardo Tinajero, socio fundador de Expansive, resalta que este modelo rompe las barreras de entrada para realizar inversiones y fondear, pudiendo ser una alternativa a la banca comercial en las mismas dos vertientes, inversión y fondeo. "El mercado estaba dejando fuera a posibles inversionistas; el ticket para entrar era bastante alto, entre uno a varios millones de pesos. Otra alternativa era comprar el inmueble directamente –

Inverspot

Número de inversionistas: 252
Monto Fondeado en total: 60 MDP
Número de proyectos fondeados: 13
Tiempo estimado de la campaña (promedio de semanas): 4 semanas/1 mes
Fecha en que se entregan los primeros rendimientos: 6 meses
Montos mínimos de inversión: El menor costo por acción es de 100 mil pesos; sin embargo, cada proyecto tiene distintas características y cada uno tiene un modelo de inversión único, para que se ajusten mejor a los accionistas, por ejemplo:
Anticipo del 50% y el resto dividido a un plazo de 10 meses.
10 pagos mensuales de 10 mil cada uno.
Pueden retirar su capital antes de que se concluya la obra: El capital puede ser retirado en cualquier momento, con una previa notificación de 10 días laborales. Únicamente, será reembolsada la cantidad invertida al momento, exentando los rendimientos que se hayan podido generar hasta entonces.
Penalidades: Ninguna, el accionista puede pedir el retiro de su capital en cualquier momento.

Ricardo Tinajero, socio fundador Expansive

Adolfo Zavala, socio fundador Expansive

Proyecto Expansive

podía ser en preventa, pero no se llega a capturar el valor de la construcción- y en ocasiones, se desconoce el trabajo del desarrollador en proyectos anteriores", enfatiza.

Los proyectos que interesan a Expansive son desarrollos residenciales verticales multifamiliares o unifamiliares ubicados en la Ciudad de México, pero no descartan atender a mercados aledaños a la Ciudad de México como Querétaro y Puebla.

Adolfo Zavala menciona que las zonas de su interés en la Ciudad de México son la colonia Doctores –con precios entre los 40 a 42 mil pesos por metro cuadrado-, Tabacalera, San Rafael, Escandón, Tacubaya y Santa María La Ribera, zonas que hace unos años no se tenían mucho en mente, pero que hoy son demandadas, por quedar cerca de oficinas, avenidas, estaciones del metro. Hoy en día, las personas prefieren ubicación a amenidades y amplitud. De ahí la importancia que toman estas colonias cercanas al Distrito central de negocios.

Debido al interés por parte de algunos inversionistas por ser dueños de una fracción de los inmuebles, Adolfo Zavala adelanta en entrevista que "estamos terminando de estructurar un producto, donde se compra un activo y se pulveriza entre varios propietarios, para posteriormente, rentar el inmueble haciendo que los inversionistas gocen de la ganancia; al término de 3 a 5 años, se pacta la venta del activo; los inversionistas tendrán la plusvalía de ese inmueble, además de las rentas".

Sobre cómo surge Expansive, Zavala recuerda que observó la existencia del *crowdfunding* inmobiliario en Estados Unidos y consideró que este interesante modelo de negocios también podría adaptarse a México. "Detectamos fundamentalmente dos problemas, que los pequeños y medianos constructores, así como arquitectos tienen poco acceso al crédito, y los Bancos en México son bastante restrictivos, piden estados financieros de los últimos años, historial extenso, etcétera. Por lo tanto, los desarrolladores o firmas de arquitectura que llevan poco tiempo, independientemente de lo bueno que puedan ser o del predio que tengan para realizar un proyecto, encuentran obstáculos para tener el crédito necesario. Por el lado de los inversionistas, las tasas de interés que te puede pagar el banco por tu dinero es muy baja, y la brecha que existe con respecto a la tasa activa (a la que te prestan) es una de las más grandes en el mundo".

El también economista, menciona que el monto mínimo para participar en los proyectos de Expansive es de 50 mil pesos por proyecto, y se realiza en un solo pago, a veces dependerá del proyecto y habrá tickets más grandes. La comisión que cobra Expansive por levantar capital es de 3%, que absorbe directo el desarrollador. "Participamos en dos vertientes: préstamo al desarrollador y la llamada equity, a través del cual estamos dando rendimientos alrededor del 13% en deuda, para proyectos a un año (aunque tuvimos un caso donde dimos 20% anual para un desarrollo a dos años, bajo el esquema de coinversión)".

Ricardo Tinajero explica que para decidir fondear un proyecto, primero observan al desarrollador y la experiencia previa de éste, porque no quieren transmitir el riesgo de un primer proyecto a todos los inversionistas. Se basan en cuatro pilares que son: la existencia de un buen mercado, una estrategia de financiamiento acorde a lo que buscan, un proyecto técnicamente viable y que legalmente todo esté en orden.

Las inversiones que manejan no son líquidas, por lo tanto los inversionistas no se pueden salir del proyecto hasta

Proyecto Expansive

que se concluya; sin embargo, prevén que si hay alguna emergencia donde los inversionistas necesiten retirar su capital, haya un mecanismo para que los socios o alguien más pueda comprar con un algún descuento la participación del inversionista que retira su dinero.

Una vez que los inversionistas están dentro del proyecto, tienen acceso a un infomemo detallado, donde se contempla el horizonte de inversión, así como los riesgos y avances de la obra, además siempre podrán consultar la información del desarrollador o arquitecto encargado del proyecto. En Expansive, no reciben dinero en efectivo, porque los recursos deben venir de una cuenta bancaria, donde ahí mismo se deposita el dinero de vuelta (al término de la obra). Algo importante es que el nombre de la cuenta bancaria debe corresponder a la persona que realiza la inversión, se firma un contrato o adhesión a fideicomiso, y adicionalmente se piden algunos documentos.

Adolfo Zavala considera que por la falta de regulación enfocada al *crowdfunding*, y como una medida de seguridad tanto para Expansive como los que participan con ellos, es necesario cubrir tres frentes: 1) el contrato de Expansive con los inversionistas; 2) Expansive con el desarrollador; y 3) que la operación tanto como los inversionistas y desarrolladores estén dentro del marco legal. "Está claro que debemos saber de dónde provienen los fondos, por si la Secretaría de Hacienda y Crédito Público nos pregunta sobre su procedencia; necesitamos tenerla documentada y bancarizada. Es necesario destacar que al final de la inversión, cuando se regresa el capital y rendimiento, se retiene un porcentaje del 20% de impuestos a las personas físicas".

"La información del modelo es básico, y asociaciones como la Afico ayudan a que la industria del fondeo colectivo crezca con un cierto código de ética, aplicable a las plataformas de fondeo colectivo", remata Ricardo Tinajero.

Crowdfunding en México espera tener las reglas claras

Gonzalo Sánchez, coordinador de Afico, reconoce que la industria del *crowdfunding* en general, no cuenta con una regulación específica y los modelos enfocados al sector inmobiliario, operan sobre las lagunas que hay en la regulación vigente, por lo que se esperaba que fuera en el mes de septiembre, cuando se diera a conocer información al respecto; pero, ante el cambio con el titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, parece que la espera se prolongará. "En septiembre se presentaría la regulación de Fintech –tecnologías financieras- porque el *crowdfunding* es una pequeña parte de las tecnologías que giran en torno a las finanzas; con la regulación se pondrán las reglas del juego claras", explica.

Por el momento, las que operan están bajo la regulación vigente y probablemente vaya a haber algunas modificaciones en su operación, en temas de transparencia o reporte a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Lo que sí adelanto es que la transparencia va a ser uno de los puntos clave para crear seguridad, así como el que las plataformas sean realmente útiles para evaluar las oportunidades de inversión, sin letras chiquitas y que toda la información esté en la plataforma", añade Gonzalo Sánchez, quien confirma que para elaborar la regulación, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tuvo acercamientos con el Reino Unido;

Expansive

Número de inversionistas: 600
Monto Fondeado en total: 14 MDP
Número de proyectos fondeados: 42
Tiempo estimado de la campaña (promedio de semanas): 4 / 6 semanas
Fecha en que se entregan los primeros rendimientos:
Montos mínimos de inversión: 50 mil pesos por proyecto y se realiza en un solo pago, a veces dependerá del proyecto y habrá tickets más grandes.
Pueden retirar su capital antes de que se concluya la obra: No, sin embargo prevén que si hay alguna emergencia donde los inversionistas necesiten retirar su capital, haya un mecanismo para que los socios o alguien más pueda comprar con un algún descuento la participación del inversionista que retira su dinero.

TRANSFORMAMOS EL HORIZONTE DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

MUCHAS COSAS CAMBIAN CON EL TIEMPO, MENOS NUESTRA MANERA EXITOSA DE CONSTRUIR CADA PROYECTO.

Nuestra experiencia en el país incluye la participación en la construcción de los edificios icónicos de Paseo de la Reforma.

Nuestros Servicios.

- Gerencia de Construcción
- Gerencia de Proyecto
- Contratista General
- Precio Máximo Garantizado
- Gerencia de Multi Sitios
- Representación del Cliente
- Consultorias de Sustentabilidad
- Certificación LEED
- PCES / Auditoría Ambiental

Contacto:
Paseo de la Reforma 505 piso 36,
CDMX, +52 55 5980 16 00
contacto@bovis.mx

Bovis®
www.bovis.mx

las autoridades se han apoyado en otros gobiernos y es un trabajo que lleva por lo menos dos años de preparación.

"El Banco Interamericano de Desarrollo -BID-, por medio del Fondo Multilateral de Inversiones -Fomin-, apoya a México para regular el *crowdfunding*, ellos han puesto sobre la mesa el diálogo entre la industria a través de la Afico y los reguladores como la CNBV y SHCP. Este proyecto ha sido crucial, porque no hay otro país en donde se haya hecho un esfuerzo para tener una regulación viable para todos", relata Sánchez.

Algunas cuestiones importantes a cuidar son la transparencia, los estándares de información y la protección al inversionista. Gonzalo Sánchez menciona que como plataforma, tienen un proceso de acreditación que les sirve como autoregulación, pero las mismas plataformas son quienes lo ponen. "Esta acreditación es una verificación de las buenas prácticas de la industria, que se basa en los códigos de prácticas de diferentes asociaciones británicas, americanas y canadienses. Lo que busca es verificar que las plataformas sigan los estándares en cuanto a funcionalidad, seguridad de la información y verificación del perfil legal de la plataforma, así como validar la identidad de los emprendedores detrás de la plataforma", detalla el Coordinador de Afico.

Agrega que en Colombia, no hay una regulación y los interesados han manifestado que no hay un interés por hacerlo, por lo tanto, México se convertiría en pionero tanto en temas regulatorios como de innovación. De acuerdo con el documento ****Crowdfunding** en México: cómo el poder de las tecnologías digitales están transformando la innovación, el emprendimiento y la inclusión económica, los marcos normativos que existen en México están diseñados para los instrumentos de inversión tradicionales y los modelos que se mueven más lentamente que las innovaciones, con recursos tecnológicos. En su apartado 6.5.1 se menciona que uno de los pasos a seguir es "establecer un marco legal que permita que el crowdfunding basado en valores, incluya las obligaciones de los emisores para presentar información a los inversionistas y rendir informes con frecuencia".

Respecto a las medidas para mejorar tanto la infraestructura de seguridad cibernética como para evitar fraudes, la publicación sugiere definir un modelo de operación "procedimiento adecuado", para las PCF con la finalidad de que "cumplan con las normas regulatorias nuevas y existentes, incluido el uso de los sistemas existentes y procesos para la prevención y detención de fraudes y lavado de dinero, a la vez que se brinda protección a los inversionistas mediante la transparencia y divulgación de la información.

Ejemplos de legislación de *crowdfunding* en el mundo

- La comisión de valores financiera de Italia –CONSOB- fue la primera de un país europeo en aprobar la legislación; entró en vigor el 27 de julio de 2012, con lo que se permitió el crowdfunding basado en acciones. "La normativa núm. 18592 permite que cualquier inversionista, sin importar la nacionalidad o el lugar de residencia, compre títulos de renta variable mediante una plataforma italiana de crowdfunding basada en acciones, siempre que el inversionista apruebe una evaluación que demuestre que entiende los riesgos implicados y puede permitirse la posibilidad de perder su inversión... Los elementos clave del marco incluyen la restricción a entidades para recaudar capital bajo una categoría definida como 'Empresas emergentes innovadoras' (reconocidas como tales por la Cámara de Comercio); una institución o inversionista profesional debe suscribirse a un mínimo del 5 por ciento de los valores vendidos, lo que limita la recaudación a cinco millones de euros, y ello permite que los inversionistas se retiren antes de que se cierre la ronda y vendan sus acciones, si el propietario mayoritario liquida su inversión".
- La Autoridad de Servicios Financieros –FSA-, organismo regulador del Reino Unido, está adoptando un enfoque dual; por el momento se encuentran evaluando la estrategia de hacer cambios a la política normativa nacional a largo plazo, así como la expedición de licencias a las PCF individuales que soliciten autorización y aprueben la auditoría requerida. "La autorización de la FSA incrementa la confianza del inversionista y brinda niveles suplementarios de protección. Crowdcube.com fue la primera PCF del Reino Unido basada en acciones que recibió la autorización de la FSA como una PCF regulada".

**Fuente: *Crowdfunding en México: cómo el poder de las tecnologías digitales están transformando la innovación, el emprendimiento y la inclusión económica. 2014.* Fondo Multilateral de Inversiones, Acceso a Mercados y Capacidades. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, páginas 56,68 y 100.

NOTICIAS
CANAL 3

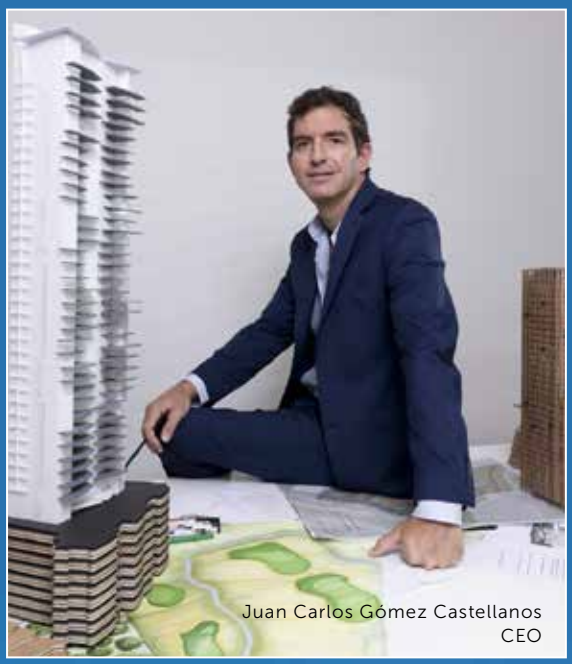
CON CIRO GÓMEZ LEYVA
Lunes a viernes 10:00 p.m.

SKY 118 - HD 1118 • IZZI 118 - HD 918 • DISH 109 - HD 987

imagentv.com

GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL

medio siglo transformando sueños en realidades que trascienden



Juan Carlos Gómez Castellanos
CEO

Palacio de la Cultura y la Comunicación - Zapopan, Jalisco, México

A casi medio siglo de edificar un camino lleno de exitosos proyectos **Gomez Vazquez International** continúa consolidándose a nivel internacional a través de diseños que trascienden.

Bajo el liderazgo de Juan Carlos Gomez CEO de la firma, **Gomez Vazquez International** se integra por un multidisciplinario equipo de talentosos arquitectos quienes día a día ponen su pasión en acción convirtiendo ideas, sueños y necesidades en poderosos diseños que impactan los sentidos.

Combinando el legado profesional de exitosos directores con soluciones innovadoras y un comprometido equipo **Gomez Vazquez International** se define como más que una firma de arquitectura, si no como sinónimo de excelencia donde todos los que conforman la firma imprimen orgullo en lo que hacen y comparten un mismo objetivo; la trascendencia.

En **Gomez Vazquez International** se crean las condiciones idóneas donde la creatividad y el ingenio son materializados en cada proyecto.

"Cada diseño que realizamos en GVI responde al más alto nivel de cuidado al detalle es por eso que nuestros clientes se sienten cómodos y satisfechos con nosotros, porque confían en que pondremos todo nuestra pericia, habilidades, competencias y entusiasmo al servicio de los desarrollos que nos encomiendan" Señala **Juan Carlos Gomez** CEO de Gomez Vazquez International.

Y es que en **Gomez Vazquez International** la pasión, tenacidad y arrojo son características propias de su ADN, es por ello que todo esto conjugando con una especial atención al cliente les permite crear relaciones estrechas a largo plazo y cumplir una de las metas que como firma les caracteriza; ser un aliado estratégico para el éxito del negocio a través de "Arquitectura que da valor".

Desde la fundación de la firma hace 50 años por el Arquitecto. José Manuel Gómez Vázquez Aldana, la visión ha sido clara, y aunque las proyecciones de la compañía pueden haberse modificado y expandido lo que siempre ha prevalecido es la pasión por el diseño y el imprescindible compromiso con la calidad orientada a la innovación.

"Trabajamos con visión innovadora, creando conceptos de regiones y ciudades más humanas, bellas y sustentables que ofrecen la mejor calidad de vida y el bienestar para el hombre y su familia" Enfatiza el Arq. **José Manuel Gomez Vazquez Aldana**, fundador y Chairman de Gomez Vazquez International.

Estadio Nacional de Béisbol de Managua – Nicaragua

Club de Playa Azules – Punta Caelo, San Carlo, Panamá

PROYECTOS 2016:

- Palacio de la Cultura y la Comunicación - Zapopan, Jalisco, México
- Centro Comercial Mundo E – Estado de México, México
- Showroom Bosque Real – Huixquilucan Estado de México, México
- Hotel Grand Fiesta Americana Angelópolis - Puebla, Puebla, México
- Estadio de Béisbol Yaquis – Ciudad Obregón, Sonora, México
- Departamentos Ventanas del Mar –Playa Caracol, Panamá
- Departamentos Olas del Mar – Playa Caracol Punta Chame, Panamá
- Club de Playa Azules – Punta Caelo, San Carlo, Panamá
- Departamentos Luceros – Punta Caelo, San Carlos, Panamá

50 años es solo un buen comienzo para **Gomez Vazquez International,** los cuales representan una plataforma sólida donde construir un futuro prometedor y continuar con el legado Arquitectónico que dota a la firma de fuerza y prestigio, a propósito enfatizan en los pronósticos alentadores para el mundo del desarrollo inmobiliario y por consiguiente las firmas de arquitectura

"*Las condiciones se están dando para que firmas de Arquitectura como la nuestra de la mano de los principales actores del desarrollo inmobiliario nos involucremos juntos en proyectos de gran magnitud en plataformas internacionales*" Nos comparte **Juan Pablo Vazquez** Principal Región México.

Parte del éxito de **Gomez Vazquez International** se debe a su gran habilidad para entender el contexto en donde se desarrollan los proyectos e interpretar los sueños e ideas de los clientes para convertirlos en diseños que ubican al usuario como el protagonista.

Esta gran capacidad de empatizar con el cliente así como una innegable pericia a la hora de diseñar ha llevado a la firma a ganarse el reconocimiento

Juan Pablo Vázquez Hernández
Principal Mexico

internacional, **Gomez Vazquez International** es conocido por desarrollar proyectos exitosos desde el punto de vista Arquitectónico como del económico tomando en cuenta las variables necesarias para crear proyectos altamente rentables.

Su portafolio habla por sí mismo, por ello no es casualidad que sus diseños sean galardonados y se encuentran a la par de las mejores firmas del mundo, colocando a **Gomez Vazquez International** como un actor importante y referente cuando se habla de firmas de Arquitectura con presencia Internacional.

Ofreciendo servicios de Arquitectura, Planificación y Diseño Urbano, Arquitectura Residencial, Diseño Gráfico y Representación 3D, **Gomez Vazquez International** se establece como una firma integral, lo que le permite acompañar al cliente y participar en los desarrollos de principio a fin.

Para **Gomez Vazquez International** el diseño no conoce límites y la creatividad se expresa en todos sus proyectos, sin importar si es un nuevo complejo residencial, un desarrollo de uso mixtos, un edificio de oficinas en el distrito financiero de una gran ciudad, un estadio de béisbol o toda una isla.

Las 7 áreas de expertise en las cuales **Gomez Vazquez International** se

Departamentos Bosque Real Five - Huixquilucan, Estado de México, México

Mercado Santa Fé – Ciudad de México, México

Hotel Luxury Collection – Santa Maria Golf & Country Club, Panamá, Panamá

Centro Comercial Mundo E – Estado de México, México

Departamentos Solaria – Punta Caelo, San Carlos

Departamentos Santa Maria Court - Santa Maria Golf & Country Club, Panamá, Panamá

Departamentos Olas del Mar – Playa Caracol Punta Chame, Panamá

Departamentos Polarea Fase 6 – Ciudad de México, México

Departamentos The Skyview – Clearwater, Florida, Estados Unidos

PROYECTOS EN OBRA

- Oficinas Torre Uber – Guadalajara, Zapopan, México
- Departamentos Bosque Real Towers – Huixquilucan, Estado de México, México
- Departamentos Bosque Real Residences - Huixquilucan, Estado de México, México
- Departamentos Bosque Real Five - Huixquilucan, Estado de México, México
- Departamentos Polarea Fase 6 – Ciudad de México, México
- Mercado Santa Fé – Ciudad de México, México
- Centro Comercial Latitud La Victoria Apartamentos – Querétaro, México
- Residencial Isla Náutica – Cancún, Quintana Roo, México
- Estadio Nacional de Béisbol de Managua – Managua, Nicaragua
- Hotel Luxury Collection – Santa Maria Golf & Country Club, Panamá, Panamá
- Departamentos Santa Maria Court - Santa Maria Golf & Country Club, Panamá, Panamá
- Departamentos Solaria – Punta Caelo, San Carlos
- Departamentos The Skyview – Clearwater, Florida, Estados Unidos

desenvuelve se concentran en las siguientes categorías: *Hotel & Resorts, Shopping & Leisure, Lifestyle, Sport Facilities, Master Planning, Work* y *Special Projects*, cada una de ellas atiende a las diferentes necesidades que se presentan y responden a cada tipo de desarrollo que pueda surgir.

Con oficinas localizadas de manera estratégica en Guadalajara, Ciudad de México, Panamá, San Antonio y más recientemente en Miami, **Gomez Vazquez International** continua escribiendo su historia de éxito gracias a la visión de negocio, pasión y excelencia que caracteriza el perfil directivo del CEO quien junto con los Principals de cada región dictan la pauta que marca el sólido y prometedor destino de la Firma.

"*Somos un equipo y como tal entendemos la importancia de cada uno de nosotros, unimos nuestras fortalezas para convertirnos en una firma con un crecimiento constante y en definitiva consolidarnos como uno de los despachos de arquitectura más renombrados en el mundo*". Concluye **Juan Carlos Gomez**.

GVI GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL

www.gvi.la

_ARCHITECTURE
_PLANNING
_URBAN DESIGN

Arquitectura que da valor

Ponemos nuestra pasión en acción diseñando proyectos que trascienden

BOSQUE REAL RESIDENCE
Huixquilucan, Mexico

MEXICO | NORTH AMERICA | CENTRAL-SOUTH AMERICA

ESPECIAL PROYECTOS:
LA NUEVA ERA DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS EN MÉXICO

El desarrollo inmobiliario en el país pasa por uno de los mejores momentos, con muchos proyectos en construcción y otros con primeras fases comercializadas en su componente residencial, así como gran presencia de marcas que han fijado sus ojos en México, para ejecutar sus planes de expansión.

Un dato interesante es el creciente número de proyectos de usos mixtos, cuyas obras se están ejecutando no sólo en la Ciudad de México, con el objetivo de optimizar la infraestructura de esta urbe con cada vez menos terrenos; Monterrey es otra de las ciudades con importantes e imponentes proyectos de este tipo; Chihuahua, Saltillo y Querétaro, no se quedan atrás en esta tendencia de desarrollo; algunos proyectos incluyen hotel business class, comercio, corporativo y residencias.

Las comunidades planeadas también son un modelo que va tomando fuerza, sobre todo para dar solución a esos crecimientos de las ciudades con falta de planeación e infraestructura, con la intención de tener mejor opciones de calidad de vida, lugares como Playa del Carmen, Querétaro y Guanajuato ponen énfasis en esta forma de desarrollo.

Estados como Chihuahua comienzan con grandes inversiones en el desarrollo de usos mixtos, con excelente calidad como Paseo Central, que pondrá 3,000 millones de pesos para la construcción de este gran complejo.

Este especial muestra siete de los grandes proyectos de usos mixtos, cuatro comunidades planeadas, la ampliación de un centro comercial y la reciente inauguración de Torre Diana en la Ciudad de México, con 64,000 metros cuadrados de área rentable.

PASEO CENTRAL: El desarrollo que pondrá a Chihuahua en el mapa inmobiliario

Sin duda alguna el desarrollo más grande de Chihuahua, Paseo Central consta de 96,772 metros cuadrados y tendrá una inversión de más de 1,000 millones de pesos, tan sólo en su primera fase. Por otro lado, es únicamente el comienzo, ya que se espera que el proyecto alcance una dimensión cercana a los 300,000 metros cuadrados, y una inversión total de hasta 3,000 millones de pesos.

Diseñado por la firma internacional KMD Architechts, reconocida por su experiencia y gran trayectoria, Paseo Central lo tendrá todo; un centro comercial, hotel, área corporativa y hasta torres residenciales.

A pesar de que su apertura está prevista para el verano del 2017, Paseo Central avanza a pasos agigantados, puesto que ya cuenta con una selección de marcas que formarán parte del área comercial y otras tantas que no pretenden perderse la oportunidad de participar en un concepto de la talla. Los mismos progresos se ven reflejados en los corporativos, quienes ya han comenzado a rentar sus oficinas.

"Paseo Central nace en Chihuahua porque creemos en el desarrollo de la ciudad y el estado. Somos la quinta economía más importante del país y le apostamos al crecimiento de la ciudad. Es momento de que Chihuahua pueda gozar de un desarrollo con éstas características. Paseo Central ofrecerá a nuestra ciudad una oferta comercial inigualable", comentó Mario Palacios Director de Grupo Valles.

El diseño de Paseo Central se caracteriza por espacios abiertos con bellos jardines y áreas de descanso que invitan a relajarse y socializar; sin dejar atrás aquellos elementos innovadores que evocan confort, lujo y elegancia, mismos que se amalgaman para crear algo verdaderamente único.

El **centro comercial** es todo un ejemplo de vanguardia para la ciudad de Chihuahua, ya que tendrá el primer estacionamiento subterráneo en su totalidad.

El área rentable del centro comercial se dividirá en 77 locales, cinco tiendas ancla, ocho restaurantes y varios food courts. De la misma forma, la presencia de Cinépolis no podía faltar, con 10 salas de cine que albergarán a más de 1,400 asistentes.

Por otro lado, el **edificio corporativo** distribuirá 5,026 metros cuadrados en cinco niveles de acceso controlado, lobby, estacionamiento subterráneo, tres elevadores y vidrios de alta gama. Todo con la tecnología y elegancia que identificarán a Paseo Central.

Por si fuera poco, el **hotel Hilton** que formará parte del complejo traerá a Chihuahua una de las compañías de hospitalidad más grandes del mundo; por lo tanto, al hablar de Hilton, no sólo nos referimos a un hotel de servicio, sino a un sinónimo de prestigio. El Hilton de Paseo Central será nivel business class y contará con 133 habitaciones, salones de reuniones y eventos, restaurante, gimnasio y roof garden con alberca.

Con **seis torres** residenciales, los Departamentos Premium estarán conectados al centro comercial por paseos que contemplan áreas verdes. Al concluir la construcción, estas torres comprenderán más de 120,000 metros cuadrados de edificación,

De acuerdo con los directivos, el desarrollo de usos mixtos tiene importantes beneficios como la optimización del uso de suelo y los recursos, donde se desarrollará una comunidad planeada idealmente para albergar diversos sectores como el comercial, residencial, corporativo y hospitalario; mismos que se sumarán a una excelente conectividad vial a las actuales avenidas principales de Chihuahua y a aquellas que estén por venir, haciendo así a Paseo Central una importante adición a la ciudad.

Grupo Valles afirma que "Paseo Central es el primer desarrollo de usos mixtos de la ciudad de ésta magnitud, así que el reto está en brindarle a nuestros clientes la mejor relación entre el valor de su inversión y beneficio; así como a la ciudad un desarrollo de usos mixtos a la altura de sus necesidades".

Por lo que podemos confiar en que Paseo Central proporcionará áreas de esparcimiento e introducirá nuevas opciones de vivienda y entretenimiento. Fomentando así la interacción social entre sus habitantes e incrementando el aprovechamiento de los recursos urbanos.

PROYECTO: **Paseo Central**

UBICACIÓN: Chihuahua

ESTATUS: 1ra etapa

M2 DE CONSTRUCCIÓN: Master Plan 300,000 m^2

M2 DE OFICINAS: 5,026 m^2 ANR

COMERCIO: primera etapa con 22,389 m^2 ANR y segunda etapa de 20,000 m^2 ANR

RESIDENCIAL: más de 120,000 metros cuadrados

HOTEL: 13,508m^2

PARQUE CENTRO: El proyecto de usos mixtos más innovador en Saltillo

El desarrollo inmobiliario de usos mixtos más innovador del estado de Coahuila. El desarrollo está ubicado en el corazón de Saltillo, por lo que su ubicación es inmejorable, rodeado de los bulevares más importantes de la ciudad así como de las zonas residenciales más exclusivas. Parque Centro es el desarrollo más representativo con más de 209,000 metros cuadrados de construcción.

Con diferenciadores importantes, Parque Centro cuidó cada detalle, tales como diseños únicos, aspectos sostenibles como captación de agua, urbanismo vanguardista, dotando de más metros cuadrados de áreas verdes comparado con el resto de los demás desarrollos de la república del mismo tipo. Parque Centro, como desarrollo, le da prioridad al peatón y no al automóvil y para lograrlo a seguido el exitoso movimiento europeo denominado Skinny Streets cual está enfocado a la reducción de las dimensiones de las avenidas en comparación con los estándares municipales logrando un sin fin de beneficios para el peatón como la distancia al cruzar las avenidas y beneficios para el desarrollo al reducir la velocidad, lo que significa menor número de accidentes vehiculares, y para la ciudad al contribuir con un menor calentamiento urbano.

Parque Centro y gracias a sus asesores ha sido conceptualizado con sistemas vanguardistas para la planificación del urbanismo como Better Streets y LID -low impact developement..
Parque Centro está dividido en cinco grandes centros:

Gourmet

Con propuestas gastronómicas únicas y diferentes en amplios espacios abiertos y con un ambiente inigualable.

Bienestar

Será un centro corporativo y de bienestar integral con espacios enfocados al cuidado personal y de servicios de salud con altos niveles de calidad y excelencia.

Corporativo

Se caracterizará por tener diseños vanguardistas en espacios que fomentan la productividad en modernos complejos verticales de clase mundial que cumplirán con Estándares Internacionales BOMA dotado de amenidades y grandes áreas comunes.

Vida

Al ser Saltillo una ciudad en potencial crecimiento, Parque Centro dará soluciones como espacios residenciales tipo Loft, departamentos rodeados de áreas comerciales y una oferta de Town Houses diseñados para eficientar el espacio y además, estarán rodeadas de extensas áreas verdes.

Comercial

Aquí se reunirá una mezcla de las mejores marcas nacionales como internacionales, como también servicios recreativos y de entretenimiento.

Distribución de los giros en Parque Centro:

Oficinas	45,646.11 m² - 21.8%
Comercio	36,371.44 m² - 17.3%
Servicios	4,949.22 m² - 2.4%
Restaurant	7,452.68 m² - 3.6%
Salud	11,500 m² - 5.5%
Educación	5,693.24 m² - 2.7%
Hotel	12,967.15 m² - 6.2%
Estacionamiento	8,614 m² - 4.1%
Vivienda	76,541.02 m² - 36.5%
Unidades de vivienda	638
Total	209,734.84 - 100%

Ficha

Terreno	15 hectáreas
Construcción	209,734.84m²
Oficinas	45,646 m²
Retail	36,371 m²
Residencial	76, 541 m²

ALTOS

JURIQUILLA

• VIVIENDA DE ALTURA •

www.altosjuriquilla.com Querétaro

acerta

SKY POINT CONFORMA EL NUEVO SKYLINE DE MONTERREY

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

El proyecto de usos mixtos conformado por espacios habitacionales, comerciales y corporativos de primer nivel, forma parte del nuevo Skyline de Monterrey, Nuevo León; el proyecto estará ubicado en el Boulevard Díaz Ordaz, entre calle Jagüey y calle San Francisco -en frente del IPADE Business School.

Compuesto por 42 niveles, que del piso 12 al 42 se dividen en tres torres, el componente habitacional contará con 141 departamentos de entre 86 y 125 metros cuadrados. Para los niveles 10 y 11, hay cuatro villas de dos niveles y 8 departamentos de un nivel de 95 a 320 metros cuadrados. Las amenidades del complejo estarán ubicadas en el nivel 9 con gimnasio, bar, sala de juegos, alberca, área de asadores y cuatro departamentos.

En cuanto al componente de oficinas, serán 7,009 metros cuadrados destinados a 65 oficinas con dimensiones entre 50 a 240 metros cuadrados; habrá tres restaurantes de 240 metros cuadrados con terraza y roof garden, además se incluirá un business center de 800 metros cuadrados.

En cuanto al componente comercial, estará conformado por tres niveles que suman 3,734 metros cuadrados de construcción, divididos en 27 locales de 100 metros cuadrados.

De acuerdo con Fernando Mendoza de la Garza, socio fundador y Director Creativo de Projective, Nuevo León tiene mucho potencial para continuar desarrollando los proyectos de usos mixtos, porque con un crecimiento urbano planificado que ofrezca espacios integrales, ayuda a solucionar buena parte de los problemas de transporte y expansión de la ciudad. Externaron que uno de los retos en los desarrollos de usos mixtos es armonizar las tipologías dentro de un edificio y brindar una experiencia única.

77500

KA'ANALI

PUERTO CANCÚN

Proyecto de Artigas Arquitectos

Preventa! **Sólo 34**

Lujosos departamentos con espectaculares vistas al Campo de Golf de Puerto Cancún y al majestuoso Mar Caribe dentro de la Zona Residencial y Comercial más exclusiva y moderna de Cancún.

FACTOR INMOBILIARIO
Asesores en Inversiones
Cancún | Riviera Maya | Mérida | CDMX | Querétaro

Oficina: (01) 998 279 93 73
Móvil: (045) 998 101 37 42
info@factorinmobiliario.mx
www.factorinmobiliario.mx

Evalor Patrimonio Inmobiliario

FÉNIX, VIVIENDA DE PRIMER NIVEL EN ESTADO DE MÉXICO

POR **LIZ ARELI CERVANTES**

Corporativo Tembo realiza actualmente, en el Estado de México y dentro de la zona diamante de San Mateo Atenco, el proyecto Fénix, un desarrollo inmobiliario de cinco clústeres pensados para brindar a los clientes tranquilidad y seguridad para sus familias.

El proyecto cuenta con 32 departamentos -ocho Pent Houses, con roof garden- los cuales están distribuidos en dos torres, ambas con elevador. Los inmuebles son de 103 metros cuadrados, mientras que el PH es de 206 metros cuadrados; por otro lado, se ofrecen seis modelos distintos de casas adaptables a las necesidades de cada familia, ya que pueden ser personalizadas. Las amenidades de este proyecto van desde cafetería, alberca, kid's room, cancha de pádel, amplios jardines y hasta cancha multiusos, entre otros.

De acuerdo con información de los directivos, este proyecto surge con el objetivo de dar solución a la necesidad de un hogar accesible y cómodo para que los clientes tengan rápido acceso a las principales vialidades de la ciudad. El proyecto estará a siete minutos de distancia del tren suburbano, cercano a escuelas y centros comerciales.

Fénix se está desarrollando por fases; la primera de ellas fue la construcción de los dos primeros clústeres, los cuales ya están completamente comercializados; la segunda fase, concerniente a los clústeres dos y tres, se encuentra en preventa; se espera iniciar próximamente la tercera fase, con el clúster número cinco. El corporativo busca desarrollar dos proyectos más bajo el mismo concepto, aunque no han definido totalmente.

CANTERA

EL PROYECTO MÁS EXCLUSIVO
DE DEPARTAMENTOS EN LA CIUDAD.

SHOWROOM
Blvd. Rogelio Cantú 1000,
Colinas de San Jerónimo.
Monterrey, N.L.
Tel. 2133.1760

cantera.carza.com

Un proyecto de:

carza

EL DORADO TENDRÁ MARCAS ÚNICAS EN SAN LUIS POTOSÍ

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Una vez concluida la expansión del centro comercial, El Dorado contará con una superficie total de 55,807 metros cuadrados (GLA) -hasta antes de iniciar la expansión, contaba con 43,332 metros cuadrados. las obras comenzaron gracias al interés de distintas marcas por tener un espacio en el inmueble. La ampliación servirá para albergar marcas que necesitan formatos especiales en cuanto a tamaño y requerimientos; llegará una oferta en tiendas de moda interesante, así como gran variedad en ocio, entretenimiento y gastronomía.

Manolo Palomares Luján, Director General, detalla que para la expansión del centro comercial El Dorado, se tiene prevista una inversión de 350 millones de pesos aproximadamente, considerando el monto en el activo y aquél de las empresas que participarán. Uno de los requisitos para que las marcas puedan acceder a formar parte del proyecto es que ofrezcan su imagen más actual –flagship- en esta ampliación.

En cuanto al tipo de marcas para estar en la expansión, se está dando prioridad a aquéllas que no existen en San Luis Potosí, cuya imagen es acorde con el centro comercial y target de clientes. El Dorado será la primera ubicación para Forever 21, Olive Garden, Sonora Grill, American Eagle, Old Navy, UnderArmour y Mooyah; todas ellas en proceso de cierre de contratos. También estarán presentes algunas ya existentes como Cinépolis VIP, Carter´s, Ópticas LUX, Starbucks y Cuidado con el Perro –ya se encuentran en fase de contratación-, complementa Manolo Palomares Luján.

Los cambios también se harán en el edificio actual, con el objetivo de conectarlo de manera natural, tanto en la planta alta como baja. El área de Fábricas de Francia se conectará a la ampliación desde la planta alta del edificio

actual; además, Fábricas de Francia inició su transformación a Liverpool, haciendo la oferta más atractiva.

La ampliación respetará el actual diseño de El Dorado, con dos alturas tanto en el centro comercial como en estacionamiento, porque los directivos consideran que lo hacen un espacio más cómodo para el visitante, accesible a todos los negocios y visualmente más agradable. Será para enero de 2017 cuando queden concluidos los trabajos de ampliación en el centro comercial El Dorado, tan solo ocho meses después de haber comenzado las obras –iniciaron en mayo de 2016- por parte de la constructora Epccor.

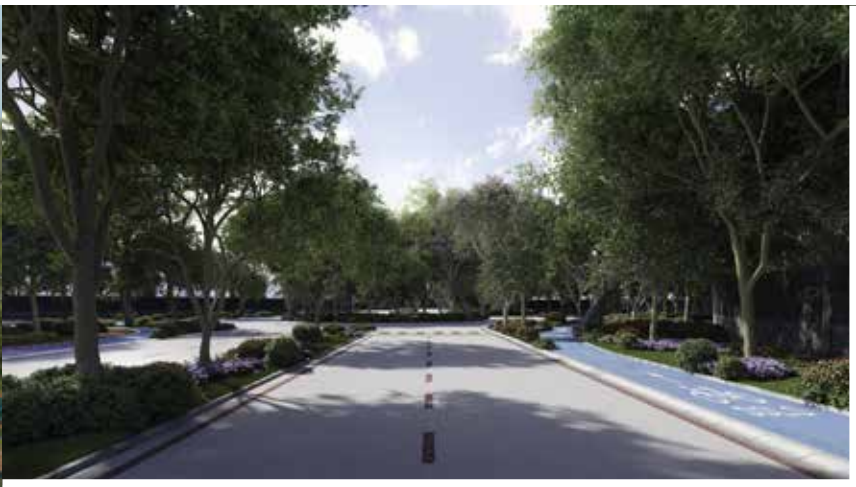
diseño
tecnología
sustentabilidad
departamentos y oficinas,
el edificio más alto del país. punto.
V&FO arquitectos
Torre KOI · San Pedro Garza García, N.L. · Apertura 2017
paseo de la reforma 265 · piso 18 b
colonia cuauhtémoc · ciudad de méxico
cdmx +52 (55) 5208-0801
mty · gdl 4160-9600
GREEN SPORTS ALLIANCE
ICSC
SUVie
v-fo.com
contacto@v-fo.com

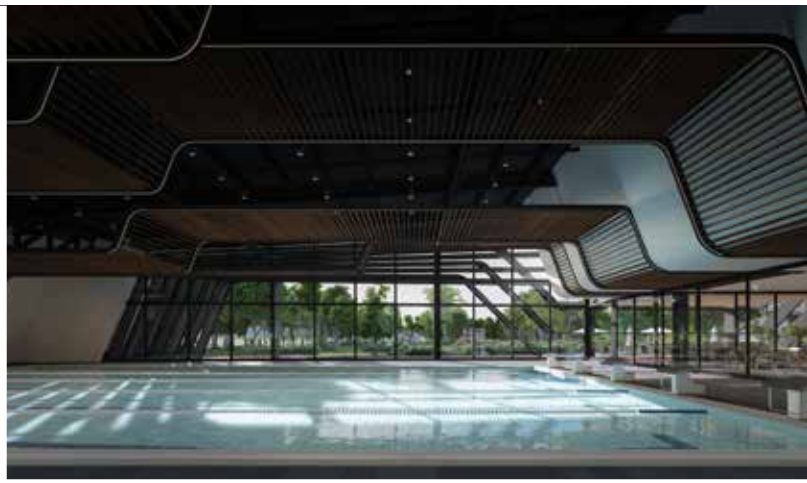
LA NUEVA LAGUNA,
DESARROLLO CONJUNTO ENTRE GÓMEZ PALACIO Y TORREÓN

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Grupo Altozano ha puesto su sello particular en este centro urbano; el club deportivo en La Nueva Laguna, se ubica en el corazón del desarrollo para dar la oportunidad a todos los colonos de contar con instalaciones deportivas y de esparcimiento en excelentes condiciones. La arquitectura del proyecto marcará un antes y un después en el nuevo urbanismo de la Comarca Lagunera, debido a que contará con un techo verde con servicios de club social, perfectamente equipado con áreas para eventos sociales al interior y exterior, así como lagos y cascadas para ofrecer un entorno único.

Para los directivos de Grupo Altozano, un centro urbano es una gran extensión de tierra urbanísticamente planeada, en la que siempre se cuida privilegiar la calidad de vida, con infraestructura de clase mundial, en un entorno sustentable que da prioridad a las áreas verdes y de esparcimiento. Ubicado enfrente de la zona con mayor plusvalía de la región lagunera –donde están los desarrollos inmobiliarios más exclusivos-, el desarrollo cuenta con opciones educativas como siete universidades, en un radio de tres kilómetros de distancia; además, se localizará frente a un futuro Centro de Convenciones de la ciudad de Torreón.





La Nueva Laguna estará en un terreno de más de 190 hectáreas. La construcción del proyecto se realizará en dos ciudades: Gómez Palacio, donde se ubicará el mayor porcentaje de construcción, con 185 hectáreas; y la ciudad de Torreón, donde se ubicará el área comercial y vialidad principal, extendidas en aproximadamente siete hectáreas. Ambas ciudades se conectarán por medio de un puente.

El desarrollo de este proyecto le pareció atractivo a Grupo Altozano, porque les permitió ampliar la oferta inmobiliaria residencial –nivel alto y medio- en Gómez Palacio, pues hace más de 40 años que en la ciudad no había un desarrollo de este tipo -lo cual ha provocado una migración poblacional de los perfiles altos y medio altos a la ciudad de Torreón.

Para ejecutar La Nueva Laguna hubo una sinergia importante entre los socios inmobiliarios y las distintas autoridades locales, estatales y propietarios de los predios. El proyecto se llevará a cabo en tres etapas. Por el momento, se está desarrollando la primera fase, en la cual se contempla la urbanización de las vialidades principales, más de 800 lotes en ocho clústeres unifamiliares, con terrenos que van de 180 a 500 metros cuadrados. La oferta consistirá en lotes unifamiliares y condominales, así como casas terminadas; además, hay 50% de avance en la construcción del club deportivo.

Por otro lado, la Universidad LaSalle ha dado a conocer su intención por comenzar los trabajos de sus nuevos *campus* a finales del presente año, los cuales albergarán desde el nivel preescolar hasta el universitario, en una extensión de terreno mayor a 130,000 metros cuadrados.

El mes de junio de 2015 se colocó la primera piedra de La Nueva Laguna, y se tiene estimado que el periodo de absorción termine en 10 años; sin embargo, Grupo Altozano seguirá presente en el desarrollo para operar la casa club, villas comerciales y proveer los servicios públicos.

En cuanto al desarrollo residencial, las vialidades principales fueron diseñadas bajo el concepto de calle completa, por lo que cuenta con banquetas peatonales y ciclo vías, paradas de autobús, con materiales de concreto hidráulico. Los clústeres donde estará la vivienda, tienen acceso controlado las 24 horas, aproximadamente 50% del terreno de cada clúster es área verde, y se han incluido lagos con elementos de paisajismo, para cambiar el microclima de la región.

La Nueva Laguna tendrá un espectacular club deportivo, con canchas de futbol, tenis, alberca semiolímpica techada, alberca recreativa, spa, canchas de pádel tenis, vestidores, gimnasio y salones de clases para actividades deportivas, recreativas y culturales.

ATARIUS SATISFACE LAS NECESIDADES DE LOS EMPRESARIOS EN UN SOLO LUGAR

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Cuenta con un diseño que le permite unir las dos torres corporativas, por medio de los business center y áreas comunes; además, se conjuga una torre de departamentos, así como espacios comerciales. Con una ubicación inigualable, al estar en el punto medio entre el centro de Monterrey y el distrito corporativo de San Pedro –ubicado en Lázaro Cárdenas-, Atarius cuenta en la torre tres con 10 niveles y departamentos de 50 metros cuadrados cada uno, y en el último nivel hay 379.84 metros cuadrados de amenidades –alberca, área común y asadores.

Fernando Mendoza de la Garza, socio fundador y Director Creativo de Projective, considera que Monterrey está teniendo un crecimiento corporativo que exige cada vez más, marcar tendencias y ofrecer desarrollos de primer nivel. Atarius es un proyecto pensado para superar las expectativas corporativas actuales, incluyendo los espacios comerciales y las áreas de comida, espacios sociales, de negocios y habitacionales, con un funcionamiento que incorpora todo lo que un empresario requiere.

En el primer nivel de las torres I y II, se localizan las áreas comerciales; ambas cuentan con nueve niveles de oficinas, y la conexión entre ellas se da en los niveles 5 y 6, donde se ubica un bussines center con salas de juntas, salón polivalente y áreas libres. La torre II destaca por contar con 655 metros cuadrados de Sky Lounge.

La torre I tiene 6,705 metros cuadrados vendibles de oficinas, mientras la torre II cuenta con 7989.19 metros cuadrados; en oferta comercial, la primera tiene 278.75 metros cuadrados, y 501.80 la segunda. Por su parte, la torre de vivienda tiene 3,000 metros cuadrados vendibles.

TIME TO
CREATE YOUR

Vail

FAMILY LEGACY

INMUEBLE por Slifer, Smith & Frampton Real Estate, tiene más de 50 años de experiencia, en el mercado inmobiliario de lujo en Vail y Beaver Creek.

Junto a nuestros socios locales en el Valle de Vail, ofrecemos a nuestros clientes, servicios de consultoria, registro de corporaciones en Colorado, financiamiento a compradores Internacionales y servicios de renta y administración de su propiedad en Vail.

INMUEBLE por Slifer, Smith & Frampton, un sólo lugar, con todas las soluciones para el inversor Internacional en Vail.

Beatriz Martinez
MBA/Broker Director
Tel. 305.200.8689/970.390.3035
WhatsApp: 001.787.507.3035
email: bmartinez@slifer.net
www.propiedadesenvail.com

INMUEBLE
BY SLIFER SMITH & FRAMPTON

PLANEACIÓN URBANA Y VIDA DE BARRIO LLEGA AL PUEBLO MÁGICO MINERAL DE POZOS

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Esta comunidad planeada, ubicada en el Pueblo Mágico de Pozos –a sólo tres horas de la Ciudad de México-, es un concepto de desarrollo abierto, tomando como unidad de crecimiento al barrio, que puede ser por expansión o crecimiento natural del pueblo. Los barrios están conformados por lotes de distintos tamaños, para fomentar la comunidad entre los segmentos del mercado, y basado en un desarrollo que fomente el desplazamiento peatonal, de acuerdo con la explicación del ingeniero Sergio Enrique Rodríguez Herrera y el arquitecto Gustavo Sánchez Hugalde.

El urbanismo en Pozos se adapta a las condiciones climáticas y topográficas, por lo que se logra una eficiencia en el uso de los recursos, con ahorro en infraestructura, así como captación y uso de agua pluvial, ambiente peatonal, usos mixtos y transiciones urbano-rurales, menciona el arquitecto Gustavo Sánchez Hugalde encargado del desarrollo urbano.

Conformado por diferentes barrios abiertos, desarrollados alrededor del Parque de las Ruinas de 37 hectáreas, y gracias a la topografía natural del lugar, se pueden disfrutar de vistas inmejorables. Dichos barrios están conectados por corredores verdes –vegetación desértica propia del lugar-, andadores y vialidades conectados entre sí.

Pozos tendrá proyectos recreativos, deportivos y educativos, así como una Casa Club en la Hacienda El Coloso –spa, alberca, jacuzzi, asoleaderos, bar & restaurante-, ruta de bicicleta –rutas de 8, 12 y 15 km- y canchas. Mezcal Amores, la prestigiosa casa de Mezcal, desarrollará su planta destiladora artesanal con áreas de degustación y educativas, junto con un proyecto productivo que se extiende en áreas de preservación agrícola propias, como también en Haciendas y ranchos privados de Pozos.

De acuerdo con el ingeniero Sergio Enrique Rodríguez Herrera, Director General de Pozos, el proyecto son tres grandes etapas urbanísticas divididas en tres etapas cada una. Pozos es un concepto inspirado en un pueblo antiguo mexicano, donde se equilibran las comodidades de la modernidad con un ambiente tradicional, y en cada etapa se conjugan lotes unifamiliares, plurifamiliares, ranchos y usos mixtos. El proyecto está basado en cuatro pilares fundamentales que garantizan la sostenibilidad como el diseño urbanístico enfocado a la comunidad: 1) mejora de infraestructura; 2) preservación cultural, para impulsar las tradiciones culturales y recuperar el patrimonio histórico; 3) inclusión social, para promover la generación de proyectos productivos, fomentando la educación y economía; y 4) respeto al entorno y la naturaleza, por lo que se ha diseñado

para hacer que la huella urbana no sea mayor a 35% del total de la tierra, respetando áreas verdes y desarrollando un parque central de 37 hectáreas.

El Parque Cultural y de Actividades Central -Parque de las Ruinas- estará compuesto por las más extraordinarias ruinas porfirianas, senderos y lagos, destiladora artesanal de mezcal, centros de entretenimiento y una casa club, así como servicios en general -hoteles, restaurantes, tiendas, cafeterías y artesanías. Adicionalmente, se desarrollarán plazas comerciales y culturales, canchas de usos múltiples y parques lineales temáticos, entre otros.

Hasta el momento, se tiene construida cerca del 70% de la infraestructura de la primera fase, está en inicio el desarrollo de 24 casas para la venta, cinco casas de privados, y se ha vendido aproximadamente 50% de los lotes disponibles de esta fase. El ingeniero Sergio Enrique Rodríguez Herrera detalla que se han diseñado viviendas prototipo desde 200 a 600 metros cuadrados, que serán construidas en la manzana 5, sirviendo de modelo para el resto del proyecto –las viviendas se pueden elegir siempre que no se repitan en la misma calle, o bien, que tengan cambios. Para asegurar la armonía, todas las construcciones deberán estar de acuerdo a las Regulaciones Urbanísticas y Reglamento de Construcción de Pozos, y aprobadas por el Comité de Arquitectura de Pozos. Los desarrolladores del proyecto total son empresarios mexicanos representados por la empresa Señores de Pozos Global Project SAPI de CV.

Pozos contará con lotes unifamiliares desde 250 a 2,000 metros cuadrados, ranchetes de 5,000 a 9,000 metros cuadrados, ranchos de 10 a 50 hectáreas, lotes plurifamiliares desde 1,100 a 2,500 metros cuadrados, y lotes de usos mixtos contemplados para servicios comerciales y turísticos en distintos tamaños, agrega el arquitecto Gustavo Sánchez Hugalde.

"Pozos es una reserva territorial de 1,112 hectáreas, con majestuosas haciendas mineras en ruinas y un misterioso paisaje natural cautivante alrededor del Pueblo Mágico Mineral de Pozos, a sólo tres horas de la Ciudad de México", señala el Arquitecto Sánchez Hugalde. "Desde antes de conceptualizar el proyecto urbanístico de Pozos, nos propusimos crear proyectos de inclusión social. Algunos llevan más de 7 años, entre ellos se destacan la Escuela Modelo, la granja agroecológica y el Festival de Cine de Mineral de Pozos, creados para la preservación del patrimonio cultural y social pre-existente".

"La Escuela Modelo va a ser dirigida por el internacionalmente reconocido curador español Pablo J. Rico, quien invitó al también reconocido fotógrafo mexicano Antonio Turok a captar con su lente los tesoros de Mineral de Pozos, logrando posteriormente el libro llamado *Pozos visto por Antonio Turok*, con prólogo de Pablo J. Rico, y publicado por Señores de Pozos Global Project, 2015", detalla el Director General, Ing. Sergio Enrique Rodríguez Herrera.

El jagüey –ya construido- está capturando cerca de la mitad de metros cúbicos que puede aportar la cuenca, la cual será aprovechada para los demás lagos que tendrán menores profundidades –serán ocho lagos en total. El mantenimiento requerido para éstos sería la recirculación y oxigenación de agua, por medio de bombeo, para los casos donde ésta no se aproveche para riego, pues la región tiene de 6 a 8 meses de estiaje; por ello, se considera que el equipo de bombeo dependa de sistemas solares o eólicos. Además de los beneficios de captación de agua de lluvia para riego de áreas verdes comunes y suministro de agua para actividades agrícolas y de reforestación, ésta genera elementos estéticos paisajísticos de gran impacto y un microclima que atraerá aves a la zona.

Gerald Ricker,
Director General
Reichmann International México

TORRE DIANA OPERA CON 90% DE OCUPACIÓN

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Torre Diana tiene entre 75 y 80% de operación; laboran en ella diariariamente 4,500 colaboradores, y cuenta con un 90% de ocupación, más 3% en cartas de intención - varios inquilinos están haciendo adecuaciones.

Gerald Ricker, Director General de Reichmann International México, afirma: "Nosotros creemos que la calidad vende, por eso estamos rentados al 90%. El corredor de Reforma tiene ahora la desocupación más amplia de los últimos años, en mi opinión, porque hay algunos edificios construidos que son obsoletos, pues no tienen tecnología escalable, no tienen suficientes espacios de estacionamiento, ni comunicaciones adecuadas, elevadores u otros elementos, provocando que no se renten por completo. Edificios como Torre Diana siempre se va a rentar, pues el crecimiento de compañías de servicios es muy fuerte -representa el 75% de la economía-, y seguirá demandando espacio para oficinas por los siguientes 20 o 30 años; esa es la razón por la que el mercado se ha triplicado en los últimos 19 años".

Fue en septiembre pasado que quedó inaugurada de manera formal la Torre Diana, para dar la bienvenida a inquilinos como AT&T, con 32,000 metros cuadrados, operando 8 de los 12 pisos solicitados; también tendrán presencia en la zona comercial, donde pondrán su tienda insignia, que tendrá 6,000 metros cuadrados.

Uber, por su parte, tiene dos pisos arrendados, con reserva de expansión para dos pisos más; ahí será el corporativo para México y Latinoamérica.

También habrá inquilinos para los pisos de oficinas como TomTom, Redhat, Aon, Deloitte, Huawei e IZA. Respecto al componente comercial, tendrán a Starbucks, Smart Fit, Mr. Sushi, Crepe Corner, El Fogoncito y Frutos Prohibidos, entre otros.

Deloitte alquiló 5,500 metros cuadrados ubicados en los pisos 7 y 8, donde pusieron su Centro de Capacitación -en sitio serán 700 colaboradores. Además, cuentan con un auditorio para 540 personas, dos salas para sesiones de innovación con sus clientes, 11 salas para cursos técnicos, 5 salas multiusos más, y 12 para recibir capacitación y aprendizaje, según comenta Francisco Pérez de Deloitte.

Gerald Ricker, resalta que la torre tiene 140,000 metros cuadrados de construcción, de los cuales 64,000 metros son alquilables. Los contratos de arrendamiento tienen duraciones diferentes, pero el más corto es de cinco años y el más largo de 15. Aunque no se dio a conocer el precio por metro cuadrado de Torre Diana, se destaca que no es la más barata, si se considera que el precio promedio por metro cuadrado en Paseo de la Reforma es de 30 dólares.

Con sus 41 pisos divididos en dos cuerpos –*high rise, low rise* y *below ground parking*, así como su elegante cubierta de cristales colocada de forma ladeada, como si se tratara de un enorme diamante-, los 24 niveles son destinados a oficinas, interconectados por 28 elevadores de alta velocidad, equipados con tecnología innovadora y de última generación para dar servicio a los inquilinos.

Gerald Ricker detalla que de los 200 mdd presupuestados para la construcción de Torre Diana, dos terceras partes se invirtieron en México y la parte restante fue de productos importados como elevadores y el sistema de aire acondicionado. Los socios del proyecto son Fibra Uno y Grupo MF/Salame.

WE

TRANSFORM GREAT IDEAS INTO OPERATIONAL PROJECTS BY TRULY UNDERSTANDING MARKETS SIGNS AND CUSTOMERS AND USERS' NEEDS

WE ARE A VALUE ADDED DEVELOPMENT INVESTOR

RED BRICK

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

ZIBATÁ: COMUNIDAD PLANEADA EN QUERÉTARO

POR **LIZ ARELI CERVANTES**

Zibatá es el nombre de la comunidad planeada que actualmente desarrolla Supraterra. La empresa nacida en Querétaro considera que era justo comenzar en la entidad de donde son originarios, por lo que trabajan en la segunda etapa de este proyecto que contará, entre otras cosas, con un lago de más de nueve hectáreas, mismo que se ha convertido en el corazón de la comunidad.

Aunque Grupo Supraterra es el creador del concepto, han realizado alianzas estratégicas con Temasek Holding y Anida de Grupo Bancomer. Dentro del proyecto, se ofertan uni-lotes desde 16 metros cuadrados hasta 1,000 metros cuadrados; mientras que para los desarrolladores inmobiliarios hay disponibles lotes desde 2,000 metros cuadrados, hasta 9,000 metros cuadrados y otros que van de 10,000 metros cuadrados hasta 100,000 metros cuadrados.

De acuerdo con información del corporativo, se ideo Zibatá con el objetivo de ir más allá, desarrollar espacios que ayudaran a generar comunidad; ese objetivo lo han llevado a ser pioneros y tener el único modelo del tipo en la ciudad. Se busca que dentro de esta comunidad planeada, los traslados no impliquen más de tres minutos a los principales puntos donde se pueden realizar las actividades cotidianas.

Zibatá cuenta con clústeres de vivienda, áreas verdes, parques integrales, ciclopista que recorre todo el desarrollo, campo de golf profesional –diseñado por John Morrish y Rafael Alarcón- este último, entrenador de Lorena Ochoa. El club de Golf será público, es decir, no se necesita membresía para acceder a sus instalaciones, justamente para dar prioridad a la creación de comunidad.

Los trabajos de esta obra comenzaron en 2009, y la primera etapa concluyó durante 2016. La segunda fase comenzará en 2017, y dentro de ella se incluye el proyecto de *Town Center*, que albergará la vida comercial, corporativa y de esparcimiento de Zibatá.

Querétaro es el estado con mayor crecimiento económico a nivel nacional. Un crecimiento del 6% que, de acuerdo con los directivos de Supraterra, ha sido fundamental para dar una mejor calidad de vida y mayor oportunidad en los negocios. Han observado un buen crecimiento, tanto que en los últimos años, se ha generado una plusvalía del 12% anual.

El tema de sustentabilidad está presente dentro de la planeación y ejecución del proyecto; por ejemplo, con la reubicación de la flora y fauna, la implementación de soluciones como ecocreto y lagos, que reciclan el agua de lluvia, con lo cual logran captar la mayor cantidad de este líquido que es destinado a riego y conservación de áreas verdes; además, utiliza tecnología solar en el alumbrado público de cada una de las avenidas. Grupo Supraterra calcula tener completamente terminado el proyecto para 2025.

PlaSalud®

Tu plaza de salud y bienestar

PlaSalud **un paso adelante de todos,** somos los creadores del primer y único concepto de plazas comerciales (Strip Mall's) especializadas en Salud y Bienestar.

PlaSalud. Plus **PlaSalud®**

PlaSalud. Comunidades **PlaSalud.** Cluster

Embajadora de PlaSalud®

Maritere Alemanduf

www.plasalud.com | info@plasalud.com | +52 (55) 5601-2082

CIUDAD MAYAKOBA:
EQUILIBRIO ENTRE NATURALEZA Y DESARROLLO

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Un destino que se ha convertido en el favorito de turistas nacionales y extranjeros es Playa del Carmen. En entrevista para Inmobiliare, Alfonso Hernández, Director de Desarrollo de Ciudad Mayakoba, detalla que en los últimos años, dicho lugar ha tenido un crecimiento acelerado, y en algunas zonas, el desarrollo de la infraestructura ha tardado en llegar. "Aproximadamente estamos recibiendo 20,000 personas al año que se quedan a vivir, y a raíz de eso se propone crear Ciudad Mayakoba, como una comunidad integral que provea de toda la infraestructura necesaria, desde vivienda hasta salud, comercio, deportes y cultura".

Ciudad Mayakoba arrancó en 2014 y está conformada por varios proyectos que se van complementando unos a otros. Actualmente, tiene tres proyectos en marcha y dos más que próximamente iniciarán.

SENDEROS Ciudad Mayakoba es un proyecto conformado por lotes unifamiliares, con dimensiones en promedio de 300 metros cuadrados. En Senderos Norte, los lotes son de 160 metros cuadrados, con la intención de que el cliente construya su casa, respetando un reglamento de construcción, donde se define el tipo de materiales, fachadas, alturas y todo lo que puede o no hacer. Cada persona la construye por su cuenta y a su gusto.

"El perfil de cliente es muy amplio, de entre los cuales, el 50% son locales –Playa del Carmen, Cancún, Puerto Morelos, inclusive Mérida y Chetumal-, 25% son personas del interior de la República Mexicana -Puebla, Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México-, y el otro 25% son extranjeros. Senderos está basado en cuatro pilares: comunidad, seguridad, planeación y sustentabilidad, que básicamente se refieren al respeto por el entorno y su conservación; el equilibrio entre el desarrollo y el medio ambiente es el común denominador, para todos nuestros desarrollos", menciona Alfonso Hernández.

En cuanto a la comercialización, Mayakoba ha logrado el 75% de las ventas en menos de dos años, y por parte de los desarrolladores, entregarán la distribución e infraestructura de los lotes en un área de 60 hectáreas. Entre las amenidades contarán con zona de deportes, zona para niños, casa club, y Senderos será una zona para realizar paseos.

JARDINES de Ciudad Mayakoba ofrece departamentos con montos desde 460,000 pesos, pero quitando el subsidio de gobierno, quedan en aproximadamente 390,000 pesos y hasta un millón 360 mil pesos. "El proyecto nace de la responsabilidad social de nuestro grupo. Y es que, para la construcción del campo de golf y los cuatro hoteles de la fase 1, Mayakoba tiene 2,600 empleados; 43% de esos

Alfonso Hernández
Director de Desarrollo

empleados vienen a trabajar todos los días, viajando por aproximadamente una hora, por lo que la idea de proveer vivienda adecuada y de primera calidad para ellos, se convirtió en un tema de responsabilidad social para nosotros", explica el Director de Desarrollo de Ciudad Mayakoba.

Sin embargo, dicho proyecto también puede ser adquirido por personas que no sean trabajadores del Grupo; los trabajos arrancarán en octubre de 2016, para desarrollar 3,500 viviendas –casas y departamentos- y concluirse en aproximadamente cinco años.

LAGUNAS de Ciudad Mayakoba es un proyecto caracterizado por ser un desarrollo vertical, cuya ventaja es el poco impacto que genera en su entorno, permitiendo conservar muchas áreas verdes. Los residentes tendrán vistas maravillosas a las lagunas internas del proyecto; además, contarán con casa club, salones de eventos múltiples y todas las amenidades. La primera parte será de aproximadamente cuatro hectáreas, con 343 departamentos, pero podrían desarrollarse tres fases más. En tan sólo ocho meses, se vendió cerca del 70%, y la construcción comenzará en breve para entregar las primeras unidades en diciembre de 2017.

"Definitivamente, Mayakoba está planeada para ser incluyente, pues provee de infraestructura adecuada con un parque público de 10 hectáreas –el cual estamos construyendo en colaboración con el ayuntamiento y ONU Hábitat-, escuelas que van desde el nivel kínder hasta universitario, hospitales de especialidades, así como comercio y servicios", señala Alfonso Hernández.

El componente comercial es muy importante, y por ello, Mayakoba VILLAGE será un Town Center donde habrá comercio, entretenimiento, servicios de bancos, cines y restaurantes. Serán 22 hectáreas conformadas por distintos retailers. Será un espacio comercial para todos, diseñado con muchos espacios abiertos, varios niveles y alturas diferentes. "Será una experiencia lúdica, donde definitivamente el entretenimiento es la base, y el comercio es complementario a la experiencia. Desarrollarlo totalmente nos llevará entre 3 y 4 años. El proyecto de Ciudad Mayakoba ha sido de lo más gratificante, y el reto es seguir comunicando las bondades con las que cuenta el proyecto. Y respecto al Country Club, éste se encuentra en la fase de diseño, por lo que el próximo año estaremos anunciando el arranque", añade Alfonso Hernández, Director de Desarrollo de Ciudad Mayakoba.

LATITUD LA VICTORIA CAMBIARÁ EL CENTRO DE QUERÉTARO

Proyecto de usos mixtos de grupo ABILIA, que será el primer desarrollo de este tipo en el centro de la ciudad de Querétaro, donde albergarán giros como departamentos, oficinas, dos hoteles y un gran centro comercial, con más de 300 mil metros cuadrados, todo el proyecto se construirá en cinco fases.

ABILIA muestra un gran interés en la zona del Bajío, porque hay ciudades que están teniendo un crecimiento e impulso muy importante. Querétaro es ejemplo de ello, porque muchas empresas están trasladando sus plantas industriales y hay interés por las personas para mudarse. La inversión por parte de ABILIA en Querétaro responde a que esta ciudad tiene un crecimiento económico acelerado, y un potencial importante para los siguientes años; un factor importante es que cuenta con una ubicación geográfica privilegiada, industria en crecimiento y alta migración proveniente de otros estados.

ABILIA considera que el desarrollo de usos mixtos responde a la tendencia creciente en la demanda de los proyectos inmobiliarios, que integran diversos servicios dentro del mismo conjunto, por lo que esta integración hace posible que haya más actividades en la vida diaria, al tener la seguridad de caminar al interior del complejo, generando un estilo de vida urbano, que atrae a los distintos sectores del mercado interesados por estos atributos. Además, ve que el potencial de desarrollo de usos mixtos se ubica principalmente en zonas céntricas, que si bien integran servicios, carecen de orden, seguridad, calidad arquitectónica y espacios diseñados para atender a los usuarios.

El centro comercial de Latitud La Victoria tiene previsto abrir sus puertas en mayo de 2017. Constará de tres niveles y más de 60,000 metros cuadrados rentables con marcas como Sears, H&M, Forever 21, Sanborns y cuatro marcas de Grupo Inditex –Pull&Bear, Stradivarius, Bershka y LFT. Adicionalmente, tendrá 23 destinos de comida, incluyendo restaurantes con panorámicas vistas a la ciudad y 12 opciones de comida en el *Food Hall* al aire libre; Cinépolis con 10 salas tradicionales y cuatro VIP, espacio para entretenimiento operado por Recórcholis, boliche y otros elementos.

Latitud La Victoria está ubicado en el corazón de la ciudad de Querétaro, y en cuanto al diseño arquitectónico, se integrarán todos los sistemas y equipos tecnológicos de punta, así como elementos, espacios y componentes de diseño apropiados, proporcionando al usuario los servicios requeridos y cumpliendo con características de calidad, confort, eficiencia y seguridad.

Respecto al desarrollo residencial, serán más de 600 departamentos, cuatro torres de vivienda tendrán 12 niveles con 120 unidades cada una; dos torres de 12 niveles con 60 departamentos cada una, y una torre más con locales comerciales en planta de 13 niveles, con 89 departamentos y amenidades. El terreno para la construcción residencial es de 30,816 metros cuadrados y 15,893 metros cuadrados serán para áreas verdes. Contará con amenidades como jardines, andadores, terrazas, áreas de asadores, asoleaderos, alberca recreativa, ludoteca, salón de eventos y jóvenes, *lounge* de adultos, gimnasio y zona de mascotas.

El avance de la primera fase residencial es de 80%, la preventa de los departamentos en 1ª fase están vendidos al 100%, con entregas programadas para finales de este año. La segunda y tercera etapa están vendidas al 95%.

El complejo de oficinas tendrá dos edificios desplantados sobre un podio comercial con un área rentable de 16,000 metros cuadrados aproximadamente, con locales comerciales en la planta baja, control de acceso y seguridad las 24 horas; además, estarán diseñadas bajo los estándares de calidad y tecnología sustentable.

Latitud La Victoria contará con hotel *businessclass* de una reconocida cadena, además de salones para convenciones, 120 llaves, amenidades y estacionamientos subterráneos.

TORRE MANACAR
TENDRÁ OFERTA DE MARCAS NUEVAS EN LA ZONA SUR DE LA CDMX

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Torre Manacar fue concebido como un proyecto de usos mixtos que contará con pisos corporativos y oferta comercial. "Queremos que Torre Manacar sea un icono para el sur de la Ciudad de México y detonar el crecimiento de manera importante. El diseño de la torre es muy abierto, porque cuenta con un patio central; el edificio tiene forma irregular, es de concreto, rodeado de acero, forrado de cristal y aluminio, que le da forma al inmueble. El centro comercial es un pasaje para que la gente entre y salga como si fuera una banqueta; creamos una gran plaza abierta al público, con una fuente en el lobby, para crear un entorno urbano que invita a ser utilizado", detalla Enrique Villanueva, Director de Desarrollo de Pulso Inmobiliario.

El arquitecto Teodoro González de León creó un gran domo, para tapar el centro comercial y así aprovechar la luz solar durante todo el día; también trabajaron con el arquitecto Fernando Teruya, quien hizo importantes aportaciones en cuanto a la visión al interior del centro comercial, así como la combinación de las marcas y sus ubicaciones en cada nivel –trabajo en conjunto con el equipo de Pulso Inmobiliario.

"Tenemos 27,000 metros cuadrados rentables y queremos ser un lugar donde haya muchos servicios juntos, además de una oferta gastronómica para todos los perfiles –food court y restaurantes de mayor nivel, bares-, más que un Fashion Mall, queremos ser un Entertainment Center donde haya opciones para comer y divertirse. Aunque el giro primordial no es de moda, contamos con marcas interesantes, y en este caso, H&M es la tienda más grandes que vamos a tener", explica Enrique Villanueva.

Agrega que necesitaban una tienda más o menos grande, por lo que el

Enrique Villanueva
Director de Desarrollo, Pulso Inmobiliario.

acercamiento con H&M fue muy bueno, porque ellos buscan el nicho de clase media y media alta con cierto poder adquisitivo; estas personas pueden comprar, porque son tiendas muy fáciles de abordar y donde se puede comprar algo con presupuestos muy variados.

En cuanto a las marcas de restaurantes, se están cerrando varios contratos y "estamos buscando marcas del tipo que están en Santa Fe o Interlomas, que no tienen presencia en el sur, así como las que tienen entretenimiento para niños o marcas que ofrezcan cena y opción de bares. Vienen marcas nuevas que no tienen presencia en la zona sur de la Ciudad de México, para lograr una buena combinación entre segmento medio, alto y comida rápida. De hecho, un piso será destinado a puros restaurantes, porque sabemos que la demanda de alimentos es alto en la zona, por la gran presencia de oficinas", resalta el Director de Desarrollo de Pulso Inmobiliario.

Aproximadamente, 40% del área comercial será para oferta de alimentos; el gimnasio que será marca Sports World, tendrá un piso entero en el quinto nivel, que permitirá tener una vista inigualable tanto hacia avenida Insurgentes como al interior del centro comercial, desde la alberca techada; en total serán más o menos 2,000 metros cuadrados.

Entre otras marcas tendrán a Forever21, Cinemex –ocupará un piso completo-, Puntarena, Café Torino, Chilli´s, American Eagle y Food court con 11 marcas. A más tardar a finales de este año se les pretende entregar el espacio a todos los locatarios, para que hagan las adaptaciones en un periodo de entre dos a cuatro meses, y queden listos a mediados del año 2017.

"Para el giro de oficinas tratamos de anclar el edificio con un arrendatario grande, para el piso de oficinas, pretendiendo que ocupe de 6,000 a 10,000 metros cuadrados y con eso, comercializaremos los demás espacios haciendo sinergia con arrendatarios de giros similares al principal", menciona Enrique Villanueva, quien también aclara que desde Torre Manacar, no habrá un acceso directo a la vialidad, ni al desnivel Mixcoac, porque eso generaría más tráfico, y se trata de agilizar el paso.

Una vez que arrancaron la construcción de Torre Manacar, fueron informados por parte del Gobierno, que comenzarían con las excavaciones del túnel, y fue hasta ese momento que se reunieron con las autoridades, porque "nuestro proceso de construcción es con anclas y muros lanzados de concreto, el suelo es muy bueno y por ello, era muy importante la coordinación con ellos, porque los trabajos pasan cerca de la propiedad y no queríamos que ni sus obras ni las nuestras tuvieran algún tipo de problema; hubo mucha coordinación en el proceso de cimentación. Gracias al suelo donde hay roca, pudimos excavar 12 sótanos, sin meter ninguna estructura especial, sólo los muros lanzados y anclas; metimos sólo 60 pilas concentradas en el centro del edificio, donde están los elevadores. Durante los 12 meses de excavación, salieron 25,000 camiones de arena".

PASEO CUMBRES: UN CONCEPTO URBANO QUE PRIVILEGIA AL PEATÓN

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

El proyecto tiene como centro un parque con grandes áreas verdes, donde se ubica un teatro al aire libre para eventos culturales, que sirve para armonizar los distintos usos que convergen: habitacional, corporativo y comercial. Fernando Mendoza de la Garza, socio fundador y Director Creativo de Projective, menciona que se identificó la necesidad de crear un centro urbano, cuya ubicación les permitió crear una mini ciudad con base a conceptos urbanos que benefician a las personas para realizar recorridos peatonales con áreas verdes integradas.

Todos los proyectos de usos mixtos tienen como reto hacer un buen manejo de experiencias independientes, para satisfacer los diferentes perfiles de usuarios para vivienda, espacios corporativos y comercio; pero adicionalmente, Paseo Cumbres tuvo que vencer el reto estructural que representó, debido a que la forma de la plaza es radial, lo que repercutió en el estacionamiento y las circulaciones verticales; además, otro detalle incorporado desde el principio: la gran pendiente del terreno.

El área comercial tiene 26,030 metros cuadrados, locales desde 50 a 1,200 metros cuadrados, y locales exclusivos de área de restaurantes desde 160 metros cuadrados más terraza. En el caso de las oficinas, éstas suman 9,386 metros cuadrados distribuidos en dos niveles con un business center de 250 metros cuadrados en cada nivel y espacios de oficinas desde 40 metros cuadrados.

Además, tendrá 6,460 metros cuadrados de hotel y 2,746 metros cuadrados distribuidos en ocho salas de cine. En la parte habitacional hay cinco niveles compuestos por 216 departamentos, con dimensiones desde 45 metros cuadrados.

GRUPO VALLES

— 35 años —

Construyendo el mañana de Chihuahua

paseocentral.com.mx

Tel. (614) 423 13 50 / (614) 426 11 88

PASEO CENTRAL

Espéralo en 2017

ESPECIAL MIAMI: PROYECTOS CON GRAN AUGE

En los últimos cuatro años, Miami ha crecido cerca del 50% en cuanto a valorización de mercado, y esto la coloca entre las seis ciudades más deseadas para invertir a nivel mundial, de acuerdo con el estudio de Global Report.

Miami se está posicionando como un destino interesante, debido a sus mejoras en infraestructura, lujosos desarrollos que concentran a los mejores arquitectos, que sólo se podían observar en países diferentes, hoy esta ciudad los reúne a todos: Zaha Hadid, Renzo Piano, Cesar Pelli, Bernardo Fort Brescia con Arquitectónica, Carlos Zapata, Rafael Viñoly, Hani Rashi con Asymptote Architecture, Richard Meier, Bjarke Ingels, Pierro Lissoni, entre otros.

En cuanto a las inversiones, no sólo son capitales de Estados Unidos, sino que Asia, Europa y América Latina también han apostado sus capitales a estos desarrollos de primer nivel. En el caso de los compradores, Venezuela, Brasil y Argentina ocupan los primeros lugares, sin embargo México, Colombia, Canadá, Europa y Asia también quieren tener un pedazo del paraíso estadounidense.

En este especial se platica con los desarrolladores y arquitectos de algunos de los proyectos más representativos de Miami.

ONE RIVER POINT OFRECE VISTAS INMEJORABLES DE MIAMI: SHAHAB KARMELY

POR **LIZ ARELI CERVANTES**

Según el directivo de KAR Properties, Shahab Karmely, los nuevos clientes compradores en Miami "son educados, selectivos y muy sensibles a la calidad y el diseño, cualidades que actualmente son de su interés tanto como el precio. Son compradores sofisticados, que buscan proyectos de alto nivel y que estén a la altura de sus casas en Nueva York o Londres".

La demanda que han generado estos nuevos clientes se ha podido alimentar de una serie de proyectos que se están gestando en la ciudad, mismos que fácilmente se encuentran a la altura de aquéllos de las grandes urbes.

El desarrollo One River Point se conforma de dos torres de 60 pisos, con vista al Río Miami y Biscayne Bay. El diseño estuvo a cargo del arquitecto Rafael Viñoly, con quien también trabajaron en el New York Tower, edificio más alto del hemisferio occidental, según comenta para *Inmobiliare*, Shahab Karmely.

Una de las características del proyecto es que su arquitectura ofrece amplios techos, paredes de cristal y amplias terrazas; los *pent-houses* son hechos a la medida. El proyecto también posee *skylofts* y *skyvillas*, espacios abiertos de cinco mil a 12 mil pies cuadrados con piscinas privadas.

Uno de los motivos para desarrollar en esta locación, es que según el directivo Karmely, el Río Miami se puede apreciar "en su ubicación, entorno y vistas, en el mismo contexto que el Támesis en Londres, el Sena en París o el Río Sumida en Tokio".

El mercado está conformado por latinoamericanos, norteamericanos, europeos y un creciente número de asiáticos, que se encuentran en una ciudad que les es favorable para los negocios. Shahab Karmely considera que eso ha convertido a la urbe "en una de las más hermosas, excitantes y culturalmente diversas ciudades del mundo".

Para estos compradores, el desarrollo les ofrece amenidades: piscina de diversión, piscina olímpica, gimnasio, apps, espacio para eventos, zona para niños, guardería de mascotas, restaurante gourmet, entre muchas otras otras.

Además de las mencionadas amenidades, el proyecto ofrece el *Sky Club* de 35 mil pies cuadrados, distribuidos en tres niveles, los cuales incluyen un puente flotante de vidrio, para unir las dos torres, además de 13 suites de lujo para huéspedes. El *Sky Club*, por su parte, tiene boutique de lujo, sala de proyecciones y prensa, sala de cine,

Shahab Karmely
Director, KAR Properties

biblioteca y salón para asociados. Asimismo, al proyecto se integra el *SkinLabRXMedspa* dirigido por Haideg Hirmand, reconocida cirujana plástica. Y en adición a todo ello, un centro de negocios equipado con internet, espacios de trabajo, sala de reuniones y de conferencias con apoyo administrativo. Los productos inmobiliarios de KAR Properties en esa ciudad, ofrecen según su directivo: visión, locación, diseño, equipo de trabajo y gran calidad en las comodidades.

El arquitecto de One River Point, Rafael Viñoly opina que, "moderna y dinámica, la ciudad está renaciendo a las orillas de su río. Las boutiques exclusivas, los deportes de élite y los artistas de clase mundial, son actualmente el símbolo de esta capital de los latinoamericanos. Hoy, este renacimiento tiene una silueta clara y definida, con dos emblemáticos edificios cerca de todo, lo que está convirtiendo a Miami en la nueva gran urbe del planeta".

El directivo comenta que actualmente comienza a desarrollarse un nuevo sector en la ribera del río, considerando eso, su proyecto se encuentra en un lugar estratégico: a pocos pasos del Brickell City Centre, a minutos de Miami Beach, cercano al Design District, el Port of Miami, a los aeropuertos internacionales, además de puntos de gran interés cultural como Adrienne Arsht Center, y Perez Art Museum, entre otros.

RESIDENCIAS EN MIAMI CON LA CALIDAD DE RITZ-CARLTON

POR **LIZ ARELI CERVANTES**

Ritz-Carlton es un desarrollo en el que participó el reconocido arquitecto Italiano Piero Lissoni, por su vasta experiencia en readaptación de estructuras, la cual es una de las características distintivas del proyecto. "Estamos trabajando sobre una estructura existente, y es difícil visualizar una estructura residencial, cortar quirúrgicamente el concreto para darle forma a hermosas paredes y ventanas, entrar a un edificio y fundir su ingeniería, para reinventar uno nuevo que soporte un estilo de vida. Éste es el reto, y a su vez es una gran ventaja, porque al final se convierte en un lugar muy interesante para las personas que lo compran, ya que sienten que forman parte de algo ya existente, de su historia, en apartamentos encantadores", comenta Allison Greenfield, socia de Lionheart Capital.

Este proyecto se distingue, porque se encuentra en el corazón de Miami. De acuerdo con Greenfield, "la ciudad de Miami y la Bahía de Biscayne aparecen ante nuestros ojos como un inmenso y bello jardín, desde cada una de las ventanas de nuestro proyecto, desde nuestra excelente ubicación en Miami Beach, a pocos minutos de Juliet Tuttle, Collins Avenue y todos los lugares claves de la ciudad y sus playas".

La arquitectura general es un gran diferenciador y un objeto de interés para los clientes. La socia de Lionheart dice: "sólo conservamos la estructura del edificio, gracias a ello, en los pisos bajos, la altura de los techos quedó entre 12 y 13 pies de altura; y las viviendas, por su parte, disponen de amplias terrazas. En los edificios nuevos, todo se resume en líneas verticales, y los apartamentos tienden a ser similares. Por ejemplo, nosotros tenemos terrazas que son mucho más grandes que los mismos apartamentos, esto debido al techo preexistente en la estructura original", combinando con las tendencias arquitectónicas de la ciudad, que son amplitud, vistas con mucha luz, paredes en vidrio, etcétera.

Son 11 condominios y 15 villas privadas, las residencias pueden ser personalizadas, mientras que las puertas y los cristales son a prueba de huracanes. Los chalets tendrán garaje para dos automóviles, piscina privada en cada residencia, vista al mar y muelles privados, y en algunos casos chimeneas.

Este proyecto ofrece entre sus amenidades: marina privada con puerto, para uso exclusivo de los residentes; restaurante en la azotea; yate diario

privado Van Dutch, y servicios de conserjería con acceso al club de playa; sala de arte; spa para mascotas; y un jardín exclusivo para meditación, además del servicio cinco estrellas de Ritz- Carlton.

La socia de Lionheart Capital, Allison Greenfield, comenta que ellos sólo se interesan en proyectos de máxima calidad, y los desarrollan con recursos propios; en ocasiones con préstamos a los constructores. Afirma que aquéllo que los hace destacar del resto es que "no existen edificios en esa área de Miami, edificios con las mismas características, y que está construido sobre una estructura ya existente. Estamos asentados en una localidad totalmente residencial, con diez pisos más de altura".

Greenfield considera que "la ciudad de Miami es actualmente uno de los mercados de más interés en el mundo, por sus deslumbrantes edificios. Las metas para construcción son muy altas. Es una ciudad que se construye en el siglo 21 y muchos de los proyectos se están dando con los mejores arquitectos del mundo"; la sede de Lionheart Capital es dicha ciudad, y continuará escogiendo únicamente proyectos muy especiales, para desarrollarlos uno por uno.

SHOMA GROUP OFRECE DISEÑOS ÚNICOS EN MIAMI

POR **CATALINA MARTÍNEZ QUINTERO**

Ubicado al sur de Florida, Eleven on Lenox es un proyecto de residencias de lujo que sólo tendrá 11 casas, con elegantes acabados y tecnología de última generación, y con un diseño que se ajusta al clima tropical de Miami Beach.

Al respecto, Masoud Shojaee, desarrollador del proyecto perteneciente a Shoma Group, menciona que los proyectos desarrollados por él, se distinguen de los demás por ser diseños personalizados e innovadores, tanto para interiores como exteriores, porque es una prioridad cumplir con las expectativas de sus clientes. Detalla que aunque la mayoría de sus proyectos los desarrolla con recursos propios, en algunos han participado inversionistas de Estados Unidos.

De acuerdo con Charles Allem, diseñador de Eleven on Lenox, los compradores de hoy son más exigentes que nunca, y están en la búsqueda de una arquitectura sofisticada y contemporánea, fusionada con interiores de súper lujo, que proveen una experiencia moderna. De manera general, opina que una de las tendencias de diseño actuales en Miami es la integración de la naturaleza en diseños modernos y de lujo, creando espacios modernos con un toque de sofisticación.

Además, opina que Miami se ha convertido en una de las urbes de moda en el mundo, atrayendo clientela muy exigente, por lo que, para cualquier firma de diseño, es esencial tener presencia en este lugar.

Masoud Shojaee recuerda que llegó a estudiar en Miami y decidió quedarse ahí. Observó un potencial al ser una ciudad muy diversificada y poblada, con personas de diferentes culturas, por lo que decidió invertir. Añade que en esa época, principalmente eran compradores latinoamericanos, y que hoy también se han interesado personas de Europa y Asia.

Añade que la tendencia en los desarrollos de Miami es trabajar en elementos como la tecnología, que es absolutamente esencial; y al cumplir con las exigencias de los clientes, se abre paso el lujo. También, menciona que los proyectos donde participa son tipo boutique, que proveen privacidad con lujos como terrazas, piscinas privadas, ascensores de cristal, excelentes diseños y lo último en tecnología.

BRICKELL FLATIRON
MIAMI

UGO COLOMBO PRESENTA SU NUEVA TORRE

Brickell Flatiron lleva el sello de Ugo Colombo, creador de Santa María, Bristol Tower, Epic Hotel & Residences, Grovenor House y Porto Vita.

BRICKELLFLATIRON.COM

1001 South Miami Avenue | Miami, Florida 33130
+52-55-5351-3856 | info@brickellflatiron.com
Agente Exclusivo de Ventas: Cervera Real Estate

TURNBERRY OCEAN CLUB, DEPARTAMENTOS A 197 METROS Y VISTA AL MAR

POR **LIZ ARELI CERVANTES**

De acuerdo con el arquitecto de Turnberry Ocean Club, Carlos Zapata, la ciudad de Miami está experimentado uno de sus mejores momentos en la historia, ya que celebra el arte y la cultura, elementos que caracterizan a una ciudad cosmopolita; pensando en ello, es preciso ofrecer a los clientes residencias con calidad de resort.

Turnberry Ocean Club es respuesta a ello; ésta es una torre de departamentos que se eleva a 197 metros de altura, ubicada en Sunny Isles Beach, entre BalHarbour y Aventura. Esta ubicación le otorga una oportunidad inigualable, ya que es la única zona de la franja frente al mar donde se permite construir a tal altura.

El tamaño de la torre les permitió a los arquitectos diseñar dos piscinas en voladizo, en el nivel 30, más allá del perímetro del edificio, lo que según el arquitecto Carlos Zapata "da una sensación de nadar entre las nubes".

Además de las vistas que ofrece, Turnberry Ocean Club también cuenta con seis pisos de amenidades entre las que destacan: gimnasios con vista al mar, sala de juegos multimedia para jóvenes, sala para conferencias privadas, salas de relajación, jardín para mascotas, salón de belleza, cine para 18 personas, un Kids Club, membresía al country club y precio de prioridad en el aeropuerto privado Fountainbleau Aviation, entre otras comodidades.

En el diseño arquitectónico incidió el medio ambiente, ya que se le da prioridad a los espacios amplios y abiertos, permitiendo que el clima tropical, combinado con diseños modernos, lograra ambientar la naturaleza tropical de Miami.

Los desarrollos de Turnberry Associates, de acuerdo con Daniel Riordan, Presidente de Desarrollo Residencial de Turnberry Associates, han ganado reconocimientos, y su portafolio empresarial cuenta con proyectos residenciales, hoteleros y comerciales que están valorados en más de ocho mil millones de dólares.

De acuerdo con el directivo Riordan, la aceptación que tiene el producto entre los clientes ha sido grande. "Nuestros compradores están encantados con el ofrecimiento de amenidades único, exclusivo y ultra-lujoso", opina también que las tendencias que se observan en los desarrollos de Miami son trabajar con arquitectos mundialmente reconocidos, encontrar una ubicación céntrica y frente al mar.

El arquitecto del proyecto considera que en cuanto a este tipo de proyectos se puede hablar de logros más que de retos. "El diseño de Turnberry Ocean Club ha sido estudiado y estructurado para lograr una secuencia de construcción continua y sin mayores obstáculos. Uno de los mayores logros son las dos piscinas en voladizo en el nivel 30 del edificio. Las piscinas se desplazan más allá del perímetro del edificio para lograr una relación íntima con el océano, los canales y la bahía. Otro aspecto único es el porte-cochere que protege la entrada principal de los elementos, con una serie de vigas que literalmente conectan al edificio con los jardines y paisajes".

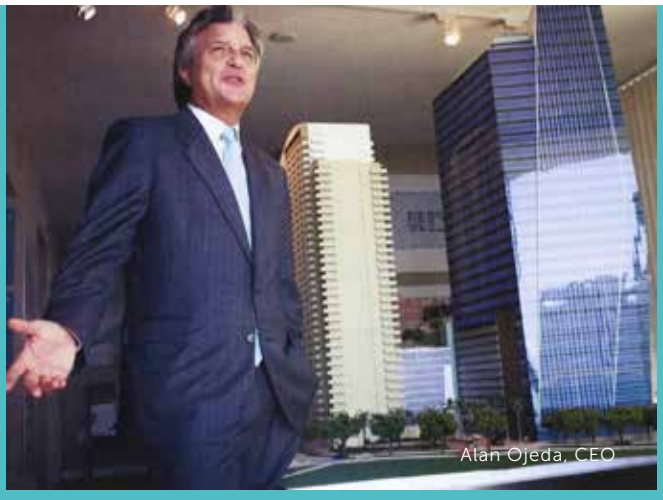
Daniel Riordan comentó que los recursos con los que trabajan son propios, y al igual que lo han hecho en otros proyectos, comenzarán la construcción de la torre cuando se logre concretar aproximadamente el 50% de las ventas.

UGO COLOMBO, UNO DE LOS DESARROLLADORES MÁS IMPORTANTES DE MIAMI

Nacido en Italia y con una trayectoria profesional en Suiza y La Universidad de Miami, Ugo Colombo es uno de los impulsores más activos del desarrollo residencial y comercial de Estados Unidos. Apasionado por el diseño, Ugo Colombo, precursor del diseño de lujo en condominios residenciales, probó suerte inicialmente con un proyecto llamado Villa Regina en el año 1992, y su proyecto más representativo y reciente ha sido el Brickell Flaitron, un diseño de vanguardia a cargo del Arquitecto Luis Revuelta.

Miami es una prueba viva de lo que está pasando en el mercado global. Los usuarios hoy en día son un comprador más educado, exigente y determinado. En Miami hay compradores rusos, chinos, mexicanos o de cualquier país de Sudamérica, pero a fin de cuentas, sus necesidades son las mismas, todos demandan un diseño de calidad, ubicación estratégica y servicios. La unicidad que tenga uno como desarrollador, es parte de la filosofía del éxito en cada desarrollo. Ante estos retos, el diseño y proyección de cada desarrollo será importante desde el concepto original hasta la conclusión del mismo.

Miami sigue creciendo en oportunidades de inversión, ante la llegada de nuevos corporativos y la vida urbana que tiene la ciudad; ambos son una apuesta segura para los inversionistas de este tipo de proyectos, quienes buscan conceptos innovadores con potencial para convertirse en iconos en la cuidad, como parte de una nueva tendencia de desarrollo a nivel mundial.



Alan Ojeda, CEO

RILEA GROUP VE UN FUTURO BRILLANTE EN MIAMI

Rilea Group es una empresa de promoción inmobiliaria con sede en Miami, Fl. Fue creada en 1981, y desde entonces ha venido realizando múltiples proyectos en el sur de La Florida, con más de 9 millones de pies cuadrados (836.000 m^2) construidos o en fase de construcción. Alan Ojeda, CEO de la empresa, considera que Miami es una de las mejores ciudades para invertir y desarrollar proyectos, ya que ve en ella "un futuro muy brillante".

Alan Ojeda opina que la tendencia observable en los nuevos proyectos que se están construyendo es una variedad de tecnología, sustentabilidad, arte y lujo; "de todo un poco, pues en una ciudad creciente y moderna, de todo se hace".

Uno de los proyectos que considera de mayor importancia es el desarrollo del edificio de oficinas 1450 Brickell, con 585,000 pies cuadrados, sede de JP Morgan Chase. El edificio de oficinas también cuenta con un componente de retail. Fue el primero en Miami en recibir una certificación LEED Gold, y por la calidad de su construcción en Miami, es considerado como una fortaleza contra huracanes. 1450 Brickell también fue galardonado en 2011 por NAIOP -National Association of Industrial and Office Properties / South Florida Chapter- como el Proyecto de Oficinas del Año. También fue el ganador en 2012 del ULI Vision -Urban Land Institute. La firma de arquitectos que diseñó 1450 Brickell fue Nichols Brosch Wurst Wolfe & Associates.

El último proyecto que Rilea Group acaba de terminar es el edificio residencial "The Bond", una moderna y lujosa torre de 44 pisos de altura, con 328 unidades residenciales y 595 puestos de estacionamiento. Su diseño está inspirado en la elegancia y glamour Británico contemporáneo, y cuenta con todas las instalaciones y servicios asociados al estilo de vida urbano y cosmopolita. The Bond está ubicado en el centro del distrito financiero de Miami, en Brickell Avenue. Nichols Brosch Wurst Wolfe & Associates también diseñó este proyecto.

Alan Ojeda comentó que el distintivo de sus desarrollos es la calidad de sus proyectos, al igual que estar situados en sitios excepcionales. Él observa que los clientes vienen a comprar a Miami, porque quieren "la seguridad de tener un inmueble en un sitio importante, con la seguridad jurídica que otorga, además de el glamour de vivir en sus viviendas".

Los proyectos se realizan por medio de recursos propios y ajenos, que principalmente provienen de inversionistas de España e Hispanoamérica.

This is not intended to be an offer to sell, or solicitation to buy, condominium units to residents of any jurisdiction where such offer or solicitation cannot be made or are otherwise prohibited by law, and your eligibility for purchase will depend upon your state of residency. This offering is made only by the prospectus for the condominium and no statement should be relied upon if not made in the prospectus. The information provided, including pricing, is solely for informational purposes, and is subject to change without notice. Oral representations cannot be relied upon as correctly stating the representations of the developer. For correct representations, make reference to this brochure and to the documents required by section 718.503, Florida statutes, to be furnished by a developer to a buyer or lessee.

This advertisement is not an offering. It is a solicitation of interest in the advertised property. No offering of the advertised units can be made and no deposits can be accepted, or reservations, binding or non-binding, can be made until an offering plan is filed with the New York State Department of Law. This advertisement is made pursuant to Cooperative Policy Statement No. 1, issued by the New York State Department of Law. CP16-0027, Sponsor KAR Miami MRP LLC, 24 SW 4th Street, Miami, Florida 33130

—

Actualmente, la Ciudad de México representa el 7.15% del la demanda de vivienda en el país, lo cual despierta el interés para realizar proyectos inmobiliarios.

—

Es por ello, que la actual Asamblea Legislativa no ha dejado pasar el tema, buscando ordenar a los desarrolladores, y realizando modificaciones tanto al Reglamento de Construcciones como a la Ley de Desarrollo Urbano.

No obstante, el Gobierno debe considerar otros factores propios de su responsabilidad, como son los problemas en la tenencia de la tierra, la desmedida inclusión de inmuebles considerados como catalogados, y el deficiente sistema hidráulico.

Tan solo en junio de este año, pudimos confirmar las modificaciones al Reglamento de Construcciones, que establecen nuevas obligaciones para el propietario y/o poseedor, así como para el constructor, tales como: contar con seguro de responsabilidad civil por daños a terceros, por el 10% del costo total de la obra; cumplir con las condiciones de seguridad y salud en la obra; y con programa interno de protección civil, entre otras.

Igualmente, encontramos nuevas obligaciones en el cumplimiento de los proyectos arquitectónicos, tales como la necesidad de contar con las firmas tanto de propietario y/o poseedor, como del proyectista, y no sólo del DRO (Director Responsable de Obra) y corresponsables. También se observan medidas más estrictas en los proyectos estructurales, así como su ingreso ante el Instituto de Seguridad para las Construcciones.

Ahora bien, este pasado mes de septiembre, vimos que el legislador, también preocupado por el desarrollo urbano, ha decidido aprobar modificaciones a la Ley, creando el Consejo Consultivo de Participación Ciudadana para los cambios del uso del suelo, fortaleciendo la protección a colindancias, y buscando asegurar que se pueda llevar a cabo la ejecución de la póliza cuando sea comprobable el deterioro ocasionado por el desarrollo de la construcción.

Y finalmente, pudimos confirmar la medidas adicionales aprobadas en el Juicio de Acción Pública, a través de la modificación en la Ley Orgánica del Tribunal de lo Contencioso Administrativo en la Ciudad de México.

Modificaciones en el reglamento de construcción y ley de desarrollo urbano para la Ciudad de México: Nuevos retos para el Gobierno y Desarrolladores.

Pero si bien todo lo anterior son medidas del legislador para el control del desarrollo de la ciudad, dentro del ordenamiento y la planeación territorial, la labor no termina ahí, pues el mismo Gobierno debe acabar por resolver los problemas que actualmente asechan a la ciudad, tales como:

- Problemas en la tenencia de la tierra, debido al crecimiento acelerado de la población.

- La desmedida inclusión de inmuebles considerados como catalogados, que en ningún momento representan un valor arquitectónico relevante o patrimonial ambiental, sin más merito que el de haberse mantenido en pie.

- La falta de presupuesto para resolver problemas de fondo en el desarrollo de la ciudad, como el abastecimiento de servicios de agua en zonas diversas, entre otros.

Ante los inminentes ajustes legislativos en materia urbana, el Gobierno debe resolver pendientes: los problemas en la tenencia de la tierra, la desmedida inclusión de inmuebles considerados como catalogados, y el deficiente sistema hidráulico.

Éste no es un tema menor, toda vez que actualmente, de acuerdo con lo proyectado en el Paquete Económico 2017, se tiene estimado un recorte al presupuesto de 8 mil 622 millones de pesos, afectando principalmente rubros tales como la inversión en infraestructura hidráulica. Por ello, se tiene que trabajar de la mano con los desarrolladores para la regeneración de la Ciudad de México, a través de instrumentos tales como Sistemas de Actuación por Cooperación, donde se encuentre una clara coordinación entre autoridades, pues continuar con un trabajo, donde únicamente se obliga y responsabiliza a desarrolladores, constituye falta de una visión urbana integral, la cual requiere del compromiso de todos, tanto autoridades como vecinos.

Nos encontramos en tiempo de cambios, una nueva constitución se avecina, así como un elaborado Programa General de Desarrollo Urbano, y la apuesta para el desarrollo de la ciudad se dirige hacia el desarrollo de nuevas zonas. Es momento de tomar acción, de comprometerse con el desarrollo y de llegar a los acuerdos políticos que se requieran.

Miguel A. Cheschistz Rocha es socio fundador del despacho CHESCHISTZ S. C., promotor del derecho al uso de suelo, especialistas en la construcción, el desarrollo urbano y su explotación comercial.

www.cheschistz.com.mx
+(52) 55 52 02 28 10
ma@cheschistz.com.mx

"LA ROMA" una colonia con historia que resurge

La colonia Roma resurge gracias a la reconversión urbana, restauraciones y repoblación de la zona con nuevos perfiles. El peso histórico la vuelve atractiva para invertir, vivir y fomentar la convivencia entre residentes.

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

Con un incremento de hasta 60% en el precio por metro cuadrado y buena movilidad, esta colonia se posiciona como una de las mejores para invertir y vivir

Fundada en 1902, la colonia Roma siempre se ha caracterizado por la belleza de sus construcciones y por el uso del espacio público por parte de sus residentes. Caminar sus calles es dar un salto en el tiempo, donde se admira la arquitectura de la época del Porfiriato, que es armonizada con la modernidad de algunas construcciones. Cada paso en sus calles ofrece la oportunidad de consentir al paladar, gracias a su gran oferta gastronómica, donde se mezclan desde la cocina tradicional mexicana, hasta la cocina francesa o las nuevas propuestas de jóvenes emprendedores. Las calles de la colonia Roma son una invitación a recorrer sus áreas verdes, dar un paseo en bicicleta o incluso caminar para llegar a la opción de transporte más cercano.

La colonia Roma sin duda, pasa por un resurgimiento importante gracias a la reconversión urbana, restauraciones y repoblación de la zona con perfiles específicos, dando la impresión de que es una colonia de moda; sin embargo, el peso histórico la vuelve atractiva para invertir, vivir y fomentar la convivencia entre los residentes.

Alejandra Contreras, Maestra en Ciencias y Artes para el Diseño, en la UAM Xochimilco, menciona que aproximadamente hace un año fueron más evidentes los nuevos perfiles urbanos interesados en repoblar la colonia Roma: gente joven, parejas sin hijos en su mayoría, pero con mascotas, parejas en las que ambos trabajan. Esto ha provocado un cambio en las costumbres de los usuarios, así como en la oferta de servicios, pues ahora prefieren tomar té o café por las tardes, visitar un bar o disfrutar del espacio público, saliendo a pasear al perro, haciendo ejercicio en los parques, caminando o usando la bicicleta.

Colonia Roma con nuevos aires

El gusto por "La Roma" tiene factores importantes que la hacen atractiva y uno de ellos es que "de todas las colonias de la delegación Cuauhtémoc, ésta tiene más espacios verdes, ya que cuenta con ocho parques y jardines. Las zonas que se hicieron en la época del Porfiriato fueron diseñadas bajo normas donde tener vegetación como parte de la estructura urbana, ayudaba a conservar la salud de las personas; por eso, todas las calles de esa

Alejandra Contreras, Maestra en Ciencias y Artes para el Diseño, en la UAM Xochimilco

La Roma construida en la época del Porfiriato fue diseñada bajo normas "sustentables", pues tener árboles como parte de la estructura urbana, era tema de salud pública, ya que se creía que ayudaba a conservar la salud de las personas.

época tienen árboles, porque creían que ayudaba a que las personas no se enfermaran tanto –era por salud pública-, en el diseño intervino Miguel Ángel de Quevedo. Seis de los ocho parques son parte del proyecto original, y dos fueron espacios resultantes de edificios que se cayeron", explica Alejandra Contreras.

Agrega que desde que se fundó la colonia Roma, se proyectó como un espacio heterogéneo donde había terrenos para residencias, vivienda horizontal y vecindades, por lo que la diversidad socioeconómica ha resultado interesante. La movilidad es un factor muy importante que está llamando la atención de los residentes, debido a que cuenta con un sistema de transporte eficiente, tiene opciones como metrobus, metro, bicicleta e infraestructura para peatones; la facilidad de regresar a la vida de barrio y resolver las cosas caminando, sin necesidad de usar el automóvil, dan un plus muy importante a las personas que viven en la colonia Roma.

Fue durante los años 40 cuando las rentas congeladas propiciaron que los dueños de distintos edificios perdieran el control de sus inmuebles, después hubo un abandono de los inmuebles, y con la llegada de dinero al país, se comenzó el desarrollo de las nuevas zonas como Polanco, Lomas de Chapultepec y Jardines del Pedregal.

La colonia Roma en la década de los años 60 se consolida como una zona de servicios, donde también hay escuelas y hospitales –Roma Sur se caracteriza por tener consultorios, y Roma Norte por la presencia de abogados. Los usos de suelo se modificaron para dejar de ser habitacional, por lo que se privilegian los servicios y comienza un poco la expulsión habitacional, cuyos pobladores se van a vivir a Tláhuac, Milpa Alta, Xochimilco y Magdalena Contreras, dando origen al crecimiento de la población en las reservas ecológicas, de acuerdo con la explicación de Alejandra Contreras.

La buena arquitectura es lo que hace que las personas con buena capacidad adquisitiva inviertan en estas propiedades. Las grandes inmobiliarias pueden recuperar edificios que mantienen las fachadas, haciendo remodelaciones en la parte interior.

Incrementan los precios por metro cuadrado para vivienda

De acuerdo con José Antonio Elizalde, Director Comercial de Coldwell Banker México, "hay zonas de reconversión como la Colonia Roma, donde se están renovando edificios viejos, para dar por resultado proyectos espectaculares para vivienda, enfocados al segmento de parejas jóvenes que todavía no tienen hijos y gustan de vivir en una zona con movimiento de entretenimiento, cultura y comercio, pero con todos los servicios; la reconversión está muy activa. Para un edificio en la Colonia Roma que se reconvierte tras 50 años de vida, y donde adicionalmente se construyen nuevos desarrollos aledaños, la plusvalía sube entre 5 y 7 por ciento.

Para Iván Flores Tobón, Director de Coldwell Banker Vive, algunos factores que han propiciado el resurgimiento de la colonia Roma son su excelente ubicación –en una zona céntrica- delimitada por algunas de las avenidas más importantes de la CDMX, además de la cercanía con la colonia Condesa, la oferta de restaurantes y la renovación de la Glorieta

- ZONIFICACIÓN Y USO DEL SUELO
- CONSTRUCCIÓN
- DESARROLLO URBANO
- LITIGIO ADMINISTRATIVO Y JUICIO DE AMPARO

CHESCHISTZ, S.C.

CH

Tel:+(52) 55 52 02 28 10
contacto@cheschistz.com.mx
cheschistz.com.mx

Iván Flores Tobón,
Director de Coldwell Banker

Los precios por metro cuadrado, en los departamentos de la Colonia Roma, van desde 30 mil a 55 mil pesos, mientras que en la Condesa están entre 35 mil a 70 mil; y para un edificio que se reconvierte tras 50 años de vida, la plusvalía sube entre 5 y 7 por ciento.

de las Cibeles, que la convierten en una colonia de importancia por su tradición y entorno cultural.

En cuanto a los proyectos identificados en la colonia Roma, la oferta principal es de uso habitacional en inmuebles como: Tehuantepec 209, Brezo Durango, Zacatecas 123, Brezo Chilpancingo 123, San Luis Potosí 113 (Edificio Braniff), Aguascalientes 51, San Luis Potosí 44 y Puebla 118, por mencionar algunos. Además, está en el sector de oficinas la Torre Glorieta de Av. Insurgentes 20 (edificio inteligente con 26 pisos), Edificio Tabasco 311 y Tonalá 30. La zona también cuenta con una buena oferta de restaurantes como Rosetta, Maximo Bistrot, el espacio gourmet del Mercado Roma y Nueve Nueve en Casa Lamm.

"Los precios por metro cuadrado, en los departamentos de la Colonia Roma, van desde 30 mil a 55 mil pesos, mientras que en la Condesa están entre 35 mil a 70 mil. Tomando como referencia el año 2012, se ha visto un incremento en los precios de hasta 60%, siendo la Roma es una de las colonias de la CDMX que ha generado una importante plusvalía en los últimos años. Además, este fenómeno de la reconversión urbana se está dando en zonas como San Rafael, Tabacalera, Santa María La Ribera, San Miguel Chapultepec y la Condesa", resalta Iván Flores.

Alejandro Barbará, CEO de Espacio 7, es enfático al decir que ya se puede hablar de un resurgimiento de la colonia Roma, porque hay restauraciones de muchas casas características de la zona, las cuales se están adecuando como departamentos al interior, respetando las fachadas al exterior; por lo tanto, el precio se ha venido incrementando más o menos un 30%. En 2010, por ejemplo, el precio por metro cuadrado estaba aproximadamente en 20 mil peso, y ahora el valor es entre 30 mil y 32 mil pesos por metro cuadrado para la vivienda nueva.

"La colonia Roma es la más cercana a la Condesa, por lo que la primera absorbe mucha de su clientela de la segunda, pero a mejores precios. Dado el fuerte desarrollo de oficinas sobre Paseo de la Reforma, la Roma es una excelente colonia para vivir y los precios todavía son accesibles, porque la media está en seis millones de pesos por un espacio para vivienda de 200 metros cuadrados, aproximadamente", explica Alejandro Barbará. "En un principio, parecía que la única con futuro era la colonia Roma; sin embargo, hay otras colonias, principalmente las desarrolladas en el periodo del Porfiriato, en las que también hay un resurgimiento, como la Santa María (1857), aunque la diferencia es que aquí sí, la obra nueva es para departamentos de interés social; la San Rafael o Juárez han expulsado mucha población en los últimos 30 años, predominando el uso de suelo comercial; la colonia Doctores –vecina de la Roma y separada de ésta por la avenida Cuauhtémoc- fue pensada para sectores populares, y ahora se hacen departamentos enfocados a la clase media, lo que le da un giro interesante", detalla Alejandra Contreras.

La colonia Roma como atractivo turístico

La importancia de la colonia Roma ha sido tal, que Turibús ha desarrollado una ruta turística específica para conocerla a través de una visita de por al menos siete restaurantes de la zona; con una alianza hecha con Sabores México (*Food Tours*), el viaje es una combinación de paseo en turibús y un recorrido a pie por las calles más emblemáticas de la colonia Roma.

Cada paso es enriquecido por un viaje a la historia de la colonia, que sirve para endulzar el oído y preparar el paladar. Si bien no son los grandes restaurantes los que conforman la oferta gastronómica local, si son espacios que se han abierto paso para hacer una diferencia, contando una historia y ofreciendo lo mejor de su carta, creando así una experiencia inolvidable para los turistas, a través de exaltar sus cinco sentidos.

vonhaucke

Libertad y Armonía para tu Espacio.

Escritorio Anteo

Kesler Alpha

Paseo de la Reforma 284 PH
Col Juárez Del Cuauhtémoc
5999 9200
www.vonhaucke.mx

Salimah Cossens, Guía de Sabores México, relata que con la llegada de Porfirio Díaz a la presidencia de México llegó también la innovación al país, llegando los primeros inversionistas, principalmente de Europa y Estados Unidos, por lo que la modernidad llegó a México para dejar de ser un país rural, y uno de los inversionistas más famosos de la época fue Walter Orrin.

"Orrin llegó precisamente a la colonia Roma en aquellos tiempos; en ella vivirían todos los extranjeros con propiedades de entre 400 a 5,000 metros cuadrados, haciendo de la colonia Roma uno de los asentamientos de la élite y burguesía mexicana entre los años 1876 y 1922; en ella se observarían diseños arquitectónicos influidos por los países europeos", menciona Salimah Cossens.

Un dato interesante es que el nombre de las calles de la colonia Roma surge del éxito que tuvo Walter Orrin con su circo en cada una de las ciudades de la República Mexicana; por ello, los nombres como Orizaba, Salamanca, Durango, etcétera.

El recorrido avanza entre anécdotas e historias: comenzando en Tres Galeones, para disfrutar de tacos de pescado, se sigue al Café de raíz, cuyos dueños son originarios de la Huasteca, por lo que la especialidad son tamales (uno de ellos es de arroz); después La Tlayudería, que trae un pedacito de Oaxaca directo a la CDMX; Escollo ofrece como prueba de su comida un platillo de hoja Santa rellena de quesos, y una copita de mezcal; Galia Gourmet es una prueba de que Francia está en México; La Graciela es un interesante proyecto de cerveza artesanal, donde bajo la dirección de una ingeniera en alimentos, ahora maestra cervecera, se pueden probar cuatro tipos de cerveza; y finalmente, el recorrido termina en Espressarte, un lugar atendido por dos jóvenes apasionados del café, que ofrecen una prueba de cómo se debe catar un buen café.

Víctor Cortés, representante de Turibús, destaca en entrevista para *Inmobiliare*, que "la Colonia Roma se está transformando para ser un punto de referencia en temas de museos, galerías y por supuesto, gastronomía. Antes, el Turibús llegaba a Casa Lamm y se regresaba, ahora hacemos un recorrido más largo, porque llegamos a Álvaro Obregón y la calle de Orizaba, que tiene cada vez más oferta gastronómica. Hoy, el perfil de las personas que viven en la Roma ha cambiado de medio a alto".

Turibús tiene al año arriba de 650,000 pasajeros, y ha crecido bastante en los últimos seis años. El turista nacional es el que más llega a Turibús, representando cerca del 60%; el 40% restante son extranjeros que vienen de países como Colombia, Perú, Argentina, Brasil y Venezuela, que son los que buscan alternativas para conocer los lugares.

Fue en el año 2002 cuando surge este concepto de negocio en la Ciudad de México, para darle al turista una perspectiva diferente de la CDMX. Víctor Cortés continúa explicando que en ese año, Turibús sólo contaba con la ruta del Centro Histórico y seis autobuses, hoy tienen 20 autobuses cubriendo cuatro rutas: centro histórico (saliendo desde el auditorio nacional); Glorieta de Cibeles (forma parte del circuito Sur); Polanco / Hipódromo (se visitan las construcciones nuevas); y por la noche, Garibaldi y la Basílica. Además, cuenta con rutas temáticas, las cuales han gustado mucho a los turistas, como: Turiluchas, Cantinas tradicionales en el Centro Histórico, Palacios, TuriMuseos, Sabores México, Turimezcales, Mágico y Turicervecero. "México empieza a ser uno de los puntos de referencia para América Latina, en cuanto al tema turístico, la ruta con más afluencia es la del Centro Histórico, pero la lucha libre ha llamado mucho la atención al igual que el tema cervecero.

CCIE | Centro de Capacitación, Investigación y Estadística

60 ANIVERSARIO A.M.P.I.

DIPLOMADO DE ASPIRANTES A PROFESIONAL INMOBILIARIO

PROPÓSITO

Está planeado y dirigido para el participante que desea incorporarse a la actividad inmobiliaria. Incluye los temas más importantes que debe conocer cualquier aspirante al negocio de corretaje y que quiera iniciar con el rumbo correcto.

ÍNDICE

MÓDULO I
a) Introducción a los bienes raíces
b) Prospectación y búsqueda

MÓDULO II
a) Incorporación de inmuebles
b) Aspectos legales básicos

MÓDULO III
a) Proceso de vente de inmuebles
b) Técnicas de negociación y cierre

MÓDULO IV
a) Plan de trabajo y acción
b) Manejo de objeciones

MÓDULO V
a) Tecnología aplicada a los bienes raíces
b) La satisfacción del cliente en los bienes raíces

MÓDULO VI
a) El proceso notarial e impuestos
b) Arrendamiento Inmobiliario

MÓDULO VII
a) Valuación básica
b) operaciones compartidas y ética en los negocios

MÓDULO VIII
a) Administración del tiempo
b) La empatía y la impresión

SE IMPARTE TODOS LOS MARTES
INICIAMOS
25 DE OCTUBRE
COSTO POR MÓDULO
$1,950 Asociado
$2,350 No asociado

Contacto de Inscripción
Ana Sánchez
Tels: 5566-4249 / 5566-4260 / 01 800 8491-504 ext. 123
email: promoción_ccie@ampi.org

Dirección
Buffon 46 2do. Piso Colonia Anzures.
Dlegación Miguel Hidalgo. CP 11590,
Ciudad de México

BOVIS A LA VANGUARDIA EN LA CONSTRUCCIÓN DE PROYECTOS ICÓNICOS

Centro Roberto Garza Sada de Arte, Arquitectura y Diseño. Monterrey N.L.

Raúl Berarducci
Directo General

Bovis lleva más de 15 años colaborando con sus clientes, para llevar a buen término sus proyectos. La empresa provee toda clase de servicios de preconstrucción y construcción, así como Consultoria LEED y ambiental

POR **LIZ ARELI CERVANTES**

La empresa busca seguir desarrollando proyectos que se conviertan en iconos de la ciudad, brindando un servicio de clase mundial para cumplir con las metas de sus clientes.

En sus años de trabajo, Bovis ha participado en varios proyectos referentes, como Torre Mayor, Torre HSBC, Torre Reforma, y actualmente en Torre Chapultepec Uno, en Ciudad de México y el Centro Roberto Garza Sada, en Monterrey, entre otros; el Director General de Bovis, Raúl Berarducci, comenta que la participación de la empresa en ese tipo de proyectos se debe a que cuentan con un equipo de trabajo muy experimentado, procedimientos y plataformas tecnológicas de primer nivel. "Los proyectos icónicos generalmente son complejos, ya sea por su diseño, por su altura, por su ubicación, y para lograrlos, el cliente necesita una empresa como la nuestra".

Una de las principales ventajas para los clientes, es el aporte de valor que Bovis ofrece a través de personal muy experimentado y altamente calificado, para abordar cualquier tipo de proyecto. Dicho aporte de valor se manifiesta desde las etapas tempranas de cada proyecto, involucrándose de forma activa en la preconstrucción, coordinando y revisando el avance del proyecto para que cumpla con las expectativas acordadas, para luego intervenir en la etapa de construcción con un intenso control. "Ayudamos a crear ambientes colaborativos, para que cada participante pueda desarrollar su especialidad de forma coordinada y eficiente".

La empresa puede encargarse de cualquiera de las fases de la ejecución de un proyecto, aunque consideran que entre más temprano se involucren en el proceso es mejor, ya que la etapa de preconstrucción es de las más importantes para todo el concepto. Es justamente en esa etapa en la que ven su mejor cualidad: "dedicamos el tiempo necesario a la planificación, para que la construcción sea más rápida y no genere adicionales. En este punto aplicamos altas tecnologías, una de ellas es la modelación con herramientas como BIM, con la que fuimos pioneros en México desde hace ocho años, y donde construimos el concepto en modelo, antes de llevarlo a la realidad", comenta el directivo.

Centro de Procesamiento de Datos BBVA Bancomer. CDMX

De izquierda a derecha, Arturo Resio, Irasema Gallo, Mauricio Ramírez, Ana Cecilia Santana, José Manuel Martínez, Adela Rangel Fediuk

Bovis puede marcar diferencia en proyectos multisitios, como sucursales bancarias, tiendas, restaurantes, gasolineras, probando su gran fortaleza en organización y logística. En su experiencia han desarrollado trabajos en todo el país y a gran escala.

La etapa de planificación permite pensar en estrategias innovadoras que benefician al proyecto. Por ejemplo, Raúl Berarducci comenta que en Chapultepec Uno, "la logística fue un gran desafío por la ubicación y dimensiones del terreno, y para mitigarlo se diseñaron e instalaron unos "tapancos" sobre las calles adyascentes, que nos permitió contar con mayor superficie de apoyo para los materiales a montar, además de proporcionar mejores condiciones de seguridad para las miles de personas que circulan por la zona".

Multisitios

Bovis puede brindar otra gran aportación en proyectos multisitios, como sucursales bancarias, tiendas, restaurantes, gasolineras. Desde el inicio de sus actividades han trabajado en este tipo de proyectos, que requieren una gran fortaleza de organización y logística, ya que desarrollaron trabajos en todo el país y a gran escala. Cuenta con un equipo muy experimentado y muy bien organizado. Actualmente se encuentran trabajando en el plan de sucursales Ulises para BBVA Bancomer.

Proyectos Tecnológicos

Contar con procedimientos, plataforma tecnológica de vanguardia y personal altamente calificado les permitió construir el Centro de Procesamiento de Datos para BBVA en Atizapán, Estado de México. De acuerdo con el Director de Bovis, "una obra de gran complejidad tecnológica, que se ejecutó con los más altos estándares de la industria, logrando obtener la certificación Tier IV por UptimeInstitute, la mayor calificación a la que puede aspirar un proyecto de este tipo".

Consultoría en Sustentabilidad

En el tema de sustentabilidad, además de operar bajo un manejo interno sustentable, la empresa ofrece servicios de consultoría en certificaciones LEED, PCES y Auditoria ambiental, entre otros.Como socio fundador de SUMe -Sustentabilidad para México-, Bovis impulsa la adopción de las mejores prácticas dentro de la industria.

Bovis ha sido pionera en programas como LEED Volume (LEED para portafolios) donde certificó por operación el primer grupo en America Latina, con 25 sucursales HSBC. Está implementando uno de los primeros en lationamerica, de LEED Lab -programa especial donde alumnos y profesores participan en la certificación- con la Universidad Panameericana. Bovis lidera la implementació de uno de los primeros LEED Campus en el país, con la UP para su nueva Ciudad Universitaria.

La metodología de trabajo de Bovis se enfoca esencialmente en establecer relaciones de confianza entre los diferentes participantes de un proyecto, y definir claramente cuáles son los objetivos del proyecto; no se sienten cómodos siendo espectadores, sino prefieren tener un papel activo en el desarrollo del diseño y la construcción, a fin de que su experiencia y procedimientos generen valor para sus clientes.

Chapultepec Uno. CDMX (En Construcción)

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

NUEVOS EDIFICIOS CERTIFICADOS WELL: APOSTANDO POR EL MEJOR EQUIPO

César Ulises Treviño
Director General

Ante el imperativo de influir de manera positiva en el bienestar de los ocupantes de un recinto, el IWBI ha creado la Certificación *WELL Building Standard®*, tras siete años de investigación sobre los impactos que los edificios tienen en la salud, bienestar y productividad de los ocupantes/usuarios.

POR Bioconstrucción y Energía Alternativa, S.A. de C.V.
CÉSAR ULISES TREVIÑO TREVIÑO,
MSc LEED Fellow / Director General
utrevino@bioconstruccion.com.mx
ENRIQUE BETANCOURT
Publicidad y Marketing
ebetancourt@bioconstruccion.com.mx

Hoy en día, los beneficios más grandes que la edificación sustentable ha demostrado son su efectiva capacidad para mitigar el impacto medioambiental y su rentabilidad, durante el ciclo de vida de los proyectos inmobiliarios. Todo ello, gracias a mejores prácticas de planeación, diseño, construcción y operación de espacios construidos, que procuran el uso eficiente de los recursos materiales y económicos.

Si bien es de suma importancia cuidar de los factores ambientales desde las tempranas fases de construcción, parecería que el siguiente paso para las edificaciones 'verdes' o sustentables es atender, adicionalmente, la salud de las personas. Es decir, fomentar el bienestar humano a través de las apropiadas condiciones físico-químicas de un recinto. Y no es esto para menos, ya que de acuerdo al International WELL Building Institute (IWBI), pasamos aproximadamente el 90% de nuestro tiempo en interiores, por lo que este reconocido Instituto presenta su argumento principal bajo una contundente premisa: "la pieza faltante en la conversación de la sustentabilidad es sobre cómo construir para las personas"(1).

Asimismo, la relación entre una edificación y los efectos que ésta provoca en sus ocupantes, es un campo de estudio sobre el cual el Consejo Mundial de Edificación Sustentable (World Green Building Council) ha publicado diversos informes.

El capital humano: la inversión más valiosa

El reporte Health, Wellbeing & Productivity in Offices2, publicado por el WorldGBC, revela que el personal ocupante de un edificio (p.ej. de oficinas) y sus gastos relacionados, tales como salarios y prestaciones, representan el 90% de las erogaciones del costo de ciclo de vida para una edificación comercial; mientras que el porcentaje restante va dirigido hacia el pago de rentas y operaciones de mantenimiento del edificio. Este sorprendente dato debe ser seriamente valorado por las organizaciones,

identificando que un alto porcentaje de sus gastos se relaciona de manera directa con el personal usuario de los entornos construidos.

Las estrategias de arquitectura e ingeniería, en función del bienestar humano en espacios de trabajo, encuentran resonancia en tres ámbitos principales:

- **Económico:** el número de horas-hombre trabajadas se incrementa, al disminuir la tasa de ausentismo causada por enfermedades, provocando una más baja rotación de personal al otorgarle al trabajador un mayor sentido de pertenencia. Incluso, se logra una disminución en los costos de seguros médicos.
- **Percepción:** basado en estudios y/o exámenes de autovaloración por parte de los ocupantes del espacio. Las respuestas de los encuestados pueden proveer información de alto valor para tomar mejores decisiones operativas en el sitio de labores.
- **Física:** ésta se basa en información física y material del ambiente de trabajo, como iluminación, calidad del aire, temperatura, vistas al exterior, acabados e instalaciones, etc.

WELL, la certificación del bienestar

Ante el imperativo de influir de manera positiva en el bienestar de los ocupantes de un recinto, el IWBI ha creado la Certificación *WELL Building Standard®*, que se presenta como una innovadora evaluación de clase mundial, a fin de cumplir este propósito. Esta evaluación nace después de siete años de profunda investigación médica sobre la conexión entre los edificios y sus impactos en la salud, bienestar y productividad en los ocupantes/usuarios.

La Certificación WELL es un sistema basado en la medición, monitoreo y certificación del desempeño del ambiente construido, que impacta en la salud y el bienestar a través de 7 (siete) conceptos fundamentales: agua, aire, nutrición, iluminación, bienestar físico, confort y mente. Con más de cien características que pueden relacionarse tanto con el diseño/operación de los espacios como con el comportamiento humano, los edificios con certificación WELL contribuyen a que el entorno construido mejore la nutrición, bienestar físico, estados de humor, patrones de sueño y desempeño productivo de los ocupantes.

El objetivo principal de esta certificación -de muy reciente creación- es originar una experiencia positiva en el ser humano, misma que se reflejará en un aumento de sus capacidades de contemplación, concentración y productividad, reforzando el sentido social de los individuos y motivando su sentido de pertenencia con el entorno.

Más aún, estos múltiples beneficios también se trasladan en activos tangibles de toda empresa, al ofrecer una imagen corporativa vanguardista con una notoria atracción o retención tanto de clientes como de colaboradores que inspiran felicidad, identidad y cultura propios. Asimismo, resalta el liderazgo de la empresa mediante un aseguramiento de la calidad, una diferenciación ante los competidores, un valor agregado mercadológico invaluable y un atractivo retorno de inversión, al considerar los beneficios suaves y duros que oferta esta certificación.

Según una prueba piloto de aplicación de la Certificación WELL Building en las oficinas centrales de la empresa

BÉA

BIOCONSTRUCCIÓN Y
ENERGÍA ALTERNATIVA

Su Socio Experto en Certificación LEED® y Edificación Sustentable

Edificios sustentables

Eficiencia Energética **+24%***

Aumento en la Productividad **+16%****

*Turner, C. & Frankel, M. (2008) Energy Performance of LEED® for new buildings. Final Report.
**World Green Building Council (2014). Health, Wellbeing & Productivity in Offices. The next chapter for green building

LEADERSHIP IN ENERGY & ENVIRONMENTAL DESIGN
LEED

Consultoría Profesional de Certificación LEED® | Sustentabilidad Corporativa
Modelación Energética | Estudios Especializados en Edificación Sustentable
Servicio de Comisionamiento | Unidad Verificadora de Normas Mexicanas

01 800 BEA LEED www.bioconstruccion.com.mx info@bioconstruccion.com.mx

CBRE, localizadas en Los Ángeles, se alcanzaron altos estándares respecto a la experiencia de los ocupantes. El 83% de éstos aseguraron que se sentían más productivos y más del 90% coincidieron que este nuevo espacio ha creado un efecto positivo en su salud, al igual que una mejora en su desempeño laboral, promoviendo la interacción entre colaboradores. De igual manera, los encuestados afirman que el 100% de los clientes están interesados en su nueva forma de pensamiento. Según este caso de estudio, la empresa reportó por la implementación de la certificación, un sobrecosto de inversión de apenas un +1.74% contra el presupuesto original.

Debe destacarse que el costo adicional que representa la Certificación WELL es variable para cada uno de los proyectos. Para construcciones de alta calidad y alto grado de sustentabilidad, los costos disminuyen sensiblemente debido al 'alto nivel' de sus estándares y especificaciones base. Las inversiones complementarias varían para cada proyecto, dependientes de su vocación, tipología y escala. De hecho, muchos elementos requeridos por WELL no son más costosos, sino que sencillamente se trata de selecciones más conscientes y elaboradas.

Si bien la Certificación WELL ha sido creada por el IWBI, el Green Business Certification Inc. (GBCI) funge el rol de tercero imparcial que registra, recibe documentación y acredita cada proyecto. Es precisamente el GBCI que realiza el mismo papel de acreditador para la certificación LEED® (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés), creando sinergias entre los requerimientos de ambas certificaciones.

WELL en el mundo

A la fecha, la Certificación WELL cuenta con 255 proyectos registrados alrededor del mundo, tanto en su 'versión piloto' como en la 'versión 1' en búsqueda de la acreditación en cualquiera de sus niveles: Plata, Oro y Platino. Hasta septiembre del 2016, existen 8 proyectos certificados WELL en su versión piloto, y solamente las oficinas centrales de TD Bank, en Ontario, Canadá, han logrado esta evaluación en su versión 1 a nivel global.

En Latinoamérica y El Caribe, existen 13 proyectos en pos de esta nueva certificación: para su versión piloto; Barbados posee 7 proyectos y Haití 1. Por otro lado, en la búsqueda de la certificación en su versión 1, México ha registrado 3 proyectos (2 en CDMX y 1 en Monterrey), mientras que Colombia y Brasil, 1 individualmente.

El objetivo de WELL es proveer soluciones dentro de la estructura de los edificios que fomenten de manera positiva la salud y bienestar de los ocupantes. Además de ser un diferenciador de alto nivel para la identidad corporativa, es un factor impulsor para el activo más valioso de toda organización: sus colaboradores.

Bioconstrucción y Energía Alternativa (BEA), empresa consultora pionera y líder en Edificación Sustentable y Certificación LEED en México y América Latina, promueve certificaciones de vanguardia como WELL Building. BEA ya está desarrollando uno de los primeros proyectos que persiguen esta certificación en la región, contando con un experimentado equipo multidisciplinar liderado in-house por el primer Profesional Acreditado WELL en Latinoamérica.

1er Máster en Comercialización

AMDETUR 2016

Forma parte de esta primera generación de **especialistas** en comercialización

Del **19** de septiembre al **24** de noviembre de 2016

Módulos

- Imagen en las Ventas
- Evolución del Producto
- Perfil del Comprador Mexicano
- Perfil del Comprador Extranjero
- Neuromarketing
- Prospectación
- Neuroventas
- Body Language
- Closer's Workshop
- Tecnología Avanzada en Mental Training
- Postventa + Operación de Club
- Técnicas de Contratación - Perfiles
- Liderazgo
- Tecnología Humana
- Rompiendo Paradigmas

Duración: 100 horas
Módulos impartidos 2 ó 3 veces por semana

Keynote **Speakers**

Linda Clemons

Jim Madrid

Sede: Hotel Fiesta Inn Cancún Las Américas, Cancún, Quintana Roo

Modalidades: Presencial o en línea

Costo modalidad presencial

Socios: $25,000 • No socios: $32,500

Costo modalidad en línea

Socios: $15,000 • No socios: $22,500

Precios incluyen 16% de IVA
No se contará con traducción simultánea

Se podrán tomar módulos por separado
(Aplican términos y condiciones)

Además contaremos con la participación de:

José Antonio Villavicencio
RCI Latinoamérica

Raúl Miranda Rodríguez
Forma de Vida

Miguel Osuna
Unlimited Vacation Club de AMResorts

Guillermo Dávila Espinosa
Grupo Inntegra

Gonzalo Maqueda Cornejo
Unlimited Vacation Club

Felipe Vargas
Sirenis Premium Traveles Int.

Arturo Ruíz-Velasco
OM Capital Humano

Ana Cristina Marín
Interval International

Gonzalo Seemann
RCI Latinoamérica

Carlos Pérez y Pérez
RCI Latinoamérica

Esteban Arce
RCI Latinoamérica

Tony Martínez
Success is the movement

Carlos Salinas
CEDECCO

Francisco Contreras
Corporativo CLN

PATROCINADORES

AeroMexico · Fiesta Americana · RCI · Real Club

Informes a los teléfonos: 52 (55) 5488-2028, 5488-2029, 5488-2030 y 5488-2031
o al correo electrónico virginia@amdetur.org.mx

www.amdetur.org.mx /amdeturmx @AMDETUR

AMDETUR · CNET CONSEJO NACIONAL EMPRESARIAL TURÍSTICO

ELEMENTOS CLAVE EN EL DISEÑO EFICAZ DE UN PRODUCTO RESIDENCIAL

No existen fórmulas mágicas ni recetas milagrosas para el éxito; sólo el trabajo, el análisis y el estudio profundo, para conocer el mercado y sus clientes potenciales.

Las esquinas, aunque en espacios reducidos producen la sensación de mayor amplitud y la vista al exterior cobra gran relevancia.

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

El diseño y desarrollo inmobiliario de edificios de vivienda ha adquirido una velocidad pocas veces vista antes en México. Se ha convertido en una competencia feroz y los "gurúes" consejeros de los desarrolladores han encontrado soluciones "disruptivas" para crear diferenciadores que distingan los proyectos del resto de la oferta.

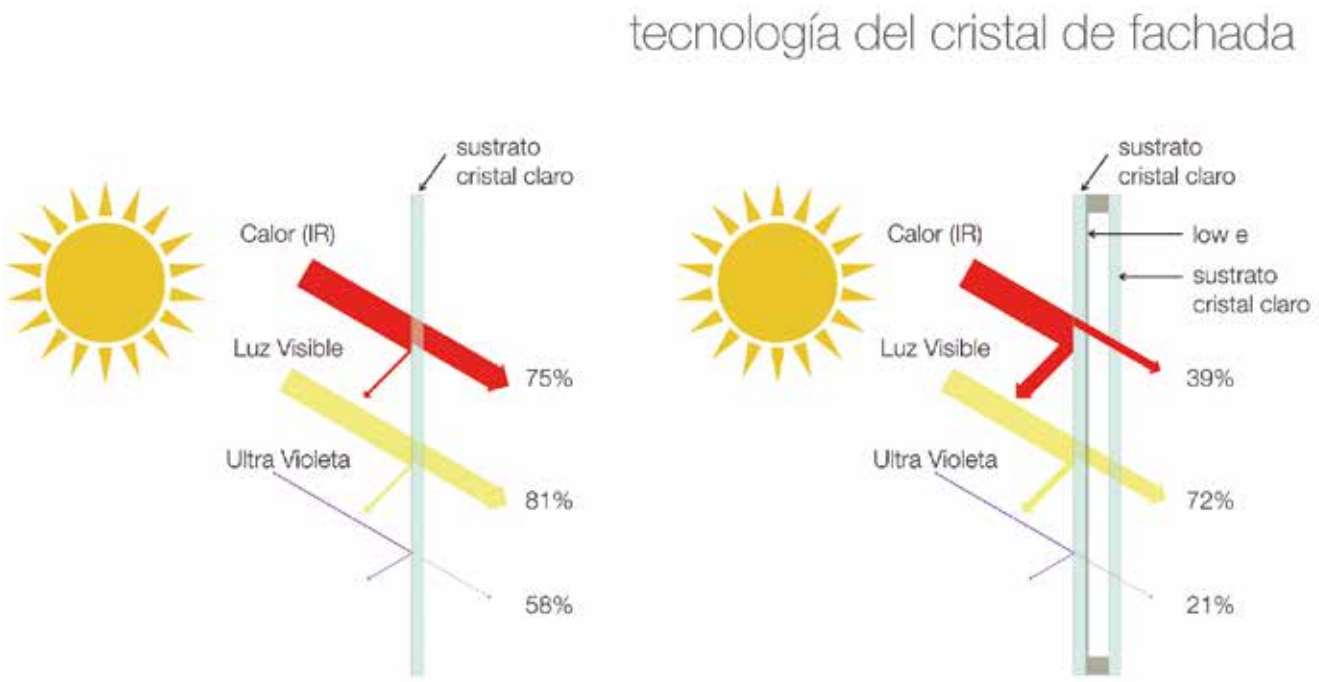
Como en la revistas de modas, se anuncian por doquier fórmulas mágicas que aseguran el éxito. En días pasados me di a la tarea de buscar literatura que hable sobre el tema y encontré este tono grandilocuente de expresión: "Las 5 claves del desarrollo...", "Cómo quintuplicar tus ganancias en 10 pasos", "El secreto del futuro inmobiliario", y varios más por el estilo. De hecho, me atreví a poner este título a esta colaboración tratando de llamar tu atención.

Asistimos a una época donde la inmediatez de la información nos ha puesto frente a la necesidad imperiosa de respuestas instantáneas a problemas complejos.

En el caso del desarrollo de vivienda residencial, he atestiguado cómo algunos desarrolla-dores ponen mucho énfasis en la promoción de sus proyectos; algunos contratan firmas internacionales de enorme prestigio: los "*starchitects*", tratando de darle un cariz de pro-ducto de alto perfil diseñado por una estrella, para terminar pagando muy poco a una firma local que desarrolle esas ideas de manera anónima; otros apuestan por formas y fachadas novedosas, algunos (cada vez más), por las amenidades de sus proyectos, dando nombres inverosímiles a soluciones poco estudiadas... y así la lista continúa.

Cual alquimistas, todos estamos en la búsqueda de la fórmula que transforma el plomo en oro, proyectos buenos en extraordinarios.

En el andar por la vida profesional -ya casi 30 años para mí-, he aprendido que no existen fórmulas mágicas ni recetas milagrosas. Existe el trabajo, el análisis y el estudio profundo, para conocer el mercado y sus clientes potenciales. Sin embargo, muchas de las lecciones aprendidas sobre proyectos exitosos nos han conducido a replicar ideas que siguen siendo exitosas, si se aplican con criterio y cuidado. La mayoría son elementos de sentido común,



Los cristales con tecnología *low-e* (baja emisión) pueden proporcionar grandes ahorros al consumo energético. En esta gráfica se muestra la comparativa entre dos soluciones de cristal: a la izquierda, una solución "económica", donde se prefiere gastar menos en los cristales; a la derecha, una solución más "costosa". Nótense los valores para el calor y la luz ultravioleta, el primero va directamente al consumo energético, el segundo a la degradación de los materiales interiores por la exposición solar.

que aunque al principio parecen poca cosa, han resultado en grandes beneficios económicos en la escala de proyectos. En este caso, las recomendaciones están en función del diseño de los espacios vendibles; las áreas comunes y amenidades seguirán siendo una variante de atracción inicial.

1. **Estandarización.** Ésta ha sido la clave del éxito de los países desarrollados: a partir de elementos simples se han logrado cosas extraordinarias. En los Estados Unidos, la in-dustria ferroviaria, por ejemplo, se basó en dos estándares elementales: el ancho y forma de las vías, y en los clavos en forma de "L" invertida que ahorraban tiempo de colocación por cada durmiente, pero que en la escala de millones colocados, ahorraron tiempo muy valioso, trayendo enormes beneficios. En el caso de los edificios, diferentes elementos estándar pueden causar el mismo efecto: ventanas, puertas, clóset, baños, barandales, cubiertas de lavabos, cocinas, etc. Se elaboran industrialmente y entre menores variantes, mejor. No tiene nada que ver con acabados y aspecto final.
2. **Menor variedad de modelos.** Se diseñan las distribuciones de modo que pueden ofrecerse variantes de un modelo o dos muy específicos y que implica quitar elementos en lugar de añadirlos. Por ejemplo, dar opción de dos o tres recámaras con áreas públicas más grandes, según sea el caso. Este movimiento no involucra cambios en las instalaciones "rígidas" como drenajes y agua; es sencillo y da opción al comprador.
3. **Evitar a toda costa la personalización de los modelos.** Esto implica no tener ni siquiera variedades en los acabados. Muchas veces para dar gusto a los clientes se ofrecen dos o tres esquemas de acabados, pero esto es sólo el principio, representa la puerta de entrada para modificaciones y personalización de la distribución, lo cual da al traste con la obra y genera retrasos y confusiones por falta de claridad en la información y versiones distintas a las planeadas, aun cuando el cliente pague los cambios.
4. **Clósets, cocina y áreas de servicio.** Los departamentos y la vivienda en general son espa-cios de uso, y muchas veces nos perdemos en privilegiar las áreas sociales por encima del resto. Los espacios de servicio son los que dan calidad de vida cotidiana, la falta de atención produce incomodidad en sus habitantes. Las áreas de lavado, aunque peque-ñas, deben ser funcionales y ubicadas en zonas estratégicas donde puedan ser accesi-bles cotidianamente, además de ser fáciles de mantener. Los clósets deben ser tan grandes como sea posible, los compradores aprecian mucho los espacios de guardado.
5. **Las esquinas.** Son las partes más apreciadas de los edificios y preferentemente deben estar ocupadas por los espacios públicos; esto complica la solución de la distribución del departamento, pero aprovechar las esquinas con espacios abiertos hace lucir los departamentos más espaciosos y luminosos.
6. **Bodegas.** Los espacios de guardado siempre son muy apreciados y necesarios. Los departamentos son

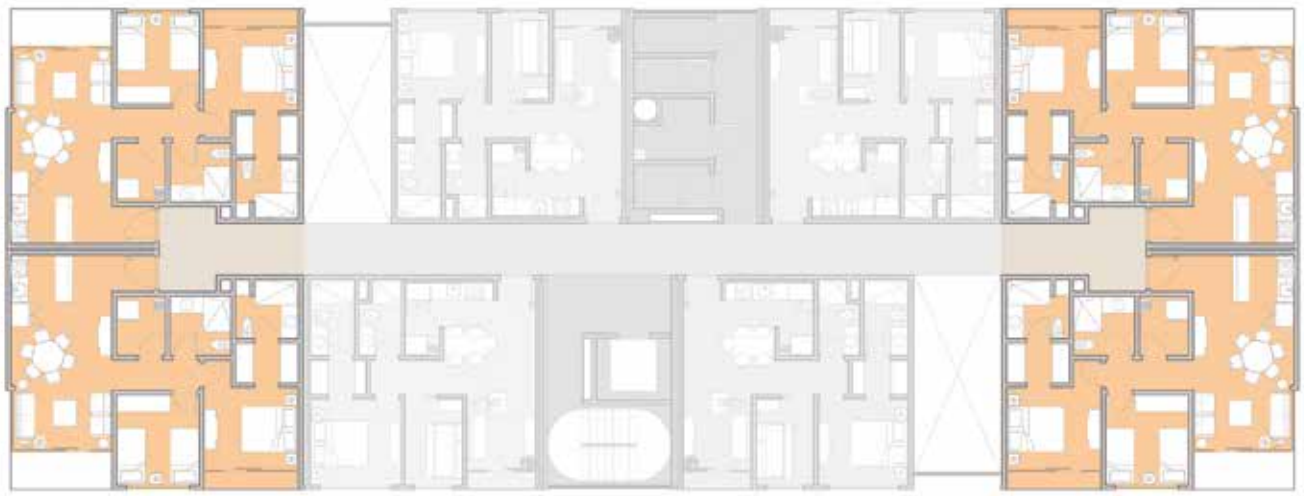
SIMPLEMENTE ÚNICO

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



Las esquinas en los edificios son las partes más valiosas de la planta y es recomendable explotar su potencial.

compactos y los espacios de guardado son costosos dentro de los mismos para el cliente. En áreas residuales de estacionamientos se pueden colocar o construir espacios de guardado pequeños que son baratos y apreciados. La pregunta a responder está más enfocada a la cantidad que puede proporcionarse en lugar de si debe o no haber estas bodegas. Hoy en día hay proveedores que las instalan como muebles, son seguras y visualmente atractivas.

7. **Balcones y terrazas.** Estos elementos exteriores son muy apreciados pero poco usados, son más elementos de venta que a los clientes les gusta ver y tener aunque muchos no los utilizan. Es mejor tener espacios que se integran al interior mediante cancelería que permite una máxima apertura con barandales seguros e inmediatamente detrás del cancel. De esta forma no es necesario tener espacio permanentemente exterior que no se utiliza.
8. **Plafones.** Deben ser tan lisos como sea posible, los registros de instalaciones siempre terminan arruinándose, y además del aspecto que quita limpieza al plafón, deben evi-tarse toda clase de cambios de nivel innecesarios, ingletes y en general todo aquéllo que produzca boquillas. La razón es que todos los cambios de dirección son costos y un plafón bien resuelto y diseñado no requiere de estos elementos.
9. **Cristales**. Estos dependen en gran medida de las condiciones climáticas y la orientación; pero si el edificio está bien orientado, ya tenemos una gran ventaja respecto a la ganancia térmica por asoleamiento. En general, en los climas extremos, es deseable un poco de sol en el invierno, y evitarlo durante el verano. A veces, las mejores vistas están en las orientaciones críticas, como el poniente, que es en general muy caliente y molesto al interior. El uso de cristales con alto desempeño y baja transmisión de energía son recomendables, aunque muy costosos. La adecuada valoración de los beneficios de su utilización debe incluir los costos de equipos de acondicionamiento, como los equipos eléctricos, transformadores y subestaciones, además de los alimentadores, sin mencionar el costo de operación que es el más caro a la larga.

Las terrazas son objetos del deseo para los compradores, es muy importante que no se conviertan en espacios muertos e inútiles con costos muy altos de inversión y mantenimiento para el comprador.

10. **Ventilación.** En donde sea posible, la ventilación natural es siempre mejor, y en estos días parece que se ha olvidado su importancia, así como los principios básicos que la rigen. Para que las ventilas funcionen necesitan una entrada (obvio), pero más importante aún, una salida para que el aire fluya. El principio general es semejante al de los fluidos líquidos; una vez que se llenó un depósito, ya no entra más liquido; el aire funciona igual, así que provocar que fluya no sólo lo hace eficiente, sino que ayuda a mantener los lugares sanos.

Como mencioné al inicio, estas recomendaciones son generales, y su aplicación depende del criterio y la necesidad. En VFO nos dedicamos a producir proyectos de gran valor para nuestros clientes, basados en la experiencia acumulada. Espero que esta información básica sirva de referencia, porque cada proyecto es único y solamente hay una oportunidad de hacerlo bien.

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

Organizado por:
UBM

EXPO**CIHAC**
occidente

1 AL 3 DE FEBRERO 2017
· EXPO GUADALAJARA ·
GUADALAJARA, JALISCO

CONTÁCTANOS:

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

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

Expo Cihac @Expocihac
www.expocihacoccidente.com

LA SUSTENTABILIDAD COMO MODELO DE DESARROLLO

SUMe
Sustentabilidad para México

Mtro. José Luis Gutiérrez Brezmes.
Presidente de SUMe

"Cualquier esfuerzo por la sustentabilidad tiene su origen en el deseo de garantizar la vida en el futuro y el anhelo de que ese futuro sea mejor para todos. Algo posible, si estamos dispuestos a cambiar nuestra actual forma de vivir y hacer. Para ello debemos elegir entre simplemente seguir el impulso de quienes se han comprometido con este reto o sumarnos y convertirnos en sus protagonistas. En SUMe estamos decididos a ser actores del cambio".
Mtro. José Luis Gutiérrez Brezmes.
Presidente de SUMe

De acuerdo a su definición, sustentabilidad significa mantener las posibilidades de satisfacer las necesidades indefinidamente en el tiempo; no agotar, a través de la explotación, los recursos sobre los que basamos la satisfacción de nuestras necesidades. Esta definición ha sido mejorada y ampliada en el tiempo, para no solamente incluir a las necesidades humanas, sino a todas aquéllas del sistema biótico mayor en el que habitamos en el planeta.

Sustentabilidad es en sí misma, tanto una meta como un camino. Es decir, que las medidas que se toman para llegar a la meta son parte de lo que llamamos sustentabilidad, tanto en la industria como en las diferentes certificaciones que la promueven y la evalúan.

Para lograr esta sustentabilidad, se requiere el trabajo de asociaciones como Sustentabilidad para México (SUMe), que ha buscado ser el punto de encuentro de profesionales, empresas y organizaciones en la búsqueda de hacer realidad la visión de un México sustentable. Asociaciones como ésta tendrán a su cargo, como lo han hecho hasta ahora, la tarea de proveer el soporte técnico y organizacional para que el mercado mexicano evolucione hacia el cumplimiento de las metas, promoviendo lograr la sustentabilidad en México. Por esta razón, es que Inmobiliare entrevista en esta edición a sus representantes, quienes nos comparten las siguientes ideas tras sus primeros cinco años promoviendo las mejores prácticas sustentables en el mercado inmobiliario:

¿Qué significa la meta de ser sustentable en México?

La respuesta a esta pregunta genera mucha discusión técnica, académica y conceptual; sin embargo, existen algunos elementos comunes, como el lograr que la energía para operar un edificio sea cien por ciento renovable; que el agua consumida sea reintegrada al acuífero, para no crear una huella negativa en la cuenca a la que pertenece; que sean espacios cien por ciento accesibles; con medidas de responsabilidad social; adecuada calidad ambiental interior; que operen con estrategias de movilidad sustentable (basada en energías renovables, sin emisiones); que mantengan y promuevan la biodiversidad, entre otros conceptos.

"De la suma de esfuerzos en el presente, depende la calidad de nuestro futuro",

SUMe

¿Cómo se puede llegar ahí y qué participación puede tener el desarrollo inmobiliario para lograrlo?

Para lograr ser sustentable, el desarrollador inmobiliario tiene una gran responsabilidad, ya que las decisiones que se toman en el diseño y construcción de un edificio -sean buenas o malas- se utilizarán durante décadas. De manera que el desarrollo inmobiliario tiene el potencial de impulsar mejores decisiones. Siempre hay que hacer un balance entre los costos de inversión inicial y los costos operativos, pero lograr unos costos operativos óptimos es lo que hace que los edificios tengan una sustentabilidad financiera. El potencial de influencia que tienen una construcción y un diseño óptimos es muy importante, y por eso los han potencializado las distintas certificaciones en edificación sustentable.

Entre estas certificaciones están: LEED, EDGE, el Programa de Certificación de Edificaciones Sustentables del DF (PCES), la Norma Mexicana de Edificación Sustentable (NMX-164-SCFI-2013) y Living Building Challenge, entre otras. Un elemento común en ellas es que buscan medir las variables que definen el desempeño de un edificio, para luego definir los parámetros de desempeño que puedan considerarse sustentables. Como regla general, buscan promover que los edificios estén dentro del 20% más eficiente del mercado, para otorgarles el reconocimiento.

En estas etapas de desarrollo, las certificaciones se han ido haciendo cada vez más estrictas, ya que se debe pasar de construir "menos mal" (reducir el impacto negativo) a buscar tener un "bien", que es tener un impacto neutro o positivo sobre el entorno (Energía Net-Zero, Agua Net-Zero o Net-Possitive, restauraciones ecológicas, etc.). Las certificaciones buscan crear el camino técnico que logre en un principio, un reducido impacto negativo, hasta lograr un impacto neutro o positivo, a través del tiempo. Utilizan su potencial, para difundir en un primer momento: los conceptos generales y técnicos de la eficiencia y la sustentabilidad, asegurando la medición y verificación de ellos; y en un segundo momento, hacerse más estrictos conforme el mercado va evolucionando.

¿Cuál es la situación actual en México?

En México, la sustentabilidad inmobiliaria es un tema que se ha venido desarrollando en los últimos años, pero nos queda mucho por hacer. Hay un importante avance, ya que, por ejemplo, siendo la economía mundial número 15 según el Fondo

Monetario Internacional, México tiene el lugar número 8 del mundo en Certificaciones LEED (Hasta 2015). En México se han construido los primeros proyectos que en Latinoamérica han logrado los certificados LEEDv4 Nivel Platino y LEED Volume para operaciones. Durante los últimos 5 años, el número de proyectos certificados en México creció en promedio más del 200% anual. Adicionalmente, el número de registros de proyectos LEED ha crecido entre 2010 y 2015 más de 80% promedio anual, hasta llegar a los 16 millones de metros cuadrados registrados o certificados LEED.

Adicionalmente a los temas de certificación, se puede mencionar que México es uno de los países mega-diversos del planeta; está en el quinto lugar mundial en biodiversidad. Esta riqueza es también para nuestro país una gran responsabilidad: ¿Cómo conciliar nuestro desarrollo con la preservación del legado natural, que vale decir, es la fuente de nuestro futuro? Si bien las certificaciones ofrecen algunas variables que apoyan a la biodiversidad, es necesario ir más allá a través de la educación, la conciencia y la creación de una cultura de apreciación y valoración de los demás seres vivos y de los ecosistemas.

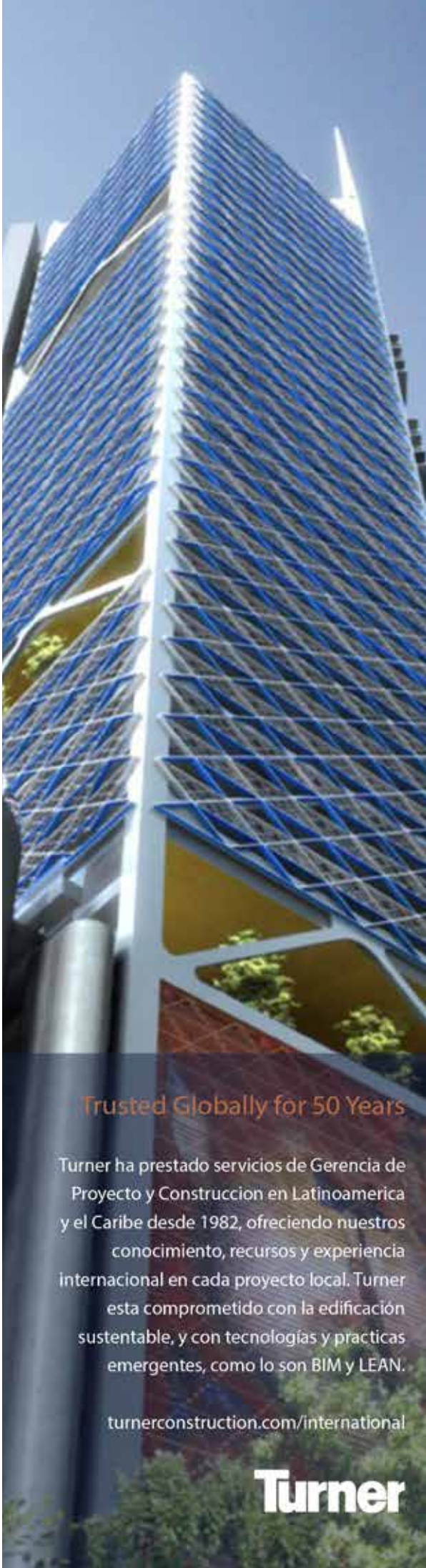
¿Cómo es la participación por sectores del desarrollo inmobiliario en el mercado sustentable?

Mercados como el de oficinas en México ha logrado tener mejores perspectivas financieras, igual que el sector de construcción industrial, que ha tenido grandes plantas certificadas. Nos queda pendiente por desarrollar una mayor participación del sector habitacional dentro de los temas sustentables, y que el mercado final, los usuarios de la vivienda entiendan los beneficios de los edificios sustentables, en su calidad de vida y sus costos operativos, y así puedan preferirlos, abriendo más posibilidades a los desarrolladores.

Otro mercado que está en etapas iniciales de su desarrollo, pero que tiene un gran potencial, son las reconversiones sustentables (Retrofit). Modificar un edificio para mejorar su calidad de vida y reducir sus costos operacionales. En este sentido, las certificaciones permiten guiar la inversión del proyecto a los puntos que más impacto tendrán, reduciendo el uso de recursos energéticos o hídricos, generando ahorros operacionales que les den el retorno a la inversión. Mecanismos como LEED-EBOM (Operaciones) permiten verificar estas mejoras y certificaciones locales, tales como el Programa de Auditoría Ambiental de la Ciudad de México, que permite acceder a incentivos fiscales para los proyectos que hacen este tipo de inversiones.

¿Cuál es el futuro de la sustentabilidad en construcción?

México es un mercado con gran potencial y su mercado se ha adaptado adecuadamente a las certificaciones existentes como LEEDv3 y PCES. Uno de sus grandes retos es entender y asimilar las nuevas exigencias de LEEDv4 y de otros sistemas de certificación que empezarán a difundirse en México (EDGE, Well, Earthcheck, etc). Sin embargo, existe un mercado importante para este nuevo sistema, empezando por proyectos icónicos como el Nuevo Aeropuerto de la Ciudad de México que está en proceso LEEDv4, y también por proyectos de menores dimensiones, pero que están por certificarse en *Living Building Challenge*, una de las certificaciones más exigentes. Asimismo, está en proceso el apoyo de incentivos municipales



a las certificaciones, como es el caso de Zapopan en Jalisco, donde hay apoyos financieros para proyectos certificados LEED. Estos elementos son una muestra de que se acelerará la creación de edificios sustentables en el país en el futuro inmediato.

La colaboración de SUMe junto con otros consejos nacionales está construyendo el caso de negocio de los edificios sustentables como inversiones adecuadas para los desarrolladores y los propietarios. Así, de acuerdo con estudios realizados por el Consejo Mundial de Construcción Sustentable (WGBC, por sus siglas en inglés), cada vez hay más documentación que respalda que la inversión en centros de trabajo sustentables reditúa en una mayor productividad y salud en los empleados.

Considerando que de acuerdo a sus estudios, el pago de nómina al personal constituye en el tiempo más del 90% de los costos operativos de los edificios, cualquier mejora en el desempeño profesional del usuario tiene importantes retornos a quien invierte en ello.

"La sustentabilidad se construye en las personas, llevando una nueva visión y transformando su pensamiento. De ahí nacen las transformaciones que verdaderamente cambian el sistema. Sustentabilidad es por y para las personas, en conjunto con los demás seres vivientes de nuestro planeta",

Mauricio Ramírez, Vicepresidente de SUMe.

En su misión de difundir la sustentabilidad, SUMe busca mostrar las razones que están detrás de optar por edificios certificados. Es por ello que SUMe ha sido invitado por los organizadores para presentar un panel dentro de la Expo Negocios Inmobiliarios, donde algunos de sus miembros compartirán su experiencia desarrollando y operando edificios certificados en las ramas industrial y de oficinas. Se podrá de primera mano saber las motivaciones, los casos de negocio y los beneficios de optar por la sustentabilidad en el desarrollo inmobiliario.

Así, SUMe celebra sus 5 primeros años, consolidando su papel de promotor de la acción sustentable en nuestro país, ya que SUMe considera que se requiere una visión amplia y generosa que haga comprender cada vez a más personas, que en pocos temas como en la sustentabilidad, coinciden a tan gran escala, lo urgente con lo importante. Buscamos un nuevo paradigma que incluya todos los ámbitos de la existencia humana, y que por naturaleza no tiene fronteras, sino las de nuestro planeta. "De la suma de esfuerzos en el presente, depende la calidad de nuestro futuro" (de los Principios de SUMe).

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*

10 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

ENERGÍAS RENOVABLES EN MÉXICO:

un mercado en expansión

En México hay 31 parques eólicos que producen 2.551 MW

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

Para los próximos 15 años se estima una inversión de 119 mil 431 millones de dólares, para proyectos de infraestructura energética, y con la segunda subasta de energía para 2019, se construirán 16 nuevas plantas eólicas y solares, además de las ya instaladas en 2016.

Recientemente y de manera global, el impulso al uso de energías renovables ha aumentado de manera considerable; países como Alemania, Italia y Japón -entre otros- han logrado desarrollar una matriz energética sustentable, que logra abastecer casi por completo las necesidades eléctricas de la industria, así como del consumo doméstico.

El American Council for an Energy-Efficient Economy -ACEEE-, en su estudio *International Energy Efficiency Scorecard 2016*, analiza los esfuerzos de diversos países por integrar políticas e infraestructura de energía sustentable; según dichos resultados, Alemania es el país más avanzado en temas de sustentabilidad, tanto que para 2050 espera generar energía totalmente independiente de los hidrocarburos. Dicho reporte analiza las políticas de eficiencia energética de cada país y sus aplicaciones en la industria, construcción y transporte. En dicho ranking, México se encuentra en el lugar 19, con 39 puntos de calificación sobre Tailandia, Sudáfrica, Brasil y Arabia Saudita. Los esfuerzos más grandes del país se encuentran en el sector de la construcción y después en el industrial; a pesar de ello el mercado no ha explotado por completo.

Las subastas de energía han ejemplificado de manera favorable el interés que tienen los inversionistas por comenzar su participación en el sector energético del país, ya sea estableciendo relación de compra o venta con Comisión Federal de Electricidad -CFE-, con generación distribuida o por medio de Certificados de Energías Limpias y otros esquemas de comercialización. Uno de los objetivos de la reforma es que para el 2024, el 35% de la producción de electricidad se realice por medio de fuentes renovables.

La independencia de los hidrocarburos presenta diversas ventajas, entre ellas, la mitigación de los gases que producen efecto invernadero, además de la diversificación de la matriz energética que produce un impacto positivo en la seguridad de abastecimiento; no depender de una sola fuente de energía es más rentable y seguro. El espe-

Alfredo Álvarez Laparte, Ernst & Young,

cialista de PwC, Eduardo Reyes, opina que esta diversificación se debe, por un lado, al cambio climático, y por otro, que al no depender de combustibles fósiles, la generación eléctrica no tiene fluctuaciones de precio importantes.

En México, el Inventario Nacional de Energías Renovables -INERE- considera que solamente 4% del total de la generación se realiza por medio de estas fuentes, mientras que 96% se produce por medio de las convencionales.

De acuerdo con el *Energy Alert* del Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional -Prodesen 2016-2030- de la consultora Ernst & Young, se considera una inversión de 119 mil 431 millones de dólares para proyectos de infraestructura energética, para los próximos 15 años: 75% (89 mil 552 mdd) estarán destinados a generación,12% a proyectos de transmisión, y 13% a distribución.

Cada vez más opciones

El desarrollo tecnológico ha permitido que fuentes naturales sean productoras de energía, por ejemplo: plantas hidroeléctricas, puntos geotérmicos, utilizar el movimiento de los océanos -mareomotriz-, biomasa, eólica y solar.

Alfredo Álvarez Laparte, especialista de Ernst & Young, comentó en entrevista exclusiva para *Inmobiliare* que "lo que ha pasado con estos tipos de energías es que poco a poco, como pasa con todo el ámbito tecnológico, han venido mejorando; cada vez son menos caros y se acercan más a la competencia con energías térmicas".

EL MERCADO ENERGÉTICO EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO

El country Manager de Trina Solar en México, Dan López, explicó que en el sector de la energía distribuida hay más de un esquema de comercialización que puede resultar benéfico para usuarios finales, desarrolladores inmobiliarios y generadores energéticos:

- **RENTA:** el usuario final es dueño de la energía, pero no es dueño del sistema de generación, entonces la empresa que da la renta es el dueño del sistema, y por tanto, tiene derecho a CELs y a cualquier incentivo que dé el gobierno.
- **PPA POWER PURCHASE AGREEMENT -ACUERDO DE PODER DE COMPRA:** el generador es el dueño de la electricidad y decide cómo la vende, el usuario final tiene derecho por medio de la firma de un contrato, a adquirir energía con un descuento. Para el usuario final hay un ahorro, y el dueño del sistema puede vender la energía, puede tener los certificados y los subsidios del gobierno.
- **RENTA DEL ESPACIO:** viendo la cantidad de techos que tienen disponibles los desarrollos inmobiliarios, también existe la opción de rentar este espacio. Lo que se hace es que a la empresa de generación le rentan los techos, la empresa que se encargue de la venta de energía ocupa esa área, con la ventaja de que no tiene que realizar manifestación de impacto ambiental, manifestación de uso social o cambio de uso de suelo, simplemente construye sobre ese techo y puede vender la energía tanto a la gente que está abajo, la gente que habita esas casas o venderla fuera, y también se pueden beneficiar con los CELs.

/ExpoTurismoInternacional @ExpoTurismoPan

EXPO TURISMO -INTERNACIONAL- 2017

MAYO | 26 Y 27
CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA

La OFERTA TURÍSTICA de +15 PAÍSES en un solo lugar

www.expotur.org

+160 MAYORISTAS COMPRADORES
DE EUROPA Y AMÉRICA EN BÚSQUEDA DE PROVEEDORES DE SERVICIOS TURÍSTICOS.

CRUCEROS • HOTELES • AEREOLÍNEAS • TOUR OPERADORES

ÁREA DE EXHIBICIÓN, CITAS DE NEGOCIOS, CONFERENCIAS Y PRESENTACIONES

— PANAMÁ, CIUDAD DE PANAMÁ —

CONTÁCTENOS:
TEL.: +507 207-3433/34
EXPOTURISMO@PANACAMARA.ORG

APOYAN:

ORGANIZAN:

Hasta ahora, el 67.5% de generación eléctrica se hacía por medio de plantas hidroeléctricas; 14.73% por energía eólica; 11.57% por geotérmica; 3.33% vía hidraúlica; y 2.71% biomasa, según cifras del Inventario de Energías Renovables, actualizadas hasta 2015.

Sin embargo, el panorama está cambiando. Recientemente, la Secretaría de Economía informó que en los siguientes tres años, como resultado de la Segunda Subasta Eléctrica, once compañías pondrán en operación 16 nuevas plantas eólicas y solares, sin considerar las que ya se han instalado en el país en lo que va de 2016.

La Asociación Mexicana de Energía Eólica -AMDEE- tenía contabilizados hasta 2014, 31 parques eólicos en México, los cuales produjeron, según el último reporte, 2,551 MegaWatts; sin embargo, los especialistas ven la comercialización de energía solar como factor de cambio en el mercado.

Javier Romero,
Secretario de Asuntos Industriales,
Asociación Nacional de Energía Solar

La joya de la corona

De acuerdo con los especialistas, la energía solar es la que más ventajas presenta, comenzando por las naturales. El Secretario de Asuntos Industriales de la Asociación Nacional de Energía Solar, Javier Romero, comentó en entrevista exclusiva para *Inmobiliare*, que "Alemania tiene 100 veces más generación fotovoltaica que México, y tiene la mitad de horas de insolación que nosotros", lo que da una noción del potencial desarrollable.

A esas ventajas naturales se les deben sumar los factores que el especialista de EY, Alfredo Álvarez, agrega: "es mucho más fácil la instalación de una planta solar que una eólica, es más rápida", por la facilidad de instalación, la energía fotovoltaica permite la generación distribuida, mercado que no se ha desarrollado para otras fuentes de producción; además, el tiempo de vida de estos sistemas es de aproximadamente 25 años.

La generación solar fotovoltaica participa en el mercado más comúnmente de dos maneras: en las subastas del Mercado Eléctrico Mayorista y en la generación distribuida. El secretario de asuntos Industriales de la ANES explica que, "en el Mercado Eléctrico Mayorista -MEM- están los grandes parques y plantas, tanto eólicas como fotovoltaicas, que están entrando a las subastas de CFE, y que van a ser los grandes industriales en México, y por otro lado, está la generación distribuida en estos paneles que ya vemos en los techos de las casas, comercios y pequeña industria".

De acuerdo con información de la Comisión Federal de Electricidad en cuanto al volumen de ventas totales, 99.12% lo constituyen las ventas directas al público, y el 0.88% restante se exporta. Si bien el sector doméstico agrupa 88.59% de los clientes, sus ventas representan 23.57% de los ingresos, mientras que en el sector industrial, menos del 1% de los clientes generan más de la mitad de las ventas.

Tanto para generación distribuida como para MEM, la generación solar es rentable. El especialista de la ANES comentó: "en la primera subasta tuvimos precios récord que nunca se habían presentado de manera mundial, y la tendencia es todavía más a la baja".

En la segunda subasta del MEM, realizada en el mes de septiembre pasado, se asignaron cerca de 4,000 mdd en potencia de energía y Certificados de Energías Limpias -CEL-, los cuales, según el especialista de EY, "son un mercado que se logró implementar de manera adecuada, para otorgar ese estímulo económico que necesitan las energías limpias para progresar".

Con la segunda subasta de energía para 2019, se construirán 16 nuevas plantas eólicas y solares, además de las instaladas en 2016.

MEXICO VC DAY

OCTOBER 20TH, 2016
SAN FRANCISCO

Mexican Association of PE & VC Funds
AMEXCAP
Asociación Mexicana de Capital Privado A.C.

Join us at AMEXCAP's fourth consecutive Mexico VC Day, which will take place on **October 20th, 2016** at the Marriott Union Square Hotel in San Francisco.

The main goal of the event is to place Mexico in the spotlight as a great opportunity for Venture Capital investments and attract international entrepreneurs, Limited Partners (LPs) and US based General Partners towards Mexico. AMEXCAP is proud to bring together all entrepreneurial ecosystem players from Mexico and the United States to connect and share their views on how both countries may benefit from this interaction.

Enjoy the special INMOBILIARE rate of **USD$300** using the promo code: INMOVIMVCD16

Register today at:
www.mexicovcday.com

CONTACT

Andrea Tavera
atavera@amexcap.com
AMEXCAP +52 (55) 5083-5090

Los proyectos ganadores de las subastas van a generar una demanda importante para los productores de paneles fotovoltaicos, colocando a México como un paÍs bastante atractivo para invertir. Al respecto, Dan López, Country Manager en MéxIco de Trina Solar -empresa fabricante de estos sistemas-, comentó en entrevista exclusiva para *Inmobiliare*, que de los países donde la empresa tiene presencia, México se encuentra entre los cinco más rentables, "esto es porque los proyectos que se están dando en las subastas van a traer bastante demanda a partir de 2017. Las inversiones son bastante grandes; por cada MW, la inversión es más o menos un millón de dólares, y se están subastando miles de éstos".

A pesar de lo saludable que se ve este mercado, de acuerdo con el representante de Trina Solar, "este mercado de grandes plantas viene con las subastas, pero se va a acabar; tarde o temprando, ya no se podrá inyectar tanta energía a la red, como ya sucedió en Chile, y lo que seguirá entonces, será la generación distribuida". Javier Romero, de la ANES, comentó que el valor del mercado de generación distribuida que calculan es cercano a los 20 mil millones de dólares.

Dan López comenta que en este esquema de producción eléctrica, lo que Trina Solar apoya son proyectos que en México están restringidos, por permiso, a 500 kW. Si a una casa normalmente le pueden poner una instalación de dos a 10 kW, entonces 500 kW equivale a un desarrollo inmobiliario de 50 casas. El Secretario de asuntos industriales de la ANES considera que para las tarifas de uso doméstico de alto consumo, hay retornos de inversión mayores al 12 por ciento.

Alfredo Álvarez Laparte considera que: "la regulación que se ha emitido en México para las energías limpias es satisfactoria, aunque evidentemente le hacen falta detalles, pero en mi

opinión, contempla formas eficientes de incentivar este tipo de energías".

Instrumentos como los Certificados de Energías, los subsidios a la vivienda sustentable y la conformación de una FibraE, para proyectos energéticos, son oportunidades para los pequeños desarrolladores. Sobre este último, el experto de EY explicó: "es un vehículo bursátil que permite colocar proyectos maduros, que ya estén funcionando en el mercado, para que los inversionistas participen en ellos. A los desarrolladores les permitirá hacerse de dinero, para poder seguir desarrollando nuevos activos, y no esperar años a que el rendimiento regrese".

Los retos

De acuerdo con Álvarez Laparte, una de las desventajas principales de las fuentes renovables es que su intermitencia (horas en las que no hay sol, o cuando no hay viento) solamente podrá ser resuelta con almacenamiento; en pocas palabras, almacenar energía cuando haya; si bien hay alcance tecnológico, esto queda fuera del alcance económico, haciéndolo caro. Va a seguir siendo una problemática, pero no insalvable, hay formas de darle la vuelta, de combinarlas con otro tipo de energías, para que acabe siendo óptima", comentó.

El Country Manager de Trina Solar explica que para solucionar el problema del sobrante energético en México existe un modelo llamado medición neta, y se utiliza para generación distribuida a escala residencial, comercial y pequeña industria, la cual consiste en que los sistemas generan energía mientras hay luz solar, al no haber instrumentos de almacenamiento, y el sobrante energético producido se inyecta a la red general, para que por las noches, cuando los sistemas no producen electricidad, la energía que consumen los usuarios se obtenga de la red general de distribución.

El especialista comenta que "se está luchando para que esas políticas se mantengan, pues en algunos países las han quitado, por afectar los flujos de empresas como CFE, por ejemplo"; sin embargo, Trina Solar ya está desarrollando baterías para grandes parques industriales, así como para el mercado de generación distribuida, lo que ahorrará el gasto de llevar infraestructura de distribución a zonas alejadas del país.

Por otro lado, Bernt C. Klain, Vicepresidente de Americas Application Solutions considera que la apertura del mercado plantea retos interesantes y prepondera la importancia de hacer los procesos digitales: "sin la digitalización no podemos tener acceso a la red de distribución. Hoy en día leemos el medidor y podemos saber inmediatamente qué es lo que está haciendo, entonces los servicios de energía pueden ser adaptados para equilibrar la demanda y producción. Tratar de optimizar el sistema permite al cliente contratar lo que necesita. Actualmente, los productores no conocen al cliente, y el conocerlo reduciría las pérdidas".

El representante de Trina Solar comenta: "si queremos tener una industria con un crecimiento sustentable, hay que hacer las cosas bien desde el principio, para estar aquí los próximos 20 o 30 años".

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.

Edición Impresa

Contenidos de Calidad.
Diseño renovado, de lectura amigable.
Nuevas secciones.
Información global, cobertura regional.

prensa real estate

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 15/12/2016

www.anuarioinmobiliario.com
es un producto de: www.mktre.com

mKt.

CENTRAL

ESTÁNDARES QUE CONQUISTAN EL MERCADO INTERNACIONAL

LÍDER EN ESTACIONAMIENTOS

Las empresas mejoran cada vez más la estandarización de sus procesos y tienen una visión global de los negocios, lo cual ha permitido cruzar fronteras con gran éxito.

Una de las empresas que ha logrado dicha internacionalización es CENTRAL, la cual ha definido estándares dentro de la Industria en Estacionamientos, y actualmente es una empresa reconocida como una de las 500 más importantes de México, cuenta con la certificación ISO 9001 en auditoría de ingresos, Great Place To Work; además de ser reconocida como una de las 50 empresas más innovadoras y una de las mejores empresas mexicanas expandiéndose a mercados internacionales como Honduras, Costa Rica, Panamá y Perú.

Para muchos, el estacionamiento es la primera y última experiencia que viven los clientes cuando visitan su inmueble, por lo tanto el profesionalismo con el que sean atendidos deberán de estar regidos bajo procesos, estándares de calidad, que garanticen el éxito en su negocio.

Su modelo de Negocio, no sólo implica la administración de estacionamientos, también han diversificado servicios como: disposición de efectivo en cajeros, pago de servicios, tarjetas de prepago y aplicaciones para valet parking.

- México
- Honduras
- Costa Rica
- Panamá
- Perú

CENTRAL, empresa líder en la industria de los estacionamientos en México con más de 20 años de experiencia. En el 2006 se constituyó como empresa mexicana tras la venta de Central Parking System México, con una nueva administración se llevó a cabo una reingeniería financiera y operativa que sacó a la empresa de la crisis y la convirtió en la empresa líder en el sector.

Actualmente la empresa tiene un gran reto en la internacionalización: llegar a 1,000 millones de transacciones, esto implica un crecimiento de 10 veces más de lo que son hoy. Llevar el esquema exitoso de operación y administracion que tienen en México a otros países en América Latina será una de las formas de lograrlo.

Las soluciones y los estándares con los que CENTRAL opera, le han permitido consolidarse en el mercado nacional, además de incursionar con éxito en el Internacional. Abriendo operaciones en Honduras, Panamá y Costa Rica con un sólido plan de expansión internacional, la empresa estima para el 2017 un crecimiento de más del 10% gracias a los controles en la administración y modelo operativo que permiten garantizar confianza y transparencia en el manejo de los ingresos para sus clientes, ya que el ingreso que proporciona el estacionamiento puede llegar a representar hasta un 20% de los ingresos generales de un inmueble.

EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA EN MÉXICO

36% Creció el sector de 2010 - 2016.

16 Mil estacionamientos de todo México.

40 Mil puestos de trabajo.

480 Mil Cajones en todo el País.

30 Millones de automóviles en las principales ciudades.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE TECNOLOGÍA

GRAN INFRAESTRUCTURA

+250 Estacionamientos

+100 Millones de Clientes al año

+150 Mil Cajones de Estacionamiento

+2,000 Colaboradores

LA COMIDA COMO ANCLA DE LOS CENTROS COMERCIALES

POR **JORGE LIZÁN**
Managing Director Lizan Retail Advisors (LRA)
jorge@lizanretail.com

A pesar de que vivimos en un mundo de "clicks y ladrillos", el centro comercial de hoy y mañana ofrece una experiencia táctil, que es una combinación de experiencias emocionales, sociales y experimentales.

POR **JORGE LIZÁN**
Director General de Lizan Retail Advisors (LRA)

Lejos están los tiempos en que un *Food Court* era un elemento imprescindible en un *mall* regional. El concepto se incorporó desde una etapa muy temprana a los centros comerciales en los Estados Unidos, y posteriormente fue exportado junto con el modelo a todo el mundo. Pero actualmente, a pesar de su permanencia, el cliente está buscando algo más que una hamburguesa o una canasta de pollo frito; los clientes están buscando una experiencia.

Después del *Food Court*, la segunda evolución de la oferta de comida en los centros comerciales fueron los restaurantes casuales, con el típico *grill* americano, o aquéllos de comidas étnicas (Italiana, China, Mexicana, etc.), que en los años ochentas y noventas tuvieron su apogeo, y que aunque siguen jugando un papel importante, hoy se tienen que modernizar, para mejorar su imagen y mantenerse vigentes.

Posteriormente, a principios de este siglo, en algunos centros comerciales del mundo se comenzaron a incorporar restaurantes casuales creados por chefs internacionales como Jamie Oliver, Gastón Acurio, Emeril Lagasse o Wolfgang Puck, detonando la incorporación de experiencias gastronómicas en los centros comerciales.

Pero ahí no paró la evolución; en años recientes, la oferta de alimentación en los centros comerciales ha crecido, al grado de convertirse en ancla y generador de tráfico para los mismos. Actualmente, los conceptos *Fast Casual* están sustituyendo al QSR (*Quick Service Restaurants* o comida rápida) y cada vez se destina más superficie y mejores ubicaciones a restaurantes.

Los *Food Halls* y *Markets* son actualmente el último concepto incorporado a los centros comerciales. Éstos comenzaron en las calles de las ciudades europeas, y actualmente están por doquier. Eataly es uno de los que ha tenido mas éxito, expandiéndose internacionalmente.

Un proyecto que vale la pena mencionar es Brookfield Place en la Ciudad de Nueva York, el cual ha sido reposicionado como un destino de experiencias que incluye,

además de restaurantes y bares, dos espacios dedicados a la alimentación: The District, que es un mercado con venta de comida y estaciones de comida, y Hudson Eats, que es uno de los mejores *Food Halls* logrados a nivel internacional.

En un anterior artículo, reporté sobre el creciente tamaño y la diversidad de los centros comerciales en Australia, por lo que este artículo se centrará en la mezcla de comida y hospitalidad dentro de estos espacios. El crecimiento que estamos viendo no sólo se limita a los centros comerciales, sino también a aeropuertos, frentes marítimos, casinos y lugares comerciales turísticos, todos diversificación de su oferta de alimentos y bebidas para dar servicio a un cliente cada vez más exigente e informado, que busca experiencias memorables. Con la evolución de los espacios de comida de nueva generación, tales como los *Food Halls, Roof Top Bars* y *Food Trucks*, está claro que los desarrolladores están buscando formas nuevas y emocionantes para ofrecer al cliente una gama de opciones para comer, para que regresen y los proyectos sigan creciendo.

Calidad, creatividad, autenticidad y coherencia, son los principios básicos de los cuales se derivan todas las experiencias exitosas. Los centros comerciales pueden capitalizar al máximo la necesidad de interacción humana que no puede ser proporcionada en línea.

Sobre el tema, tuve la oportunidad de platicar con Francis Loughran, fundador y director de Future Food, uno de los expertos mundiales en la conceptualización de espacios de alimentación, y quien ha realizado proyectos innovadores en Australia, Oriente Medio, Latinoamérica y Norteamérica. Cuando le pregunté sobre su visión de los destinos de alimentación dentro de los centros comerciales, las tendencias y el futuro de éstos, él simplemente contestó: "La comida es el futuro. Los conceptos de alimentación garantizan el crecimiento futuro y las experiencias positivas de los clientes".

Los centros comerciales se están convirtiendo en espacios de la comunidad en comparación con el centro comercial tradicional del pasado. En la reciente Conferencia Europea del ICSC, su presidente y CEO Tom McGee entregó este mensaje a cientos de asistentes, al afirmar que hoy en día, estos espacios son especialmente diseñados para que las personas se reúnan, coman y se entretengan. "La industria tiene la oportunidad de crear desarrollos que son utilizables y deseables para el cliente moderno, que tiene el mundo de las compras en la palma de su mano debido a la Internet y a los teléfonos inteligentes, y por lo tanto están en busca de ese factor diferenciador en los espacios que visitan. Para apoyar esta transición, la comida y el entretenimiento dentro de estos espacios seguirá creciendo como una categoría, ya que proporcionan el punto de diferencia; la experiencia del cliente y la hospitalidad que no se pueden encontrar en Internet.

A pesar de que vivimos en un mundo de "clicks y ladrillos", es la experiencia táctil del entorno la que proporciona los centros sociales y de alimentación. El centro comercial de hoy y mañana ofrece una experiencia táctil que

MÁS QUE UN MUNDO
ES TU ESPACIO
VEN A CONOCERLO
mundoE
COMO NINGÚN OTRO
FRISA®
CONSTRUCTORA DE CIUDADES
www.grupofrisa.com
Blvd. Manuel Ávila Camacho. Nº 1007 | Satélite | Tlalnepantla
[T] (55) 81-14-22-23
comercializacion@grupofrisa.com
MundoEOficial
MundoE_Oficial
www.mundoe.com.mx

es una combinación de experiencias emocionales, sociales y experimentales. Las compras en línea ofrecen comodidad como su principal atractivo; sin embargo, las experiencias que te introducen a la interacción social, como un ambiente de hospitalidad, no lo puede proporcionar la virtualidad. Las compras en línea no puede reemplazar la interacción humana que los consumidores están continuamente exigiendo. El crecimiento y la demanda de un producto, que no se puede comprar en línea, es lo que considera la planificación para del futuro.

Para asegurar el éxito del recinto de la comida de un centro comercial, los planificadores de alimentos y directores de arrendamiento tienen que mirar hacia el futuro y hacer frente a dos elementos clave que influyen en el éxito del componente de comida:

1. Todo el mundo se considera a sí mismos un *"foodie"*.
2. Todo el mundo está comiendo en cafés y restaurantes más que nunca, y la mezcla de alimentos y bebidas tradicionales ya no es suficiente.

Los comensales de hoy tienen un alto nivel; sin embargo, también desean que los alimentos sean accesibles y asequibles, así como una experiencia que puedan disfrutar regularmente sin pompa ni planificación previa. Al poder entregar estos elementos al cliente, usted está asegurando la sostenibilidad de su desarrollo y la mejora de su potencial. Hoy, más del 50% de los clientes que visitan centros comerciales lo hacen para comer, por lo que dichos espacios deben ser el foco principal.

Una estrategia exitosa de alimentos y bebidas se basa en los principios básicos, que consisten en dar al cliente el 70% de lo que quiere y el 30% de algo nuevo y diferente, utilizando un enfoque de servicio. No se trata del tamaño o número de contratos de arrendamiento para conceptos de comida que un recinto tenga, sino de la curación inteligente de opciones, para llegar a cada tipo de cliente.

Calidad, creatividad, autenticidad y coherencia, junto con un plan de negocios inteligente beneficia a todos los protagonistas; estos son los principios básicos de los cuales se derivan todas las experiencias exitosas. Los centros comerciales pueden capitalizar al máximo la necesidad de interacción humana que no puede ser proporcionada en línea. Esta necesidad ha y seguirá causando una creciente dependencia de espacios sociales en los centros comerciales.

Sydney, por ejemplo, ha experimentado recientemente un incremento de la oferta de alimentación en su distrito central de negocios (CBD). La moda que hoy se compra en línea, ha sido incapaz de generar suficiente trafico en los centros comerciales, por lo que la sostenibilidad de éstos dependerá de la implementación de espacios de comida, bebida y experienciales que promuevan el consumo. Los desarrolladores y los propietarios están atrayendo conceptos de "destino", mientras los consumidores de hoy no cuestionan la necesidad de hacer cola en el más nuevo y mejor café, restaurante o bar de hamburguesas de la ciudad, si éste les ha de brindar una experiencia positiva, nueva, excitante, diferente.

Por último, la "economía nocturna" es otro factor a considerar, pues parte de la evolución implica también cambiar las horas de operación estándar, ante la necesidad de proporcionar experiencias. La mezcla de alimentos se compone de diversas cocinas internacionales, y la oferta de hospitalidad, de espacios interesantes, cultura colorida, gran diseño y un servicio impecable, pero también de estar abiertos justo en el momento en que el cliente lo requiere. A medida que avanzamos hacia el futuro, estos recintos deben seguir atrayendo, agradando e informando, lo cual es fundamental para maximizar el consumo y la satisfacción del cliente.

Immobilis
MEXICO´S REAL ESTATE SERVICES

VENDEMOS TU PROPIEDAD

Te acompañamos en todo el proceso de tus necesidades inmobiliarias

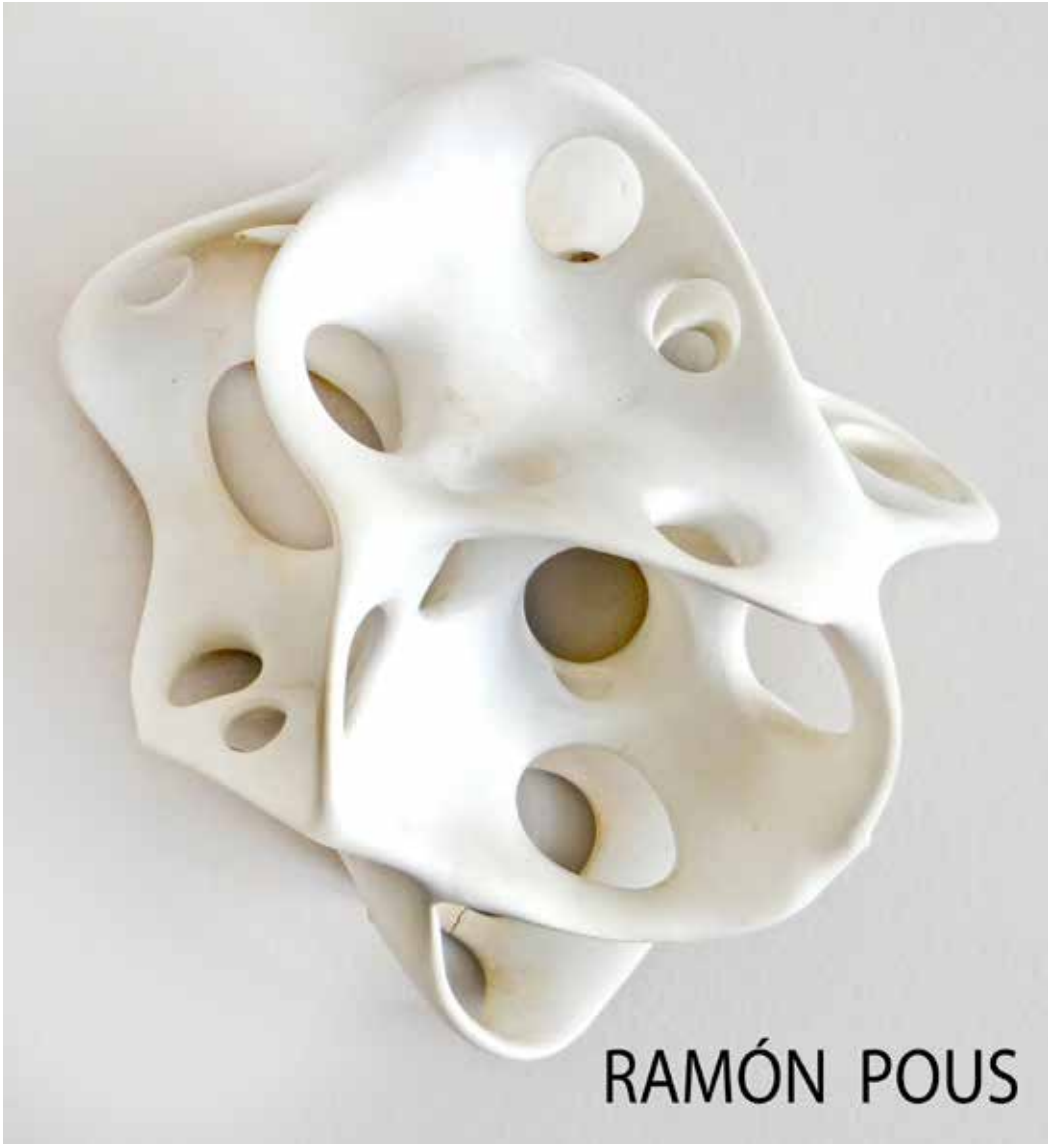
Renta / Venta
Master Broker
Porperty Management
Opinión de valor
B2B
B2C

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**]



GALERÍA PUNTO G

GALERÍA PUNTO G
Monte Antuco 715, Lomas de Chapultepec, CDMX
galeriapuntog@gmail.com
www.crisgracia.com

Cristina González Gracia es artista y creadora de la Galería Punto G; el arte es su pasión y su vida, y tras residir en España los últimos 23 años, regresa a la Ciudad de México, reuniendo artistas de diversas tendencias, procedencias y estilos, para presentar a los coleccionistas una gran gama de obras de arte. En entrevista para Inmobiliare, Cristina nos comparte su visión sobre México, su arte y su cultura.

“El arte es un estilo de vida, ya sea como artista o como coleccionista. Una vez que el arte en cualquiera de sus manifestaciones te ha tocado el alma, es una presencia permanente”,

Cristina González Gracia.

¿Qué es el arte para ti?

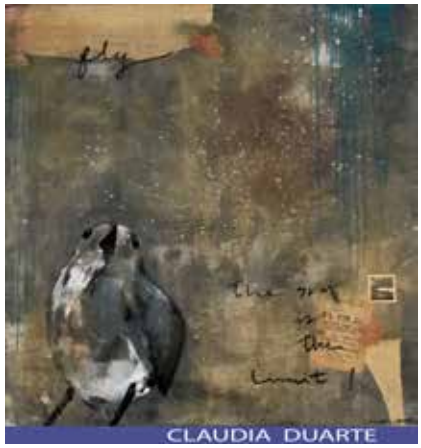
El arte es un estilo de vida, ya sea como artista o como coleccionista. Una vez que el arte en cualquiera de sus manifestaciones te ha tocado el alma, es una presencia permanente. Cuando una persona o una sociedad tienen el enfoque en la cultura, siente cómo el arte influye en su vida positivamente. El arte nos muestra la parte más hermosa del ser humano, que es la de expresar, y por consiguiente la de sentirse vivo. Es por ello que el arte forma una parte importante de la historia y de toda la evolución del ser humano.

El arte está presente desde que el ser humano manifestó la razón y se dio cuenta de la fuerza de la representación, el simbolismo y la expresión; ya fuera porque parecía mágico o por ser una puerta hacia lo espiritual o lo intangible; o la parte más humana, la que provoca emociones de admiración, de armonía, de rechazo, de dolor, de tristeza; o bien como expresión que confronta, opina, critica, enaltece.

Después de tantos años de residir fuera de la Ciudad de México, ¿cómo vives la ciudad a tu regreso?

Al llegar a la Ciudad de México me entusiasmé. La encuentro fascinante; la arquitectura, las nuevas colonias y las grandes torres la dotan de un carácter cosmopolita. La escena cultural está a nivel de cualquier gran metrópoli europea. He viajado mucho por Europa y esta ciudad no se queda atrás, y menos en el aspecto cultural.

Siempre he tenido presente la creatividad que hay en este país, reflejada por ejemplo, en cómo la gente se gana la vida en el día a día. La creatividad es parte de la forma de ser de los mexicanos, nada más hay que ver la diversidad de artesanía espectacular y el acervo de los museos, la cantidad de galerías de arte y exposiciones constantes. Me quedé a vivir aquí, porque me sedujo lo viva, vibrante



y hermosa que encontré a mi ciudad natal. Tiene los problemas que todos conocemos, pero yo prefiero enfocarme en lo positivo y la riqueza que nos brinda.

¿Por qué el nombre de Galería Punto G?

Hay varios motivos; el primero es que siempre he encontrado un aspecto sexual en la creación artística, es como un dar a luz. La energía creativa que también es la sexual, es de donde se crea, ya sea un hijo, un negocio, una obra de arte. También tiene un doble sentido, mis dos apellidos comienzan con la letra G.

Estuve pensando en nombres y nada me cuadraba. Una mañana, al despertar tenía el nombre en la mente, y me pareció genial, porque es provocador, causa comentarios y nunca se olvida. Después me di cuenta que el nombre era perfecto para promover también arte erótico. Ya que a veces, por tabúes no se le da el sitio que debería.

¿Cómo comienza la Galería Punto G?

En Europa comencé a vender mi trabajo directamente, y así aprendí a promover arte. Me gusta y creo que es importante la tarea del promotor de arte; las relaciones públicas son esenciales y se me dan bien. Es por ello que decido apoyar el trabajo artístico, promover y facilitar el coleccionismo de arte.

¿Cuál es el criterio del que te vales para formar el grupo de artistas para Punto G?

Un requisito es que el trabajo del artista transmita, tenga alma. Promuevo lo que yo coleccionaría, lo que me entusiasma de verdad. También considero la trayectoria del artista, que sin importar que sea larga

o corta, tenga proyección a futuro de su trabajo, como una inversión; y que su trabajo y carrera -es decir, su dedicación- sea consistente.

¿Cuál es la historia de Punto G y cómo se puede conocer su obra?

Todo se fue dando de manera natural. Comencé en un espacio privado, haciendo cenas en una sala donde estaba puesta la exposición; después, con una página de Facebook, en dónde escribo sobre todos y cada uno de los artistas. Así se presentó la oportunidad de exponer por cortesía de "Juliana Home" en Polanco, donde también se venden objetos y muebles de diseño; allí nos brindaron un espacio permanente para los artistas de Punto G.

Hoy colaboro con decoradores y arquitectos, con proyectos por encargo, ya sea para tiendas de decoración. Nos invitaron próximamente a la ciudad de Puebla, por ejemplo, para poner el arte en una gran tienda de decoración. Creo que mostrar arte complementando la decoración de un espacio es una forma de fomentar el coleccionismo, porque ya no es necesario acudir a una galería.

Aunque el arte es mucho más que una decoración, no hay que negar que por su carácter estético también cumple con la función de armonizar y embellecer nuestros espacios, hacernos sentir cómodos o inspirarnos cada vez que observamos las obras de arte. Sin embargo, también hay obras de arte que no son decorativas, que cumplen otros objetivos del arte diferentes al ornato, como sería un arte de denuncia, o aquél que requiere cierto tipo de instalación, el cual es más propio de un museo, galería o espacio público.

Hay personas que se acercan a las exposiciones de arte como parte de su estilo de vida, y otras que aún no han adquirido ese "saludable hábito". Como promotora de arte, propongo facilitar y acercar de todas las formas posibles el arte a la gente, para que se comience a familiarizar con esa relación tan singular que se da entre el una obra de arte y su coleccionista.

¿Qué mensaje te gustaría evocar en esta oportunidad?

Cuando uno se dedica a lo que le apasiona y se trabaja desde el amor al arte -nunca mejor dicho-, los resultados exitosos son cada vez más evidentes.

Participa en

EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS
EXPOSICIÓN & CONGRESO

WORK SHOPS

Asiste a los Workshops se realizarán de manera simultanea.
Regístrate sin costo.

AMPI
Tema: "Alternativas de la Inversión Inmobiliaria"

ESPACIO 7
Tema: "Como invertir en la zona poniente de la ciudad de México"

3DIFICA
Tema: "Las herramientas electrónicas y digitales de marketing y su poder para generar mas ventas"

PROYECTA
Tema: "Oportunidades de inversión en Puebla"

BIOCONSTRUCCIÓN
Tema: "Propuesta de Valor del Bienestar y la Salud en Proyectos Inmobiliarios"

RENDA
Tema: "México, por colapsar su sistema de arrendamiento en casa habitación"

PORTAFOLIOS HIPOTECARIOS
Tema: "Verdades y mitos de los remates bancarios"

GRUPO MAC
Tema:"Oportunidades de inversión en la industria de los Centros Comerciales en Latinoamérica"

ORANGE
Tema: "La nueva inteligencia Inmobiliaria"

MOUDUS
Tema: "Como aumentar la productividad de tu área comercial inmobiliaria"

LINKREALESTATE: LA PLATAFORMA DE INVERSIÓN
Tema: "Como captar fondos profesionalmente en la Región"

REAL ESTRATEGY
Tema: "Comunica, Convence y Libera tu Poder Interno"

ABILIA
Tema: "Redesarrolllo en zona urbana-casos proactivos Latitud Polanco y Puerta Tlatelolco"

GRUPO 4S
Tema:" El Futuro del Real Estate: 50 proyectos que debemos construir en los próximos 10 años"

GERDAU CORSA
Tema:" Por que construir mi edificio en estructura de acero"

AMAR
Tema: Modelos de Negocio dentro de la Industria de Asistencia en el Retiro

METROS CÚBICOS
Tema: "Marketing Digital en Sector Inmobiliario"

KIVA
Tema: "Desarrollo y venta de oficinas"

GRUPO 4S
Tema: "Estrategia Comercial Inmobiliaria: Nuevas ideas en planeación comercial, lanzamientos agresivos, experiencia de ventas"

AMEXCAP
Tema: "Fondos de capital privado en bienes raices"

CREDIX GS
Tema: "El nuevo Fiduciario en la era digital"

FIABCI-CILA
Tema: "Panorama Mundial del Sector Inmoiliario"

GATEWAY LATÍN AMÉRICA
Tema: "El cambio de uso de suelo y licencias como herramientas estratégicas en los proyectos inmobiliarios"

SUME
Tema: "El futuro sustentable que nuestro país necesita y merece. Entrenamiento para auditores"

9 y 10
NOVIEMBRE 2016
HOTEL CAMINO REAL

ORGANIZADO POR
INMOBILIARE

www.exni.mx
+52 (55) 5514 7914

Encuentra
Casas, departamentos, terrenos y más.

Tu hogar está aquí

www.metroscubicos.com

Desarrollos Inmobiliarios y Propiedades en venta y alquiler.

Direfenciadores:

- Multiplataforma (mayor alcance con impreso y digital)
- Presencia comercial en 8 estados y en CDMX
- Medio 100% especializado
- App móvil
- Llamadas directas desde la App
- Publicación en MercadoLibre + Metros Cúbicos

Need SPACE?

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

Prologis Park Tres Ríos: 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®