INMOBILIARE
LATAM

THE CLUB COMPANY
las comunidades maestras del futuro

De cara al futuro:
44 PERSPECTIVAS 2017

CUBA INMOBILIARIA
¡Al ritmo de salsa!

RESEÑA EXNI 2016
5° CONGRESO DE DESARROLLO E INVERSIONES INMOBILIARIAS CDMX

FIBRA UNO
Listo para seguir sorprendiendo

$90.00 99
7 52435 78063 6
AÑO 16 - NÚMERO 99
$90 PESOS

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

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

EL CARMEN

Un lujo de la naturaleza

Atlixco es un maravilloso Pueblo Mágico situado en las faldas del volcán Popocatépetl que se caracteriza por tener el mejor clima del mundo y por deleitar a sus visitantes con un increíble paisaje lleno de flores.

Es el hábitat perfecto para desconectarte de la vida en la ciudad y encontrar la armonía que necesitas a través de los asombrosos lugares que tiene para ti; uno de ellos es El Carmen, un exclusivo desarrollo residencial cuya historia se remonta a 1892, año en que Tatsugoro Matsumoto, jardinero imperial en Tokio fue contratado por el ministro de hacienda de Perú para diseñar un jardín y al hacer escala en México decidió quedarse aquí, introduciendo al país el Bonsái, la Bougainvillea y las Jacarandas que hoy llenan de vida este magnífico lugar.

Al hablar de El Carmen no podemos dejar de mencionar su majestuoso panorama, tanto por su naturaleza como su arquitectura mexicana que entran en comunión y redefinen un nuevo nivel de vida. Así mismo, este increíble desarrollo residencial está basado en el concepto de "Smart Cities", donde destaca la tecnología, seguridad y vigilancia con la que cuenta, como accesos controlados y monitoreo las 24 horas.

Terrenos desde **1000 m²** en Atlixco, Puebla.

elcarmen.mx

Además, te consiente con sus espectaculares amenidades y servicios de la Casa Club como:

- Terrazas
- Vestidores infantiles
- Spa, sauna y vapor para hombres y mujeres
- Alberca, chapoteado y jacuzzi
- Suites para invitados
- Juegos infantiles
- Salón de usos múltiples
- Restaurante con terraza
- Snack Bar
- Cancha de tennis
- 2 canchas de paddel
- Ludoteca
- Business Center
- Cigar Room con terraza
- Juice Bar
- Salón de belleza
- Gym

Si estabas esperando un área natural y exclusiva para pasar tus fines de semana, El Carmen sin duda es el lugar ideal para olvidarte de todo y vivir los lujos que la naturaleza tiene guardados para ti.

ventas@elcarmen.mx

GRUPO PROYECTA

t. 130 1000

NEGOCIAMOS
CREAMOS
REDEFINIMOS
INNOVAMOS
DIRIGIMOS

POR NUESTROS CLIENTES

cushmanwakefield.com/action

CUSHMAN & WAKEFIELD

IDEAS EN ACCIÓN

IDEAS EN ACCIÓN

cushmanwakefield.com/action

CUSHMAN & WAKEFIELD

INNOVAMOS PARA CREAR NUEVAS EXPERIENCIAS

EL VALOR DE LA EXPERIENCIA

En **MexJet**, estamos por llegar a 20 años creando experiencias únicas y personalizadas, inspiramos la confianza de viajar de una manera fácil, cómoda y segura, desde la reservación de su vuelo hasta el aterrizaje en su destino

atencionaclientes@ale.mx

www.aerolineasejecutivas.com

CDMX (55)42090200 / Lada sin costo 018007120415

Aerolíneas Ejecutivas®
Somos parte de Aerolíneas Ejecutivas y sus más de 48 años de experiencia volando líderes por México y América Latina a través de la flota de aeronaves más grande, moderna y equipada de sus segmentos.
MexJet®

Carta Editorial

Panorama internacional incierto: efectos inmediatos

Estimados Amigos:

Una gran cantidad de versiones sobre el futuro económico de México circulan todos los días. La elección del candidato republicano en los Estados Unidos no fue la que se esperaba en el escenario político internacional, y la inquietud respecto al devenir económico que podría esperarle a nuestro país respecto al tipo de cambio, las políticas bilaterales, el TLCAN y otros, le da fuerza todos los días a la palabra incertidumbre; sin embargo, en nuestra reciente Expo Negocios Inmobiliarios, se levantó el llamado a ser optimistas.

Como parte del contenido generado entre sus conferencias y paneles, nuestros reconocidos *speakers* clamaron por aprovechar las bondades que ofrece el sector y la plataforma inmobiliaria actual, tras años de importantes esfuerzos. México es un país muy fortalecido por su iniciativa privada y por un mercado inmobiliario competitivo, por lo que en *B2B Media* seguiremos poniendo nuestro granito de arena, respetando nuestra filosofía de negocios y creando plataformas de comunicación para nuestros clientes, como una manera de ocuparnos, en lugar de preocuparnos.

Con este ánimo y entusiasmo, les hacemos llegar nuestros mejores deseos para este fin de año, y el comienzo de un 2017 pletórico de oportunidades. Hacemos votos también, para que la ola de energía positiva crezca e inunde cada rincón del país, del sector y de sus familias.

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 99 año 15 Publicación bimestral Diciembre 2016 - Enero 2017. 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 Senties
federico.senties@inmobiliare.com

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

ARTHA CAPITAL

• Hectáreas •

3,650

Territorio Industrial

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

5 Parques Industriales

que transformarán el destino Logístico e Industrial de Mexico.

Fotografía: Jaime Navarro

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

www.artha.com.mx

INMOBILIARE
LATAM

16 NOTICIAS

26 DISEÑO
ANTEO La nueva línea de alto nivel

30 VIVIENDA
Infonavit: Balance positivo

36 TENDENCIAS 2017
Una mirada al futuro: Perspectivas Inmobiliarias 2017

40 ARRENDAMIENTO
Renda presenta su servicio de integración de expedientes y calificación de riesgo, para arrendamiento en casa habitación no institucional

42 COMUNIDADES PLANEADAS
The Club Company y las comunidades maestras del futuro

48 HOTELERÍA
Oferta hotelera en todos los segmentos repuntará a partir de 2017

52 TURISMO
Cuba Inmobiliaria, ¿al ritmo de Salsa!

60 CORPORATIVO
La nueva oferta de oficinas de la CDMX en 2017

64 COMERCIAL
Plasalud revoluciona las plazas comerciales especializadas

68 DISEÑO SUSTENTABLE
Diseño Inteligente de edificios de oficinas

78 INVERSIÓN
FIBRA UNO Listo para seguir sorprendiendo a inversionistas pese a entorno económico

78 EN PORTADA
Tres Vidas Acapulco

SUMARIO

86 PERSPECTIVAS
44 declaraciones de expertos con cara al futuro, 2017

120 CONGRESO
México tiene todo para atraer inversionistas al sector inmobiliario y seguir trabajando juntos

124 Retos del mercado inmobiliario y la apertura de flujos de capital privado
126 América Latina: Una región que no pierde el interés de los inversionistas
128 Jorge Pérez mantiene inversiones en Estados Unidos y llega a México
130 Capital Privado en México, ¿tiempo de oportunidades?
132 Miami crece en torno a su río: Shahab Karmeli
134 Mercado industrial mexicano: grandes oportunidades
136 Fondos de inversión y nuevos negocios inmobiliarios
138 La arquitectura moderna requiere modelos de desarrollo mixto que integren los espacios públicos con la sustentabilidad

140 Las mujeres líderes en puestos clave
142 La industria de los centros comerciales debe irse adaptando a las nuevas necesidades
144 Aprovechamiento de las zonas con potencial en las ciudades
146 Estados Unidos pasa por buen momento para invertir en bienes raíces
148 La industria del Senior Living con potencial en mercado mexicano
150 Nuevos corredores de oficinas
152 "En materia de inversión vemos en México una oportunidad a largo plazo", Lee Menifee
154 Contribuir a la calidad de vida y mejores experiencias es la tendencia inmobiliaria
156 La presencia de los hoteles de negocio ha crecido de forma consistente
158 Esfuerzo, la clave para alcanzar el éxito: Don Dionisio Sánchez

160 ARTE
Rafael Gaytán, un contador de historias

164 ARTE
Sinfonías cromáticas de Hermine Demiro

Santander buscará llegar a 3.7 millones de clientes digitales en 2019

Banco Santander apuesta por integrar en una sola plataforma los servicios financieros y educación financiera totalmente digitales, por ello presentó Suite Digital Santander. Para 2019 esperan tener 3.7 millones de clientes digitales. Con una inversión de 1,300 millones de pesos, Banco Santander puso énfasis en desarrollar una plataforma para facilitar la vida de las personas.

La demanda de servicios digitales de la banca va en aumento de 2012 a 2015 pasó de 1.4 millones de clientes a 3.2 millones respectivamente. De los 30.3 millones de personas que tienen una cuenta no utilizan los servicios de banca móvil, el 75% de los adultos entre 18 y 70 años, es decir 57.1 millones tienen celular y 29.1 millones no tienen una cuenta, aquí es donde está el potencial.

El ahorro también es una de las preocupaciones de las autoridades y para fomentarlo, Banco Santander lanzó Inversión Digital, que opera totalmente de manera digital, porque no se contrata en las sucursales. Se puede comenzar con inversiones desde 10,000 pesos a un plazo de 35 días y con un rendimiento del 4%, en la primera semana de operaciones ya tienen 3,500 clientes, con un monto total de 1,750 millones de pesos.

GFa inaugura Punto Polanco, tendrá capacidad para más de 4 500 personas

La desarrolladora GFa inauguró el edificio corporativo Punto Polanco, construcción que cuenta con 17 pisos, capacidad para albergar aproximadamente 4,500 trabajadores y un corredor comercial de 2,600 metros cuadrados. En Polanco se concentra el 17.4% de la oferta de oficinas de clase A+ a la que se le suman los 47,000 metros de área rentable de este desarrollo.

Hasta el momento de su inauguración, Punto Polanco tenía 60% de ocupación y entre sus usuarios destacan Sherwin Williams, Prudential Seguros e IZA Business Centers, entre otros.

El edificio se conforma por 17 plantas de poco más de 2,800 metros cuadrados, helipuerto, ocho niveles subterráneos de estacionamiento y un corredor comercial de 2,600 metros. Hasta ahora sólo se encuentra firmado y operando Starbucks, y están en negociaciones con otras empresas. Según comenta el directivo de GFa, no buscan necesariamente las marcas que ya se encuentran en la zona, sino dar variedad en servicios de comida y bebida a los usuarios. Los contratos de arrendamiento son en promedio de entre 7 y 10 años.

Siemens va por licitación para la primera autopista eléctrica de México

La empresa dio a conocer su proyecto de Línea de Transmisión de Corriente Directa de Alto Voltaje -HCDV- por medio del cual buscan concretar la primera autopista que llevará electricidad en México. Se trata de 600 kilómetros lineales que transportarán 3,000 megawatts de corriente de Alto Voltaje de Oaxaca a la Ciudad de México, para lo cual se estima una inversión de alrededor de mil 700 millones de dólares.

De ser aprobado el proyecto, estaría finalizado para 2020 y podría impulsar en 25% las inversiones industriales en esa zona, así como el surgimiento de nuevas plantas de generación. De acuerdo con su información, la tecnología HVDC se caracteriza por reducir hasta en 8.0 las pérdidas en la transmisión del fluido y de potencia de luz en relación con la tecnología tradicional, equivalente a 82 megaWatts. Las pérdidas por transmisión de CFE de 2015 equivalen a 42 mil 246 millones de pesos.

La CEO de Siemens Mesoamérica, Louise Goeser, comentó que "la autopista energética será la punta de lanza para insertar a México en el nuevo paradigma de infraestructura económica global, impulsada por la reforma energética".

Collab&Play brindará espacio de co-working más ludoteca en la Colonia Roma

Se inauguró en el mes de noviembre la primera oficina de Collab&Play Roma en la CDMX, una nueva forma de coworking con ludoteca, pensada para los padres que trabajan y tienen hijos de hasta tres años de edad. La primera sede fue abierta en Los Ángeles, California en noviembre de 2015. De acuerdo con Tania Ortega, Marketing de Collab&Play en México, cerca del 50% de las mamás que están sin trabajo renunciaron por dedicarse a la maternidad, mientras 3 de cada 5 empresas son dirigidas por mujeres.

Collab&Play Roma estará distribuido en áreas comunes, lobby, cocina, espacios de relajamiento, salas de juntas desde 8 hasta 25 personas, terraza y jardín de 180 metros cuadrados –dividido en área para niños y adultos que desean trabajar al aire libre. Las instalaciones se adaptan a las necesidades.

La ludoteca tiene 70 metros cuadrados del jardín, más 40 metros cuadrados en dos habitaciones techadas. Se ofrecen actividades en grupo, estimulación temprana, juego, personal capacitado –pedagogas y enfermeras-, arte y manualidades, estimulación musical y lectura. Los profesionales pueden llevar a sus hijos con edades de entre 45 días y tres años.

Para los siguientes dos años esperan abrir una oficina más en México, y en tres años pensarán en una expansión a las ciudades de Monterrey y Guadalajara.

Vinte resuelve su plan de financiamiento en pesos hasta 2019

Gracias a la firma de una nueva línea de crédito por parte de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), quien forma parte del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y con un monto de hasta 300 millones de pesos a un plazo de siete años, Vinte resuelve plan de financiamiento a 2019.

El monto no se invertirá en un solo desarrollo. "Por el momento, estamos creciendo muy fuerte en Puebla, donde llevamos más de 120 ventas individualizadas en un fraccionamiento de 5,000 viviendas, con un precio promedio de 600,000 pesos. La línea del BID pertenece a un grupo de líneas que tenemos con el Banco Mundial, la Bolsa Mexicana de Valores y otros bancos. Tenemos resuelto todo nuestro plan de financiamiento a 2019 y para nosotros es muy importante que éste sea en pesos", adelantó Sergio Leal, Director General de Vinte.

Durante la conferencia de prensa posterior a la Ceremonia de timbrazo por su Oferta Pública Mixta Global de Acciones -realizada a finales de septiembre- también detalló que no están interesados en realizar inversiones en vivienda residencial alta, porque hoy en día cualquier crédito hipotecario mancomunado da un total entre 3.5 millones de pesos y 2.8 millones de pesos.

Corredor Insurgentes presentará mayor crecimiento en oferta de oficinas a finales de 2019: Luis Méndez

De acuerdo con el especialista y presidente de Coldwell Banker Commercial México, Luis Méndez, se agregarán dos millones de metros cuadrados de oficinas en el periodo 2016-2019 a la Ciudad de México, donde el corredor Insurgentes tendrá 34%. Por el momento no hay un impacto en el precio por metro cuadrado; sin embargo, una vez que se inauguren, los precios bajarán y la desocupación aumentará.

En 2016 se pasa por un momento espectacular en el sector de oficinas de Clase A y A Plus –edificios con antigüedad no mayor a 20 años. Actualmente se tiene un inventario de 5.7 millones de metros cuadrados distribuidos en los conocidos 10 corredores de oficinas; de este total, el corredor Norte tiene 8.5%; Periférico Sur 7.4%; Polanco 17.4%; Reforma 13.0%; Santa Fe 20.8%; Bosques 5.3%; Insurgentes 13.5%; Interlomas 1.8%; Lomas Altas 1.5%; y Lomas-Palmas 11.2%, de acuerdo con datos dados a conocer por Coldwell Banker Commercial México.

Luis Méndez afirmó que se vienen tres años de grandes oportunidades; sin embargo, se presentará una sobre oferta en los diez corredores de oficinas, no habiendo terrenos para desarrollar en Bosques y Lomas Altas. "El más crítico es Insurgentes, Norte–Valle Dorado a Toreo y Santa Fe, al cual, pese haber logrado tener una tasa baja histórica de disponibilidad de 3%, se le agregarán casi 500 mil metros cuadrados en los próximos tres años".

FINSA

GROW BEYOND

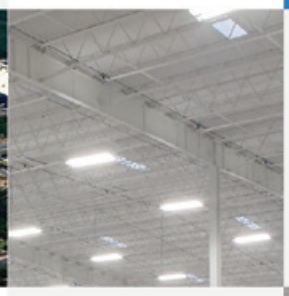
Leaders in Industrial Real Estate

WE DESIGN AND OPERATE WORLD CLASS COMPREHENSIVE REAL ESTATE DEVELOPMENTS THAT PROVIDE CUSTOM-DESIGNED SPACES TO ENSURE THE SUCCESS OF YOUR OPERATION.

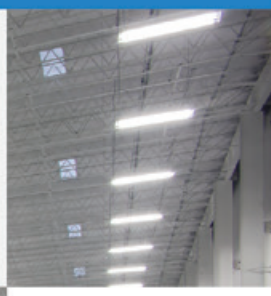
25
INDUSTRIAL PARKS

45
LOCATIONS IN MEXICO

REAL ESTATE INNOVATION



100
MILLION SQF DEVELOPED



01 800 00 FINSA

@finsaintl
/finsaintl

info@finsa.net
www.finsa.net

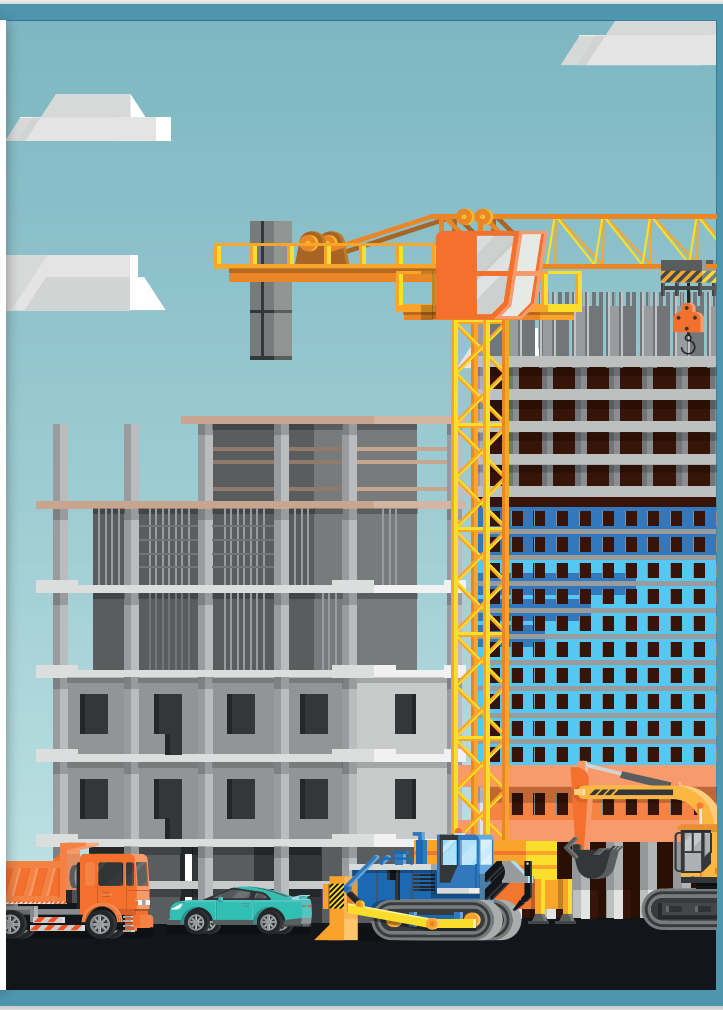
ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

Experience. Innovation. Development.

Sector de la construcción creció 4.5 % en 2016: BBVA Bancomer

De acuerdo con el reporte de la situación inmobiliaria publicado por BBVA Bancomer, el sector de la construcción se ha mantenido con una tasa de crecimiento estable de 2.45% anual; sin embargo, en comparación con el segundo semestre del año anterior, el crecimiento fue de 4.5%. Según el estudio realizado por ellos, la edificación productiva genera más del 50% del valor total generado por las empresas constructoras, y equivale a poco más del 60% del PIB de la construcción, y frente al crecimiento en construcción residencial y productiva, se observa una clara desaceleración de la obra civil y un rezago en la inversión para infraestructura.

El valor de la edificación alcanza los 17 mil millones de pesos, 8% más de lo generado durante el mismo periodo del año anterior. El informe también indica que en lo referente al financiamiento, en crédito bancario a la construcción supera los 500 mil millones de pesos. "Este resultado se debe en gran medida a la alta originación de la banca comercial que mantiene el 70% de participación en el mercado de crédito", opinan los especialistas. De acuerdo con la información contenida en el reporte, el crédito dirigido a la edificación productiva ha mostrado mejor desempeño que la construcción residencial.



Cinemex inicia operaciones en Estados Unidos

La cadena mexicana de cines, Cinemex, abrirá su primer complejo en Miami, Florida y alista ocho más hacia 2018 en Chicago y Nueva York, entre otras ciudades. También informó que seguirán buscando crecimiento en ese país.

Consideran que en el mercado americano, la experiencia del cine se ha quedado estática y que los potenciales consumidores están deseosos de tener una mejor experiencia. Ven buenas oportunidades, por lo que buscarán dar un servicio equivalente al platino y crecer 10 complejos al año en ese país.

City Park León cambia el rostro urbano del Bajío

Mexico Retail Properties inició la construcción de City Park León, con una inversión estimada en 400 millones de dólares. El complejo de usos mixtos constará de 63,000 metros cuadrados, donde incluirán un centro comercial y de entretenimiento, la primera torre corporativa de la zona, dos hoteles, dos torres de departamentos con todas las amenidades, parque, áreas verdes y un lago.

El área comercial contará con 75,000 metros cuadrados de área rentable, para alojar 170 locales que abrirán sus puertas en otoño de 2019. Al complejo se integrarán marcas tipo El Palacio de Hierro, Cinépolis, Apple Store, Inditex, Victoria´s Secret, Guess, Tommy Hilfiger, Bath & Body Works, Brooks Brothers, Hollister, Coach, Rapsodia, Mango, Springfield, Violeta by Mango, Michael Kors y Hugo Boss, entre otros. Además, tendrá restaurantes como Cervecería de Barrio, Cafezzito, La Tablita, marcas de Alsea y CMR, Starbucks, la Bikina, entretenimiento y servicios.

La construcción inicia en febrero de 2017 y generará 3,000 fuentes de empleo entre directos e indirectos durante el desarrollo, mientras que en operación, la oferta laboral será de 7,000 posiciones de trabajo permanentes.

Colonias con potencial de desarrollo urbano aumentarán plusvalía

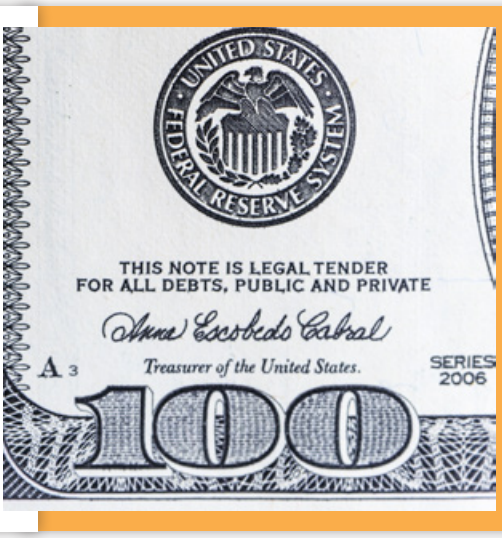
El gobierno de la CDMX presentó a la Asamblea Legislativa local su Programa General de Desarrollo Urbano 2016-2030. El documento señala un grupo de delegaciones con potencial de desarrollo urbano, que cuentan con infraestructura, servicios y movilidad adecuada como Álvaro Obregón, Azcapotzalco, Benito Juárez, Coyoacán, Cuauhtémoc, Gustavo A. Madero, Iztacalco, Iztapalapa, Miguel Hidalgo, Tlalpan y Venustiano Carranza.

Pensando en ello, el portal Lamudi realizó un sondeo del promedio de precios de venta en dichas zonas. El análisis arrojó que en Azcapotzalco se han vendido departamentos en un millón 600 mil pesos y casas en 5 millones; Benito Juárez alcanzó ocho millones por casa y cotizó departamentos en tres millones de pesos; Coyoacán vendió sus departamentos en dos millones 600 mil pesos y sus casas alcanzaron el precio de casi nueve millones de pesos en promedio; la delegación Cuauhtémoc vendió sus casas en siete millones y sus departamentos en más de tres millones 500 mil pesos; mientras que Gustavo A. Madero alcanzó los dos millones de pesos en departamentos y sus casas se vendieron en poco más de tres millones y medio de pesos; por su parte, Iztacalco vendió sus casas en tres millones 900 mil pesos y sus departamentos en poco más de un millón de pesos; los departamentos de Iztapalapa se vendieron en 850 mil pesos en promedio, y sus casas rebasaron el precio promedio de dos millones 600 mil pesos.

Alza del dólar podría impactar en compra de bienes raíces

De acuerdo con un estudio elaborado por el portal Vivanuncios, 8 de cada 10 mexicanos de entre 30 y 40 años desean mudarse en 2017. Se informó que 70% de los encuestados dijeron querer adquirir un inmueble; sin embargo, 6 de cada 10 comentaron que el precio actual del dólar pone en duda su decisión de compra.

De acuerdo con el estudio del portal, es el poniente de la ciudad donde hay mayor interés de compra de inmuebles, y en las colonias como Lomas de Chapultepec, Polanco, Bosques de las Lomas, Tlalpuente y Bosques de Tlalpan. El 60% de las transacciones se ofrecen en dólares, lo que podría traer incertidumbre en los gastos y posibilidades de compra de inmuebles de estas zonas.



Llega MxMLS, plataforma para optimizar venta y renta de inmuebles

ColdwellBanker, Century21, RE/MAX y Propiedades.com lanzarán el portal tecnológico Multi-Bolsa Inmobiliaria -MxMLS- para compartir información acerca de las propiedades que tienen a la venta. Esta plataforma tiene como objetivo aumentar las posibilidades de venta o renta de una propiedad, a través de una mayor promoción entre los asesores inmobiliarios que pertenezcan a la MXMLS.

La red entró en funciones desde el 1 de diciembre, sólo con inmuebles de la zona metropolitana de la Ciudad de México, y posteriormente se abrirá a nivel nacional. Los afiliados a este proyecto podrán dar de alta las propiedades con que cuenten y tendrán acceso a todos los inmuebles subidos por el resto de los miembros, teniendo la posibilidad de comercializar cualquier propiedad para la cual tengan prospectos, a cambio de una comisión establecida previamente por el corredor original. Hasta el momento, 90% de los inmuebles registrados son residenciales, de los cuales el 60% son propiedades en venta y 40% se ofrecen en renta.

Inaugura La Comer tercera tienda Fresko en Guadalajara

La Comer inauguró en noviembre su tercera tienda Fresko en Guadalajara, formato especialmente diseñado para permitir a los clientes hacer las compras de una manera ágil y rápida. Esta apertura requirió una inversión aproximada de 130 millones de pesos.

El inmueble cuenta con una superficie de piso de venta de 2,600 metros cuadrados, donde se distribuyen más de 30 mil productos nacionales e importados; además, cuenta con 250 cajones de estacionamiento para los clientes que la visiten. El tamaño del formato varía de los 1,500 a los 4,500 metros cuadrados.

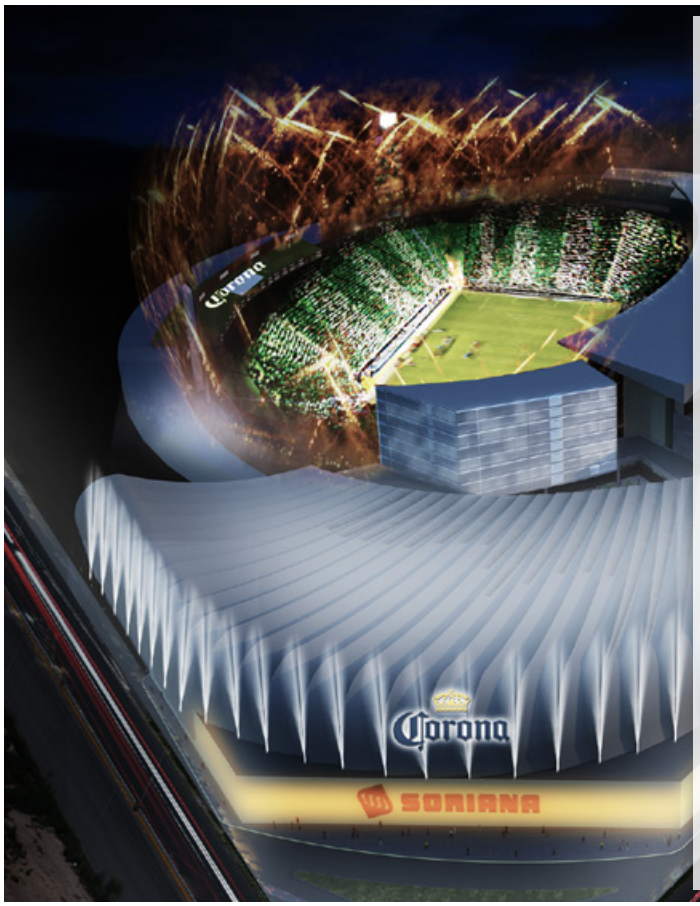
ALTOS

JURIQUILLA

• VIVIENDA DE ALTURA •

www.altosjuriquilla.com Querétaro

acerta



Lifestyle Retail & Sporting Center en Territorio Santos Modelo

Se colocó la primera piedra para dar el banderazo a la construcción del centro comercial aledaño al Estadio Corona que formará parte del proyecto dado a conocer en 2007 denominado Territorio Santos Modelo, el cual será una inversión conjunta entre Grupo Inmobiliario Orlegi y Thor Urbana. En la primera etapa se destinará el monto de 600 millones de pesos para construir 24,000 metros cuadrados, por lo que quedará listo para mayo de 2018.

El proyecto del hotel quedará contemplado para la tercera etapa –agregarán 16,000 metros cuadrados más- donde habrá entre 100 y 120 llaves, aunque todavía no se define el operador ni la marca. "Como se planteó en el concepto inicial, se quiere que de 50 a 60 habitaciones tengan vista a la cancha, así como alguna terraza", especificó en entrevista Manuel Portilla, Vicepresidente Comercial de Grupo Inmobiliario Orlegi.

Para la segunda etapa serán 25,000 metros cuadrados, y al final del proyecto total, se habrán invertido aproximadamente 1,800 millones de pesos, para construir un total de 63,000 metros cuadrados.

Grupo Enel Green Power México proveerá de energía a HSBC por 10 años

Enel Green Power y HSBC firmaron un acuerdo de suministro de energía por 10 años. El uso de energías limpias les permitirá reducir la emisión de 23 mil toneladas de dióxido de carbono -CO_2- al año, equivalentes a retirar de circulación cerca de tres mil 600 automóviles. Con esto, México será el tercer país del Grupo HSBC, en consumir energías limpias para sus operaciones.

Durante la primera etapa de este convenio, en 2017, la planta "Dominica" ubicada en San Luis Potosí abastecerá las sucursales de HSBC alrededor de la República; es decir, el 50% de sus operaciones se realizarán con energías limpias. Para 2018, HSBC espera aumentar a 75% al incluir también las torres corporativas.

Por otro lado, el Director Comercial de Enel, Gerardo Cervantes, comentó en entrevista para los medios, que actualmente tienen considerada la participación en el mercado por medio de comercialización libre y que posterior a eso, podrían analizar diferentes esquemas de abastecimiento; del mismo modo, buscarán abastecer de energía a otros corporativos.

Mexico Retail Expansión Summit explora las tendencias en el sector

En México se están desarrollando oportunidades de participación para cadenas de retailers y tiendas de conveniencia que están consolidando su presencia; sin embargo, se observa un crecimiento en el comercio electrónico. En el marco del Mexico Retail Expansión Summit, que se llevó a cabo en el mes de octubre, especialistas del sector discutieron las tendencias que se observan; por ejemplo, a pesar de que se apunta al comercio electrónico, éste es mucho más fuerte en sectores como servicios, banca y hotelería que en retail; Walmart, como uno de los principales actores en e-commerce, ha logrado unificar 900 millones de transacciones en un sólo click.

En comparación con otros países del mundo, la penetración del e-commerce en México nos coloca por primera ocasión en el lugar 17, por encima de Brasil y Argentina. Las empresas ven crecimiento, pero aún no han explotado las ventas; en este rubro, Soriana, por ejemplo, tan solo representa el 1% de los ingresos totales.

Anteriormente, el 80% de las decisiones de compra se tomaban en el punto de venta, ahora, cerca de la mitad de los mexicanos están conectados, pero sólo 30% realiza compras en línea, lo que implica que se debe seguir empujando la experiencia en la tienda, ya que 70% de los compradores sí pueden ser influidos dentro de ella.

Otra de las tendencias que observan los especialistas es relativa a las nuevas composiciones familiares, así como al contexto actual; los tickets promedio de compra están reduciendo de tamaño; sin embargo, tiene mayor frecuencia, lo que explica el rápido crecimiento de las tiendas de conveniencia como OXXO, por ejemplo.

European Desings y Roche Bobois tendrán tres showrooms en México

El castillo de Chapultepec fue la sede donde Jorge Rangel De Alba presentó una colección de 4 piezas de la firma Roche Bobois, las cuales fueron intervenidas por maestros del arte popular mexicano. Con el objetivo de engrandecer y dar difusión a las técnicas ancestrales que en diversas regiones del país aún se trabajan, e incorporarlas al diseño contemporáneo, crearon el proyecto L´artesanía de Vivir. Bajo esta línea, European Designs trae a México mobiliario de Roche Bobois en dos showrooms en la ciudad de Mexico y uno en Monterrey.

ANTEO
la nueva línea de alto nivel

Pablo Caso
Director de Innovación de Vonhaucke

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

Vonhaucke siempre trabaja para tener los mejores diseños cuya constante es brindar estética y comodidad a los directivos

La oficinas son por excelencia un espacio de colaboración y creación, pensando en ello la empresa diseñadora de mobiliario para oficinas Vonhaucke se dedica a proveer soluciones diferenciadoras para las organizaciones.

Con una clara tendencia hacia los ambientes colaborativos, Vonhaucke busca siempre que los miembros del equipo dispongan de mobiliario cómodo y ergonómico. Conscientes de que el mobiliario es más que objetos para ocupar un espacio vacío, sino herramientas facilitadores del desempeño y desarrollo de los usuarios, se han dado a la tarea de diseñar productos para todos los gustos y necesidades.

El Director de Innovación de Vonhaucke, Pablo Caso, en entrevista para *Inmobiliare* comentó que después de un largo trabajo de investigación se dieron cuenta que en el mercado no todo está cubierto y que hacía falta un producto presidencial que acapare la atención, por ello crearon el escritorio Anteo "en México por nuestra cultura nos interesa mucho tener un mueble que sea protagónico y eso es lo que quisimos hacer con Anteo, un escritorio que hable por sí mismo, que se convierta en un diferenciador importante. Cuando entras y lo ves sabes que ésa es la oficia de alguien importante".

Vonhaucke busca siempre que los usuarios de una empresa dispongan de mobiliario cómodo y ergonómico

La Colección Eclipse fue un éxito rotundo porque de acuerdo con sus estimaciones calculaban vender alrededor de cinco escritorios al año y colocaron más de 150 debido a su imagen, diseño, adaptabilidad al equipo de trabajo y a la personalización; sin embargo la clave del éxito no se encuentra buscando en el mismo lugar, por eso decidieron realizar un producto completamente diferente.

"Para Anteo- comenta Pablo Caso- quisimos hacer un diseño más ambicioso, con cubierta y estructura muy distinta, diferenciada y que a la vez no fuera agresiva. Combinamos acero con madera, mármol, piel, ese contraste lo hace más dinámico y humano. Por otra parte, te invita a colaborar debido a su forma y distribución es muy cómodo para una mesa de juntas".

En la línea Anteo combinan acero con madera, mármol y piel con ese contraste el mobiliario es más dinámico y humano

El desarrollo de la tecnología ha permeado todo y los espacios de trabajo no podían ser la excepción "vivimos en un mundo extremadamente cambiante y los espacios de trabajo deben ver hacia el futuro y estar preparados para lo que va a suceder. Sin embargo, siempre vamos a trabajar sobre una mesa, pero siempre vamos a utilizar tecnología y telecomunicaciones entonces se deben diseñar instrumentos y mobiliarios que te den libertad y prospección hacia el futuro".

Pensando en ello han incorporado a la colección una fuerte presencia de tecnología " Anteo tiene un ducto para cableado enorme, contactos, así como la posibilidad de recargar dispositivos electrónicos por inducción y todas las cerraduras son digitales. La parte tecnológica es lo último que hay y por ello facilita al usuario tener una videoconferencia".

A pesar de ser muy cómodo para el trabajo colaborativo, Anteo no está pensado para oficinas de coworking, dicha línea top está dirigida a los CEO´s y a la nueva generación de jóvenes que están tomando cargos

directivos, pero no sólo para ellos "en todas las organizaciones hay una cabeza y por ello, debe tener un ambiente protagónico, de acuerdo a lo que es. Anteo tiene esa carga emocional, porque es de alguien que lo compra porque quiere darse el gusto de tener algo así".

Vonhaucke se anticipa al futuro

El directivo de Innovación y de Diseño de Vonhaucke considera que es muy importante no quedarse atrás en las nuevas tendencias de las formas de trabajo, considera necesario que las organizaciones se modernicen y adapten a las nuevas generaciones quienes cambian las reglas del juego "si quieres atraer gente de talento a tu organización tendrás adaptar tu área de trabajo para que ese talento se quede contigo".

En cuanto a la ética y metodología también hay modificaciones al momento de crear "el diseño antes era la estética, composición plástica, funcionalidad, etcétera. Ahora es eso, más la parte sustentable. También hay otra cosa que se ha incorporado como la visión de género, el espacio de trabajo no es para hombres sino para hombres y mujeres, para personas de distintas edades, gente con capacidades diferentes, incluso para zurdos o diestros, el diseño ha cambiando mucho para bien, es mucho más incluyente, mucho más humano".

La sustentabilidad juega un papel muy importante para la empresa "tenemos que ponerle un alto inmediato a todo el derroche de materiales y ver que pasará después de la vida útil de cada cosa". En Vonhaucke ya no se utiliza el cromo como se conocía, por los daños que causaba a la salud de los fabricantes, aplicadores y al ambiente, por ello han desarrollado un *ecocromo* que no daña la salud ni a la naturaleza; la mayoría de los materiales son regionales por lo que disminuye el gasto de hidrocarburos, la madera es certificada y utilizan *ecopiel*, un conglomerado de piel reutilizada que da la misma textura y vista evitando la contaminación de los millones de litros de agua utilizados en el tratamiento de las pieles.

Para 2017 en Vonhaucke esperan tener un buen año porque observan el mercado de oficinas muy competido, pero leal a la marca: "aunque las ventas al gobierno han disminuido considerablemente, vemos que tenemos sector privado sólido y pujante, y eso es excelente para nuestro país".

INFONAVIT: balance positivo

David Penchyna Grub
Director General

Con Mejoravit, los créditos resultan más baratos, seguros y transparentes, porque a partir de una inédita subasta de tasa de fondeo, se logró pasar de una tasa de interés de 18.5 por ciento a una de 16.5 por ciento.

POR **JOSÉ ALBERTO SÁNCHEZ MONDRAGÓN**
jasanchez@infonavit.org.mx

Desde marzo de 2016, cuando David Penchyna Grub tomó posesión como Director General del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), la institución entró en un proceso de cambio para ofrecer mejores soluciones de vivienda ante la demanda de un país que pasó de ser 80 por ciento rural a 80 por ciento urbano.

Al realizar un recuento de las acciones del Infonavit durante la presente administración, destaca el relanzamiento del programa Mejoravit, que tiene el objetivo de que los derechohabientes realicen mejoras en sus hogares.

Con esta nueva versión de Mejoravit, los créditos resultan más baratos, seguros y transparentes, porque a partir de una inédita subasta de tasa de fondeo, en la que participó la banca en un esquema abierto al escrutinio público, se logró pasar de una tasa de interés de 18.5 por ciento a una de 16.5 por ciento.

Otros avances de este programa son la participación de más bancos fondeadores y la creación de candados de seguridad, con el fin de evitar la intervención de terceros en el proceso de originación de créditos, para lo cual se firmaron convenios con la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) y el Instituto Nacional Electoral (INE).

A fin de fortalecer aún más la operación de Mejoravit, el Infonavit signó un convenio de colaboración con el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), para que las micro, pequeñas y medianas empresas ofrezcan servicios a los beneficiarios de este programa.

También en materia de acuerdos, el Infonavit firmó convenios de colaboración con la Asociación de Bancos de México (ABM), el Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (Fovissste), la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) y con la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), en beneficio de los trabajadores.

El arranque de las Subastas y Macrosubastas públicas de casas recuperadas -procesos que se transmiten por televisión y vía internet- transparenta acciones para una rendición de cuentas claras.

Otro de los logros de su gestión es el arranque de las Subastas y Macrosubastas públicas de casas recuperadas, procesos que se transmiten por televisión y vía internet con el afán de transparentar acciones y rendir cuentas claras.

Un cambio trascendental fue la reforma a los artículos 39, 44 y 55 de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, a fin de adecuarla a la desindexación del salario mínimo y adoptar la Unidad de Medida y Actualización (UMA) como referencia para el otorgamiento de créditos y el ajuste de los saldos correspondientes, con lo que se asegura que el incremento sea el menor posible.

Es importante destacar que las firmas calificadoras Fitch Ratings y Standard and Poor´s confirmaron la calificación de riesgo contraparte AAA (mex) en escala nacional de largo plazo del Infonavit, lo que refleja la solidez y estabilidad financiera de la institución.

El Infonavit fue reconocido con el segundo lugar en la categoría de Equidad de Género, dentro de las 100 mejores empresas para trabajar, de acuerdo con Great Place to Work, con lo cual superó el sexto lugar que obtuvo en 2015 en la misma categoría. Cabe recordar que en marzo David Penchyna anunció la ampliación de la licencia por maternidad de 12 a 16 semanas, además de prolongar el permiso de paternidad de 5 a 10 días hábiles.

ONU-Hábitat, que dirige Joan Clos, y el Infonavit, presentaron ante las delegaciones de los 193 países participantes en la cumbre Hábitat III, los reportes finales que contienen el cálculo del Índice de Ciudades Prósperas, lo que coloca a México como la nación con mayor número de ciudades con esta métrica territorial y urbana.

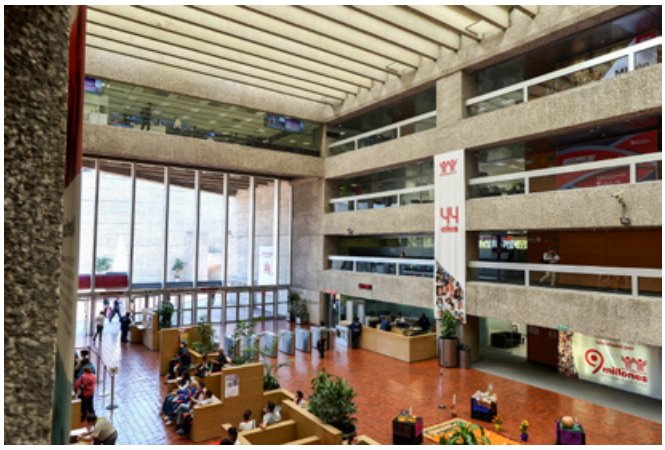
Por otra parte, el Infonavit llevó a cabo con gran éxito la primera Cumbre de Financiamiento a la Vivienda con la participación de Mario Molina, Premio Nobel de Química; Thomas Sargent, Premio Nobel de Economía, y Sebastián Piñera, ex Presidente de Chile, entre otras personalidades.

#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



Los retos

Uno de los principales retos de esta administración es atender eficazmente a los sectores de menores recursos, de tal manera que el Infonavit apostará a la colocación de créditos a los sectores medio y alto, para financiar más a los derechohabientes de bajos ingresos.

Todavía hay una demanda agregada muy grande que atender, no sólo a través del otorgamiento de créditos para adquirir una casa nueva, sino con soluciones de vivienda diferenciadas (construcción en terreno propio o ejidal, o para ampliar o mejorar las viviendas), de ahí que el Instituto, basado en su solidez financiera, se ha propuesto lanzar un ambicioso programa de crédito, con diversidad de productos y con la invitación a la banca a compartir ciertos riesgos.

Además del otorgamiento de créditos, el Infonavit tiene la responsabilidad de invertir bien los recursos de aquellos derechohabientes que decidieron no utilizar su dinero para adquirir una vivienda o que cotizaron al Instituto por algún tiempo y dejaron de hacerlo, pero al pensionarse acudirán a la ventanilla que corresponda para recuperar su ahorro.

La reforma a los artículos 39, 44 y 55 de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, que adecua la desindexación del salario mínimo y adopta la Unidad de Medida y Actualización (UMA) como referencia para el otorgamiento de créditos y el ajuste de los saldos correspondientes, representó un cambio trascendental.

El tema de la recuperación de vivienda abandonada por falta de pago o por otras causas también le impone al Infonavit la necesidad de hacer mejor el trabajo de originación crediticia porque, al final del día, el dinero del Instituto es el dinero de los trabajadores.

En adelante el Instituto también impulsará con mayor énfasis la vivienda vertical y se ha comprometido a trabajar para la demanda y no para la oferta; en ese sentido, ha pedido a los desarrolladores construir casas en lugares donde haya servicios públicos y con un mínimo de dos habitaciones, de otra forma no otorgará créditos para adquirirlas.

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

UNA MIRADA AL FUTURO:

PERSPECTIVAS INMOBILIARIAS 2017

FUENTE **LAMUDI**

Según información difundida por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), 80 millones de personas viven en centros urbanos actualmente en México. Este dato da un poco de luz al porqué el sector inmobiliario, junto con la industria de la construcción, se ha convertido en un importante motor de la economía nacional.

Actuar con prudencia es necesario, pero no por ello se deben dejar de ver nuevas oportunidades como los FIBRAS, las residencias de descanso para extranjeros y la vivienda en renta, una tendencia que se espera crezca durante 2017.

Al respecto, la firma consultora TTR (Transactional Track Record) dio a conocer que durante el tercer trimestre de 2016, el sector inmobiliario fue el que reportó mayor dinamismo en el área de fusiones y adquisiciones, los buenos resultados se suman a un desempeño positivo anual y se traducen en un total de 36 operaciones de este tipo en todo 2016. Por su parte, la empresa valuadora Quantit difundió que los CKDs inmobiliarios fueron los que registraron una mayor participación y rendimiento entre julio y septiembre, estas buenas noticias las replican también los Fideicomisos de Inversión y Bienes Raíces (FIBRAS).

Siguiendo la línea positiva que el mundo de los bienes raíces en México ha mostrado desde 2013, la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) ha proyectado para 2016 un crecimiento del 6% en el sector.

Coincidiendo con dichas proyecciones, para Lamudi, el ritmo de crecimiento sostenido y equilibrado del sector durante el año que despedimos, es reflejo de la madurez que ha alcanzado, estimando que este comportamiento continuará por lo menos hasta 2020.

Pero en el futuro inmediato, el de 2017, ¿qué es lo que le espera al sector inmobiliario mexicano?

Desarrollo urbano y tendencias para 2017

Luego de que en octubre pasado se realizará Hábitat III en la ciudad ecuatoriana de Quito, gobiernos locales y regionales de todo el orbe establecieron las líneas fundamentales para el desarrollo urbano sustentable de los próximos veinte años.

Colocadas las metas a conquistar para todos los que somos inquilinos del tercer planeta del Sistema Solar, quedaron plasmados: el derecho a habitar con calidad en metrópolis que cuenten con todos los servicios, a la construcción de una relación de armonía entre las ciudades y el campo, y a devolverle a los citadinos su papel protagonista que les permita detonar el cambio necesario para alcanzar la plenitud.

Con 59 zonas metropolitanas que albergan a más de 60 millones de habitantes, para México los retos son muchos, y ciudades como Puebla y Querétaro comienzan a trabajar en sus propias estrategias.

Sedes de dos de los mercados inmobiliarios más importantes a nivel nacional, en décadas pasadas, experimentaron un crecimiento horizontal que se tradujo en la creación de zonas suburbanas como Angelópolis o Juriquilla, hoy en día buscan repoblar las zonas habitacionales centrales a través de dos principales líneas de acción: rehabilitación de la vivienda abandonada y construcción de la

la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) ha proyectado para 2016 un crecimiento del 6% en el sector.

moderna vivienda vertical sustentable que ofrece atractivas amenidades a quien se decide invertir en ellas.

Otra línea de acción que se sigue en materia de urbanidad es la descentralización; ejemplo de ésta es la Ciudad de México y la Zona Metropolitana del Valle de México, cuyos problemas de movilización y contaminación son resultados de una planeación urbana que durante años concentró las principales actividades en la zona centro, haciendo que hoy en día sea imperante impulsar el desarrollo a lo largo y ancho de todo el territorio que abarca esta gran mancha urbana.

Ante este panorama, el concepto de uso mixto se ha convertido en la herramienta para romper con la centralización del Valle de México. Pensados como mini-ciudades dentro de una de las ciudades más grandes del mundo, esta nueva tendencia inmobiliaria tiene un potencial casi infinito y durante 2016 permitió que el subsector comercial reemplazara al de vivienda como motor vital de la construcción capitalina.

El análisis que realiza Lamudi del mercado inmobiliario de CDMX indica que se ha favorecido el desarrollo de una arquitectura funcional que ha vuelto a colocar las necesidades de los habitantes como guía para concebir la nueva y moderna vivienda; así, la vivienda en renta, los desarrollos verticales que incluyen una gran variedad de servicios y amenidades, así como la diversificación de esquemas de créditos hipotecarios, serán para el portal inmobiliario, las tendencias a seguir durante el 2017.

Urbes como Mérida, Tijuana y Ciudad Juárez deberán ser volteadas a ver con especial detenimiento, pues el desarrollo que sus mercados inmobiliarios vivieron durante 2016, permite pensar que el año que inicia será especialmente positivo para ellas.

Herederos de la sabiduría, las formas y la cultura maya, los arquitectos yucatecos forman parte de un movimiento vanguardista que rompe con paradigmas en la edificación. Ciudad en plena ebullición -gracias en mucho al plan de rescate urbano que desde hace 20 años se emprendió-, Mérida se ha vuelto un importante centro urbano que cada día atrae a nuevos inversionistas y habitantes, en particular a extranjeros que buscan habitar en una ciudad moderna que conserva la paz y la belleza que distinguen al sureste mexicano.

Por su parte, Ciudad Juárez está experimentando la llegada de nueva inversión nacional y extranjera logrando posicionarse de nueva cuenta como un importante centro industrial y logístico. El nuevo capital industrial ha permitido el desarrollo de otros sectores, en específico el turístico y el inmobiliario por lo que se prevé que en 2017 el dinamismo del mercado inmobiliario se proyecte en un crecimiento significativo.

Año nuevo: los retos del 2017

Criatura de hábitos y costumbres, el ser humano siempre se muestra precavido y cauteloso ante los cambios, así la llegada de un nuevo año siempre provoca incertidumbre en los principales sectores de la economía mundial, y el inmobiliario no es la excepción, pasó con la llegada del 2015 al igual que al entrar el 2016.

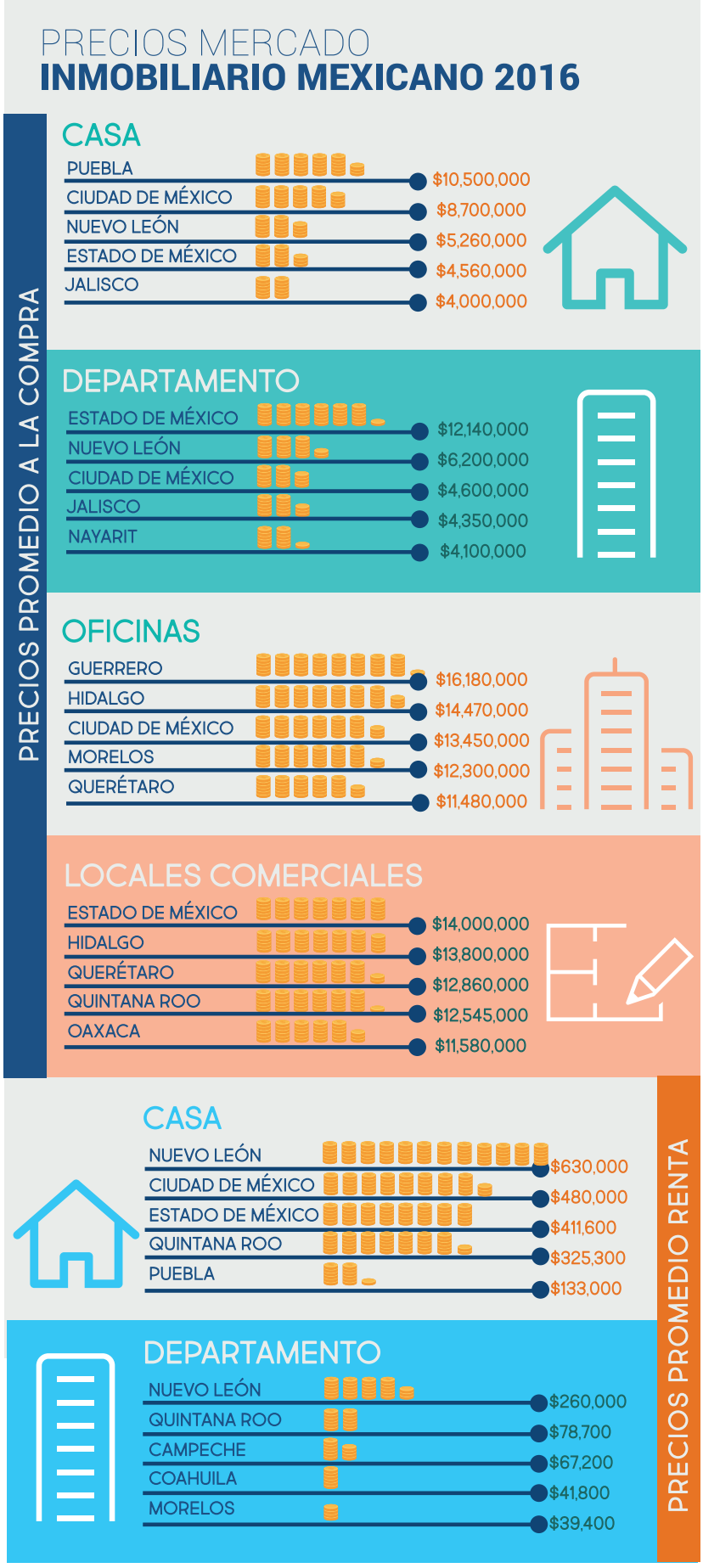
Quizás, la llegada de 2017 provoca una mayor inquietud producto del inicio de la era Trump el próximo 20 de enero. Se han lanzado predicciones sobre un desplome aún mayor de la moneda mexicana, las expectativas de crecimiento nacional se han reducido afectando la certidumbre que existía sobre el desarrollo de grandes proyectos inmobiliarios; además, se prevé una desaceleración en las transacciones de compra/venta, así como un rezago en la renta de naves industriales y oficinas, pues estos bienes inmuebles suelen manejar sus precios en dólares.

Aunado a esto, se comienza a vislumbrar una posible alza en las tasas de interés del Sistema de la Reserva Federal (FED por sus siglas en inglés) y una contracción en la comercialización de inmuebles; sin embargo, importantes empresas de servicios financieros como Credit Suisse han afirmado que es muy pronto para entregarse al pánico.

En el escenario inmobiliario mexicano tampoco es momento de hacerlo; al contrario, estimaciones indican que durante 2017 la solidez alcanzada continuará, pues la Inversión Extranjera Directa (IED) y la Inversión Privada (IP) han apostado por proyectos bien estructurados que sólo podrían ser golpeados ante una eventual alza en los precios a la venta de los materiales de construcción.

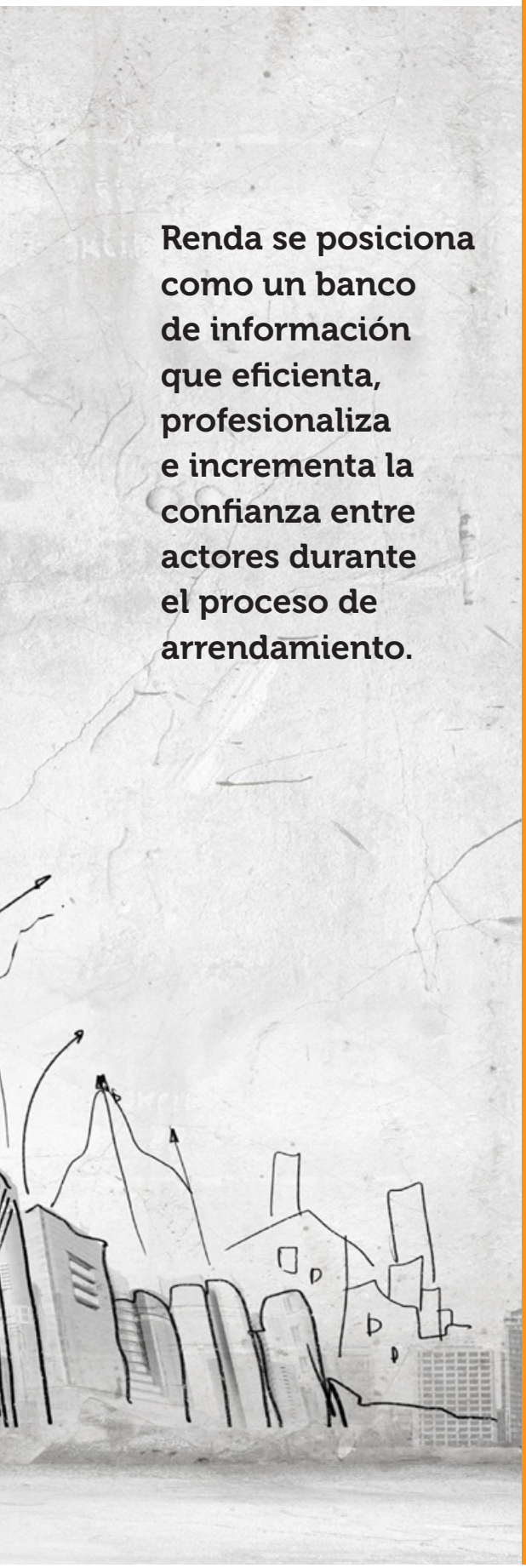
Por su parte, bajo una lógica positiva que privilegia la transparencia y la innovación como impulsores del dinamismo inmobiliario, el portal Lamudi afirma que es momento de ver el vaso medio lleno, de buscar nuevas áreas que fortalezcan el mercado interno, pues será éste el refugio ante un panorama internacional volátil.

Actuar con prudencia es necesario, pero no por ello se deben dejar de ver nuevas oportunidades que se dibujan ante nosotros: los FIBRAS y las residencias de descanso para extranjeros son dos opciones que podrían contribuir a que el buen desempeño del sector inmobiliario mexicano continúe. La vivienda en renta también, pues desde 2015 ha sido una tendencia que se espera crezca durante 2017.



Renda presenta su servicio de integración de expedientes y calificación de riesgo, para arrendamiento en casa habitación no institucional

Renda se posiciona como un banco de información que eficienta, profesionaliza e incrementa la confianza entre actores durante el proceso de arrendamiento.



POR **MANUEL CHAPARRO**
mc@abe.org.mx

En un país con gran potencial -donde se rentan 4.8 millones de viviendas, aumentándose la cifra sostenidamente-, Renda brinda soluciones reales a problemas cotidianos, tomando como pilares la transparencia y la eficiencia.

En ciudades altamente desarrolladas como Hamburgo en Alemania, Londres en Inglaterra y Nueva York en Estados Unidos, el arrendamiento es una industria que ocupa entre el 50 y 75% del mercado de viviendas.

Con base en factores como el crecimiento poblacional y la integración a la vida productiva, la tendencia mundial también es aplicable a México; por ello, Renda nace con la misión de generar orden transaccional y reducir asimetrías de información para la toma de decisiones en el mercado inmobiliario, que hoy en día tiene un valor anual de más de 112,500 millones de pesos, pero que urge de profesionalización.

Según proyecciones de instituciones como BBVA Research, la falta de liquidez para comprar una propiedad, la constante movilidad laboral y la re-apreciación de la riqueza en bienes distintos a las propiedades han hecho que el arrendamiento se convierta en "la opción", sobretodo para más del 1.2 millones de mexicanos, que año con año se integran al mundo laboral.

Bajo la premisa de hacer más simple el proceso de arrendamiento, Renda concentra de los mejores prestadores de servicios, diversas propuestas que permiten que el arrendador elija, el arrendatario encuentre y el profesional inmobiliario promueva inmuebles en arrendamiento de forma segura, ágil y trasparente.

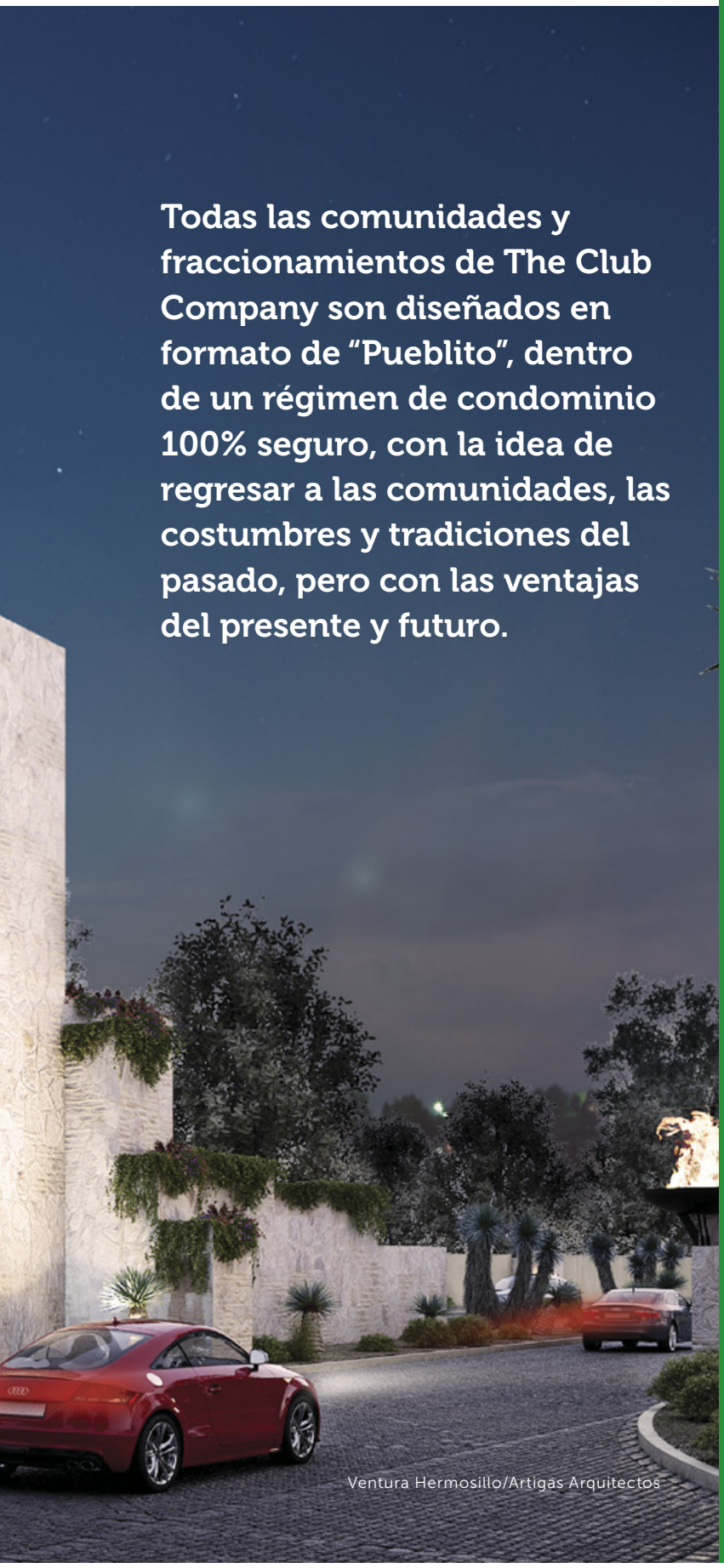
Renda garantiza operaciones 100% confiables y especializadas, pues concentra, analiza y ordena información obtenida de bases de datos públicas y privadas, siendo la única fuente que hace un análisis de riesgo específico, para el sector del arrendamiento inmobiliario.

El futuro de la industria del arrendamiento inicia con la creación de historiales multi-transaccionales, que permiten reducir incertidumbre al predecir comportamientos de arrendatarios, arrendadores y profesionales inmobiliarios, así como de los
prestadores de servicios que garantizan desde distintos enfoques esas transacciones; en Renda lo entienden y lo ponen en acción en una interfaz amigable con el usuario.

Renda.soy ofrece servicios de información e inteligencia de mercado especializado en arrendamiento inmobiliario, pero lo que llama la atención es que además de darle servicio a instituciones públicas, desarrolladores, fondos de inversión y otras entidades relacionadas, tiene un producto de integración de expedientes y calificación de prospectos que pueden utilizar los pequeños arrendadores o los profesionales inmobiliarios; ahora sí, todos pueden tener una calificación del riesgo crediticio de forma profesional, transparente e imparcial.

The Club Company y las comunidades maestras del futuro

Todas las comunidades y fraccionamientos de The Club Company son diseñados en formato de "Pueblito", dentro de un régimen de condominio 100% seguro, con la idea de regresar a las comunidades, las costumbres y tradiciones del pasado, pero con las ventajas del presente y futuro.



Ventura Hermosillo/Artigas Arquitectos

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

La calidad de vida siempre ha parecido inalcanzable; esa idea de que los hijos anden en bicicleta libremente con seguridad, que las familias consigan tener tranquilidad para convivir con sus vecinos y que se vuelvan amigos para toda la vida, cada día parece más lejana.

Lic. Hernán Garza Díaz, de The Club Company, comparte en entrevista para *Inmobiliare*, que llevan algunos años trabajando en las investigaciones relacionadas con el Nuevo Urbanismo a nivel mundial, y esa es la razón por la que han puesto gran énfasis en el diseño y planeación de sus nuevas comunidades planeadas. Refiere que la mayor tendencia está en Estados Unidos y Europa.

"Nuestros planes maestros tienen varias características que los definen: el equipo con que trabajamos es clave, porque hemos desarrollado una equipo organizacional y directivo de primera calidad para planear, diseñar, gestionar y ejecutar. Además, tenemos excelentes socios en Monterrey, Sonora y El Bajío", menciona Hernán Garza.

"En Estados Unidos, es una tendencia muy fuerte; los grandes corporativos están abriendo oficinas en pequeños pueblos donde se tienen los índices más altos de calidad de vida, para enviar a sus ejecutivos y familias con el objetivo de tener directivos felices que eleven su productividad, como resultado de tener familias contentas, evitar el tráfico y tener actividades recreativas al salir del trabajo", explica Hernán Garza de The Club Company.

Todas las comunidades y fraccionamientos son diseñados en formato de "Pueblito", pero dentro de un régimen de condominio 100% seguro; "esto nos permite regresar a las comunidades, las costumbres y tradiciones del pasado, pero tomando las ventajas del presente y futuro. Los residentes de ahora pueden disfrutar de las ventajas que vivimos nosotros, rodeados de vecinos amigables. Todas nuestras comunidades las dotamos de instalaciones que promueven la interacción social entre los vecinos, fomenten el deporte, educación, cultura y espiritualidad", detalla Garza.

Club Sonoma, Monterrey, N.L.

Equipo directivo

Agrega que tienen una capilla frente al Parque Central, canchas de tenis, entre otros; todas las comunidades tienen una extensa conectividad peatonal y de bicicleta, para evitar el uso del automóvil, por lo que fácilmente pueden llegar caminando a la casa, club, supermercado o parque central, porque todo está a menos de 5 a 7 minutos.

Si bien las comunidades planeadas cuentan con la infraestructura necesaria para dar calidad de vida, uno de los elementos más destacados de estos proyectos es el Programa de Actividades y Entretenimiento de la Comunidad, donde a través de distintas actividades se fomenta la integración de la comunidad. Entre las actividades destacan: *Movie Nights* para los chavos, lunadas de *Wine & Music* para los padres, los *Farmers Market*, conciertos, torneos de tenis para los niños y papás, clases de cocina, *Christmas Party, Halloween festival*, torneos de Fútbol, noches de NFL, torneos de canasta para las señoras, catas y maridajes, etcétera.

"Nuestro objetivo primordial es que la familia no llegue a su casa del trabajo o colegio para encerrarse en cuatro paredes a ver televisión, la intención es que salgan a convivir diariamente, y a esto le llamamos el producto final, que es la recomposición del tejido social, donde la gente se conoce, convive, se cuida y divierte con su familia", nos comentó José María Garza Silva.

También opina que la tendencia es que gran parte de la población regrese a vivir en comunidades "*Family Oriented*", buscando tener calidad de vida para los hijos y padres con opciones de diversión, interacción social y conocimiento de los vecinos.

"Otro tema clave es la generación de riqueza social comunitaria. Contamos con una AC llamada "Nuevo Corazón" (www.nuevocorazon.org), compartida con nuestro amigo, el hermano Arturo Rodríguez, donde atendemos

diariamente a migrantes en nuestros comedores y centros de capacitación, como parte del compromiso de regeneración del tejido social de las ciudades y estados del país, pues casi todas nuestras ciudades tienen el constante arribo de migrantes del sur del país y Centroamérica en su camino hacia la frontera", añade Hernán Garza.

La integración entre vecinos fomenta lazos de amistad y eleva la calidad de vida

"**The Club Company es una empresa dedicada al *Land Development*; es decir, le damos valor a la tierra y la habilitamos para su desarrollo en planes maestros,** por ello, la meta de cada proyecto es revolucionar y elevar la calidad de vida en México, al crear y desarrollar comunidades residenciales integrales enfocadas a la convivencia y esparcimiento familiar, social y deportivo, bajo el desarrollo de los planes maestros integrales, en un formato de condominio tipo *Town Center*", explica Eduardo Mahuad, Director General de The Club Company.

Añade que actualmente, están desarrollando distintos proyectos al interior de la República Mexicana; estas ciudades son pioneras en recibir este nuevo formato, que han compartido con las autoridades, pues los alcaldes han demostrado mucho interés en fomentar este nuevo tipo de desarrollos, para dar una solución humana a la recomposición del tejido social en los municipios .

Acerca del trabajo en sociedad de Diego Sánchez Navarro, con The Club Company, el desarrollador detalla que: "creemos que la tendencia está muy marcada y las familias jóvenes es lo que buscan: calidad de vida. En cada etapa del diseño hemos buscado incluir las mejores costumbres y tradiciones del pasado, para devolverles esa oportunidad a los jóvenes de la actualidad, que es vivir con libertad como nuestros padres y abuelos. Así lo hemos hecho y lo hacemos en nuestros proyectos de la Ciudad de

Ventura Hermosillo/Beach Club

Ventura Hermosillo/Central Park

México y Acapulco, donde han sido muy exitosos, por lo que con esa misma ideología seguiremos trabajando nuevos formatos en sociedad con The Club Company", recalca Sánchez Navarro.

"Nosotros nos encargamos de desarrollar la infraestructura maestra de los proyectos -*Town Center*, instalaciones deportivas, escuela, iglesia, parque central, etc.-, **urbanizamos y comercializamos los clústeres al menudeo de venta de lotes, e invitamos a desarrolladores de vivienda de la más alta calidad a participar dentro de nuestros desarrollos**, con la construcción y comercialización de vivienda en algunos macro lotes del condominio; igualmente, invitamos a pequeños desarrolladores para construir y comercializar *lofts* y oficinas dentro del condominio. Una vez que arranca la comunidad, iniciamos con nuestro programa de actividades que generan la diversión y conveniencia entre nuestros clientes, lo que nosotros llamamos el *software del proyecto*", dice Eduardo Mahuad.

También afirmó que el fondeo de los proyectos es a través de varios socios *Family Offices* de Monterrey, Sonora y Ciudad de México, quienes invierten en conjunto para desarrollar los proyectos; **sin embargo, se han acercado fondos institucionales para entrar en sociedad con The Club Company**, para desarrollar nuevas comunidades y habilitación de tierra en planes maestros.

Respecto de la planeación de los proyectos, Gerardo Villarreal, Director

Santa Bárbara Aguascalientes

Equipo directivo

Comercial de The Club Company, refiere que en muchas ciudades del país ya es muy difícil transportarse, incluso las mujeres madres de familia pasan muchas horas en el auto para llevar a sus hijos tanto al colegio como a otro tipo de actividades, por ello en proyectos como el de Monterrey se ha concentrado todo en un mismo lugar.

Es enfático cuando menciona que al hablar con algunos de sus clientes, éstos se muestran complacidos por tener verdadera calidad de vida, porque en donde viven también pueden tener cerca muchas actividades artísticas y recreativas. Por su parte, Gerardo Villarreal complementa que ese tipo de comentarios los llena de energía para seguir trabajando y cambiando las vidas de las personas.

"**Le dedicamos muchísimo tiempo a la planeación de nuestros proyectos, y a veces cambiamos la idea original 10, 15 o 20 veces, porque siempre buscamos dar lo mejor a nuestros clientes, para desarrollar conceptos que funcionan en otras partes del mundo", añade Gerardo Villarreal**.

Así mismo, en los últimos años hemos agregado eventos internacionales deportivos a nuestros conceptos, y ahora nos encontramos con la construcción de un estadio interno, para ofrecer las mejores instalaciones y los mejores eventos a nuestros residentes y sus familias.

Al respecto, Rodrigo Jaime Farías, Director de Operaciones de The Club Company, dice que siempre han pensado en cómo generar liderazgo responsable en el uso y desarrollo de la tierra, creando, proponiendo y desarrollando prósperas comunidades. Para lograrlo se promueve una densificación inteligente, así como un excelente urbanismo dentro de los proyectos. "**Siempre hemos seguido muy de cerca la necesidad del mercado, y por eso desarrollamos este innovador modelo de comunidad en formato de pequeños pueblos**, donde –como describen mis compañeros- se logra una mejor calidad de vida, sumando todos los aspectos. Para llegar a nuestro objetivo, además del liderazgo de nuestro consejo, socios y equipo, nos hemos preguntado: ¿Qué es lo que viene? ¿Cuál es la tendencia? ¿Hacia dónde va el mercado?"

"Es importante comentar que existe un proceso importante entre la planeación y ejecución de los proyectos, el cual realizan paso a paso todo el equipo de The Club Company, mejorándolo en los mínimos detalles, para transformar los obstáculos de la urbanización tradicional y crear oportunidades que generen un cambio positivo en la calidad de vida de los habitantes de las comunidades que creamos", remata Rodrigo Jaime Farías.

Real Estate BUSINESS SUMMIT NEW YORK 2017

SAVE THE DATE | MARCH 2ND 2017

NEW YORK CITY

The USMCOCNE and Inmobiliare Magazine are joining forces to hold together the fourth U.S.-Mexico Real Estate Investment Summit on Thursday March 2nd. 2017

summitny.inmobiliare.com

B2B media

+52 (55) 5514 7914
info@b2bmedia.mx

ORGANIZED BY

INMOBILIARE

THE UNITED STATES-MEXICO CHAMBER OF COMMERCE
INTER-AMERICAN CHAPTER

OFERTA HOTELERA en todos los segmentos repuntará a partir de 2017

Equipo Atelier

El 2016 será recordado como el año de grandes adquisiciones, nuevos conceptos, así como surgimiento de oportunidades en el sector turístico y de negocios

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

La industria hotelera, sin duda ha tenido gran actividad este 2016, con la creación de marcas, fusiones entre grandes grupos hoteleros, fuertes inversiones para atender los distintos tipos de turistas y grandes aperturas para 2017, las cuales no sólo serán en destinos de playa, sino en ciudades medias que presentan gran crecimiento en el sector industrial, y por ende, contribuyen a desarrollar el turismo de negocios.

Enrique de la Madrid, titular de la Secretaría de Turismo del gobierno federal dio a conocer que en los últimos 15 años, la oferta hotelera en México ha experimentado un crecimiento anual en promedio de 3.8% en habitaciones y 4.5% en hoteles; tan solo en 2015 había 737 mil cuartos aproximadamente.

La ocupación hotelera de enero a octubre de 2016 fue de 60.4%, de enero a septiembre se recibieron 25.3 millones de turistas internacionales y la derrama económica estimada por este tipo de visitantes asciende a 14,474 millones de dólares. Entre los destinos donde se han anunciado nuevos desarrollos están Ciudad de México, Puebla, Monterrey, Mérida, San Luis Potosí, León y Acapulco.

Atelier de Hoteles, marca mexicana de hotelería basada en el arte contemporáneo mexicano

Esta nueva marca, con poco más de un año y medio de haberse conformado, tiene firmados 16 acuerdos que representan una inversión aproximada de 700 millones de dólares, las cuales generarán 10,000 empleos directos. En entrevista para *Inmobiliare Magazine*, Matías Muchenik, Director de Desarrollo en Atelier de Hoteles, relató que esta marca cuenta con un cuerpo directivo y creativo de mucha experiencia en hotelería, ya que Francisco Gutiérrez –CEO de Atelier de Hoteles - creó un equipo de expertos en hotelería en América Latina -formados en diferentes cadenas- con la intención de ofrecer una oferta sólida, con experiencia operativa y desarrollo, para crear una marca de hotelería disruptiva, porque no pretenden repetir los modelos establecidos.

Atelier de Hoteles cuenta con un colectivo compuesto por 14 expertos en diferentes áreas profesionales. "Queremos involucrarlos en la hotelería, como una excusa para mostrar el arte contemporáneo mexicano, porque nuestro Plan de Desarrollo está enfocado actualmente en México, donde hemos logrado tener a personalidades como Michel Rojkind, Manuel Cervantes, Alejandro Franco, Alejandro Ruiz, Chef Martha Ortiz, Carla Fernández y más especialistas. Como operadora, tenemos un esquema de cobro diferente, alianzas comerciales importantes y la experticia de los miembros del colectivo Atelier, por lo que ha resultado atractivo para el mercado", agrega el Director de Desarrollo de Atelier de Hoteles.

El concepto de la marca es combinar el arte, diseño, gastronomía y demás; ofrece un esquema de desarrollo diferente en comparación con otras cadenas hoteleras, porque cobran sólo un honorario sobre base de utilidades del hotel, por lo que comparten 100% del riesgo con el inversionista, cobrando únicamente un honorario de incentivo.

Xavier Collard, JW Marriot

JW Marriot

Como parte del portafolio inicial, están haciendo una remodelación en un hotel que está operando en la zona hotelera de Cancún, el cual cuenta con 180 llaves. Dichas mejoras se han hecho cerrando el inmueble por etapas, y será en febrero de 2017 cuando se haga un relanzamiento bajo la marca Óleo –enfocada a las reconversiones. Ésta se usará para hoteles que no nacen desde cero con el ADN de Atelier de Hoteles, pero que cumplen con ciertas características. Este inmueble se renovará en su totalidad y los trabajos durarán nueve meses, porque será un producto innovador con varios restaurantes, bares, spa y lobby.

Una de las distinciones que tienen los proyectos en Atelier de Hoteles es que su clasificación no es por estrellas, sino que crearon una categorización específica para sus marcas; por ello, Óleo –clasificación Atempo- es un concepto donde el propietario de un hotel decide tener la marca operada por Atelier de Hoteles y se hacen las remodelaciones necesarias. Como objetivo, se han planteado firmar dos hoteles Óleo al año, y en diez años tener al menos 20 hoteles en conversión.

Matías Muchenik detalla que Atelier es su marca top y puede tener presencia en playa o ciudad –enfocado a adultos-, está marca pretende llegar a las personas exitosas que desean disfrutar del destino en compañía de sus seres queridos y vivir una experiencia inolvidable. En cuanto a la inversión requerida, explica que en destino de playa –sin contar estacionamiento, terreno e impuestos- está entre los 180,000 y 200,000 dólares por llave, con una tarifa promedio por noche en el rango de 5,500 a 6,000 pesos, y habitaciones de 60 metros cuadrados.

Será para finales de 2017 cuando se inaugure Atelier Playa Mujeres, con 593 llaves; en breve iniciarán Atelier y Estudio Huatulco con 700 cuartos, y les interesa desarrollar la marca Atelier de playa Cancún, Punta Mita, Los Cabos y Tulum. Los Atelier de ciudad tendrán habitaciones de 40 metros cuadrados, con una inversión por habitación de aproximadamente 150,000 dólares, tarifa promedio de 4,000; la Ciudad de México será uno de los mercados donde buscarán tener presencia. A este concepto lo llaman Masterpiece.

El concepto de marca Estudio puede ser de playa o ciudad, y cuenta con room service, alberca, sala de juntas, restaurantes y gimnasio. Para un hotel Estudio urbano, la tarifa estará entre 1,600 a 1,800 pesos, con una inversión de 75,000 dólares por habitación; en cuanto a destino de playa, la inversión es de 130,000 dólares, para tarifas entre 3,500 a 4,000 pesos. El concepto Estudio estará en Cancún, Huatulco, Riviera Maya y Ciudad de México.

La Ópera prima es la marca de hotelería económica llamada Met, que sólo tendrá presencia en las ciudades y siempre irá acompañado de la marca Estudio, esto es por cuestiones de economía de escala, operación y rentabilidad. Los hoteles Met destinados al segmento de negocios, con tarifas entre 900 y 1,000 pesos, tendrán una inversión de aproximadamente 50,000 dólares por llave.

"Tenemos contratos firmados en el Bajío, Cancún, Huatulco, Punta Mita, Ciudad de México y otras ciudades. Nuestro Plan es llegar al 2020 con 20 contratos firmados, con alrededor de 4,500 llaves. Un punto importante es que no queremos ser el grupo hotelero más grande, sino ser reconocidos como el grupo en innovación hotelera y dar una rentabilidad por encima del mercado a nuestros inversionistas", remata Matías Muchenik, Director de Desarrollo en Atelier de hoteles.

Marriott International se consolida con adquisición de 140 millones de dólares

Poco después de que JW Marriott Hotel Mexico City celebrara sus primeros 20 años como el primer hotel de lujo, se dio a conocer que se había realizado una de las transacciones más grandes del sector hotelero con la operación realizada por Marriott International, al comprar la cadena Starwood Hotels & Resorts, por lo que ha asegurado su posición como líder mundial en hospitalidad en el Caribe y Latinoamérica. Con esta adquisición, el portafolio se extiende a más de 200 hoteles en más de 30 países.

Ahora, Marriott casi duplicó el número de propiedades en el Caribe y Latinoamérica, para ofrecer más de 49,000 habitaciones en la región, Con la fusión, Starwood introdujo a Marriott a seis nuevos mercados, que son Argentina, Uruguay, Guatemala, Paraguay, San Martín y Cuba.

También se comunicó que "la adquisición aumenta la presencia de la marca individual de Marriott en la región, de 10 a 18, tras haber añadido las ocho marcas de Starwood que están operando actualmente en CALA: St. Regis, The Luxury Collection W Hotels, Sheraton, Le Meridien, Westin, Four Points y Aloft".

Durante 2016, Marriott Caribe y Latinoamérica había agregado 12 propiedades a la región, además de incluir AC Hotels de Marriott; y por su parte, Starwood abrió tres nuevos hoteles, entre ellos, el histórico Four Points by Sheraton La Habana, el primer hotel dirigido por una compañía de Estados Unidos en el país. Para el Plan en 2020 tendrán cerca de 100 hoteles en desarrollo en ubicaciones como México, Brasil y Colombia.

La hotelería en México todavía tiene mucho potencial, y por ello tienen contemplada la apertura de 10 a 20 hoteles en los próximos dos años; México será uno de los focos más importantes, donde JW Marriott enfocará sus esfuerzos, comenta en entrevista Xavier Collard, Director de Ventas y Mercadotecnia de JW Marriott Hotel Mexico City.
"Es en la Ciudad de México donde tenemos más presencia, y donde abriremos dos hoteles más; también nos estamos desarrollando en ciudades como Querétaro, donde abrimos dos más, además de Puebla, Hermosillo, Saltillo, Monterrey, Los Cabos, etcétera. Marriott tenía 19 tipos de hoteles, en CDMX tenemos el hotel Courtyard Aeropuerto, Marriott Reforma, JW Marriott Santa Fe, Courtyard Revolución, y estamos abriendo el hotel Courtyard de Toreo -la apertura será para finales de 2017, será un select service con una tarifa aproximada entre 150 y 200 dólares, y contará con 150 habitaciones", complementa Xavier Collard.

En cuanto a la hotelería de lujo, considera que "a la gente le gusta reconocerse en una marca, y si visita JW MArriott a donde viaje, buscará un hotel de dicha marca para hospedarse. El poder adquisitivo está creciendo, las personas viajan más y descubren nuevas ciudades con marcas. Las personas que viajan en México quieren el mismo lujo que ven en otros países", resaltó Xavier Collard.

NH GROUP apuesta por México

Dicha compañía opera cerca de 400 hoteles y 60,000 habitaciones en 29 países de Europa, América y África, por el momento se centrarán en la apertura de nuevas propiedades y observan un mayor crecimiento en Latinoamérica en países como México, Perú, Chile y Colombia. "Entre los hoteles operativos que ya tenemos y los firmados, nos gustaría tener una presencia en 2018 de alrededor 100 hoteles en Latinoamérica", adelanta Juan Carlos Reus, Expansion Director Mexico & Caribe de NH Group.

Agrega que actualmente, México es uno de países donde más proyectos en ejecución tienen porque se trata de siete hoteles con 915 habitaciones en ubicaciones como Ciudad de México, Puebla, Monterrey, Mérida, San Luis Potosí y León. "El 7 de noviembre fue nuestra segunda apertura de este año y NH Collection León Expo, sin contar la reapertura del NH Collection México Reforma. Actualmente, estamos operando en México 13 hoteles que evaluamos entrar en países en donde no tenemos presencia siempre y cuando la oferta/demanda tenga sentido de negocio tanto para el inversor local como para la marca NH", resalta.

El recientemente remodelado inmueble, NH Collection Mexico City Reforma está conformado por 306 habitaciones, restaurante "Obvio" y "Bar 155". Con esto NH Group se lanzó de manera oficial la llegada de la marca NH Collection a América donde cuenta en la actualidad con cuatro proyectos de nuevos hoteles en ejecución, que abrirán sus puertas en México y Chile entre 2016 y 2018.

CUBA INMOBILIARIA, *¡al ritmo de Salsa!*

Oscar J. Franck Terrazas, CRE, FRICS
M.D. IRV De México, Inc.

La distensión de las relaciones entre Cuba y Estados Unidos ha producido un impactante aumento del 36% en la cantidad de visitas de estadounidenses a la isla, incluyendo a miles que vuelan a Cuba desde terceros países como México, para evitar las restricciones al turismo.

POR **OSCAR J. FRANCK TERRAZAS, CRE, FRICS**
M.D. IRV De México, Inc.
ofranck@irvaluation.com

Cuba está de moda, no hay duda. Cuantiosos grupos de turistas llegan a Cuba de Europa, Sudamérica y algunos de México. Visitantes americanos están llegando en numerosos grupos bajo el abrigo de una de las 12 actividades permitidas por el gobierno de los EUA, ya que el viaje turístico está aún prohibido. La mayoría de los tours ocupan su agenda en visitas de *"people to people"*, programas culturales o grupos religiosos. Pocos son los que van (incluyéndome a mí) por actividades profesionales o de negocios.

Aprovechando el gran vacío que dejó Estados Unidos en 1962 -año en que implementó el embargo-, la puerta quedó abierta para los inversionistas españoles, ingleses, alemanes, suizos, franceses, mexicanos y varios otros, quienes han realizado importantes inversiones en Cuba, especialmente en el rubro inmobiliario turístico. Cuba, gracias a las iniciativas de apertura del presidente Obama, ha cambiado enormemente en los últimos años, haciendo posible que los americanos y los cubano-americanos viajen y gasten su dinero en Cuba.

No hay mejor fórmula para que países que viven bajo un régimen no democrático, abracen el camino hacia la democracia, que aquél de experimentar una economía abierta y los beneficios que genera. Charters y cruceros desde EUA están vendiendo todo su espacio sin dificultad, sin importar el alto costo de los paquetes turísticos. En Cuba, los precios son en CUC (la moneda cubana para los turistas) cuya tasa de cambio está casi a la par con el Euro. Si llevas dólares americanos, automáticamente pierdes cerca del 15% al cambio.

Su infraestructura está rebasada

Aunque el gobierno cubano ha gastado mucho en infraestructura, los servicios de agua en muchas zonas son ineficientes, y los servicios de internet son desesperadamente ineficaces. El aeropuerto de la Habana está trabajando a su capacidad para procesar las decenas de miles de turistas que diariamente pasan por esas instalaciones. Durante 2015, Cuba recibió más de 3.5 millones de turistas, de acuerdo con la ONEI (Oficina Nacional de Estadísticas e Información), lo que representa un crecimiento del

La demanda habitacional es ahora superior a la oferta, pero se están acelerando las inversiones para nuevos hoteles de muy alto estándar. Grúas y andamios se pueden encontrar por todas partes en la Habana, como testigos de su actividad inmobiliaria.

17.4%. Con la suavización de reglas para viajar a Cuba implementada por Obama, no es desatinado esperar que el crecimiento del número de turistas sobrepase el 25%, lo que significaría que durante 2016 lleguen a Cuba más de 4.3 millones.

De acuerdo con CUBANET, la distensión de las relaciones entre Cuba y Estados Unidos ha producido un impactante aumento del 36% en la cantidad de visitas de estadounidenses a la isla, incluyendo a miles que vuelan a Cuba desde terceros países como México, para evitar las restricciones al turismo. El común denominador es que todos quieren ir a Cuba "antes que todo cambie". La gente ve con nostalgia los tiempos, antes de la revolución Cubana en 1959, cuando Cuba era el equivalente (sofisticado) a Las Vegas de hoy.

El *boom* turístico proveniente de los EUA es impactante: en 2015, Cuba recibió 161,233 turistas norteamericanos, y más de 94,000 han visitado Cuba en los cuatro primeros meses del presente año, lo que representa un incremento del 93% respecto al mismo período de 2015, según anunció el ministro de Turismo de Cuba, Manuel Marrero, durante la Feria Internacional de Turismo de La Habana. Adicionalmente, cerca de 400,000 cubano-estadounidenses viajaron a Cuba en 2015. Este gran flujo turístico ha puesto muchas presiones, haciendo evidente la endeble infraestructura hotelera de la isla.

Según avanzó el ministro Marrero, Carnival, el mayor operador de cruceros del mundo, quiere ampliar sus rutas entre Cuba y Miami para la temporada 2016-2017, y Royal Caribbean, su principal competidor, ya ha solicitado a las autoridades cubanas operar 72 escalas entre La Habana y Miami para la próxima temporada, entre diciembre de 2016 y abril de 2017. En un hecho histórico, por primera vez desde hace más de medio siglo, American Airlines voló de Miami a La Habana, en un vuelo comercial, el pasado 28 de noviembre, ofreciendo ahora vuelos regulares entre estas dos capitales.

"La demanda habitacional es ahora superior a la oferta, pero se están acelerando las inversiones para nuevos hoteles de muy alto estándar", puntualizó Manuel Marrero. En el Centro Histórico de la Habana se están reconstruyendo viejos edificios, respetando su valor histórico y exquisita arquitectura de los siglos XVII y XVIII, para convertirlos en lujosos hoteles, como es el caso de: la Manzana de Gómez, desarrollado por la cadena suiza Kempinski; el hotel Packard, de la española Iberostar, y el complejo Prado y Malecón, que operará el grupo francés Accor, quienes planean construir en la isla 22 nuevas instalaciones con 7,000 habitaciones para 2030. Adicionalmente a estos proyectos, la Secretaría

de Turismo (MINTUR) ha recibido 20 propuestas de empresas extranjeras para la creación de nuevos hoteles de 5 estrellas. Grúas y andamios se pueden encontrar por todas partes en la Habana, como testigos de su actividad inmobiliaria.

Sin embargo, los turistas norteamericanos están acostumbrados a pagar con tarjetas de crédito, tener acceso a cajeros automáticos (ATM), contar con servicio de internet confiable, y servicio de baños públicos apropiado cuando pasean por la ciudad, pero esto no está ocurriendo hoy en Cuba. Para consuelo de los mexicanos, sus tarjetas de crédito y débito generalmente funcionan en Cuba, mientras el banco emisor no tenga participación de algún banco americano.

Habana La Vieja y el Centro Histórico

El corazón de Habana está en la Habana Vieja y su Centro Histórico, que alberga un buen número de edificios notables, de restaurantes y bares famosos, incluyendo La Bodeguita del Medio, Café Taberna que por ahora es la casa del Buenavista Social Club, El Floridita y Havana Club, entre otros. La Habana Vieja baila al son de Salsa, Rumba y Chachachá. La música en Cuba, incluyendo el Jazz, es uno de sus más valiosos atractivos. La Plaza Vieja y la de San Francisco de Asis son de singular belleza, ambiente y han sido magníficamente restauradas. Para descubrir y sumergirse en el excitante espíritu Habanero, hay que caminar la Habana Vieja e interactuar con sus habitantes quienes son marcadamente amigables.

Seguridad

La Habana se lleva las palmas por la seguridad que ofrece a sus visitantes. En ningún momento se siente uno inseguro caminando o tomando un taxi, inclusive a altas horas de la noche. Es sorprendente ver que todos los automovilistas respetan las señales y límites de velocidad. Las multas se aplican, son muy fuertes y con un sistema de puntos que de acumularse, les retiran la licencia.

El mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario en Cuba, principalmente el relacionado con el sector turismo, está en pleno auge. El sector turismo, bajo el rubro de campos de golf, es una de los principales destinos de inversión extranjera; misma que se regula bajo las modalidades: 1) empresa mixta; 2) contratos de asociación económica internacional; y 3) empresas de capital totalmente extranjero.

Miramar Playa

Miramar me recuerda Las Lomas en la Ciudad de México, pero con playas y un mar caribeño de increíbles tonos azules. Es el centro financiero y en donde se localizan casi todas las embajadas, amén de varios hoteles 5 estrellas.

Aquí se encuentra el **Miramar Trade Center** que es el único edificio de uso mixto (oficinas y retail) de la Habana. El complejo de este centro de negocios cuenta con 6 edificios, ofreciendo 55,530 m^2 (597,720 SF) de área rentable y alojando 150 compañías. El ambicioso plan maestro, cuando esté completo, quedará integrado por 18 edificios que comprenderán más de 205,000 m^2 de área rentable. El espacio existente está al 100% de ocupación y su renta promedio está en un rango de 36 a 40 USD por m^2 mensual, con una tendencia a incrementar. Los contratos son basados en dólares.

El desarrollo del Miramar Trade Center se le debe a la empresa mixta cubana Inmobiliaria Monte Barreto S.A., en la que un 51% es participada por la sociedad cubana Inmobiliaria CIMEX, y un 49% por CEIBA Property Corp. Ltd., uno de los inversionistas extranjeros más importantes en Cuba en el sector inmobiliario-turístico -el cual

también participa en las empresas mixtas cubanas propietarias de los hoteles Meliá Habana, Meliá Las Américas, un lujoso hotel de playa de 5 estrellas situado junto a la famosa casa Dupont y el campo de Golf Varadero, el Hotel Meliá Varadero, el Sol Palmeras, también ubicados en Varadero, y el Hotel Trinidad, actualmente en desarrollo cerca de la ciudad de Trinidad, un sitio de patrimonio mundial de la UNESCO.

El mercado de casas en renta, por día o a largo plazo, se cotiza basado en el número de recámaras y no se maneja el área rentable. El nivel de su precio queda determinado por el número de recámaras, sus amenidades y ubicación.

Casas particulares de lujo, en la zona de Miramar -municipio de Playa, con excelente ubicación- se rentan para el turismo a razón de 35 a 50 CUC (equivalente aproximadamente a 35 a 50 Euros, o 40 a 57.00 dólares) por habitación, por día; o magníficos apartamentos en Miramar o Vedado, por 30 a 35 CUC por habitación, por día. En el bello edificio del Havana Palace, departamentos de 2 recámaras y 2 baños rentan a 140 CUC diarios (70 CUC/Habitación al día). Los hoteles de 5 estrellas en la Habana, con vista al mar, están en un rango de 380 a 480 dólares por noche, y en Varadero de 300 a 480 la noche.

Casas de renta a largo plazo, en la zona de Miramar, con 4 recámaras y 2 baños, se rentan a 1,500 CUC mensuales. En la zona de Vedado, adyacente a Miramar, casas de 2 recámaras y 2 baños con vista al mar, se rentan en aproximadamente 1,800 CUC mensuales.

Casas de lujo en venta en esta zona, se venden a: 155,000 Euros (674.00/m^2) por una residencia de 4 habitaciones y 3 baños; o 750,000 Euros (938.00/m^2) por una casa amueblada de 4 recámaras y 4 baños con 800 m^2 de construcción, o una mansión de 9 dormitorios y 5 baños, con 540 m^2, por 600,000 Euros, equivalentes a 1,111.00/m^2.

Apartamentos en Playa Miramar de 100 m^2 con 3 habitaciones y 3 baños se venden a 250,000 Euros (equivalentes a 2,500.00/m^2).

EL BOLETIN, el MLS de la Habana

Los cubanos son muy ingeniosos y recurren a muchos medios para vender o rentar sus casas o departamentos de modesto valor. Varios de esos medios son bastante heterodoxos. Existen varios sitios en internet en donde se promueven y realizan rentas o ventas inmobiliarias, pero el cubano que desea vender o rentar su propiedad de la manera más directa y económica, suele poner un anuncio en el BOLETIN de clasificados publicado por el Gestor de Vivienda Habana Yunior, quien todos los sábados en la mañana está presente en el *Paseo del Prado*, junto con un numeroso grupo de personas promoviendo la venta y renta de bienes raíces, y tomando nuevos listados para su BOLETIN. Muchos de los presentes son anuncios humanos de lo que pretenden vender o rentar, quienes pasean en el basto camellón del Prado con anuncios colgados en su persona. Yunior es sin duda, "el Rey del Prado", sirviendo a los Habaneros en la compra-venta y renta de casas y apartamentos.

¿Cuba seguirá progresando a ritmo acelerado sin Fidel Castro?

A pesar de las barreras y desafíos del bloqueo económico y comercial impuesto por Estados Unidos, que Cuba ha tenido que enfrentar durante más de medio siglo, el mercado inmobiliario en Cuba parece moverse al rápido ritmo de una buena Salsa, de las que Cuba nos obsequia fácilmente. El último año se distinguió por ser uno en el que Cuba experimentó un progreso económico relevante, disfrutando de las nuevas reglas para viajar desde los Estados Unidos.

Al estar escribiendo este artículo, recibí la noticia de que el Comandante Fidel Castro ha fallecido. ¿Cuál va a ser el

futuro de Cuba sin Fidel y con el presidente electo Trump tomando el mandato de los EUA el próximo enero? Si vamos a creer en las declaraciones de campaña de Donald Trump en las que aseguró que "revertiría el acuerdo al que llegó el Presidente Obama para reabrir las relaciones diplomáticas y volver a establecer un comercio con Cuba", a menos que el régimen cubano cumpla con sus exigencias, entonces, las expectativas no son buenas. Pero Trump cambia sus políticas sin mucho reparo. Ésta puede ser una muy buena prueba para ver cómo reacciona el presidente electo Trump respecto a su entendimiento de Latinoamérica y su eficacia como líder del país más poderoso del mundo. En poco tiempo tendremos las respuestas.

© Oscar J. Franck Terrazas, diciembre 2, 2016.
Contact: ofranck@irvaluation.com
www.irvaluation.com

30 *ubicaciones,* 10 CIUDADES

OFICINAS EQUIPADAS - SALAS DE JUNTAS - *COWORKING*

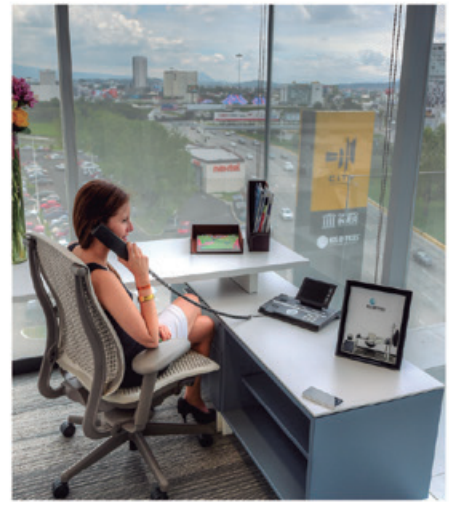
www.iosoffices.com | info@iosoffices.com

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

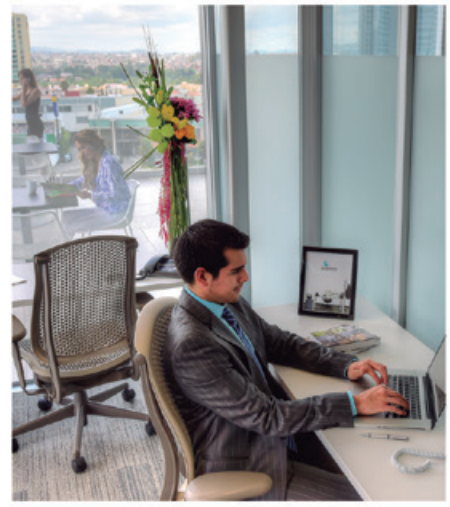
IOS OFFICES TIJUANA

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

La Nueva Oferta de Oficinas de la CDMX en 2017

Rob Hixson y Erik Nelson

Previendo un incremento de más del 12% del inventario para 2017, una actividad de pre-arrendamiento del 20% y una proyección de la demanda estable en los próximos 6 meses, por parte de los comercializadores -de acuerdo con la encuesta realizada por Solili en el tercer trimestre de 2016-, un incremento en la tasa de disponibilidad es inminente.

POR **ROB HIXSON Y ERIK NELSON**
erik@solili.mx
rob@solili.mx

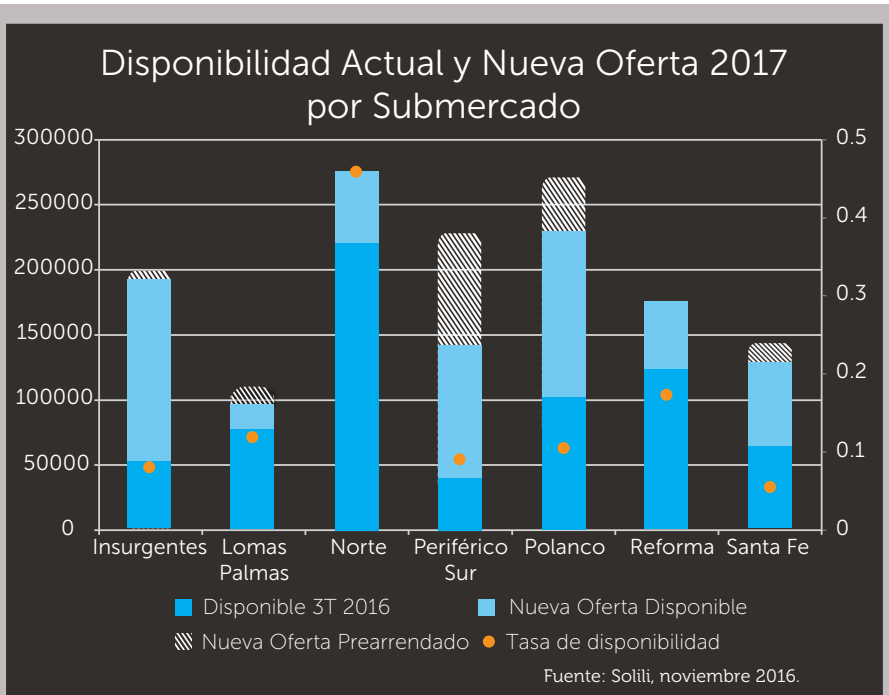
El mercado de oficinas clase A de la Ciudad de México es más de 5.6 millones de m², distribuidos en 360 desarrollos. En los últimos años, la ciudad ha experimentado un boom inmobiliario, detonando importantes proyectos corporativos. Para 2017, Solili, empresa proveedora de información del mercado inmobiliario en México, anticipa la entrega de 31 nuevos complejos corporativos para 2017, que sumaran más de 715 mil m² de área rentable, previendo un crecimiento del inventario corporativo de más de 12%. Se espera que el impacto de la nueva oferta genere un incremento en la disponibilidad de espacios de oficinas.

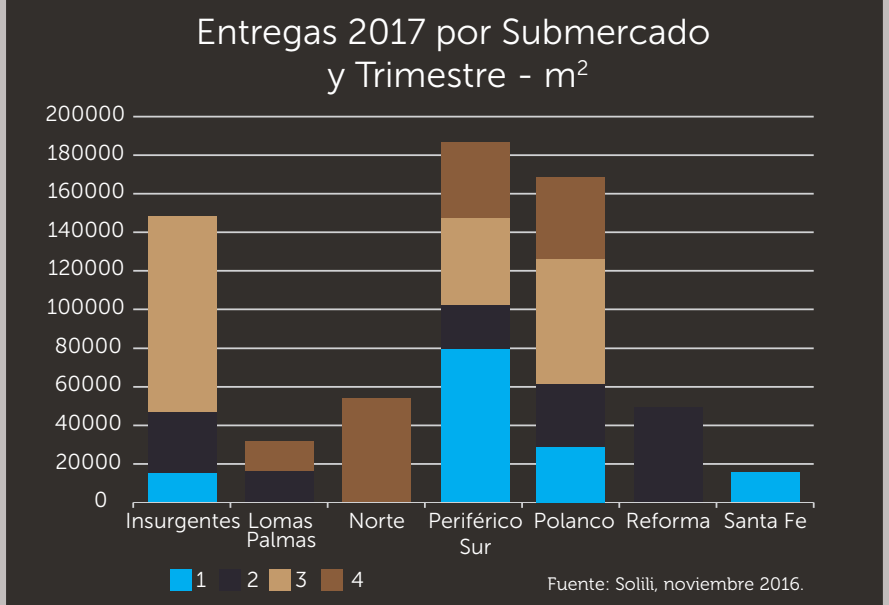
Análisis General

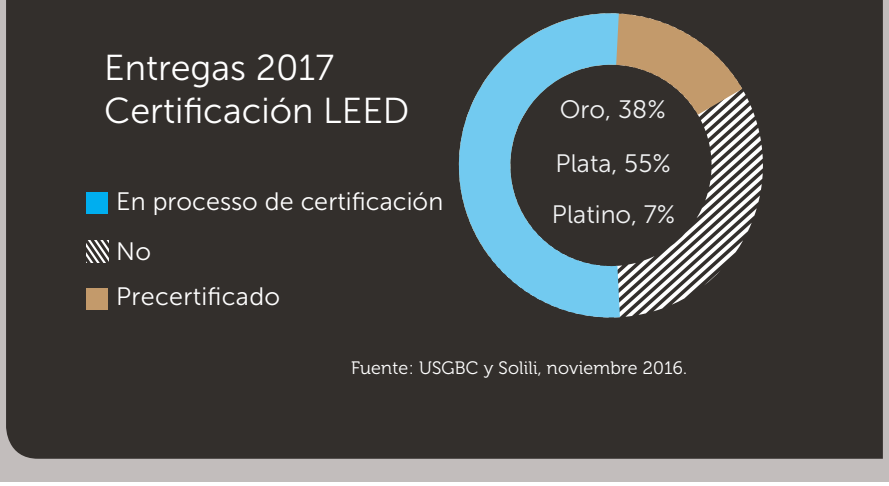
La nueva oferta ofrecerá espacios de diferentes tamaños, reflejándose en las características de los edificios a entregarse en 2017. De acuerdo con datos de la firma Solili, de los 31 proyectos a culminar construcción el próximo año, 7 edificios tendrán un área rentable inferior a los 10 mil m², siendo el más pequeño de 3,506 m²; por otra parte, hay varios proyectos de grandes dimensiones, con el más grande de 80 mil m². La dimensión promedio del edificio es de 23,168 m², resultando 32% más grande que el promedio de los complejos existentes. Serán 8 los edificios que cuenten con plantas tipo superiores a los 2,000 m²; sin embargo, son los de mayor tamaño ya que representan la mitad del total de área rentable esperada para 2017.

La mayoría de la nueva oferta es sostenible, dos terceras partes de los proyectos se encuentran pre-certificados LEED o están en proceso de certificación, que en términos absolutos se traduce en 9 proyectos ya pre-certificados, en su mayoría de nivel plata y oro, y otros 8 se encuentran en el proceso de certificación.

Más del 70% de la oferta esperada en 2017 se concentrará en los submercados de Insurgentes Sur, Polanco y Periférico Sur. Como mercado total, la nueva oferta de 2017 se entregará con una distribución similar entre trimestres; sin







embargo, no en todo los submercados se presentará este comportamiento, pues tan solo en el tercer semestre, en Insurgentes Sur, se adicionarán más de 100 mil metros de área arrendable.

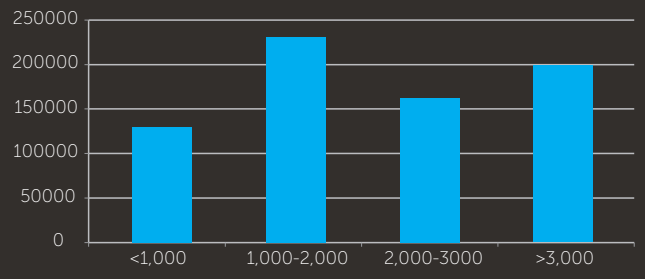
Aunque se prevé un aumento en la disponibilidad de espacios corporativos en la ciudad de México, el precio promedio de salida de los 31 proyectos que se espera para 2017 es de 25.41 dólares por m² por mes, 4.1% más alto que el precio promedio registrado en el tercer trimestre de 2016. De forma particular, el corredor de Lomas Palmas cuenta con precios de salida 20% superiores a lo que mostró al cierre del tercer trimestre de 2016, como efecto de la poca oferta proyectada para 2017 y la actividad de pre-arrendamiento, contrastando este comportamiento con los precios de salida para el corredor de Polanco, son casi 17% inferiores a los reportados en el tercer trimestre de 2016. Con casi 130 mil m² aun disponibles de la nueva oferta esperada para 2017, los desarrolladores pueden ser competitivos al disminuir los precios de salida e impulsar la comercialización de sus edificios.

Poco más del 20% del total de metros que se incorporarán en 2017 se encuentran pre-arrendados, por lo que, de seguir esta tendencia la tasa de disponibilidad, tendrá un importante repunte a lo largo del próximo año. Los submercados con mejor comportamiento en pre-arrendamiento son Periférico Sur y Lomas Palmas, donde casi 50% se encuentra pre-arrendado. [●]

1 Metodología Entregado: "Los metros cuadrados totales y/o el número de edificios que han terminado construcción (el estatus ha cambiado de construcción a inventario) y han recibido un certificado de ocupación durante un periodo definido. Cuando un certificado de ocupación ha sido otorgado, la propiedad será considerada entregada aún cuando los inquilinos no han ocupado el espacio."

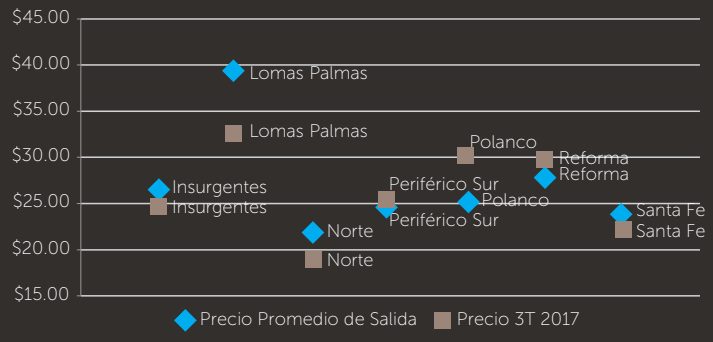
2 Metodología Área Neta Rentable: "Los metros cuadrados totales de un edificio que pueden ser ocupados o asignados a un inquilino para atender la solicitud del inquilino. Generalmente estos incluyen un porcentaje de áreas comunes incluyendo pasillos, áreas de recepciones y baños."

Área Neta Rentable por Tamaño Planta Tipo - Nueva Oferta 2017



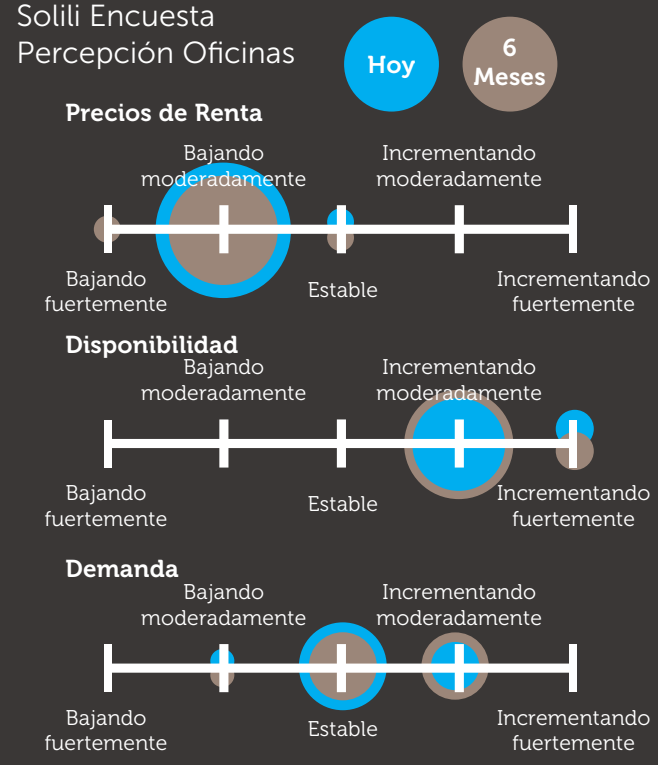
Fuente: Solili, noviembre 2016.

Precios por Submercado Nueva Oferta 2017 vs Oferta Actual



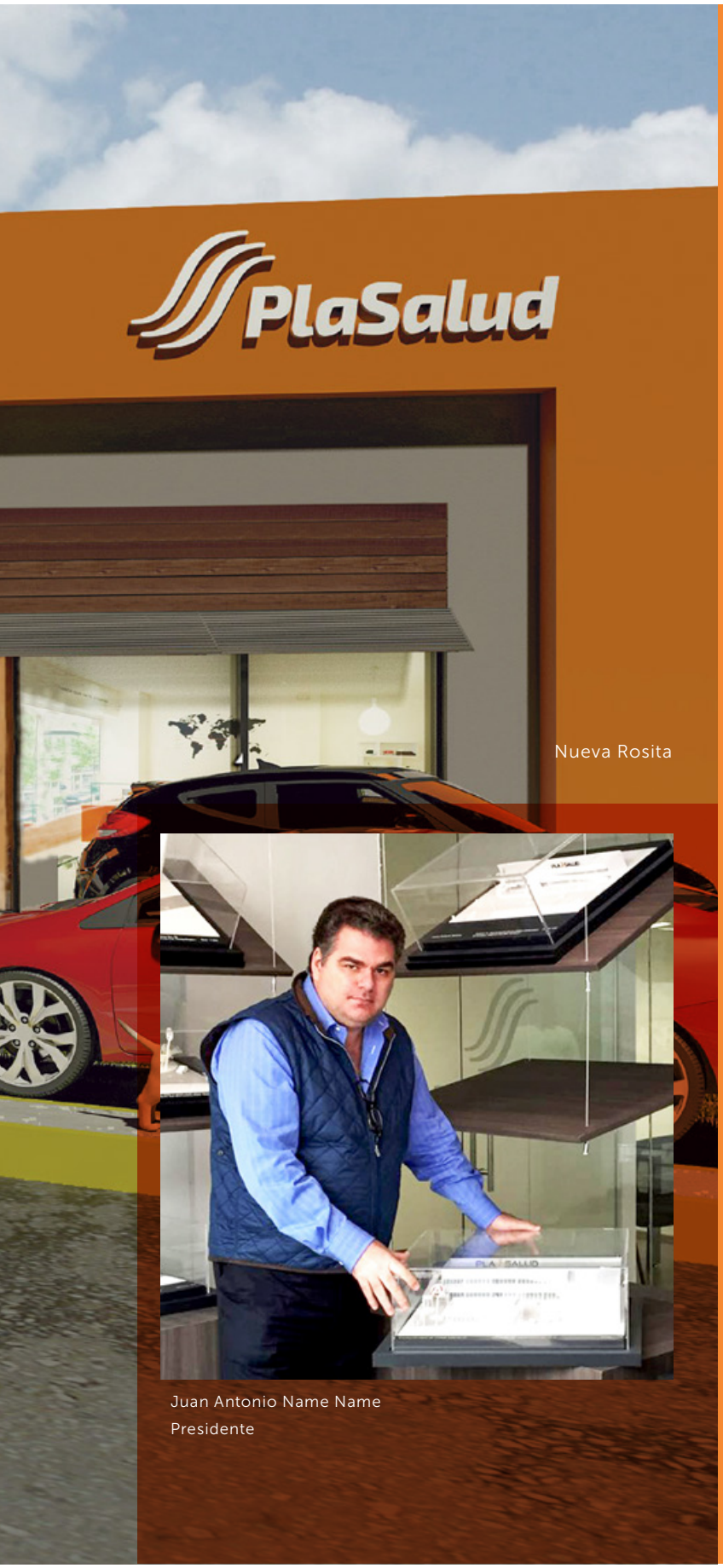
Fuente: Solili, noviembre 2016.

Solili Encuesta Percepción Oficinas



Fuente: Solili, 3T 2016.

PLASALUD®
REVOLUCIONA LAS PLAZAS COMERCIALES ESPECIALIZADAS



Nueva Rosita

Juan Antonio Name Name
Presidente

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

El mercado dirigido a los servicios de salud ha tenido un auge considerable en los últimos años, la cultura de prevención, así como las características demográficas del país han propiciado las condiciones para este desarrollo...

Desde la apertura de su primera plaza PlaSalud® en la colonia Narvarte -construida en 2010- su crecimiento ha sido importante pues a noviembre de 2016 ya cuentan con 25 inmuebles y tienen 40 en desarrollo que culminan su construcción al primer trimestre del 2017, los directivos de PlaSalud® planean que para 2020 tengan 200 inmuebles de los diferentes formatos en la República Mexicana.

El concepto de una plaza especializada en servicios de salud y bienestar de PlaSalud® nació con el objetivo de brindar servicios de salud de calidad a los clientes, ofrecer sinergias y posibilidad desarrollo a los locatarios, detalló Juan Name, presidente de PlaSalud®.

El formato de estas plazas comerciales se sostiene en cuatro pilares, de acuerdo con Renan Bucheli, director general de PlaSalud®, son: medicamentos -las farmacias que son la tienda ancla-; prevención - incluye laboratorios especializados-; salud y bienestar - clínicas de belleza y gimnasios-; así como servicios complementarios como cafeterías, bancos, tiendas de conveniencia, academias de danza, entre otras. Estos son los componentes que siempre incluyen en los ecosistemas que desarrollan.

El presidente de la empresa, Juan Antonio Name, considera que el concepto tiene mucha fuerza por el flujo de clientes que maneja "una farmacia nos lleva en promedio entre 600 y 1,500 clientes diarios, alrededor de ella vamos llamando y llenando el resto del espacio; ofrecemos esos casi 1500 clientes de farmacia, más los que lleven los laboratorios , gimnasios y demás, de este modo se lleva a cabo la sinergia y el flujo dentro de la plaza".

El tamaño promedio de los inmuebles es 1,800 metros cuadrados que son los mismos de área rentable. El Director General, considera que PlaSalud® se encuentra en el punto

Jinetes

medio entre el servicio simple que ofrece una farmacia y el muy sofisticado, de los servicios de un hospital.

El concepto tradicional de PlaSalud® ha resultado sumamente rentable, de acuerdo con los directivos, las plazas están generando 16% de retornos en bienes raíces; comentaron para Inmobiliare que el inmueble arranca en 10 o 12% y conforme se va estabilizando los retornos aumentan de manera significativa.

Desarrollando nuevos conceptos para abastecer todas las necesidades

Además de las plazas tradicionales, PlaSalud® ha desarrollado una serie de formatos para otros tipos de consumidores: PlaSalud® plus, PlaSalud® Comunidades y PlaSalud® Clínicas o clústers.

El formato de PlaSalud® Plus lo conforman las marcas de gama alta del mercado y se encuentran en las zonas A de la ciudad y área metropolitana; hasta ahora tienen construida una sobre Av. Jinetes en Arboledas, Estado de México; otra en desarrollo en Av. Las Águilas y una más en Bosques de las Lomas.

Por otro lado el concepto de PlaSalud® Comunidades está pensado para desarrollarse en ciudades pequeñas que van desde los 50,000 hasta los 200,000 habitantes, donde llevan cinco servicios de salud básicos: farmacias, dentista, laboratorio, quiropráctico y oculista, además de los servicios complementarios pero en un formato más básico.

Bosques de Las Lomas

PlaSalud® Clínicas o Clúster es un formato que busca integrar servicios médicos especializados de dentista, oftalmología, cirujanos, entre otros; no alberga gimnasios, clínicas de belleza ni servicios complementarios; es un espacio donde dan cabida a locatarios médicos de tipo AAA

Renan Bucheli, comentó que la rentabilidad de este formato es mucha, tanto en México como en América latina "de los países de Latinoamérica, México es probablemente el más desarrollado en cuanto a servicios de salud, sin embargo tenemos muchas carencias, tan solo hay que imaginar lo que pasará en otros países. También, buscamos que todos los servicios médicos tengan un lugar donde desarrollarse y donde prosperar".

PlaSalud® tiene un plan de expansión ambicioso, al ser este el único concepto en su tipo en el mercado ven plausible replicarlo en diversas partes del mundo. Hasta ahora tienen presencia principalmente en la Ciudad de México, área metropolitana, algunas comunidades del Bajío, Guadalajara y Chihuahua, entre otras.

Observan un gran potencial en las zonas fronterizas del país donde se desarrolla un "turismo médico" es decir, estadounidenses que entran a México a comprar medicamentos. Desean atacar ese sector que está dominado en gran parte por la informalidad.

El objetivo antes de exportar el concepto a otros países es llegar a las 200 PlaSalud® en México en 2020 y después, continuar su expansión hacia Latinoamérica, comenzando por Guatemala, Panamá, Chile, Argentina, Uruguay y Colombia.

GVI
GOMEZ VAZQUEZ
INTERNATIONAL

www.gvi.la

Innovación

_ ARCHITECTURE
_ PLANNING
_ URBAN DESIGN

A través de nuestra arquitectura transformamos el escenario urbano, creando regiones y ciudades más humanas, bellas y sustentables que ofrecen la mejor calidad de vida para el usuario y la mayor rentabilidad para nuestros clientes.

CORPORATIVO CHAPULTEPEC
Ciudad de Mexico, Mexico.

MEXICO | NORTH AMERICA | CENTRAL-SOUTH AMERICA

DISEÑO INTELIGENTE DE EDIFICIOS DE OFICINAS

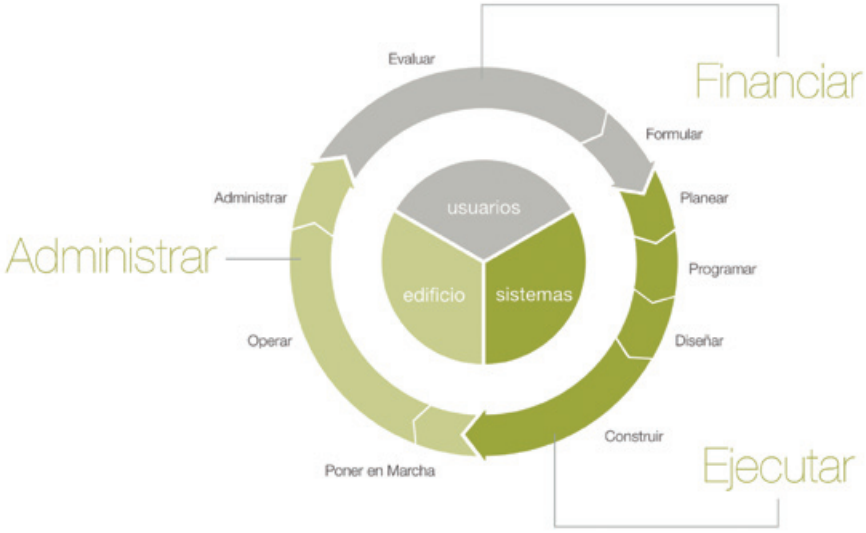
La operación y mantenimiento del edificio toma hasta el 85% de la inversión durante su vida útil. Cualquier mala decisión tomada en la fase de diseño tiene repercusiones a largo plazo.

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

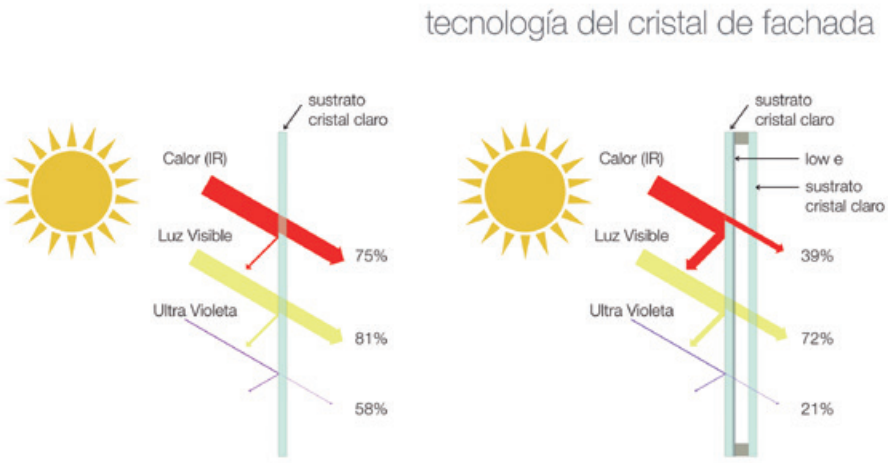
Mucho se ha hablado de los edificios inteligentes desde hace más de 25 años; este concepto ha evolucionado, y actualmente estamos ante lo que puede reconocerse como la versión 2.0 del concepto. La irrupción de la tecnología y el internet de las cosas ha hecho que los edificios sean una especie de maquinaria muy sofisticada. Pero en esta ocasión, no hablaré de este concepto de inteligencia, hay personas mucho más capaces de hacerlo y con mayor autoridad; por el contrario, abordaré la perspectiva del diseño y planificación de estos edificios, con la experiencia de haber diseñado y construido muchos metros cuadrados de espacios, para albergar oficinas corporativas.

Existen clasificaciones más o menos estandarizadas de estos edificios, y en este caso hablaré de los denominados edificios AAA. Para empezar, me gustaría destacar cuáles son las características principales de estos edificios:

- Ubicación: Debe estar un área considerada distrito financiero de primer nivel.
- Entrepiso: Con alturas que permitan como mínimo espacios interiores de 2.75 m y 3.0 m preferentemente.
- Sistema central de Monitoreo y Control; BMS (Building Management System).
- Certificación Ambiental: LEED, BREAM, etc.
- Capacidad de estacionamiento de cuando menos un auto por cada 30 metros cuadrados rentables.
- Amenidades para inquilinos: Gimnasio, Business Center, Comercio de apoyo.
- Elevador de servicio separado de los elevadores de pasajeros.
- Elevadores de transferencia y puntos de control de seguridad.
- Sistema de Protección Contra Incendio (PCI), de acuerdo a norma NFPA (National Fire Protection Association).



se puede ver que los elementos que los integran y a quienes sirven mantienen una relación estrecha. Los edificios estar planeados para operar y desempeñarse de una manera determinada desde la etapa de diseño. Si están bien diseñados, operarán y se desempeñarán de manera óptima, si se diseñan mal, será costosa la operación y su mal desempeño los condenará al fracaso financiero.



Los cristales en ensamble doble y capas metálicas *low-e* impiden la ganancia calórica y entrada de rayos UV mientras admiten la mayor cantidad de luz visible. Estos cristales, adecuadamente usados, permiten disminuciones significativas en el consumo de energía por los sistemas de HVAC.

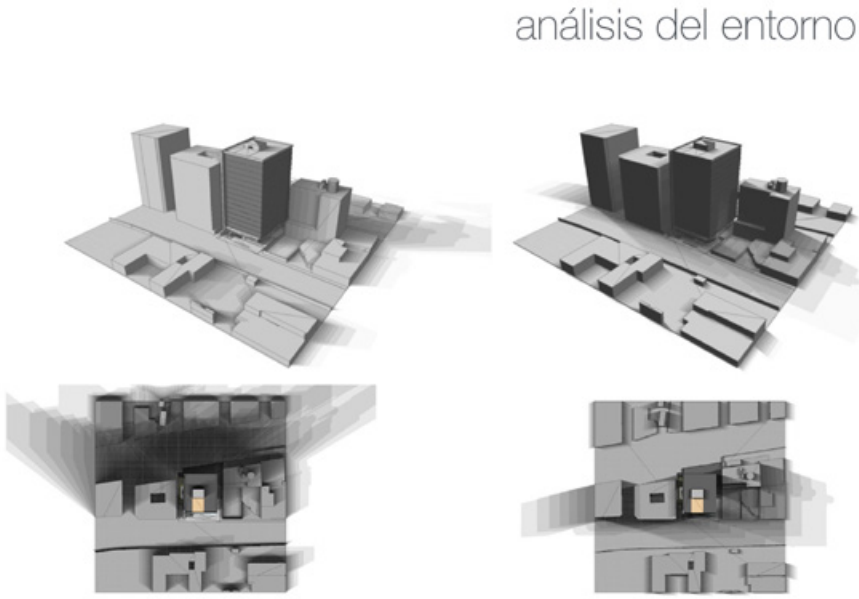
Estos son los requisitos convencionales. De lo que no se habla es de la eficiencia en el diseño y de cómo éste puede alterar significativamente la operación y mantenimiento del edificio, o de cómo el mal diseño puede evitar que los inquilinos tomen espacios en renta o venta y prefieran otras opciones con características menores, pero con plantas más eficientes.

Se debe tener en consideración, de manera fundamental, el ciclo de vida del edificio; de esta manera se puede ver que los elementos que lo integran y a quienes sirven mantienen una relación estrecha, y que desde la etapa de diseño, los edificios estarán planeados para operar y desempeñarse de una manera determinada. Si están bien diseñados, operarán y se desempeñarán de manera óptima; si se diseñan mal, será costosa la operación y su mal desempeño los condenará al fracaso financiero. De acuerdo con ASHRAE, la operación y mantenimiento del edificio toma hasta el 85% de la inversión durante su vida útil; es decir, cualquier mala decisión tomada en la fase de diseño tiene repercusiones a largo plazo. Si consideramos que el diseño del edificio significa, en el mejor de los casos, hasta el 2% del costo directo de construcción, y éste a su vez, el 15% de la inversión, estamos hablando que la decisión entre un buen diseño y uno malo está en poco más de un cuarto de un punto porcentual de la inversión total. A la luz de estos números, hace sentido poner atención en la selección del equipo de diseño.

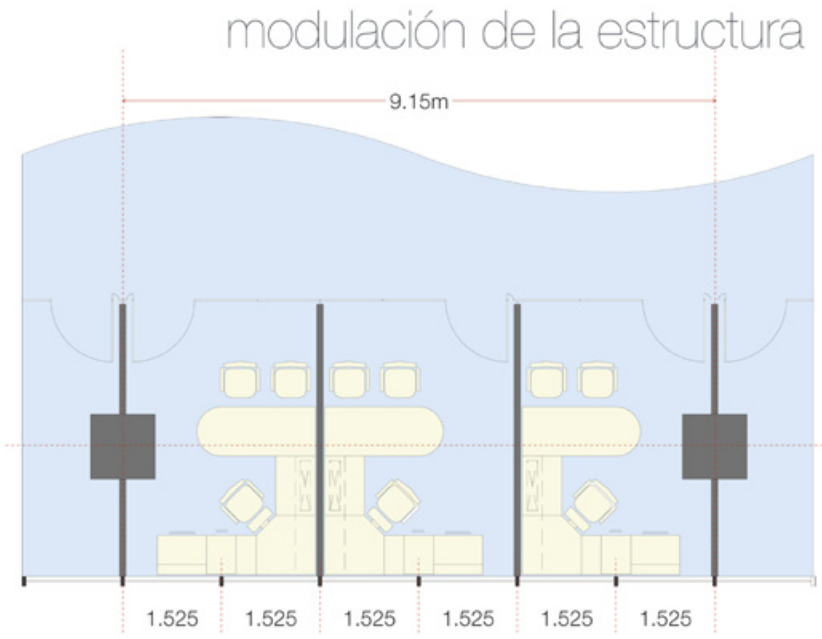
Según Greenwise Strategies, organización dedicada al análisis y auditoría del desempeño energético de los edificios, el sistema de HVAC e iluminación consume cerca del 83% de la energía consumida, entonces, la atención al diseño de la envolvente o piel del edificio, así como a los sistemas de iluminación tiene una relevancia primordial en su adecuada planificación y diseño. En una visión más amplia, de acuerdo a la Secretaría de Energía Federal, casi el 77% de las fuentes de energía en México provienen de la quema de combustibles fósiles, y solamente el 1.05% de fuentes como la eólica y otras energías, son renovables.

Desde el punto de vista del diseño arquitectónico de los edificios de oficinas, hay mucho que decir, desde la orientación misma del edificio hasta los sistemas de agua, energía, control, etc., los cuales pueden optimizarse para que su desempeño sea el más adecuado.

La orientación, así como el análisis del entorno nos proporcionan pistas sobre cómo debe implantarse un edificio y cómo resolver sus fachadas. A partir de este punto, la selección del cristal es fundamental; ésta requiere de un balance muy fino entre varios factores: impedir la ganancia térmica al interior y evitar fugas del acondicionamiento interior o viceversa, según



El análisis del entorno nos da herramientas de decisión para el diseño de fachadas y el uso del propio entorno a nuestro favor.



La modulación inteligente de la fachada y su armonía con la estructura produce espacios racionales y eficientes al interior.

la época del año y la región donde se ubique el edificio.

También es importante mantener una especificación adecuada de capa low-e; queremos tanta luz visible al interior sea posible, como mantener el balance térmico correcto, y en principio, estos dos factores son contrapuestos. Es decir, a mayor entrada de luz, mayor ganancia térmica, y a menor ganancia, menor luz visible.

En este punto, las capas metálicas adheridas al cristal juegan un papel primordial, y a mayor número de capas, mayor precio y mejor balance. En general, no existe una receta que resuelva todo; la experiencia del arquitecto debe dar guía, así como la asesoría de un equipo externo (no del fabricante) en la selección del cristal después de haber hecho las corridas energéticas específicas para el proyecto.

La adecuada distribución de columnas, así como la racionalidad en la estructura, permiten tener ahorros en la inversión y al mismo tiempo facilita el arreglo interior en el que juega el factor de pérdida de eficiencia en el uso del espacio, y por tanto, la cantidad de metros cuadrados aprovechables -más allá de la eficiencia medida según el criterio de BOMA. En este sentido la forma de la planta del edificio juega un papel fundamental.

La racionalidad de la estructura es importante, porque el porcentaje más alto del costo de construcción del edificio está en la estructura, típicamente entre un 25% y hasta cerca del 50%, y la fachada puede ser entre un 10% y un 15%. La modulación en estos dos rubros es básica para alcanzar la máxima eficiencia en el aprovechamiento del espacio interior.

En VFO, la experiencia diseñando tanto edificios de oficinas como interiores corporativos, nos permite tener un acervo de casos que proporcionan las herramientas necesarias para obtener el diseño optimizado al máximo, con excelentes resultados. En muchas ocasiones hemos diseñado interiores corporativos en edificios proyectados por nosotros mismos, así como analizado para nuestros clientes otros edificios en los que las consideraciones de diseño de los elementos antes mencionados, no son tan profundamente estudiadas.

Cualquiera que sea el reto de diseño, tenemos los parámetros y la experiencia de miles de metros cuadrados diseñados y construidos a satisfacción de nuestros clientes. El Diseño Inteligente de Edificios Inteligentes, está más allá de los adelantos tecnológicos de los que hablaba al principio.

FIBRA UNO

LISTO PARA SEGUIR SORPRENDIENDO A INVERSIONISTAS PESE A ENTORNO ECONÓMICO

Cierra 3T2016 con 516 propiedades con ingresos totales por 3,359.1 millones de pesos y antes del cierre de año transferirá nuevas propiedades anunciadas

Mitikah

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

Para Fibra Uno, el primer y mayor Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces en México, 2016 le dejará buenos proyectos por incorporar a su portafolio, el avance de construcción con recursos de su CKD Helios para el desarrollo de uno de los proyectos más esperados, Mitikah. De acuerdo con datos del Reporte del 3T2016 se detalló que Fibra Uno en términos de ingresos obtuvieron un aumento de 17% comparado con el mismo trimestre de 2015 y 5.4% comparado con el trimestre anterior. Este cierre de 2016 tuvieron ingresos totales por 3,359.1 millones de pesos, ingresos de las propiedades por 3,027.4 millones de pesos y un Ingreso Operativo Neto –NOI- de 2,708.7 millones de pesos.

Al cierre de 3T2016 contaba con 516 propiedades con una superficie rentable de 7.32 millones de metros cuadrados, ocupación total de 94.7% y contratos con duración promedio de 4.7 años. "Los ingresos por renta crecieron 158.3 millones de pesos lo que representa un incremento de 5.5% respecto al 2T2016. Esto se explica principalmente por el incremento natural en las rentas, al incremento en la ocupación del portafolio, las rentas de la propiedad Park Tower Vallarta a la depreciación promedio del tipo de cambio del trimestre que resultó en un impacto positivo en los contratos denominados en Dólares americanos que están directamente relacionados con nuestra operación y a incrementos por arriba de inflación en algunas renovaciones y nuevos contratos a niveles más altos de renta", señala el Reporte 3T2016.

En entrevista para Revista Inmobiliare, Gonzalo Robina, director general adjunto de Fibra Uno mencionó con respecto a la devaluación del peso ante el dólar y la subida en las tasas de interés que "en particular son dos temas donde estábamos muy bien preparados y no porque hubiéramos visto llegar la elección a favor de Donald Trump, sino que quienes llevamos muchos años en esta industria sabemos que es cíclica por lo que debemos estar preparados para eso, desde el día uno con el IPO de FUNO siempre hemos tomado decisiones de cara a momentos de inestabilidad o crisis como la que se percibe ahora".

Torre Cuarzo

Samara

PROPIEDADES ANUNCIADAS EL 10 DE NOVIEMBRE POR FUNO

-Firma de carta de intención para adquirir el portafolio Apolo II integrado por 18 propiedades con ubicaciones Premium en 11 estados de la República Mexicana. La composición es de 11 centros comerciales estabilizados y cinco en proceso de estabilización representando 60% del flujo total del portafolio y dos terrenos localizados en la CDMX en zonas de alto poder adquisitivo y con potencial para área rentable bruta aproximada de 120,000 metros cuadrados. Para esto se considera una inversión total aproximada de entre 10,000 a 11,000 millones de pesos, además FUNO proyecta que una vez estabilizados los centros comerciales generarán un ingreso operativo neto anual de 1,012 millones de pesos.

-Firmó los documentos para adquisición de del portafolio FRIMAX integrado por tres propiedades industriales en el Estado de México con 623,529 metros cuadrados de área bruta rentable cuando quede concluida en su totalidad la construcción. Una de ellas está estabilizada con un NOI cercano a 160 millones de pesos, los otros dos están en desarrollo con un área rentable bruta de 404,130 metros cuadrados y se calcula que generarán un NOI de 348 millones de pesos en [36] meses.

-Adquisición de un terreno con superficie de 43,607 metros cuadrados en la zona conurbada de la Ciudad de Guadalajara por un monto de 440 millones de pesos, se hará un desarrollo de usos mixtos –comercio, oficinas u hotel-, con área rentable bruta de 105,000 metros cuadrados más 225 llaves del hotel, una vez concluido esperan NOI de 492.5 millones de pesos y FUNO estima que el desarrollo junto con la comercialización tendrá una inversión de 4,368 millones de pesos. Se estima comience a generar ingresos en 18 meses y esté completamente estabilizado en 24 meses una vez terminada la construcción.

"En cuanto a cómo nos afectan las tasas de interés, cerca del 80% de nuestra deuda está a tasa fija y en su momento, a lo mejor cuando tomamos la decisión de salir al mercado por tasas fijas o tomar crédito en estas condiciones quizá vieron que era un dinero relativamente más caro para el momento y ahora, vemos las bondades de haber fijado las tasas a largo plazo quizás con un pequeño sobre costo comparado con los que se financiaron a corto plazo y tasa variable", agregó .
En adición, dijo que tienen prácticamente en su totalidad a largo plazo en promedio la vida de la deuda es de 12 años y el primer vencimiento relevante que tenemos es hasta 2024,; antes de este, tenemos un vencimiento razonablemente pequeño en el 2019 lo que se traduce en que los créditos tienen gran madurez y para los próximos 2 años no hay vencimientos que es muy manejable ante una inestabilidad que podría durar entre 12 a 18 meses.

"Siempre nos hemos conservado en un rango no mayor a 35% de apalancamiento contra el valor de nuestros

Patio Santa Fe

Centrum Park Tlalnepantla (Berol)

Torre Diana

activos. Aproximadamente 30% de nuestros contratos están denominados en dólares y 70% en pesos, los que están en dólares dentro de los sectores de comercio, industria y oficinas de manera que los tenemos conforme se manejan los mercados, por ejemplo en el sector industrial las bodegas de manufactura ligera que se encuentran en el norte del país, primordialmente en los estados fronterizos, todas las rentas se manejan en dólares porque son plantas manufactureras de productos que se terminan exportando o son maquilas que traen materia prima de Estados Unidos, se procesan en México y se regresan; por lo tanto, los ingresos de esos inquilinos también vienen en dólares entonces es un match natural entre sus ingresos y el gasto de la renta".

En cuanto al sector comercial que es mínimo el que poseen, cobran rentas en dólares con la costumbre de que se manejan en las respectivas plazas consideradas resorts turísticos destinados a los mercados internacionales –Cancún, Cozumel y Playa del Carmen- donde un muy alto porcentaje del turismo que llega ahí es internacional.
Inverstor Day en Nueva York

Recientemente se anunció a través de un comunicado la compra del portafolio denominado Turbo y ya se cerró la adquisición del hotel Park Vallarta, por lo que continúan las negociaciones, Gonzalo Robina adelantó que esperan sea antes de cerrar 2016 cuando haya noticias de dicho portafolio, además de los portafolios anunciados en el Inverstor Day en Nueva York, tres o cuatro serán transferidos antes de que finalice el año.

En el mes de noviembre en Nueva York se anunciaron los proyectos de La Isla Cancún II, portafolio Turbo, Apolo II –18 propiedades en el rango de los 11,000 millones de pesos y 100% comercial-, Frimax –portafolio industrial compuesto por tres parques industriales ubicados en el área metropolitana de la Ciudad de México que representarán una inversión de 6,300 millones de pesos- y un complejo de usos mixtos localizado en la ciudad de Guadalajara que representará una inversión total de 4,800 millones de pesos-, por lo que el total de la inversión anunciada en el evento de Nueva York es de 39,000 millones de pesos.

"Los 39,000 millones de pesos se pagarán en parte con los recursos del último levantamiento de deuda que hicimos a mediados de año, otra con CBFI's y tomaremos proporción de algo de deuda que tienen estos portafolios, en ningún momento rebasaremos el 35% de deuda", afirmó Gonzalo Robina.

De Mitikah se ha seguido con la obra, Fibra Uno ya aportó el proyecto al fideicomiso donde se hará la coinversión con el CKD Helios y será un desarrollo que tardará aproximadamente cinco años para ver terminada la construcción.

"El proyecto de Mitikah se integra al inmueble del centro Bancomer, el desarrollo de usos mixtos incluirá una torre de departamentos, oficinas y centro comercial, lo que está en duda todavía y ya no hay mucho tiempo para definirlo es la integración del Centro Coyoacán -que no es de nuestra propiedad sino de Grupo Palacio de Hierro-, para que esté con nuestro desarrollo. En su momento, se apor-

Torre Mayor

La Isla Cancún

Tlanepark III

Torre Reforma Latino

taría al mega desarrollo que estamos haciendo y a Grupo Palacio de Hierro le corresponderían metros cuadrados para hacer una nueva tienda de ellos y si se llega al acuerdo, se demolería Centro Coyoacán".

Los trabajos de obra que se ven en Mitikah son de cimentación y estacionamientos, donde se ha invertido un poco más de tiempo y recursos es a la torre de departamentos por tener más de 60 niveles que serán solo para venta. Con los recursos de Helios se desarrollará Mitikah "y estamos analizando un par más de proyectos que se le tiene que presentar al Comité técnico del Fideicomiso y cuando estemos listos lo anunciaremos", cerró Gonzalo Robina.

En cuanto al portafolio Turbo se dio a conocer a inicios de septiembre donde se detalló que está integrado por 18 propiedades en ubicaciones premium en seis estados de la República Mexicana que representa una inversión de 14.3 mil millones de pesos. El portafolio está compuesto por el centro comercial regional más grande de la ciudad de Querétaro; cinco parques industriales, dos tecno-parques en Querétaro.

Además, tiene tres hoteles como el primer hotel nuevo tipo Resort y formato todo-incluido de FUNO en Puerto Vallarta y dos hoteles categoría Business-Class en la ciudad de Mérida. FUNO estima que este portafolio generará un NOI de 1.3 mil millones de pesos una vez que esté totalmente estabilizado.

La primera adquisición que se cerró de este portafolio es Park Tower Vallarta, hotel tipo Resort y formato todo-incluido que tiene 46,234 m2 de área bruta rentable, cuenta con 457 habitaciones y opera bajo el nombre de Grand Fiesta Americana, una marca de lujo. El precio fue de 1,477 millones de pesos que fue pagado con una combinación de efectivo y CBFIs.

En el Reporte de 3T2016, André El-Mann, Director General de FUNO mencionó que "además de este entorno de rentas bajas con enorme potencial de crecimiento, el Portafolio Turbo tiene una combinación muy atractiva de sectores, geografías y propiedades. Por ejemplo, este portafolio nos brinda una exposición significativa al Bajío, un área que tiene un gran crecimiento. Una porción importante del portafolio está localizada en Querétaro, la puerta de entrada al Bajío, eje de la industria aeroespacial mexicana y una de las ciudades con mayor crecimiento económico. También fortalece la presencia de FUNO en otras plazas con altos niveles de actividad económica y demografía favorable como Toluca, Mérida, Puerto Vallarta y Tuxtla Gutiérrez. Con este portafolio, FUNO incrementa su presencia industrial en mercados clave, mejora su oferta de centros comerciales y expande su portafolio de oficinas a ciudades con excelentes perspectivas de crecimiento. Hay mucho valor en este portafolio, y FUNO lo extraerá."

Respecto a si todavía hay proyectos de calidad para formar parte de FUNO y si los recursos les alcanzan, Gonzalo Robina respondió que la característica de Fibra Uno es buscar alternativas de desarrollo o propiedades estabilizadas, buscan inmuebles y van con los propietarios para convencerlos de venderles.

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

TRES VIDAS
ACAPULCO

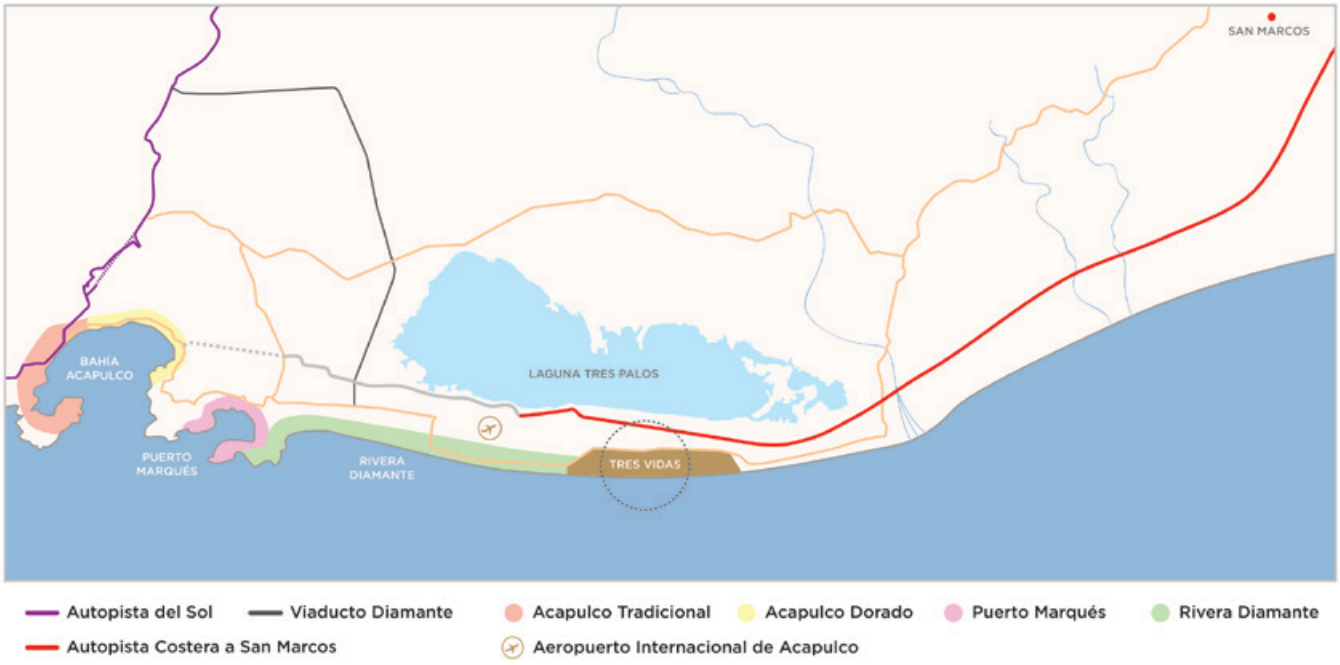
A 10 minutos del aeropuerto, Tres Vidas es el desarrollo inmobiliario más exclusivo de Acapulco, que ofrece los más altos estándares de seguridad para su selecto grupo de socios.

Es común encontrar destinos turísticos frente al mar que cuenten con grandes cuerpos de agua a sus espaldas; esta condición les permite explotar un abanico de actividades complementarias que se pueden dar frente al mar abierto y en las aguas tranquilas de una laguna.

Ejemplo de éstos es el desarrollo de la ciudad de Miami y el distrito turístico de Miami Beach, o Cancún, que desarrolló su zona hotelera en una extensión de tierra frente al mar y frente a la Laguna Nichupté. En Acapulco encontramos una condición similar en la Riviera Diamante, que cuenta con una extraordinaria porción de tierra rodeada por dos frentes de agua: el Océano Pacífico y la majestuosa Laguna de Tres Palos.

La imponente belleza de la bahía de Acapulco fue por muchos años, el foco de desarrollo de este destino turístico, haciendo de Acapulco una marca con reconocimiento mundial. El Acapulco Tradicional y El Acapulco Dorado de la Bahía cuentan hoy con condiciones consolidadas para el turismo tradicional medio. En la Bahía de Puerto Márquez se desarrollan proyectos residenciales de muy alto nivel, que sin contar con Playa ni acceso al mar ofrecen una opción para aquéllos que quieren disfrutar de las espectaculares vistas de la Bahía. **Recientemente, la Riviera Diamante se consolida como una zona con desarrollos de la nueva generación de inversionistas, que alberga la zona más moderna y dinámica de Acapulco.**

La Riviera Diamante posee características únicas que le dan un gran valor y atractivo inigualable, desde el punto de vista inmobiliario. La Riviera en su totalidad es una porción de tierra de veinte kilómetros de largo y apenas dos de ancho; es la zona con la mejor conectividad de todo Acapulco, ya que es esta zona donde se encuentra el Aeropuerto Internacional de Acapulco; además, cuenta con una llegada directa y segura de la autopista del Sol en su extremo norponiente. La nueva Carretera Costera a San Marcos que iniciará en la salida del Túnel Bicentenario, con una longitud de 58 kilómetros, bordeará la Laguna de Tres Palos impulsando un San Marcos como nuevo destino turístico, que convertirá a la Riviera Diamante en un distrito estratégico de conexión entre Acapulco y San Marcos.



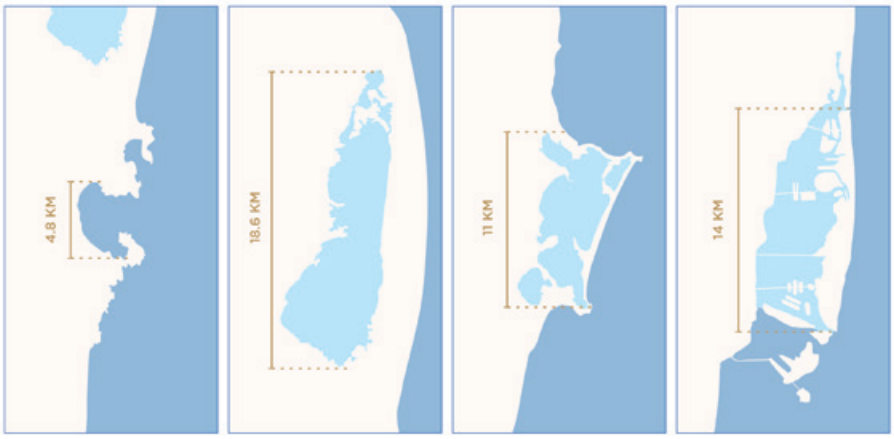
Acapulco vuelve a estar en la prioridad de inversión del gobierno federal, después de dos sexenios donde se prefirió desarrollar otros destinos turísticos. Fonatur asigna tradicionalmente sus recursos al desarrollo de nuevos destinos turísticos, sin embargo, por primera ocasión en este sexenio, ha realizado inversiones para *reposicionar y renovar Acapulco*, invirtiendo en estudios urbanísticos con firmas internacionales para el rescate de espacios públicos, siendo el diseño del Plan Maestro del Centro de convenciones el proyecto ancla en la Bahía.

Actualmente, Acapulco se encuentra en el inicio de una nueva administración Estatal y Municipal que en su primer año de gestión ha logrando captar importantes recursos tanto Públicos como Privados. Esto ha resultado muy alentador para la inversión inmobiliaria.

Las inversiones públicas por más de 5,000 millones de dólares en proyectos como el Macro Túnel, la ampliación del Aeropuerto con su nueva Terminal Internacional y la Carretera Costera a San Marcos, por nombrar algunos, han consolidado la infraestructura de **Acapulco. Asimismo, las inversiones Privadas que se anunciaron en 2016 para Acapulco suman 1,400 millones de dólares en diversos proyectos turísticos e inmobiliarios.** Estas inversiones han vuelto a posicionar a Acapulco como un destino turístico y de inversión con grandes y oportunidades inmobiliarias.

La Riviera Diamante se encuentra hoy en un nuevo ciclo inmobiliario. Ha logrado la consolidación de su inventario, que pretende atender la demanda de los próximos años y que se refleja en la plusvalía que ha adquirido la zona recientemente, dejando atrás una etapa de saturación con un incremento en la absorción especialmente en el segmento residencial de más alto nivel.

Este momento inmobiliario también es reforzado con la terminación de obras de infraestructura como el segundo piso de la autopista urbana en su salida a Cuernavaca, y el libramiento de esta ciudad, que hoy acercan aún más a Acapulco con la Ciudad de México, teniendo en esta última el mercado inmobiliario más grande del país.



Vista Casa Club desde el mar

Tres Vidas

TRES VIDAS es un desarrollo Ocean Front, que cuenta con un campo de golf de nivel internacional catalogado entre los cinco mejores campos de Golf de México. Siguiendo el diseño de Robert von Hagge, es un campo muy retador sin ser intimidante. Cinco de sus hoyos desembocan al Océano Pacífico, considerándose por ello **"un lujo de campo**", dadas las dificultades técnicas provocadas por majestuosos lagos y trampas de arena blanca.

Tres Vidas es El desarrollo inmobiliario más Exclusivo de Acapulco, que ofrece los más altos estándares de seguridad para su selecto grupo de Socios. Ubicado a sólo 10 minutos del Aeropuerto, el conjunto condominal Tres Vidas, con tan sólo 300 metros de fondo, se desarrolla a lo largo con una privilegiada playa de 6.4 kilómetros, lo que le da una característica única en su tipo: **Permite la experiencia de vivir una verdadera cercanía al mar, desde cualquier punto del desarrollo.** La combinación de sus lagos, dunas, fairways y el Océano crean majestuosas e inigualables vistas alrededor de todo el desarrollo. Tres Vidas está formado por más de 160 hectáreas totalmente urbanizadas y, gracias a su red eléctrica e hidráulica privadas, ha podido ofrecer servicios de manera innovadora y sustentable.

Hoyo 1 - Par 5

Hoyo 1 - Par 5

Alberca Casa Club

Entrada principal Casa Club

Siendo Tres Vidas un desarrollo urbanizado y en operación desde hace dos décadas, con un Club de Golf destacado por la calidad de sus servicios, ha iniciado un proceso de transformación gracias a su situación financiera y se reinventa para contar con una imagen contemporánea con última tecnología. Es por eso que en el último trimestre del 2016, se inició la construcción de un nuevo acceso para ofrecer los más altos requerimientos de seguridad. La Casa club también está siendo transformada para ofrecer nuevos espacios, donde se lleven a cabo actividades familiares tanto en la playa como al interior de sus instalaciones.

Remodelación Casa Club

Remodelación Casa Club

Nuevo Tres Vidas

Es en el año 2014 que Tres Vidas cambia su administración corporativa dejando de ser concebido como una inversión patrimonial. Bajo el liderazgo de Federico Garza Santos, conocido empresario inmobiliario y presidente de Desarrollos Delta y Fibra Monterrey, **ha recibido un fuerte impulso estratégico y financiero con el cual busca concretar alianzas con otros desarrolladores inmobiliarios, para consolidarse en este destino turístico.**

El nuevo Tres Vidas tiene un plan maestro que fue reconfigurado para ofrecer una gama más amplia de productos inmobiliarios manteniendo su exclusividad. Se ha transformado de ser un desarrollo que únicamente ofrecía lotes de 2 y 5 mil metros cuadrados para vivienda unifamiliar, **a un desarrollo que ofrece al mercado conjuntos de villas, edificios de departamentos y residencias de gran lujo frente a la playa.**

Tres Vidas ofrece hoy productos inmobiliarios tanto a inversionistas y desarrolladores como al mercado final de casas, villas y departamentos

Productos inmobiliarios Tres Vidas

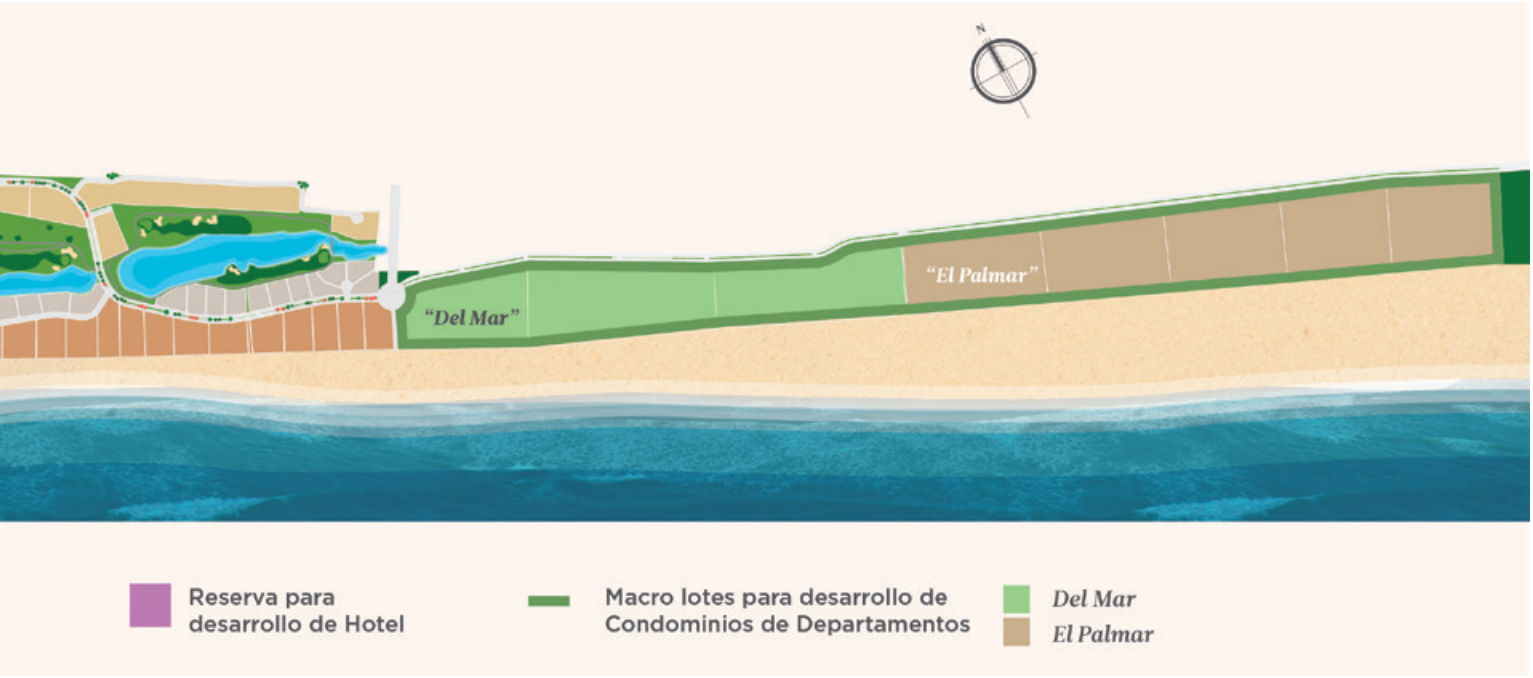
- **Lotes Residenciales unifamiliares**, para aquellas personas que deseen construir casas de playa de gran lujo. Ocean front de 5 mil m² y Ocean view de 2 mil m².
- **Lotes para desarrollar clusters** para conjuntos desde 5 villas en adelante, que representan una verdadera oportunidad para ofrecer un producto único y exclusivo.
- **Macro-lotes** desde 3.5 hasta 5 hectáreas, para desarrollar condominios de departamentos de lujo.
- **Reservas dentro del plan maestro**, para el desarrollo de hoteles con diversos conceptos y servicios turísticos.

Nuestros productos inmobiliarios están asociados a una membresía que permite ser parte del exclusivo Club de Golf Tres Vidas

Contacto:

Teléfono: **01 (744) 435 0851 / 55**
Mail: **informes@tresvidas.mx**

Carretera a Barra Vieja KM7, S/N
Col. Plan de los Amates, C.P. 39931,
Acapulco, Guerrero, México.



B2B PLANNER

Con 10 años de historia somos el Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios más importante de la industria.

Contrata tu espacio

El Directorio Especializado de Negocios Inmobiliarios

Una herramienta única en el sector
Utiliza el B2B Planner para tomar decisiones en la contratación de productos y servicios así como en la implementación de tu plan de promoción de forma inteligente.

Te ofrecemos de forma gratuita
La información actualizada sobre los líderes del momento del mercado inmobiliario.

El B2B Planner tiene una vigencia permanente
Te presentamos la información necesaria de forma impresa y digital.

El B2B Planner es la herramienta para planear estrategias de compra en la industria de la construcción y el sector inmobiliario.

Recibe más información sobre como participar en el B2B Planner 2017

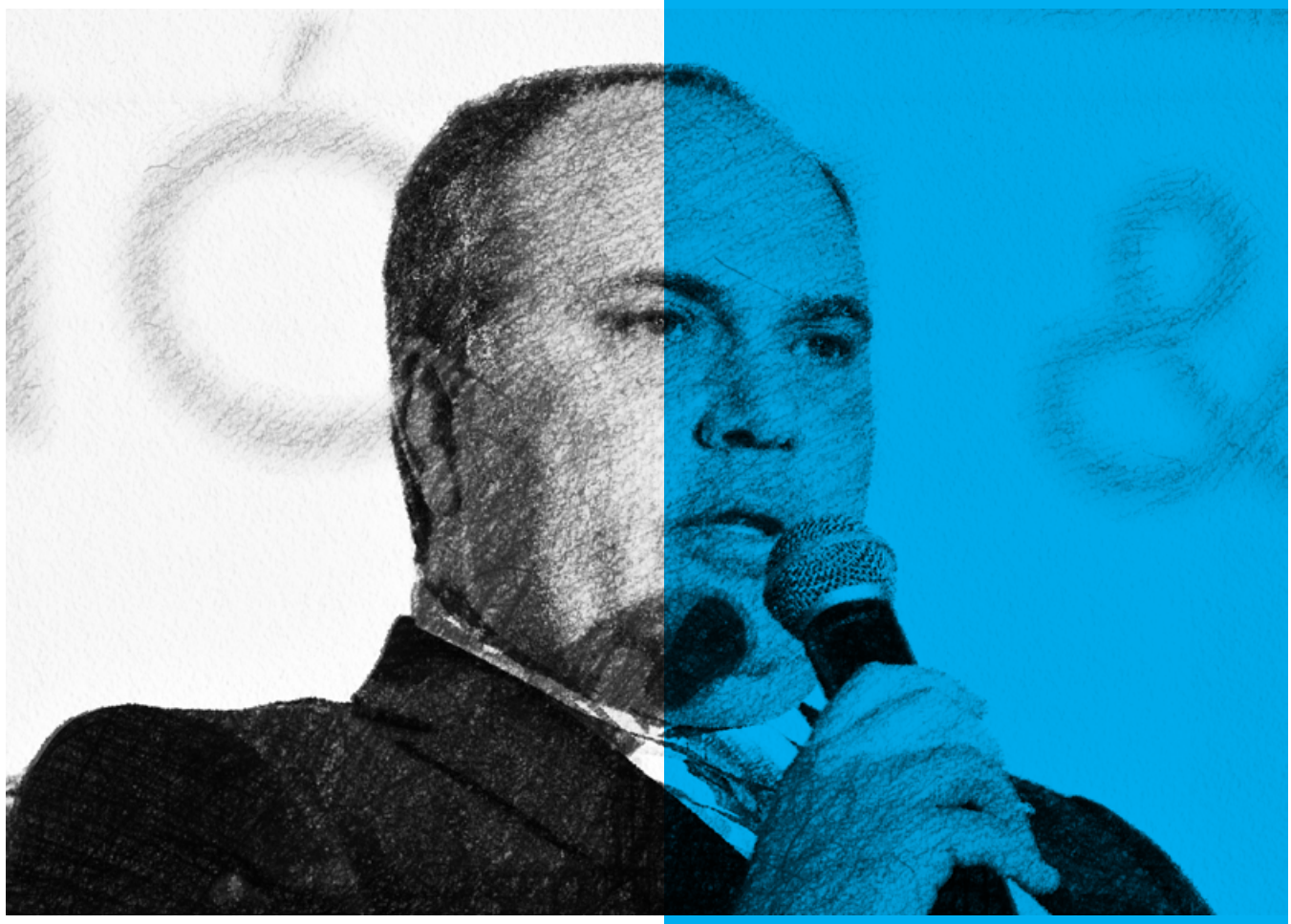
contacto@inmobiliare.com
+52(55)55147914

www.b2bplanner.mx

44 declaraciones de expertos con cara al futuro 2017

¿Cómo fue este 2016?¿Qué planes hay en 2017? Más de 40 protagonistas de todos los sectores inmobiliarios en materia financiera, comercial, hotelera, corporativo, vivienda e industrial hablan de los retos en el siguiente año; quienes auguran crecimientos de sus empresas y mandan una señal de estabilidad para las inversiones inmobiliarias en México y el resto de Latinoamérica.

Elliot Bross
Planigrupo



La ocupación de centros comerciales está mejor que en EU, pues nosotros subimos al 94%

"La ocupación de centros comerciales en México está mucho mejor que en Estados Unidos, pues nosotros subimos nuestra ocupación al 94%. El próximo año inauguramos dos usos mixtos en Monterrey y Guadalajara, donde también hay hotel y oficinas; además un centro comercial en la zona metropolitana de la CDMX y un proyecto que empezaremos en la zona occidental del país - Jalisco o Michoacán. Consideramos que Puebla es un estado muy dinámico y vemos que en el Bajío hay gran crecimiento y grandes oportunidades para invertir. Para 2017 estamos buscando un crecimiento de alrededor de 12% en el EBITDA".

Luis Gutiérrez
Prologis

La ciudad de México recibió 10 millones de pies cuadrados, una absorción récord en materia industrial

"2016 ha sido muy buen año, el portafolio ha tenido resultados operativos fuertes y cerramos con el 96.7% de ocupación. La demanda de espacio tanto en el sector de consumo como en el sector de manufactura ha estado muy fuerte; hay nuevos proyectos para el año que entra. El mercado se ve con buena dinámica. La ciudad de México ha sido el mercado más importante, recibió 10 millones de pies cuadrados, una absorción récord. Nosotros estamos enfocándonos para que la mitad de nuestras inversiones se queden aquí.

Empresas de comercio electrónico como Amazon están entrando a México, tratando de competir en una categoría que va a crecer. Las naves industriales que se necesitan para comercio electrónico son más grandes y estamos preparándonos con reservas territoriales para ellos".

Jeronimo Gerard
Mexico Retail Properties

El consumo en autoservicio en México, ha presentado un aumento del 10% en 2016

"Vamos a hacer 5 o 6 proyectos, principalmente de usos mixtos. Estamos enfocados en las cuatro principales ciudades de la República: Ciudad de México, Querétaro, León, Guadalajara y Monterrey. Observamos un buen comportamiento en el mercado, primordialmente con el consumo en autoservicio que ha presentado un aumento del 10%. Tenemos nuestro primer CKD completamente comprometido, y con él logramos consolidar 26 proyectos. Para 2017 tenemos programada la apertura de centros comerciales en CDMX -Revolución y Tlalpan- y uno en Cuernavaca."

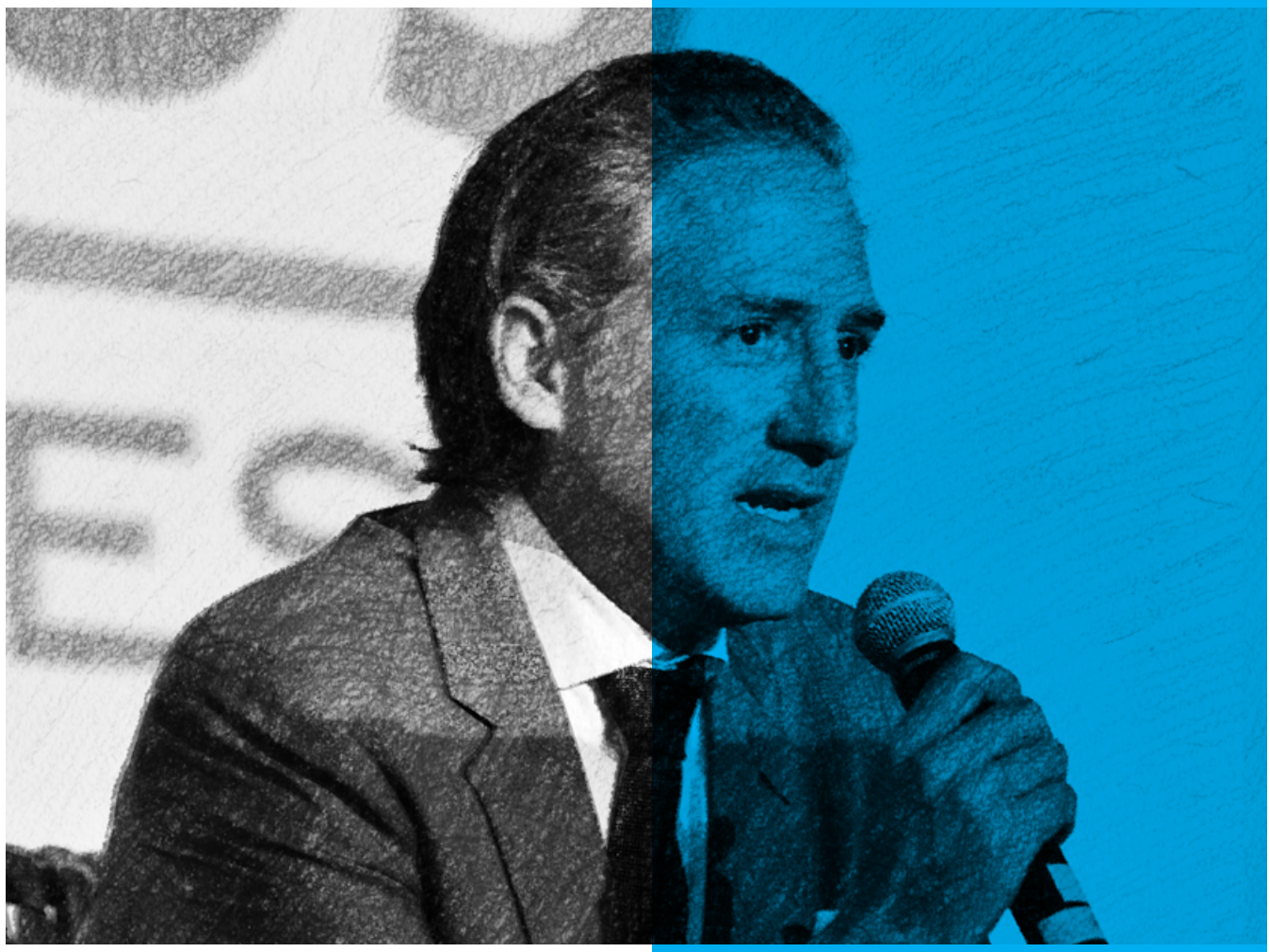
Sergio Argüelles
Finsa México

Tenemos buena posición de reservas territoriales y si el mercado sigue así, seguiremos expandiéndonos donde tenemos presencia.

"México es un mercado importantísimo para el mercado americano, además de muy competitivo ya que se producen alrededor de 3.5 millones de vehículos al año, y con el establecimiento y puesta en marcha de las nuevas armadoras, se alcanzarán los cinco millones, lo que nos colocaría en el tercer o cuarto productor a nivel mundial. Lo importante será aprovechar las oportunidades en proveeduría nacional, que es ahí donde se debe buscar tener mayor presencia.

Tenemos 25 parques industriales, acabamos de cerrar la segunda CKD -vamos al 50 % de su inversión- gracias al dinamismo del mercado, por lo que seguimos invirtiendo. Tenemos buena posición de reservas territoriales y si el mercado sigue así seguiremos expandiéndonos donde tenemos presencia."

Alejandro Luna
GLL



Para 2017, tenemos programada una inversión de más de mil millones de dólares para Latinoamérica

"El mercado está en una etapa madura, hay mucha sobre oferta de mercado, lo que va a generar una fluctuación en los valores tanto de los inmuebles como de renta. Estamos teniendo participación importante en lo que sucede en Lima, Santiago y Chile. Para 2017, la empresa tiene programada una inversión de más de mil millones de dólares para Latinoamérica, los cuales podrían invertirse todos en México en caso de encontrar activos con las características que buscan.

Lymann Daniels
CBRE

Se agregarán 1.8 millones de metros cuadrados de oficinas, en los próximos años

"En los próximos tres años proyectamos que se agregarán 1.8 millones de metros cuadrados a un inventario de 5.5 millones de metros cuadrados existente. Vemos positivo que la demanda de usuarios tanto nacionales como extranjeros es una de las más altas en los últimos años."

VENTAJAS EN PROJECT MANAGEMENT

En CBRE creemos que todo espacio construido de manera eficiente puede potencializar la productividad de las personas y los negocios. El área de Project Management de CBRE México, ofrece el balance perfecto entre coordinación estratégica y conocimiento profundo de cada proyecto, ya sea Corporativo, Industrial, Comercial, de Hotelería o Educación, entre otros. Maximizando los recursos, con los mejores costos del mercado, en el menor tiempo posible y con los más altos estándares de calidad.

¿Cómo podemos ayudarlo a transformar sus propiedades en ventajas reales?

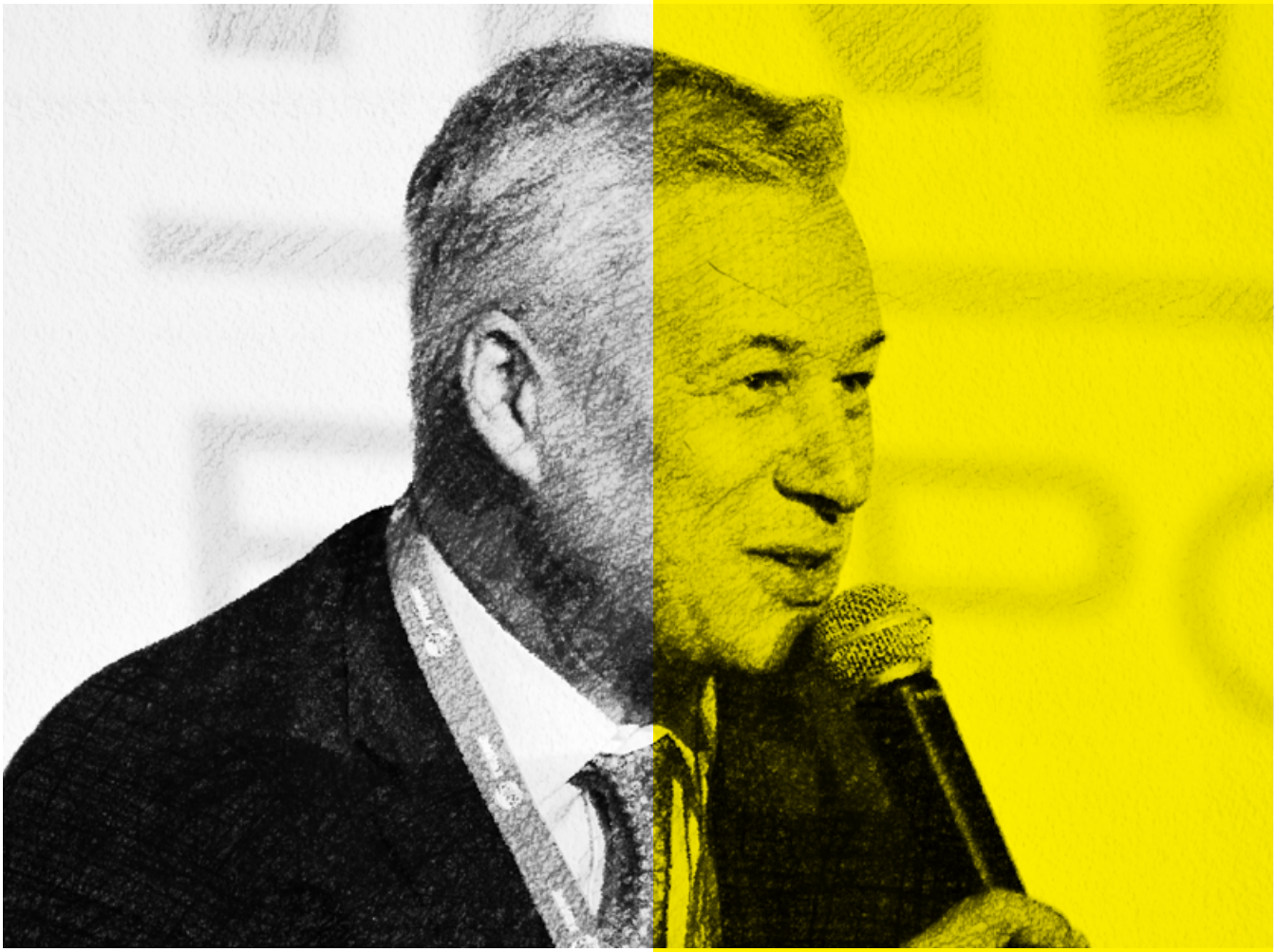
Para más información:

Jaime Viejo – Managing Director, Project Management
Mercy Rivas – New Business Development Director
CBRE México
+52 (55) 8526 8808
www.cbre.com.mx

@CBREMexico CBRE México

CBRE *Build on Advantage*

Raúl Gallegos
Credit Suisse



Estamos en el proceso del levantamiento de un fondo de financiamiento inmobiliario para 2017

"En general , los fundamentales del sector siguen bastantes sólidos, aunque hay ciertos submercados donde hay que hacer un análisis más profundo. Nosotros estamos en el proceso del levantamiento de un fondo de financiamiento inmobiliario, por lo que no estamos activamente cerrando créditos. La expectativa es cerrar este vehículo, que es el primero de su tipo en México. Creemos que es un momento muy adecuado para traerlo al mercado, esperamos colocar créditos durante el primer trimestre de 2017 y seguir haciendo una oferta competitiva, así como diversificando las ofertas en este sector."

The Real Estate Show 2017

UN EVENTO DE LA ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS, ADI

25 años invirtiendo en México

EL EVENTO INMOBILIARIO MÁS IMPORTANTE
DE MÉXICO Y LATINOAMERICA

Espacio donde convergen

los proyectos más destacados

del desarrollo inmobiliario y

las voces de los expertos del sector.

www.therealestateshow.mx
T. 5292 4998

/RealEstateShowMx

@RealEstate_Mx

21 de marzo
CENA GALA
HACIENDA DE LOS MORALES, CDMX

22 de marzo
CONFERENCIAS Y EXPO
CENTRO CITIBANAMEX, CDMX

25 ANIVERSARIO ADI

Alonso Díaz
AMEXCAP

La industria de capital privado es apenas una tercera parte en México de lo que representa en otras economías

"La industria de capital privado ha venido creciendo a ritmos muy importantes, principalmente en infraestructura y energía en parte por la reforma energética, los cuales demandan mucho capital. Nuestras expectativas para 2017 son seguir creciendo al ritmo actual, para lograr una mayor penetración en la industria de capital privado, ya que este sector es apenas una tercera parte de lo que representa en otras economías; por ello, estamos trabajando muy de cerca con las autoridades, buscando la creación de un vehículo especial que sea similar a un fondo de inversión. México va ser una de la economías más grandes del mundo en los próximos 20 años, el bono poblacional que tenemos, la demanda que se genera de casas de servicios y productos justifica que se invierta como se está invirtiendo ahora".

Charles El-Mann
Fibra Uno

Estamos cómodos con nuestros sectores inmobiliarios, y exploraremos oportunidades con la vivienda en renta

"El mercado se ha movido muy bien y se ha hecho un buen trabajo por parte de los desarrolladores, al buscar darle celeridad a algunos proyectos, así como por parte de las autoridades para permitir y fomentar que siga la construcción. En E-Parks nos enfocamos a la planeación, diseño y desarrollo de los nuevos proyectos que construye Fibra Uno. Para 2017 nos concentraremos en el desarrollo de los proyectos que ya hemos anunciado. Estamos cómodos con nuestros sectores inmobiliarios y estamos explorando oportunidades con la vivienda en renta, sin embargo, no hemos entrado de manera formal."

Javier Sordo Madaleno
Grupo Sordo Madaleno

"Este cierre de 2016, en la parte de desarrollo inmobiliario del grupo tenemos ocho nuevos proyectos en obra, y en la parte de arquitectura tenemos más de 45 proyectos en diseño, con presencia en toda la República Mexicana.

Artz Pedregal ha sido un fenómeno de comercialización, porque tenemos 60% más de demanda en comercio. En el caso de oficinas, tenemos cerca de 60% de comercialización en una zona que no necesariamente es un corredor de oficinas, y la obra va muy bien; hacemos casi 2,500 metros cuadrados de estructura trabajando día y noche, para inaugurar en noviembre de 2017 –más los 500,000 metros cuadrados de construcción.

Hemos logrado traer el lujo por primera vez a un centro comercial, donde tenemos marcas desde la gama alta, premium, deportivas, fast fashion –Inditex y Old Navy, complementadas con un nivel de lujo importante. Por el momento, en esta primera etapa en Artz Pedregal, tendremos componente comercial y oficinas, y para una segunda etapa se considera vivienda y hotel.

El proyecto de Colón, en CDMX, es el más ambicioso para 2017

Para 2017 traemos el proyecto de Colón, que es el más ambicioso; estamos confiados en que será un éxito. La primera etapa se desarrollará durante cuatro años y medio aproximadamente, y la segunda etapa será de 120,000 metros cuadrados de oficinas y 45,000 metros cuadrados de comercio, en tres años más; en total serán entre 8 a 9 años.

Para el proyecto de Colón se fusionaron entre 12 a 13 terrenos en distintos tamaños, para lograr una superficie de 40,000 metros cuadrados. De construcción serán 800,000 metros cuadrados en total."

Jimmy Arakanji
Thor Urbana

Las categorías en centros comerciales con mayor interés en México, son lujo y moda

"Vemos un cierre de 2016 con mucho movimiento. Estaremos anunciando dos nuevos lanzamientos de centros comerciales en México, por lo que nos lleva a ser uno de los jugadores más activos en este sector, con presencia en más de seis estados. En 2016 anunciamos tres proyectos –Torreón, San Luis Potosí y Tulum-, adicionales a Mérida, Playa del Carmen y Metepec.

A finales de 2017 se estarán entregando espacios para que las marcas hagan adecuaciones de sus tiendas y las inauguraciones se extenderán al primer trimestre de 2018. Las categorías con mayor interés en México son lujo y moda."

David Penchyna
INFONAVIT

El instituto será muy agresivo en la colocación de créditos en el 2017

"El cierre va a ser bueno, superando la meta fijada, y daremos más de 340 mil créditos a derechohabientes en las distintas opciones de solución de vivienda que tiene el Infonavit. Para 2017, el instituto será muy agresivo en la colocación de créditos, por lo que aumentaremos la capacidad de crédito de los derechohabientes, así como una serie de combinados para invitar a la banca; nos meteremos en todos los segmentos salariales, para profundizar en el subsidio cruzado.

La hipoteca verde va muy bien, pero habrá mayor rigor de la vigilancia de las opciones que tiene el desarrollador; nos urge democratizar la oferta de hipoteca verde –abaratar los productos y tecnologías."

José Shabot
Quiero Casa

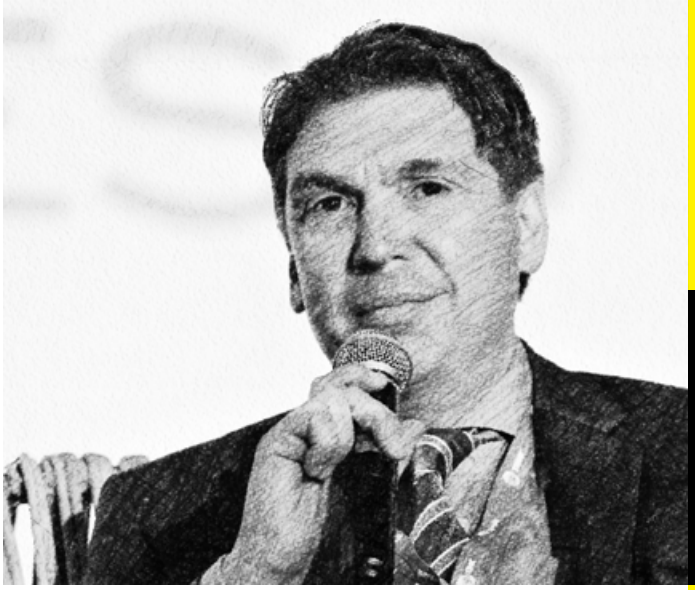
"El cierre de 2016 es muy intenso, porque tenemos un pipeline importante de viviendas por escriturar, con casi 1000 viviendas en los últimos dos meses, y eso nos ha generado muchos retos operativos -300 viviendas escrituradas al mes. En 2015 se firmaron 1,600 escrituras y en 2016 serán 1,870, de las cuales, la mitad estarán concentradas en el último trimestre. Quiero Casa es el único desarrollador en la Ciudad de México que trabaja en los segmentos medio, residencial y residencial plus, sin embargo, la mayor proporción son de vivienda media.

Buró tiene un proyecto de oficinas llamado DEK Polanco que ya se rentó al 60%, tenemos un proyecto en construcción que se llama Puerta Polanco, donde serán 50,000 metros cuadrados de oficinas y estará listo en dos años. También entramos a la venta de oficinas con un proyecto sobre Avenida Constituyentes, donde vemos un negocio interesante, porque casi nadie las vende.

En 2017 ya tenemos el pipeline, porque arrancaremos con 16 terrenos nuevos que escrituramos en 2014 y 2015. Vamos a terminar el año un poco arriba de las 2,000 viviendas, por lo que tendremos un crecimiento de 10% anual. Creo que debemos actuar con prudencia mientras vemos cómo avanza todo."

Tendremos Crecimiento del 10% anual en 2016, para 2017 hay que actuar con prudencia

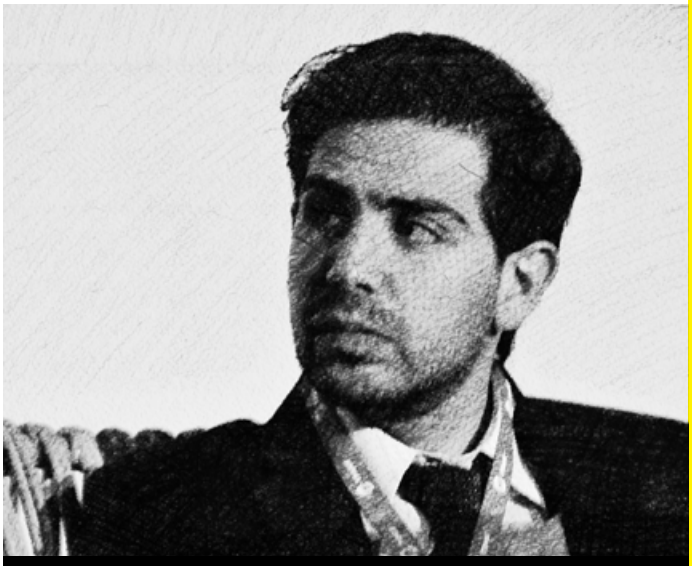
José Villarreal
Orange Investments



"Para nosotros, 2016 fue un muy buen año. Creemos que México va a seguir creciendo, particularmente en construcción vertical, en el Bajío y Tijuana, además de la zona turística -Cancún, La Riviera y Los Cabos. La turbulencia causada por las elecciones de Estados Unidos se debe calmar y fuera de ella vamos a tener un año como lo previsto."

La turbulencia causada por las elecciones de Estados Unidos deberá calmarse, fuera de esto vamos a tener un año como lo previsto

Eduardo El Mann
Fibra Uno



Nuestro crecimiento ha sido de aproximadamente 10% anual en el 2016

"El panorama de Estados Unidos crea bastante incertidumbre, lo que nosotros creemos es que debemos seguir impulsando toda la inversión que se ha hecho en México. Aquí se abrieron en general 40 centros comerciales este año, el crecimiento ha sido de aproximadamente 10% anual, y dentro de Fibra Uno seguimos desarrollando centros comerciales, buscando nuevas oportunidades en mercados desatendidos y seguir desarrollado distintos formatos. Nosotros buscamos atender toda la diversidad de la gamas del mercado de retail en distintas ciudades.

La gama de la Ciudad de México es muy amplia, pero estamos buscando más; vamos abrir en Mérida, Tuxtla Gutiérrez y Guanajuato. Tenemos presencia en casi todos los estados y estamos buscando enfocarnos en ciudades con gran crecimiento, así como aventurarnos en mercados vírgenes."

Ing. Sergio Chufani Abarca

Constructora Chufani

"2016 ha sido un año atípico en la historia de CCH; la industria automotriz, de alimentos y bebidas, mueven inversiones en todo el país de una manera importante, la industria aeroespacial tiene un performance sostenido que pronto llegará a una expresión mayor en el país. Contrasta la inversión extranjera directa, que seguirá en montos de 30 a 35 mil MDD, contra la inversión pública en infraestructura. La IED tiene una importante concentración en el Bajío donde han aterrizado inversiones relevantes que le darán en poco tiempo el primer lugar en materia de atracción de IED.

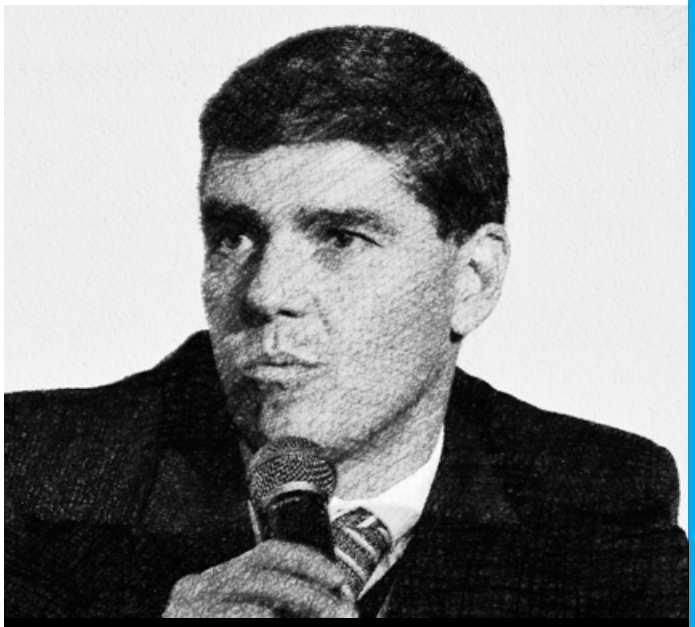
2017 viene también con altos contrastes entre la actividad privada y la pública, que por la contracción en los ingresos petroleros ha visto caer su inversión. El proyecto de inversión pública relevante para los próximos dos años es sin duda el nuevo aeropuerto de la ciudad de México (NAICM), que sólo en alianzas y con mucha estrategia podrá otorgar oportunidades. El sector automotriz y de alimentos sin duda, serán los que más oportunidades brindarán para nosotros en 2017.

Viene una revisión de nuestro sistema de gestión, ajustar la mira para los próximos 5 años y la revisión de nuestros procesos para perfeccionarlos; asimismo, el inicio de nuevos proyectos de desarrollo industrial y un edificio mixto de oficinas, comercio y vivienda.

El modelo de negocios de CCH está basado en una planeación estratégica muy dinámica que programa tener contratos de diseño y construcción de edificios industriales así como la construcción de infraestructura; vamos por 8 a 10 proyectos en el año, la mitad de éstos en el primer semestre y los demás en el segundo. Con presencia en 12 estados de la República Mexicana, buscamos expandirnos fuera del país y estamos atentos a las oportunidades en Estados Unidos y Centro América."

2017 viene con altos contrastes entre la actividad privada y la pública

Enrique Villanueva
Pulso Inmobiliario



Estamos en el proceso de armar una Fibra para 2017

"Estamos en el proceso de armar una Fibra, estamos en las últimas evaluaciones. Básicamente es una Fibra que está destinada a desarrollo de hoteles; se llama Fibra Resorts para hoteles de gran nivel y en gran tamaño. Las Fibras son un mecanismo que ayuda mucho a lo que pensamos, el mecanismo de la Fibra es el más indicado para desarrollar más y capitalizar lo que ya tenemos, la idea es continuar creciendo los inmuebles.

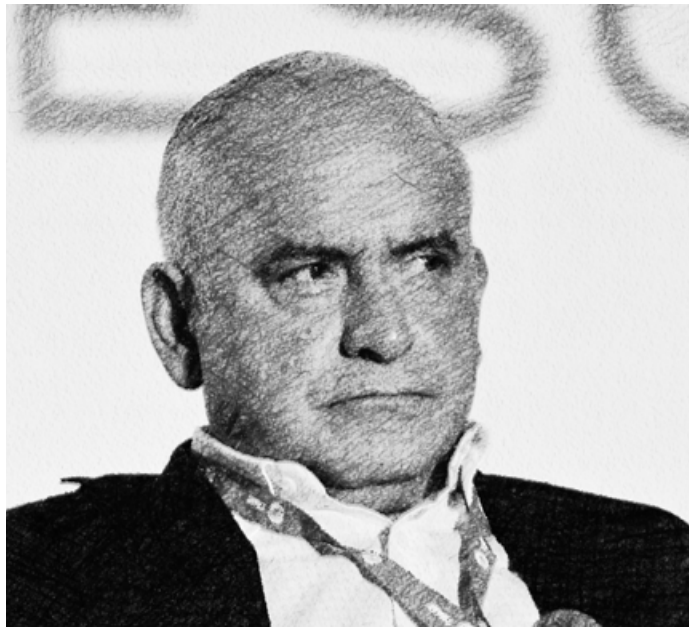
Con el tema del dólar, el turismo tendrá un gran auge. Nosotros estamos presentes en las principales playas de México, no descartamos estar en otras, pero deben ser Resorts de último nivel. Tenemos tres centros comerciales en proceso, dos hoteles en la Riviera Maya de 550 y de 450 cuartos en fase uno y en fase planeación respectivamente, un uso mixto en la CDMX y dos proyectos de vivienda en Metepec, con una comunidad planeada para 156 viviendas, con miras a llegar hasta las 450 viviendas."

Carlos Rodríguez
Driftwood USA

"Somos hoteleros en Estados Unidos que compramos, desarrollamos y operamos para distintas marcas. Este año compramos ocho hoteles y operamos 50. Cada año buscamos comprar de 6 a 12 hoteles en Estados Unidos y desarrollar 2 o 3 hoteles. También crecemos como terceros ofreciendo la operación. El plazo promedio de un hotel en nuestro portafolio es de cinco años; por ejemplo, este año venderemos aproximadamente 4 o 5 hoteles."

Para el 2017 buscamos comprar hasta 12 hoteles y desarrollar 3

José Luis Quiroz
IQ Real Estate

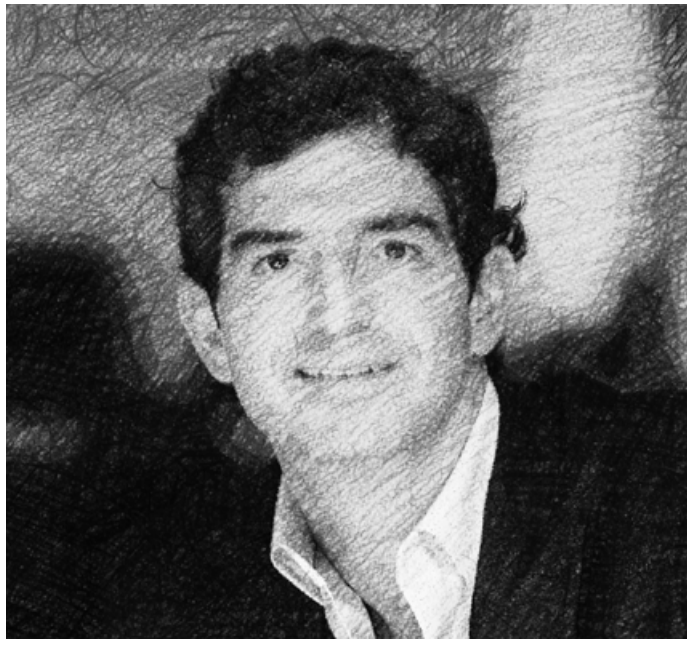


"En 2016 abrimos un proyecto muy difícil que fue la ampliación y remodelación de Mundo E, porque lo llevamos a un Life Style Fashion Center, donde Frisa invirtió más de 100 millones de dólares; es la segunda vez que intervenimos en el proyecto. Abrimos Vía Vallejo y ha sido un muy buen año, porque se abrieron dos centros comerciales; además, abrimos Fashion Drive a finales de 2016 en Monterrey. Para 2017 abriremos Punto La Victoria para Abilia, que ha sido muy exitoso en su comercialización y queremos meternos de lleno en nuestros propios proyectos.

En cuanto a las marcas de los centros comerciales, los más importantes son comida y cines, además de H&M, así como Inditex, que están tomando una fuerza muy importante. Definitivamente veremos más marcas de distintos tipos como Ikea –muebles-, restaurantes nuevos, H&M ya está buscando espacios para el nuevo concepto llamado COS."

Buscando espacios para el nuevo concepto llamado COS

Juan Carlos Gómez Castellanos
GVI



En 2016 tenemos un crecimiento importante en el área turística en las costas de México –Los Cabos, Riviera Maya, Costa Alegre y Riviera Nayarit-, así como en proyectos verticales residenciales de gran trascendencia en la Ciudad de México, el Estado de México y Guadalajara. Este año, Sonora ha sido importante, ya que inauguramos es Estadio de beisbol de los Yaquis de Ciudad Obregón y comenzamos varios proyectos en Hermosillo.

Desde nuestra oficina de San Antonio estamos enfocados en nuestro gran crecimiento, así como Houston y Austin en proyectos de uso mixto y residenciales.

Con una gran promoción por parte de su gobierno y de importantes desarrolladores, Nicaragua nos ha llevado a participar en el diseño de un par de hoteles y un estadio de beisbol que ya está en construcción, además de planes maestros que impulsarán el crecimiento del turismo en el país. Centroamérica es un gran mercado con crecimiento constante.

Centroamérica es un gran mercado con crecimiento constante.

Javier Lomelín
Colliers International

La diferencia entre peso y dólar está favoreciendo a la industria turística, pero también a la de negocios

"Una de las tendencias que se observa es que en las ciudades secundarias donde el hotel local no se actualiza y no permite que sus huéspedes tengan los beneficios que ofrecen las nuevas marcas, entonces propicia la entrada de nuevas marcas, creando una oferta nueva que de alguna manera está desplazando aquellos hoteles que no están actualizados. En cambio, algunos otros que han visto este fenómeno siguen siendo los propietarios del hotel, se actualizan y le otorgan las operaciones a una nueva marca, esa es una de las tendencias en las ciudades secundarias, que no son las capitales de los estados, pero donde ya se empieza a generar ese flujo de turismo.

La otra tendencia es que en los destinos turísticos están operando los hoteles de negocios entre semana, para la gente que va a trabajar, también pueden captar turismo porque hay familias que van a conocer los destinos en fin de semana y no están dispuestos a pagar un all inclusive o 5 estrellas.

La diferencia entre el peso y el dólar está favoreciendo a la industria turística, pero también la parte de negocios, donde se requieren estadías para reuniones y capacitaciones. Otra tendencia es que los hoteles independientes van a disminuir y va aumentar la presencia de cadenas -en números cerrados, va a bajar del 60 al 40%- mientras los inversionistas prefieren mitigar el riesgo en sus inversiones."

Eugenio González Navarro
Altea Desarrollos

"2016 fue un año muy productivo porque logramos concretar 3 a 4 proyectos grandes que traíamos –Paseo La Fe, Pletórico- con cierres en Puebla y Guadalajara. Logramos el contrato de Ciudad Audi y un desarrollo en Mérida en Altabrisa. En 2017 vamos a seguir apostando en México, pero con mesura; abriremos dos hoteles en Monterrey, así como un centro comercial en Puebla."

En 2017 seguiremos apostando en México

OFFICE MARKET **OVERVIEW**

PANORAMA ECONÓMICO

En estos últimos meses del año 2016, acontecieron diversas situaciones dentro de la economía mundial. Las recientes elecciones de Estados Unidos, variaciones en el tipo de cambio de su moneda, la tasa de interés referencial impuesta por la FED y los precios del petróleo que impactaron a México y al mundo. En México los asuntos a considerar son el PIB, la inflación y la situación política y económica.

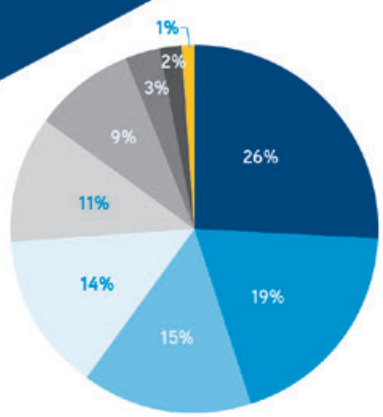
Las recientes elecciones presidenciales de Estados Unidos están afectando al mundo de manera importante y el discurso de Donald Trump es motivo de especulación y movimiento de los mercados. Tal ha sido el impacto de esto, que diferentes monedas en el mundo, entre ellas el peso, se han visto afectadas. Nuestra moneda tocó mínimos históricos, llegándose a vender en $20.30 pesos por cada dólar. La FED por sexta ocasión consecutiva, mantuvo su tasa de referencia en el mismo nivel.

DEMANDA 3Q, 2016

Durante el tercer trimestre de 2016 se monitorearon más de 229 mil m² de transacciones de venta y renta de espacios en todas las categorías de inmuebles en los diez corredores principales de la Ciudad de México, esto representa un incremento con respecto al tercer trimestre de 2015 (157 mil m²).

PRECIOS 3Q, 2016

Al cierre del tercer trimestre de 2016, los precios promedio ponderados de salida en renta fueron de US$26 por m² mensual para edificios clase "A+"; de US$25 para clase "A", y US$17 para clase "B".



SEGMENTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE MERCADO CLASE A+ Y A TOTAL APROX: 229 MIL M²

- REFORMA
- SANTA FE
- INSURGENTES
- LOMAS PALMAS
- POLANCO
- NORTE
- PERIFÉRICO SUR
- BOSQUES DE LAS LOMAS
- INTERLOMAS

WWW.COLLIERS.COM

contacto.colliers@colliers.com

Colliers INTERNATIONAL

ACCELERATING SUCCESS

Beatriz Martínez
Sliffer Smith & Framton

"Vail ha estado creciendo en los últimos 4 años. Se debe destacar que las operaciones que realizamos son reventas, porque no hay proyectos nuevos. En noviembre hemos tuvimos más transacciones por mes que en los últimos dos años, y nos dimos cuenta que los indecisos aprovecharon la oportunidad antes de que Donald Trump llegue a la presidencia de Estados Unidos. Los inversores mexicanos en Vail son súper sofisticados, y una de las características es que no es su primera compra en Estados Unidos.

En nuestro caso, los clientes principales son los mexicanos, sin embargo en Vail, en general, la inversión mexicana representa entre el 8 y 10% de la venta total, lo que significa dos billones de dólares al año. Yo creo que al final comprarán los que querían comprar, pero esperarán un poco más, mínimo tres meses, para ver lo que sucede. Estamos en pláticas con un socio para entrar al mercado de Brasil."

La inversión mexicana representa entre el 8 y 10% en Vail

Alicia Cervera
Cervera Real Estate

"En los momentos de cambio y de incertidumbre hay oportunidad, esto se va ir normalizando, habrá ajustes, pero debemos seguir creando oportunidades. Nada indica que Miami va salir de la lista de ciudades más exclusivas del mundo, porque trae una trayectoria que va subiendo. La ciudad está muy por debajo de precio frente a ciudades comparables.

Nadie piensa que vayan a bajar los precios en Miami, aunque sí ha habido un ajuste, entre los precios de Miami Beach y la ciudad de Miami, pero sigue creciendo la demanda, la gente joven ahora regresa a Miami, porque es una ciudad con mucha oportunidad de crecimiento.

El mercado está compuesto principalmente por la base tradicional -Brasil y Venezuela-, México va entrando, Turquía se une ahora, así como los italianos y rusos. El otro mercado es el chino, ya que en 2107 habrá vuelos directos China-Miami, por eso creemos que es un mercado al que hay que ponerle mucha atención."

en 2107 habrá vuelos directos China-Miami, un mercado al que hay que ponerle mucha atención

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

Marco Antonio Garza Mercado
GM Capital

"GM Capital abre una nueva unidad de negocios al incursionar en el sector hotelero; en este caso el AC Marriot, que estará en el proyecto de Distrito Armida con dos fases, donde la primera contará con más 120,000 metros cuadrados de construcción, 35 mil metros cuadrados de área rentable comercial y un edificio de 20,000 metros cuadrados. En la segunda fase viene otro hotel Aloft de Starwood, zona comercial y edificio de oficinas, que será el segundo hotel de nuestra nueva línea de negocios. En la nueva unidad de negocios de hotelería compramos las franquicias, y como en el caso de AC Marriott, Hilton y Aloft serán operados por Grupo Hotelero Santa Fe.

En 2017 arrancaremos con la fase de Distrito Diego Rivera –proyecto mayor a 900,000 metros cuadrados de construcción-, donde la fase uno es comercio, hotel Hilton y residencias del hotel Hilton. Iniciamos la segunda fase con un edificio de 25,000 metros cuadrados de área rentable de oficinas, que es un built to suit para una empresa americana."

En 2017 arrancamos con más de 900,000 m² de construcción

Verónica Cervera
Cervera Real Estate

"Para 2017 estaremos dedicando el tiempo a estos proyectos que ya están en marcha, entregaremos varios proyectos. Miami es una ciudad en crecimiento, pero lo que viene ahora es construir muy cautelosamente, los depósitos son sumamente grandes y la mayoría de los departamentos de esta área ya están vendidos, el inventario de esta área debe estar en 300 unidades, así que es un inventario pequeño. Nosotros tenemos en este momento Flatiron, un proyecto de Ugo Colombo, que es muy exitoso porque la arquitectura por fuera es muy cariñosa, tiene espacios muy exitosos, piscinas y áreas comunes. Tenemos el 60% comercializado, así que ya está en construcción."

El inventario en Mlami aún es pequeño

David Agmon
Inverspot

"A noviembre de 2016 llevamos 82 millones de pesos captados, tenemos 16 proyectos fondeados y tres por fondear, que espero se cierren a finales de noviembre, y tener tres más en diciembre para cerrar 2016 con 100 millones de pesos.

Los desarrolladores tienen mucha disposición para trabajar con plataformas como crowdfunding inmobiliario, y por parte de los inversionistas, están esperando el primer caso de éxito para invertir más. A mediados de diciembre nos dan el pago de un desarrollo, por lo que acabaremos cuatro meses antes de lo prometido, cumpliendo con el rendimiento objetivo de 25%, marcado en la plataforma.

En 2017 estamos tratando de instalar algunas islas para dar educación financiera y atender a los interesados en Inverspot en los centros comerciales, además estamos cerrando algunas alianzas para llevar la plataforma a Puebla, Guadalajara y Monterrey."

Cumpliremos con el rendimiento objetivo del 25%

Adolfo Zavala
Expansive Capital

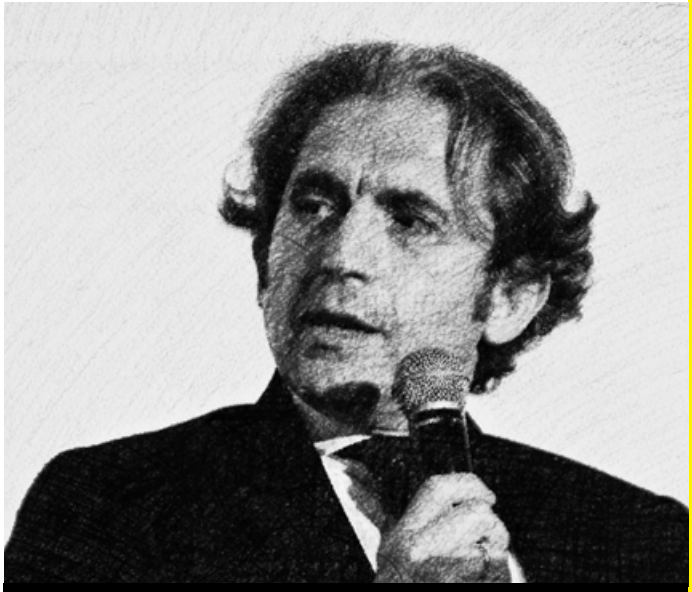
Se requiere mayor certeza en la legislación del crowdfunding

"Cerraremos 2016 con 950 inversionistas registrados, de entre los cuales 55 personas ya han puesto dinero, por lo que tendremos fondeados 19 millones de pesos en tres proyectos de este año y dos de 2015. Los inversionistas verán los rendimientos en septiembre de 2017, con el cierre del primer proyecto Cruz Verde. Acabamos de subir dos proyectos más a la plataforma, por lo que tenemos tres vigentes.

Para 2017 nos gustaría tener una media de 24 proyectos - dos proyectos por mes-, sin embargo, 15 proyectos al año no está mal, así como ampliar nuestra base de inversionistas.

El apetito por parte de los desarrolladores es muy fuerte, porque si les ofreces dinero con buenas condiciones y de manera competitiva, lo toman. En el caso de los inversionistas, se requiere un mayor trabajo, porque se debe hacer labor de educación financiera, y dado que es una tecnología nueva, quieren tener certeza en sus inversiones. Por ello, esperamos que pronto llegue la legislación y nosotros estamos revisando la parte legal."

Emilio Borrella
BD PROMOTORES



Colombia, mejores rendimientos, con poca competencia

"Tenemos participación en Colombia, Santo Domingo, Perú, Panamá, e intereses en México, Argentina, Ecuador y Bolivia. Somos desarrolladores y nos hemos fondeado con recursos propios, apalancamiento con las preventas y aprovechado los vehículos para estructurar proyectos inmobiliarios. En Colombia estamos con 2 torres de usos mixtos de 69 y 57 plantas, que pronto entregaremos.

En Cartagena tenemos hotel y apartamentos, en Argentina tenemos un Country Wine Club con área de casas, es un modelo muy especial que se ve en España y California; hace tres meses que se desarrolla y básicamente nace de la venta de viñas; lo que hemos hecho es darle el barniz de destino turístico.

Es en Colombia donde hemos obtenido mejores rendimientos, con poca competencia. Hoy Colombia suena, pero cuando llegamos había muy pocos desarrolladores inmobiliarios profesionales distintos de los nacionales, que pudieran dar otra visión, lo cual nos ayudó mucho. Actualmente estamos estructurando propuestas en Bolivia y Ecuador para iniciar proyectos de desarrollo."

Guillermo Yasutake
Grupo Presidente

"Vemos bien el cierre de 2016, porque hay viento a favor en la industria. Para 2017 traemos nueve hoteles con 1,180 llaves en proceso de construcción y estaremos atacando de manera importante El Bajío. Estaremos en Querétaro, con un hotel Presidente Intercontinental, realizamos la apertura de una residencia para adultos mayores en Querétaro con Ballesol, y en noviembre empezaremos la construcción de la segunda residencia en Santa Fe; además, abriremos el primer Hyatt House de Latinoamérica en marzo de 2017.

En proceso de construcción se encuentra un hotel Staybridge en Silao e Irapuato, Holiday Inn en Aguascalientes, y estamos en proceso de buscar más proyectos; además, acabamos de firmar otro Staybridge en Saltillo."

Para 2017 nueve nuevos hoteles con 1,180 llaves

Jorge Noriega
Belmont Village México

"Todavía estamos terminando nuestro primer proyecto en la Ciudad de México –Santa Fe. Durante este proceso de pre comercialización, el mercado ha respondido bien y las personas están entendiendo las necesidades de este tipo de proyectos para adultos mayores.

En 2017-2018 arrancaremos nuestros nuevos proyectos; uno estará en Polanco, en un terreno de más de 20,000 metros cuadrados, muy cerca de un hospital - uno de los beneficios para los residentes- y tendrá aproximadamente 160 departamentos.

En cuanto a Santa Fe, la idea es arrancar operaciones en febrero 2017. Tendremos una capacidad para 150 residentes en 133 departamentos; por el momento tenemos cerca del 15% apartado con una lista de espera importante. Queremos invertir más de 2,000 millones de pesos en las primeras cinco comunidades entre cinco y ocho años."

Invertiremos más de 2,000 millones de pesos en 5 y 8 años

Luis Armando Cantú
Abilia

Mercado residencial muy dinámico y mayor éxito en usos mixtos

"Estamos terminando el año por encima de nuestras proyecciones. El mercado residencial ha sido muy dinámico, porque hemos tenido mucho éxito en nuestros proyectos tanto de Latitud La Victoria -Querétaro-, Latitud Providencia –Guadalajara- y Cittá San Jerónimo. Estamos por anunciar proyectos adicionales en la zona metropolitana de la Ciudad de México, que tendrán componente de oficinas, comercial y residencial. Estamos por lanzar un segundo centro comercial en el sur de la Ciudad de México con 30,000 metros cuadrados.

Asimismo, estamos arrancando la comercialización de nuestro proyecto de departamentos en renta que se llama City Rent, que estará en Parques Polanco; estamos contentos, porque creemos que vamos a ofrecer características diferentes a las que el mercado tiene, y además, está en una comunidad que tiene un parque espectacular de casi 5,000 metros cuadrados.

En 2017 comenzaremos con entregas tanto de Cittá, Latitud Polanco, así como primera y segunda fase de Latitud La Victoria –residencial- y vamos a abrir Puerta La Victoria. Para 2018 tenemos planeada la apertura de Puerta Tlatelolco."

Fernando de Núñez y Lugones
One Sotheby´s

"Las tendencias de mercado se mueven en función de los sub segmentos; por ejemplo, en un proyecto de casas de lujo muy importante en Doral, donde los principales compradores son de Venezuela -en Turnberry Ocean-, el principal comprador es mexicano -cerca del 40%-, mientras en en otros proyectos el porcentaje mayor es canadiense.

Un portafolio permite alcanzar varios mercados y generar una venta cruzada entre los canales de distribución. 2017 es un año de transición; yo creo que no va a ser un año donde veamos incrementos significativos en los precios ni en el mercado, será bastante volátil e interesante, pero con buenas oportunidades, porque una vez que se termine el inventario en 2017 y no haya oferta nueva, nacerá el nuevo ciclo de desarrollo. Así que hay una brecha de 3 a 5 años que va a permitir que se absorban los desarrollos que se terminaron este año, para dar paso a un nuevo auge de precios a partir de 2020."

Una vez que se termine el inventario en 2017 y no haya oferta nueva, nacerá el nuevo ciclo de desarrollo

Carmina Zamorano
Carnan Properties

Houston tiene de ventaja la conectividad a todo el mundo

"Houston es una ciudad en crecimiento, porque en siete años pasó de ser la economía siete a ser la economía número tres en Estados Unidos. De ser una ciudad 100% horizontal, ha pasado a serlo vertical. Realmente en los últimos tres años, los desarrolladores han empezado a ver en Houston oportunidades de negocio.

Hoy, Carnan Properties logra tener la exclusiva de un desarrollo vertical; es una sorpresa grata ver que el mercado internacional nos vuelve a ver por las facilidades de pago y el precio tan barato por pie cuadrado. Marlow es un proyecto de 22 pisos, 260 unidades y tenemos vendido el 70%.

Tendremos el Super Bowl en febrero, la derrama que viene no se entiende hasta que se vive. Yo creo que el dinero se queda, el valor de la propiedad inmediatamente tiene más plusvalía. Houston tiene de ventaja la conectividad a todo el mundo."

Maribel Goldar
Fortune International Group

"El mercado está más lento de lo normal, pero es una corrección de la locura de los últimos dos o tres años en los que se vendía muy descontroladamente. Si bien se ha vendido en menos cantidad, se ha hecho con mayor calidad. Nos ha afectado el alza de dólar con respecto al resto de las monedas internacionales, pero sigue habiendo venta. Estamos muy contentos con el rendimiento que se ha tenido este año. Las ventas se siguen viendo estables, no estamos bajo un burbuja como estábamos hace 7 años; aunque sea más lento es muy sólido y más sano."

No estamos bajo un burbuja como estábamos hace 7 años

Carlos Pantoja
Deloitte

El sector tiene un ciclo grande, creo que estamos en la cresta aún y mi predicción es que puede extenderse unos 10 años más

"El sector tiene un ciclo grande, creo que estamos en la cresta aún y mi predicción es que puede extenderse unos 10 años más; hay que estar en la ola. También hay que entender sector por sector; mientras en turismo las cifras son espectaculares, infraestructura es el sector más rezagado por el recorte gubernamental y la falta de recursos, así como por la falta de un eje rector que determine las obras de infraestructura que van a generar los próximos años. Retail va muy bien, hay una penetración en la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, pero no solamente en estas, sino en las 30 principales ciudades del país. La población de México crece 10 millones de habitantes cada 5 años y que el poder adquisitivo aumenta, lo que se refleja en las actividades de compra.

Indudablemente, dentro de unos 5 años, esas ciudades medias con una vocación preponderante a la energía y el petróleo van a resurgir y van a necesitar mucho más espacio del que hoy tienen, no sólo en cantidad sino en calidad. 2017 seguirá siendo un buen año para el sector; no tan bueno como 2016, por el tema de las elecciones en EU y la dilación que probablemente algunos proyectos van a enfrentar, pero en cuanto haya una estructura clara y estrategia por parte del gobierno de los Estados Unidos, esto va seguir a ritmos vorágines."

Jorge Lizan
Lizan Retail Advisors

"El crecimiento en centros comerciales es de un 7% al año. México tiene cerca de 17 m2 de retail por cada habitante en centros comerciales, y considerando que en Estados Unidos tienen 220 m2 por habitante, tendríamos que llegar a los 30 metros cuadrados por habitante por lo menos. Para ello, todavía caben cerca de 450 centros comerciales más, y de unos 10 a 15 años.

Aún hay un potencial muy grande, simplemente no hay que seguir desarrollando centros comerciales en los mismos lugares. Todavía hay oportunidades y la industria en México tiene muy buenas perspectivas para los próximos 10 años."

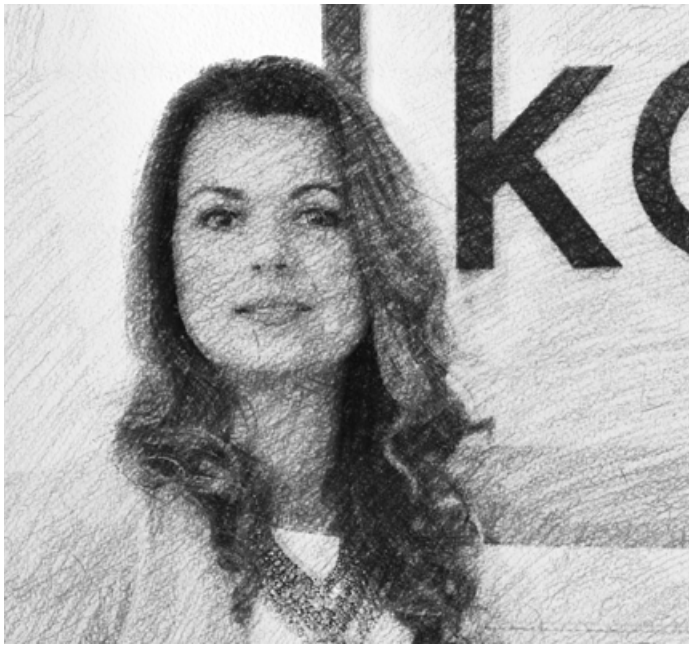
Todavía caben cerca de 450 centros comerciales más en México

Juan Pablo Vázquez
GVI Arquitectos

"Nos ha ido muy bien en 2016, tenemos oficinas en expansión, proyectos en Florida y estamos creciendo en Centroamérica y Panamá. El 30% de la cartera de nuestros proyectos está en Panamá y con una expansión muy buena. Estamos tratando de ser más eficientes para atraer más proyectos con el mismo personal. Hay proyectos que se acaban de firmar y se terminarán a finales o mediados del próximo año, más del 40 % para entregar el próximo año.Nos tenemos que adaptar a las nuevas tendencias, somos expertos en esas áreas, nos encanta hacer proyectos iónicos, siempre estar al día para ver que demandan los usuarios."

Crecimiento en Centroamérica

Yadira Elizondo
Visa Valores Inmobiliarios



Para Visa Valores, 2016 representó un año de gran crecimiento y nos da la pauta para grandes expectativas en 2017. El municipio de San Pedro está en evolución constante y por ello, estamos desarrollando Ikon Tower un edificio triple A en una zona que está surgiendo con oportunidades de desarrollos mixtos y corporativos. Además, contamos con muchos desarrollos fuera de Monterrey como en Vallarta o Quintana Roo.

El municipio de San Pedro está en evolución constante

Alberto Araux
Grupo Jomer

En 2017 el sector de los centros comerciales seguirá teniendo un fuerte crecimiento

"El 2016 fue para Grupo Jomer un año de planear y consolidar proyectos, iniciamos la construcción de la torre corporativa Aleph de 25 niveles -42,920 m² de oficinas y 6,324 m² de área comercial- en el corredor de oficinas de Insurgentes con una ubicación privilegiada; una nueva ampliación en el centro comercial Galerías Pachuca con la construcción de 1,200 cajones adicionales en un deck de estacionamiento de tres niveles, estamos complementando con una nueva zona fashion que tendrá nuevas tiendas retail de las más importantes marcas de reciente ingreso al país, zona de restaurantes y un nuevo complejo de salas Cinépolis con la más alta tecnología.

En 2017 el sector de los centros comerciales seguirá teniendo un fuerte crecimiento, y para Grupo Jomer es muy importante reforzar la presencia dentro de este rubro con fashion mall, productos a la vanguardia de lo que la sociedad está buscando, proyectos mejor anclados con algunas de la tiendas departamentales líderes del mercado y mayor variedad de servicios y entretenimiento; en el sector de los power center estamos proyectando un nuevo desarrollo en la zona de Ecatepec con una tienda de autoservicio, cines, entretenimiento, gimnasio y una gran variedad de marcas que hoy no se encuentran en la zona".

Cristina Porras
Crédito Hipotecario BanRegio

"La cartera vencida bajó casi a la mitad y estamos entre 1.8 y 2% por lo que este 2016 fue un gran año; en estos dos últimos meses de 2016 esperamos colocar 20% de créditos hipotecarios. Para 2017 vemos un entorno mixto, porque hay una demanda real, producto del bono demográfico y la estabilidad económica; sin embargo, el aspecto económico internacional no pasa por buen momento y visualizamos que el crecimiento en tasas de interés se verá reflejado en las condiciones hipotecarias de todos los bancos.

Para BanRegio, esto representa un reto para ser más creativos en nuestros productos y oferta; por ejemplo, tenemos tasa en función al perfil de riesgo y al porcentaje de financiamiento. Seguimos promoviendo la redensificación de las ciudades para dar apoyo a la verticalidad y esperaríamos colocar 10% del total de nuestra cartera, porque aún es muy nuevo".

Colocación del 10% de la cartera a la verticalidad

Jeronimo Hirschfeld
One Real Estate Investment Miami

"Nos fue muy bien en 2016, principalmente en rentas; no vemos ninguna desaceleración en lo que es ocupación, principalmente en clase B y B+. También agregamos muchas amenidades y áreas verdes a los desarrollos, así como un track para gente que quiere correr y hacer ejercicio, e implementamos juegos para niños; por eso la ocupación se ha mantenido.

Para 2017 tenemos un plan de expansión para adquirir 4,500 departamentos más en Austin, Dallas y Houston; también buscaremos experimentar en mercados como Florida. Tenemos disponible un monto de inversión de 50 millones de dólares para ejercer en toda esa zona."

No vemos ninguna desaceleración en lo que es ocupación, principalmente en clase B y B+

Antonio Miranda
JANUS et Cie

"Nuestra empresa está enfocada al mobiliario para exterior de lujo, específicamente para proyectos comerciales y de hotelería. En 2016 cerraremos con un monto de tres millones de dólares en ventas para México, y con casi 30 millones de dólares de manera global. Contamos con un showroom en la Colonia Condesa, pero en menos de dos años nos pasaremos a uno nivel calle en Polanco; nos interesa crecer en Latinoamérica."

Potencial crecimiento en latinoamérica

Rosa Villanueva
GMB

"2016 fue muy interesante porque experimentamos un crecimiento exponencial en los diferentes desarrollos disponibles para nuestros clientes; tenemos más de 25 desarrollos en la Riviera Maya, en lugares como Puerto Aventuras, Playa del Carmen y Tulum. Ahora vemos una dinámica interesante, donde el mercado de compradores nacionales está en 50 o 60% y el extranjero en 50 o 40% -antes sí se vendía más al extranjero.

Si uno de los compradores está interesado en rentar su departamento en preventa, entre la plusvalía y el ingreso que recibes vía venta vacacional, el departamento se paga solo entre 5 a 8 años. El mercado de la Riviera Maya está muy dolarizado, pero al mercado mexicano se le puede ofrecer un tope en el tipo de cambio."

Mercado de la Riviera Maya está muy dolarizado

RESEÑA DEL 5° CONGRESO DE DESARROLLOS E INVERSIONES INMOBILIARIAS 2016

MÉXICO TIENE TODO PARA ATRAER INVERSIONES

al sector inmobiliario y seguir trabajando juntos

ANTE LA INESTABILIDAD GLOBAL Y LOS RECIENTES RESULTADOS ELECTORALES EN ESTADOS UNIDOS, EN MÉXICO ES MOMENTO DE CAPITALIZAR LAS OPORTUNIDADES COMO EN OTROS MOMENTOS COMPLICADOS.

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

La industria inmobiliaria de Latinoamérica representa 10% del PIB mundial; en México, este sector aporta 14.1% del PIB Nacional e impacta a 78 ramas de la economía, por lo que la unión y la discusión entre los principales involucrados es de suma importancia. Con la intención de dar a conocer los temas actuales en la industria inmobiliaria, así como analizar la tendencia global, se realizó el 5to Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias en el hotel Camino Real de Polanco.

David Penchyna Grub
INFONAVIT

José Luis Gutiérrez
SUME

Javier Llaca
ULI México

José González
SIOR México

Las personalidades del sector inmobiliario exhortan a la prudencia, a la capitalización de los logros obtenidos, pero sobretodo al optimismo.

Antonio Hánna
CILA

Eduardo Zapiain,
IMEI

Javier Govi
AMAR

Pablo Charvel
AMPIP

Ercio García
B2B Media

Elías Plaza
CAPECO

Guillermo Almazo
Inmobiliare LATAM

En la Inauguración del evento participaron en el *presidium* grandes personalidades, entre ellos se encontraba José Luis Gutiérrez Brezmes, de la asociación civil SUMe, que promueve las mejores prácticas profesionales sustentables en el país. El presidente de SUMe comentó que "la posibilidad de adversidad siempre es la mejor amalgama para la unión. En tiempos inciertos, lo más importante y la única forma de salir adelante es uniéndonos bajo los paraguas de estas asociaciones", por lo que instó a actuar siempre bajo las mejores prácticas en el sector.

Por otro lado, Javier Llaca, representante del Urban Land Institute -ULI- dijo que debía buscarse la consolidación del gremio para tener unidad y enfoque de trabajo, y agregó: "Este país está fundado sobre una industria privada robusta, tenemos variables macroeconómicas muy buenas. Vamos a vivir unos meses de incertidumbre y una época de expectación desde el punto de vista de la inversión extranjera, pero no es nuevo para nosotros, lo único que es diferente ahora es el origen, pero estamos acostumbrados a este tipo de crisis. Hoy no estamos peor que el 17 de septiembre de 2008; es momento de seguir trabajando, seguir con el enfoque, con la unidad y con una buena actitud de cara a lo que no va ser más que una temporada complicada, pero temporal".

Otro de los miembros del *presidium* fue José González de Sior, una asociación formada por *brokers* que se dedica a la certificación de los profesionales inmobiliarios. El representante de la asociación comentó que la certificación es un diferenciador en el mercado que también le da certeza y tranquilidad a los inversionistas, e invitó a los profesionales a buscar las certificaciones a fin de mejorar las prácticas.

Javier Govi, Presidente de Amar -Asociación Mexicana para la Asistencia del Retiro-, indicó durante su participación que "el panorama político nos va a ayudar a provocar que muchos retirados de Canadá y Estados Unidos vean con mayores beneficios el retirarse en México. Los *baby boomers* constituyen un mercado enorme; el millón que actualmente tenemos en el país puede llegar a multiplicarse a casi cinco millones, lo cual haría de esta industria un ingrediente importante para la obtención de divisas y una industria con poder económico muy fuerte".

Antonio Hanna Grayeb, representante de la Confederación Inmobiliaria Latinoamericana -CILA-, considera que la industria inmobiliaria "está en su mejor momento histórico, México seguirá fuerte; es un momento de unión y lo podemos capitalizar de buena forma. En México tenemos cosas que no hay en otras partes del mundo, tenemos precio, clima y por supuesto la calidez de su gente; es un tiempo de unidad y de sacar las fuerzas como mexicanos".

Pablo Charvel, a nombre de la Asociación Mexicana de Parques Industriales -AMPIP -, resaltó la importancia de este sector para la economía, ya que "50% de la inversión extranjera pertenece al sector de manufactura, de ahí la importancia de atraer nuevos proyectos de inversión. Las ventajas de estar en un parque industrial son la certeza de la tierra, la seguridad y la administración interna. Nosotros representamos el inicio de la cadena, porque con los parques se generan empleos; para ellos, desarrollos de vivienda, que después se complementan con centros comerciales, y al final, con espacios corporativos para dar cabida al desarrollo".

Eduardo Zapiain, Presidente del IMEI, dijo que "no puede haber ciudades inteligentes sin edificios inteligentes; por ello promovemos las mejores prácticas de los desarrolladores que seleccionan terreno, arquitectura, estructura, acabados, fachada, ingenierías, sustentabilidad, certificaciones...". Invitó a los asistentes a acercarse al instituto para aprender.

Elías Plaza, directivo de la Cámara de la Industria de la Construcción de Perú, resaltó el buen momento que atraviesa su país. "Perú es una buena oportunidad para los inversionistas, pues tenemos estabilidad económica desde hace muchos años y una buena cantidad de terrenos". Instó a los inversionistas a voltear a ver esa ciudad.

En el evento también estuvo presente el director de Infonavit, David Penchyna, quien fue el encargado de inaugurar los trabajos del congreso; durante su participación comentó que la institución que dirige se encuentra con una gran solidez financiera, lo que les permitirá invertir y aumentar su programa de créditos para 2017. Para inaugurar el evento, exhortó a los presentes a tomar éste como un momento de oportunidad, para que México se una más. "Vemos en el contexto la generación de nuevas oportunidades que hay que aprovechar, apostándole a la capacidad emprendedora de la gente; la demanda en el futuro a mediano y largo plazo son buenas expectativas, y eso incide en un país que tiene diversas necesidades en el mercado inmobiliario. El congreso será un buen momento para reflexionar que México va salir adelante. Que la discusión tenga las aportaciones y las luces correctas en un sector que estoy seguro está llamado a crecer".

Los organizadores del evento, Erico García y Guillermo Almazo, coincidieron en la importancia de generar espacios de discusión y de comunicar el pulso de los acontecimientos de la industria.

Raúl Gallegos
Credit Suisse México

RETOS DEL MERCADO INMOBILIARIO Y LA APERTURA DE FLUJOS DE CAPITAL PRIVADO

Elliott Bross
Planigrupo

Lyman Daniels
CBRE México

Carlos Manzano
Blackstone México

José Villarreal
Orange Investments

POR **ANTONIA TAPIA**

Las elecciones en Estados Unidos y el triunfo de Donald Trump han generado cierta incertidumbre en los mercados, y ese clima también se vió expresado en el marco del 5to *Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias CDMX 2016*, dentro de *Expo Negocios Inmobiliarios*. En el panel "Apertura de flujos de capital privado aplicados al desarrollo inmobiliario de clase mundial", los integrantes coincidieron en que para los próximos seis meses, el pronóstico de bienes raíces es complejo, debido a la variabilidad de las tasas de interés.

Raúl Gallegos, Director Ejecutivo de Asset Management de Credit Suisse, expresó que pese a cierta incertidumbre para la toma de decisiones, existen algunas inversiones que se encuentran en el sector hotelero y algunos desarrollos ligados al consumo interno, que pueden seguir demostrando fortalezas debido al crecimiento demográfico y al pequeño -pero interesante- crecimiento interno que tiene México.

Por su parte, Elliot Bross, Director General de la desarrolladora Planigrupo, dijo que dependerá del progreso de las tasas de interés como se verá el mercado a futuro. "Hay que poner mayor énfasis en las tasas de interés, saber a dónde van. Ahora nadie lo sabe, pero sin ese dato, no vamos a poder evaluar y tomar decisiones al final del día", aseguró.

José Villarreal, Vicepresidente y Socio Fundador de Orange Investments, se mostró positivo y subrayó la importancia del bono demográfico que tiene México, como una fortaleza que invita a crecer. Resaltó el tamaño, estabilidad y liquidez de la economía mexicana.

Carlos Manzano, Managing Director and COO en Blackstone Mexico, aseguró cauteloso que hay que esperar algún tiempo para tener una mejor lectura. Sin embargo, mencionó que es momento de tener mucha disciplina, y destacó que "México es un país de 120 millones de personas con muchas necesidades, algunas de ellas no cubiertas. Es momento de estar analizando, entendiendo la situación y detectando nuevas oportunidades", aseguró.

Retail en México

Los invitados afirmaron que no creen que se vaya a terminar la liquidez y que el repunte del valor del petróleo es una buena noticia. Del igual modo, resaltaron que incrementará la especialización de inversión, lo que va traer liquidez y nuevas oportunidades.

HABRÁ LIQUIDEZ DISPONIBLE PARA CONTINUAR CON EL DESARROLLO INMOBILIARIO, PERO ES MOMENTO DE TENER CAUTELA.

Los integrantes del panel coincidieron en que el mercado retail se encuentra en expansión, especialmente en ciudades del Bajío. Respecto a nichos de inversión, consideraron de gran crecimiento el sector multi-family y los resorts, así como las casas de asistencia para adultos mayores.

Finalmente, y en cuanto a riesgos de inversión, expresaron que factores como la ausencia de regulación, inseguridad en algunas ciudades y la falta de estado de derecho en el país, ligado a la corrupción y la impunidad, son temas que alejan a los inversores, por lo que ahí se encuentra uno de los grandes desafíos.

Eduardo Román
LAVCA

Tal Peri
Union Investment

Douglas Caine
PSP Investment Canadá

AMÉRICA LATINA:
UNA REGIÓN QUE NO PIERDE EL INTERÉS DE LOS INVERSORES

Alejandro Luna
GLL Partners Germany

Alfonso Munk
PGIM

VENTANA DE OPORTUNIDADES EN EL MERCADO INMOBILIARIO CON PREFERENCIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

POR **ANTONIA TAPIA**

Destinado a discutir las nuevas transformaciones del mercado de bienes raíces y cómo aplicarlas en el mercado latinoamericano, especialmente en México, el panel "Nuevas Estrategias de Inversión para las Américas" contó con la presencia de Douglas Caine, de PSP, Investment Canadá; Alfonso Munk, de PGIM Americas; Tal Peri, de Union Investment Germany; Alejandro Luna, de GLL Partners Germany; y la moderación de Eduardo Roman, investigador de NY LATAM.

En cuanto a inversiones en América Latina, Alfonso Munk afirmó que en la región existe una ventana de oportunidades para invertir en el sector inmobiliario, independientemente del ciclo en el que se encuentra un país –económico o inmobiliario. Además, precisó que "México va a seguir floreciendo", siendo uno de los sectores favoritos de inversión con fondos locales o extranjeros el industrial, ya que tiene mucho potencial y es un motor de crecimiento. Para PGIM Americas, otros nichos de oportunidad se relacionan con el sector residencial y centros comerciales.

Munk subrayó la importancia del crecimiento de los inversionistas domésticos a través de los fondos de pensión -AFORES-, que no sólo generan una nueva fuente de capital para gestores o inversores, sino también crea más volumen de liquidez en el mercado. Además, anunció que van a seguir invirtiendo y que están en el proceso de cerrar ciertos fondos.

Tal Peri, de Union Investment Germany, detalló que las operaciones de la firma alemana en el mercado latinoamericano se sitúan en países como Chile y México, en los cuales han tenido muy buenos resultados. Comentó la experiencia del corporativo Dos Patios en la capital del país.

Douglas Caine, de PSP Investment Canadá, indicó que tienen inversiones en Brasil, Colombia y México. También, aseguró que les gusta el mercado mexicano y que no sólo se cierran a inversiones de lujo, sino que también están interesados en captar la atención de una clase con ingresos medios y medio-altos.

Por otra parte, Alejandro Luna, de GLL Partners Germany, afirmó que la empresa se está expandiendo en México y se encuentra enfocada al mercado de edificios de oficinas clase A en el corredor principal de la Ciudad de México; sin embargo, están abiertos a invertir en otras ciudades.

En el caso de GLL, Luna explicó que la estrategia de inversión en México se tiene que ajustar al momento que está pasando. Respecto al mercado de oficinas, indicó que en la CDMX existen aproximadamente cinco millones de metros cuadrados y que hay sub-mercados que están sobre ofertados en cuanto a producto; "Santa Fe es un ejemplo, con una desocupación cercana al 6%, con 1.2 millones de metros cuadrados, donde se están construyendo más de 300 mil metros en este momento", resaltó.

Precios y volatilidad

En relación a precios y volatilidad, Caine explicó que PSP, al tener dólar canadiense, debe cubrirse de la relación entre el peso y el dólar americano. Al respecto, Alfonso Munk, como Managing de fondos, explicó que en México existe cierta cobertura natural en el sector inmobiliario, porque las rentas están en dólares o se ajustan al índice anual de inflación. En ese sentido, expresó que "hay una correlación con la inflación y la depreciación o apreciación de la moneda".

Para finalizar, los invitados destacaron la importancia de las Fibras, y en cuanto a liquidez del mercado, se mostraron positivos. "En México, la liquidez estaba arriba en la lista de riesgos hace 10 años; hoy está en la parte baja de la lista de preocupaciones", concluyó Alfonso Munk, de PGIM Americas.

Jorge Pérez
The Related Company

JORGE PÉREZ MANTIENE INVERSIONES EN ESTADOS UNIDOS Y LLEGA A MÉXICO

POR **ALMA BEATRIZ NORIEGA OTAMENDI**

El Sr. Pérez nació en Argentina, hijo de padres cubanos y vivió en Colombia antes de mudarse a Miami. Fue director de desarrollo y economista en Miami y en 1969 fundó The Related Company, creando su fortuna a partir de la construcción de edificios de departamentos familiares de bajo costo. La revista *PRIME* lo nombró uno de los 25 hispanos más influyentes en Estados Unidos.

Mr. Pérez indica que comenzó siendo un planificador urbano en la Universidad de Michigan, buscando reformar los espacios urbanos de bajos ingresos. Se inició con los programas de viviendas sociales, realizando viviendas públicas en la Florida y otros estados. Su presencia en la construcción es ahora en Miami, tanto como Atlanta, Dallas, Orlando, Tampa, entre otros; además, se está expandiendo a Brasil, México, Panamá, India, Argentina y Uruguay. Tiene más de 20 condominios de súper lujo, donde la gran arquitectura, el diseño y el arte se vuelven icónicos. Menciona que cuando se ofrece un producto de alta calidad internacional, el mercado está dispuesto a pagar mucho más por lo que significa.

Se le preguntó a Mr. Pérez cómo escoge los mercados donde va a empezar el desarrollo, y comentó que lo importante es encontrar socios locales muy fuertes. "Nuestros socios se adaptan al conocimiento universal y al mercado local. Es muy importante que tengan la misma filosofía moral que nosotros, y deben ser completamente honestos en lo que hacen. Para ser un líder del mercado tienes que hacer cosas diferentes; se buscan huecos, lo que el mercado no está ofreciendo, un público especial y único".

El arte es parte de la filantropía de Mr. Pérez. "Nosotros creemos que cuando uno crea mejores ciudades, lo hace por la comunidad, y luego por algo muy personal, porque yo quiero que mis hijos y nietos vivan en comunidades que progresan, y las comunidades son mucho mejores cuando se rodean de arte".

Respecto a la elección de Donald Trump, mencionó que él estuvo apegado a la familia Clinton, y que cuando Trump solicitó su apoyo, se negó a brindárselo porque no creía en su filosofía ni en su política. Comenta que se encuentra en desacuerdo con él en temas como la economía, México, inmigración, salud y el medio ambiente. Espera que ahora que sea presidente se vuelva mejor y que incluya las voces racionales para crear unión de Estados Unidos. Finalmente, añade que hoy no ve una crisis comparable a la que se vivió en 2009.

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

CAPITAL PRIVADO EN MÉXICO, ¿TIEMPO DE OPORTUNIDADES?

Alonso Diaz
AMEXCAP

Jerónimo Gerard,
Mexico Retail Properties

Adrián Aguilera
Vertex

Carlos Pantoja
Deloitte

POR **ANTONIA TAPIA**

A septiembre de este año, el tamaño del capital privado en México fue de 45 mil millones de dólares en fondos de interés y estrategias. Aproximadamente el 30% se encuentra en fondos de bienes raíces y 20% en fondos de infraestructura; es decir, 21 mil millones de dólares en inversión. El capital que tienen disponibles las Afores para invertir en esos cajones -capital privado estructurado- es de 16 mil millones y se han invertido ocho mil. El capital que tienen las Afores en el cajón de las Fibras es de 14 mil millones y tienen invertido dos mil quinientos millones.

A septiembre de este año, el tamaño del capital privado en México fue de 45 mil millones de dólares en fondos de interés y estrategias. Aproximadamente el 30% se encuentra en fondos de bienes raíces y 20% en fondos de infraestructura; es decir, 21 mil millones de dólares en inversión. El capital que tienen disponibles las Afores para invertir en esos cajones -capital privado estructurado- es de 16 mil millones y se han invertido ocho mil. El capital que tienen las Afores en el cajón de las Fibras es de 14 mil millones y tienen invertido dos mil quinientos millones.

Presentando estas cifras, que demuestran que hay más fondo de capital privado y más dinero en bienes raíces, que las inversiones que se tiene por parte de las AFORES invertidas, dio comienzo el panel "AMEXCAP Inversión de Capital Privado en México. Instrumentos Innovadores que impulsan el Crecimiento Regional de la Américas".

"Aunque la incertidumbre es alta. Si el peor escenario se materializa, los inversionistas extranjeros pueden ver una genuina oportunidad de entrada a México. Si el caso base se materializa con un dólar entre los 20-22, puede seguir siendo relativamente atractivo, porque se apreciaría el tipo de cambio y no se jugaría a que el riesgo de la depreciación sea más alta", explicó Carlos Pantoja de Deloitte.

Por su parte, Jerónimo Gerard, Presidente de Mexico Retail Properties, anticipó que en materia de infraestructura, van a venir muchos inversionistas debido a que hace tres semanas salió la Fibra E, por abajo del costo de la Fibra inmobiliaria. "Vienen tiempos muy difíciles con la volatilidad. Se va a tener que ajustar aún más el gasto, pero si los inversionistas son de largo plazo, yo creo que hay una gran oportunidad".

PESE A LA INCERTIDUMBRE, EL PAÍS NO PIERDE LA ATRACCIÓN DE LOS INVERSIONISTAS Y LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA ES UNO DE LOS RETOS MÁS IMPORTANTES.

En cuanto a mejores oportunidades, los panelistas precisaron que ciudades como México, Monterrey o Guadalajara son buenas alternativas para invertir en el sector comercial, y los Cabos una gran oportunidad para hacerlo en el sector hotelero. Otra opción es el Bajío que crece al 8 por ciento en este momento.

Riegos de la industria

Los invitados coincidieron en que la industria requiere certeza para su funcionamiento y crecimiento, por lo que se mostraron preocupados por la reducción de los subsidios de un 32% en el caso de la Comisión Nacional de Vivienda –CONAVI.

También, alertaron sobre las consecuencias que tendrá la modificación de la recuperación del IVA, ya que con los nuevos cambios, este impuesto sólo se podrá recuperar cuando se empiecen a generar ingresos en los desarrollos. Otro reto para los desarrolladores es la creación de la Nueva Constitución de la Ciudad de México, que sin una revisión adecuada empoderaría a los vecinos y podrían frenar un desarrollo inmobiliario por cualquier razón.

En relación a cuáles son los desafíos para lograr un mejor funcionamiento de la industria, indicaron que es muy importante tener un catastro federal centralizado, tener permisos federales y no municipales.

"El municipio es una figura fallida en este país, eso tiene que cambiar. Sería conveniente hacer pagos únicos de derechos y etiquetarlos a mejoras que impacten a un sector, colonia o municipio. Para que justamente se vea que el sector además de crear rascacielos y edificios, crea bienestar en la población. Eso ayudaría muchísimo a que las cosas cambiaran en este país", concluyó Pantoja.

MIAMI CRECE EN TORNO A SU RÍO:

SHAHAB KARMELI

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

A lo largo de sus años de trabajo, Shahab Karmeli ha adquirido y monetizado más de 3.6 millones de metros cuadrados en oficinas y espacios industriales en Estados Unidos, el sur de Asia y Europa. Sus oficinas en Nueva York y Miami están encargadas de una cuarta parte de los portafolios de los activos y de líneas de desarrollo de dichas ciudades.

Durante el Quinto Congreso de Desarrollos e Inversiones inmobiliarias, el presidente de Softec, Gene Towle, entrevistó al desarrollador y presidente de KAR Properties sobre el camino que lo había llevado a incursionar en el mercado de Miami.

"Yo nací en Irán, pero desafortunadamente durante la revolución de 1979, mi familia y yo tuvimos que irnos. Mi papá tuvo por varios años una oficina en Nueva York, y fue en esa ciudad donde cursé la preparatoria y universidad. También viví algunos años en Europa, Asia y Tailandia. En 2013 empecé a leer sobre Brickell City Center y me di cuenta de que lo que hacían en Miami era muy interesante, por eso decidí ir con mi familia a pasar ahí un fin de semana y ver qué pasaba", señala Shahab Karmeli.

El proyecto que se encuentra actualmente en comercialización es One River Point, diseñado por el arquitecto mundialmente reconocido Rafael Viñoly. El inmueble se encuentra cerca del río y las vistas hacia él son parte del éxito que ha tenido; el presidente de Softec preguntó, ¿cuál fue el motivo que le llevó a elegir esa ubicación?

"Los ríos", respondió Karmeli "Éstos son el corazón de los mares y son un elemento básico de la organización humana. Todas las grandes civilizaciones se establecieron cerca de los ríos. Las ciudades crecieron alrededor de estos elementos; por ejemplo el Sena en Francia y el Támesis en Londres. Con la industrialización, las manufactureras se establecieron cerca de los ríos y no hubo una conciencia ambiental hasta los años cincuentas del siglo XX, por eso las ciudades empezaron a evitar esas áreas, dada su contaminación.

"Sin embargo, durante los últimos 30 años hemos visto una transformación en Asia y Europa, donde se dieron cuenta de lo importante que son, por lo que se han invertido esfuerzos para descontaminarlos. Yo tuve la suerte de estar en Londres cuando se transformaron algunos canales; pasé varios años en Frankfurt por negocios, y vi la transformación del río de esa ciudad que se convirtió en un espacio muy agradable", continúa.

"Después llegué a Miami y para mí era obvio que el corazón de la ciudad no era Miami Beach; me encanta, pero su corazón está en el río. Cuando empecé a ver Miami me di cuenta de que los inversionistas teníamos que ver Brickell City Center y teníamos que empezar por el río".

Sobre One River Point, comentó que deseaban buscar descubrir qué es lo que significa para las personas el lujo, siempre tratado de hacer algo nuevo para no repetir fórmulas ya utilizadas, ya que según él, es una forma de competir en un mercado tan peleado.

"Cuando entras a un nuevo mercado, siempre tienes que pensar en diferenciarte, los arquitectos de Miami son muy talentosos y los desarrolladores muy capaces. Tuvimos que tomar decisiones difíciles que daban miedo. La decisión de que Rafael diseñara el proyecto fue criticada, pero esa combinación única de arquitecto urbano y académico, que además está a favor del ingenio y la innovación, fue una parte muy importante. One River Point debía ser algo que de verdad inspirara, además de funcional y dinámico. Queríamos ir más allá de construir un edificio, queríamos ver lo que es posible en un entorno urbano".

Para concluir, Gene Towle le pidió un consejo para los desarrolladores que lo escuchaban. El Presidente de KAR Properties comentó: "Lo principal es tener cuidado y una estructura que incluso en tiempos de tormenta te permita estar en calma. Recuerden que hay un gran número de jóvenes con mucho talento en esta generación. No tengan miedo de englobar, de ir en un camino distinto, de ser individuales, al final, las personas que traen algo distinto al mercado son a quienes les va bien".

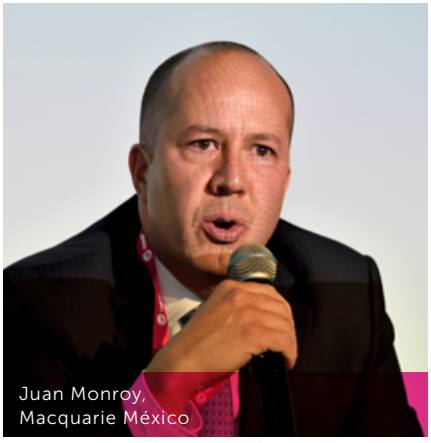
Javier Llaca
ULI México

Sergio Argüelles,
FINSA México

Pedro Azcue,
JLL Latinoamérica

MERCADO INDUSTRIAL MEXICANO:

GRANDES OPORTUNIDADES


Juan Monroy,
Macquarie México

Luis Gutiérrez,
Prologis Latinoamérica

POR **ANTONIA TAPIA**

El mercado industrial en México se encuentra en una etapa histórica, ante el crecimiento importante de negocios verticales como el automotriz, aeroespacial, logística y distribución, por mencionar sólo algunos. Actualmente, existe una gran demanda de espacios de naves industriales para manufactura y logística que atraen la atención de fondos como una apuesta segura en el crecimiento de portafolios industriales. Pero, ¿cómo se preparan estos nuevos retos y empresas líderes del mercado desde su perspectiva financiera e industrial?

En el panel "Mecanismo de inversión en el tema industrial. El mercado inmobiliario industrial desde el punto de vista financiero y bursátil", Luis Gutiérrez, Managing Director de Prologis Latinoamérica, explicó que, respecto a financiamiento en términos de costo del capital y de cap rates, la tasa interés ha subido 50 puntos base, y es muy probable que a raíz del triunfo de Trump vuelvan a subir. Indicó que el mercado en la Ciudad de México se está pesificando, sobre todo por la volatilidad del tipo de cambio.

"El cap rate que en Estados Unidos debe de estar entre 5 y 5.5% cuando tienes una tasa de bonos del tesoro más o menos del 1.8, hoy ya está como en dos. Yo no veo que los cap rates vayan a subir con este movimiento. Sí vería que pudieran verse afectados conforme la tase de interés se vaya normalizando. Podría estar en 3-4% para los próximos 2 o 3 años. Ahí sí podría empezar a tener un efecto. El año que entra no vemos que vaya a tener un efecto. En México, el cap tiene mucho que ver con el cap americano. El cap de 5-5.5 se compara con un cap mexicano de 7-7.5, o sea como 200 puntos base y está muy abierto", agregó.

En cuanto al incremento en los dividendos que están pagando o que van a pagar los Fibras en los próximos trimestres, Juan Monroy, Director de Macquarie México, expresó que tiene que bajar el cap rate de los Fibras, que están muy baratos; por lo que advirtió que el problema es que hay un spread importante entre devaluaciones y cap rates tanto en el sector privado como público.

"Creo que la mayoría de los Fibras pagan un dividendo muy atractivo; más del 7.5%. En un mundo de costos de capitales muy bajo, es un dividendo muy atractivo; entonces, no necesariamente veo un impacto en los dividendos de los Fibras a raíz de un incremento en la tasa de referencia del Banco de México", sostuvo.

ESPACIOS LIGADOS A LAS BODEGAS O CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGUIRÁN EN DEMANDA, ESPERÁNDOSE UN CRECIMIENTO EN EL MERCADO AUTOMOTRIZ, ESPACIAL, LOGÍSTICO Y METAL MECÁNICO.

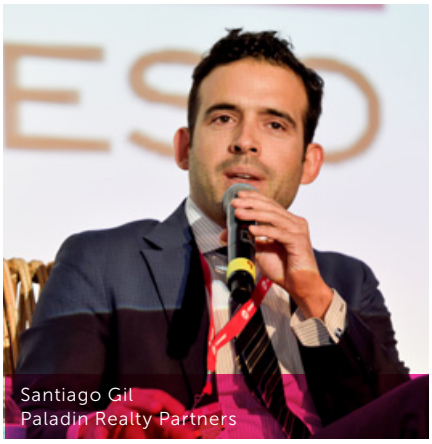
Demanda del espacio industrial en México

En relación a la demanda del espacio industrial en México, Pedro Azcué, de JLL Latinoamérica, afirmó que los espacios ligados a las bodegas o centros de distribución seguirán en crecimiento debido a que las grandes multinacionales continuarán invirtiendo, trayendo renovaciones por el mismo consumo interno. Sin embargo, precisó que existirá una pausa en los proyectos ligados a la industria, donde pueda existir algún nuevo impuesto o quizás alguna tarifa que cambie el negocio de una manera más importante.

Sergio Argüelles, Presidente de Finsa México, indicó que el sector automotriz ha experimentado un boom en México, siendo el séptimo productor con 3.5 millones de vehículos al año. Comentó que en el país existen 19 armadoras, de la cuales 11 se han establecido en los últimos años. Además, señaló que el nivel de absorción de los edificios vacíos en el mercado se triplicó por la llegada de los proveedores. "No tengo duda que van a seguir llegando más armadoras al país. Todo eso demanda tener la infraestructura, los proveedores y la materia prima muy cerca de tu operación", afirmó.

Para finalizar, el presidente Finsa México aseguró que México se va a seguir convirtiendo en un jugador importantísimo en el mercado automotriz, espacial, logístico y metal mecánico: "Las principales industrias americanas tienen operaciones en México. Se han reinventado y van a presionar muchísimo para que no se modifique el status quo de sus relaciones".

Rubén Frattini,
Lares Group


Santiago Gil
Paladin Realty Partners

José Shabot,
Quiero Casa

Andreu Cors,
Gava Capital

Emilio Borella,
BD Promotores Colombia

FONDOS DE INVERSIÓN
Y NUEVOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

POR **ANTONIA TAPIA**

La necesidad de buscar modelos de financiamiento alternativos privados ha creado nuevos escenarios y abierto el capital a nuevos actores. En ese sentido, los fondos de familia o institucionales surgen como una opción para invertir en desarrollos inmobiliarios.

Santiago Gil, Director General y Director Regional en México de Paladin Realty Partners, en el marco del panel los "Fondos de inversión latinos y las estrategias de negocio de expansión en busca de los nuevos negocios inmobiliarios", explicó que la principal ventaja de esos inversionistas por cuenta propia es que, como no pueden tener acceso a una acción de expansión, recurren a fondos de inversión para invertir su dinero en desarrollos inmobiliarios.

Por otro lado, José Shabot, Director General de Quiero Casa, indicó que ellos, como desarrolladores, en los últimos años han empezado a acceder más a fondeos de inversionistas institucionales, y aseguró que la llave de entrada para obtener el dinero como desarrollador de un proyecto es la confianza que pueden transmitirle a los inversionistas, sumado a la reputación y experiencia en el sector.

En cuanto a retornos, Andreu Cors, de Gava Capital, explicó que todo depende del *access cash* e indicó que se puede obtener entre 9 y 10% en el sector industrial, y entre 20 y 25% en vivienda en venta o uso mixto. Sin embargo, reiteró que todo depende del riesgo y la ciudad en que se ubique el proyecto.

Inversiones regionales

Emilio Borella, Director de BD Promotores Colombia, explicó que en ese país Sudamericano, los vehículos inmobiliarios eran muy complejos hasta 2008, y los modelos fiduciarios se habían estructurado masivamente a través del mercado de valores, lo cual resultaba complicado para un inversor no profesional que no entendía muy bien ese sector financiero.

SECTOR INDUSTRIAL Y DE VIVIENDAS, LOS FAVORITOS PARA DEJAR LOS CAPITALES APROVECHANDO EL BONO DEMOGRÁFICO EN MÉXICO.

Ese contexto permitió que su empresa se expandiera y le diera la posibilidad a miles de colombianos de ser parte de grandes construcciones, a través del modelo de derechos fiduciarios (FiDis*), con el cual la firma comercializa sus proyectos de vivienda, comerciales y relacionados con el sector hotelero. "En este momento contamos con cerca de nueve mil inversores en sectores hoteleros y comercial, en sitios tan diversos como Bogotá, Cartagena o Barranquilla", expresó.

Por su parte, Santiago Gil sostuvo que en Chile, la firma tiene 20 proyectos en Colombia y Perú, representando aproximadamente el 15% del portafolio. "Queremos crecer en la región andina y en México", precisó.

Los invitados coincidieron en que México se encuentra en una etapa en la que existe muchísimo capital. Sin embargo, resaltaron que lo difícil es encontrar buenos proyectos. Así mismo, expresaron que en la Ciudad de México es más seguro desarrollar que en Veracruz, Querétaro, Puebla o Tijuana, donde no se tiene un mercado tan bueno como el de la capital del país.

"En la CDMX vemos un mercado creciente derivado del bono demográfico; se desarrollan de 14 a 15 mil viviendas al año y se requieren más de 60 mil. Eso nos abre una gran oportunidad para seguir enfocándonos en donde estamos, seguir creciendo y consolidándonos", afirmó José Shabot.

Luis Méndez,
Coldwell Banker México

Francisco Martín del Campo
Arquitectoma

Javier Sordo,
Sordo Madaleno Arquitectos

LA ARQUITECTURA MODERNA REQUIERE MODELOS DE DESARROLLO MIXTO QUE INTEGREN LOS ESPACIOS PÚBLICOS CON LA SUSTENTABILIDAD

Charles El Mann,
E Parks

Enrique Villanueva
Pulso Inmobiliario

POR **CYNDI LILIBETH PÉREZ RAMÍREZ**

Actualmente, es necesaria la incorporación del espacio público a toda la arquitectura moderna y a la sustentabilidad. Ésta es una herramienta importante para lograr responsabilidad social y económica. En el corto plazo se incrementa el costo inicial, pero es posible recuperar la inversión en cinco años.

DICHOS PROYECTOS OFRECEN SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS DE MOVILIDAD Y CONTRIBUYEN A UNA MEJOR CALIDAD DE VIDA.

En el panel "Innovación en desarrollo inmobiliario. Principales proyectos en México", Javier Sordo, de Sordo Madaleno Arquitectos, dijo que los proyectos de usos mixtos vienen a transformar las ciudades; esta tendencia ya ha llegado a ciudades como León y Monterrey. "Hoy en día, la competencia es tan fuerte, que la arquitectura se ha vuelto un factor importantísimo. La arquitectura es más global, llegan a México las firmas inglesas y americanas; se compite con los grandes".

Mientras que Enrique Villanueva, de Pulso Inmobiliario, señaló que no se puede desarrollar un mega proyecto de usos mixtos si no hay interacción con las autoridades. Asimismo, se refirió al trabajo de la Torre Manacar, que encabezó con el recién fallecido arquitecto, Teodoro González de León. "Buscamos algo que trascendiera en la zona sur; la selección de la arquitectura y la interacción con él fue fundamental. Generamos plazas públicas, un mural... fue una experiencia increíble trabajar con él".

Villanueva comentó que sus proyectos llevan años en planeación y construcción; dedicarle un buen tiempo influye para que el proyecto sea exitoso. "Los usos mixtos ayudan a que la gente se mueva menos y haya plusvalía en el uso de la tierra. Urbanamente, la Ciudad de México trae esas tendencias y va avanzando".

Por su parte, Charles El Mann, de E Parks, refirió que un reto importante en este tipo de construcciones es la accesibilidad, ya que la Ciudad de México no es caminable y presenta muchos rezagos en el tema vial. Los usuarios son cada vez más exigentes, pues quieren tener cerca plazas comerciales, hoteles, entre otros servicios.

Francisco Martín del Campo, de Arquitectoma, habló sobre el mega proyecto de Chapultepec Uno en Paseo de la Reforma, compuesto por hotel, residencias y oficinas. "Lo desarrollamos para un grupo inversionista; al ser vertical, el tema de circulaciones se vuelve especial; tienes que independizar elevadores de hotel y oficinas, por ejemplo, pues no quieren compartirlo".

Por su parte, Luis Méndez, de Coldwell Banker México, expresó que "la posibilidad de tener una oficina de alta calidad en un proyecto de usos mixtos se traduce en calidad de vida; no usar el coche para ir a zonas de comida o entretenimiento". Además, la calidad de los mega proyectos de usos mixtos en México están a la altura que cualquiera en el mundo".

Finalmente, los panelistas coincidieron en la sofisticación del mercado y la necesidad de planear un proyecto años atrás, de la mano de las autoridades.

Margarita R. Múnera,
Johnson Controls

María Ariza,
AMEXCAP

Guillermo Almazo,
Inmobiliare Latam

Adriana Vargas,
Douglas Elliman

Lorenia Canavati,
Gobierno de Nuevo León

LAS MUJERES LÍDERES
EN PUESTOS CLAVE

POR **ALMA BEATRÍZ NORIEGA OTAMENDI**

Integración y liderazgo son las palabras claves en el mundo, éxitos de cualquier profesional de negocios. La igualdad de géneros, así como los nuevos retos deben ser valorados desde una perspectiva de integración de comunidades en todos los sentidos. Los gobiernos actuales deben considerar más que nunca la participación ciudadana activa en sus decisiones. El liderazgo no tiene sexo, no tiene género, no tiene edad, el mercado inmobiliario se rige por hombres y mujeres, pero sobre todo por líderes.

En el panel "Los retos actuales del sector de negocios en México: integración y liderazgo para las nuevas generaciones", Margarita R. Múnera de Johnson Controls Latinoamérica, detalló que los problemas a los que se enfrenta la empresa son a nivel global, por lo cual se menciona que uno de los principales problemas es la integración de todos los actores: sector público, sector privado, los desarrolladores, consumidores. ¿Cuál es la visión macro y local de cada uno para poder implementar la solución?

María Ariza, de AMEXCAP, mencionó que en la asociación se tienen cuatro objetivos: primero, poder captar los recursos institucionales de los inversionistas, para poder ser invertidos en las estrategias; segundo, buscar transacciones para los fondos y oportunidades de inversión, acercarlos y vincularos a los fondos de capital privado; tercero, mejorar las condiciones de inversión para cada uno de los fondos; y cuarto, la educación y la búsqueda de talento para los fondos.

CON UN EXCELENTE CONOCIMIENTO DE SUS ÁREAS, ELLAS APORTAN SU VISIÓN EN EL SECTOR DE BIENES RAÍCES, NEGOCIACIÓN E INVERSIONES.

"Se tienen 31 fondos de bienes raíces extranjeros y mexicanos, 19 de ellos son CKDs que tienen comprometidos alrededor de 2,500 millones de dólares, y el resto son fondos que tienen componentes no nada más de Afores, sino de otros recursos como de inversionistas institucionales mexicanos y extranjeros para un total de 12,500 millones de dólares de activos comprometidos, para ser invertidos en bienes raíces".

Adriana Vargas, de Douglas Elliman, mencionó que Miami es una ciudad fácil de vender por su clima y arte, ya que está en un momento muy importante. De la crisis inmobiliaria de 2008, Florida se levantó antes que cualquier otro estado en Estados Unidos. "Cambiaron muchas cosas, entre ellas, las compras a crédito; hoy se hacen en efectivo, lo cual ha permitido que las obras que se ven en construcción en la ciudad sean financiadas sin banca por detrás, significando que tenemos el mercado más sólido". La ciudad se va a reinventar de acuerdo a todos los cambios.

Lorena Canavati, del Gobierno de Nuevo León, menciona que los empresarios deben dar un paso más allá del solo hecho de generar capital; se tiene que ir mucho más allá para acabar el tema de la corrupción. Si no se comprometen sociedad y gobierno para tener mejores prácticas, cambiar nuestra manera de pensar para rechazar a cualquiera que haga corrupción. También comenta que hoy, "la onda de emprendimiento está mucho más inmersa en nuestros jóvenes, que hace cinco años".

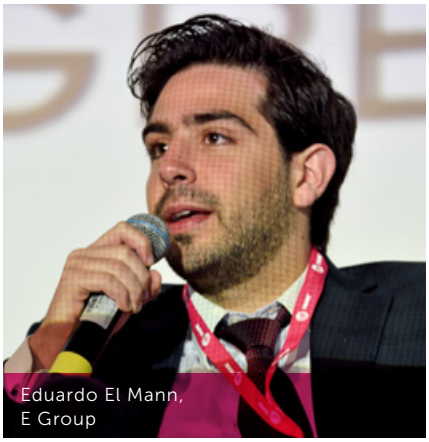
Jorge Lizán,
Lizan Retail Advisors

LA INDUSTRIA DE LOS CENTROS COMERCIALES DEBE IRSE ADAPTANDO A LAS NUEVAS NECESIDADES

Jorge Lizán,
Lizan Retail Advisors

Jimmy Arakanji,
Thor Urbana Capital

José Luis Quiroz,
IQ Realestate


Eduardo El Mann,
E Group

POR **CYNDI LILIBETH PÉREZ RAMÍREZ**

Los especialistas consideran que la industria de los centros comerciales sigue en expansión; sin embargo, es necesario que los proyectos se adapten a las nuevas exigencias de los usuarios en el marco de la era digital.

Durante el panel "Crecimiento del *retail* en Latinoamérica", el moderador Jorge Lizán, de Lizán Retail Advisors Nueva York, indicó que México es uno de los países con más centros comerciales, donde se desarrollan aproximadamente 40 al año; hay 1,700 en toda la República Mexicana.

Por su parte, Eduardo El Mann, de Fibra Uno México, dijo que esta industria ha crecido y se ha diversificado a través de los años, gracias a las tendencias globales, atendiendo el pensamiento del consumidor y sus nuevas exigencias, ya que no sólo buscan la experiencia de compra. Instó a realizar los proyectos de forma ordenada y de acuerdo con los estándares internacionales de metros cuadrados *per cápita*.

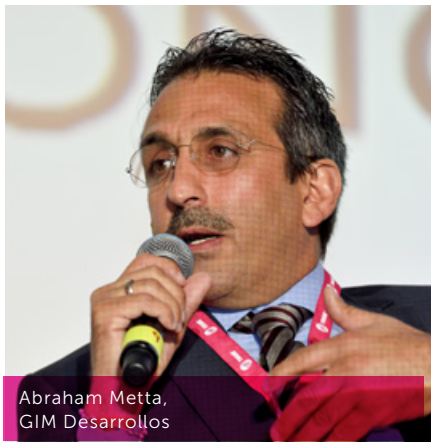
Al respecto, Alfredo Cohen, de la Constructora Sambil de Venezuela, destacó que en la región de América Latina existe mucho espacio donde se pueden desarrollar centros comerciales, pese a que son ciudades sin mucha planeación. "En la región hay ganas, el público está más interesado en asistir".

Lo importante en el *retail* es la combinación del concepto, las alternativas de mercado y el cuidado en la ubicación. De acuerdo con José Luis Quiroz, de IQRealEstate, es preocupante la cantidad de centros comerciales que se producen con carencia de análisis y que los desarrolladores no logren ver lo que ya existe en el espacio público.

Jimmy Arankaji, de Thor Urbana Capital, resaltó que los centros comerciales de lujo son un mercado en crecimiento y se espera que en México sea de más del 35% para 2019. Además, mencionó que cada vez más, nuestro país atrae marcas de lujo, pues existe un perfil de turista con un mayor poder adquisitivo. Adelantó que las ciudades donde éste mercado tiene presencia son Guadalajara y la Ciudad de México.

Finalmente, los panelistas expresaron que los centros comerciales existirán siempre y cuando los respalde un proyecto orientado al goce de una experiencia social y de convivencia, además de cumplir con los nuevos requerimientos del público y los modelos que han surgido en Estados Unidos y Europa. Asimismo, coincidieron en que el comercio electrónico y el internet, no representan una amenaza para reemplazar el modelo de compra física.

Arturo Aispuro,
Aispuro Martínez Arquitectos


Abraham Metta,
GIM Desarrollos

Rodrigo Suárez,
Hasta Capital

Luis Felipe de Jesús Gutierrez,
SEDUVI

Raúl Berarducci,
Bovis

APROVECHAMIENTO DE LAS ZONAS CON POTENCIAL EN LAS CIUDADES

POR **ALMA BEATRIZ NORIEGA OTAMENDI**

El objetivo de la inversión inmobiliaria en la ciudad va de la mano con el objetivo fundamental de generar calidad de vida para sus habitantes. El moderador del panel "Transformación de espacios urbanos en propiedades de clase mundial y la correcta planeación de desarrollos inmobiliarios inteligentes", Arturo Aispuro, Presidente de Aispuro Martínez Arquitectos, comentó que existen zonas bien ubicadas y con buena infraestructura en la ciudad, pero a lo largo de los años han sufrido un proceso de deterioro y decadencia, por lo que se vuelven la gran oportunidad para el renacimiento urbano de las ciudades de prácticamente todo el mundo.

Abraham Metta, Presidente de GIM Desarrollos, expuso que existe una cantidad innumerable de inmuebles en la Ciudad de México que han perdido sus funciones originales por su deterioro, pero algunos guardan cierto valor arquitectónico por lo que no se debería considerar demolerlas y redesarrollarlas. Se tiene una gama de oportunidades para poder intervenir en edificios existentes, ya sea cambiándoles el uso o potenciarlos mediante una intervención que probablemente se recupere y mantenga cierta parte de su estructura original, para adecuarla a una estructura nueva.

Por su parte, Raúl Berarducci, Presidente de Bovis México, planteó que los proyectos de regeneración y transformación urbana representan un reto debido a que van asociados a una innovación de tecnología actual; por ejemplo, la construcción de Torre Mayor se basa fundamentalmente en la innovación que produjo en el mercado y en los sistemas constructivos.

CON LA RECONVERSIÓN DE TERRENOS Y RESPETANDO LOS INMUEBLES ANTIGUOS QUE SE PUEDAN REMODELAR, SE MEJORARÁ LA CALIDAD DE VIDA PARA LOS CIUDADANOS CON UNA PARTICIPACIÓN ENTRE INVERSIONISTAS Y AUTORIDADES.

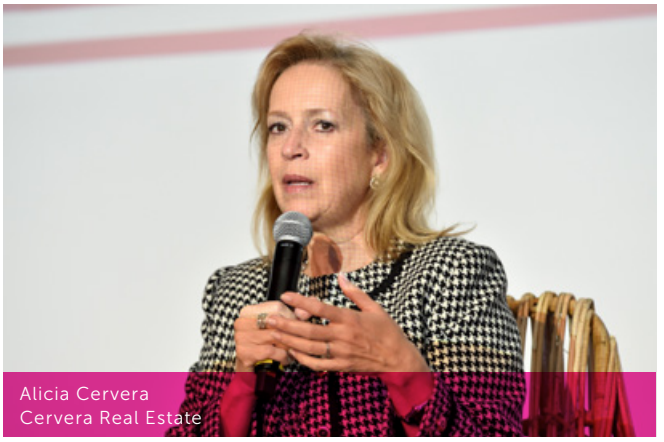
Luis Felipe de Jesús, Secretario de Desarrollo Urbano y Vivienda, resaltó que la ciudad está en una etapa de transformación. "El bono demográfico que representa el 75% de la población en las ciudades, con edad productiva entre los 15 y 65 años, genera una alta demanda. No es que la ciudad esté creciendo, al contrario, según datos del INEGI, en los últimos cinco años salieron de la ciudad 400,000 habitantes. Ahora el reto es cómo atender a la población demandante de espacios públicos, trabajo e infraestructura básica".

Existen áreas que deben ser prevalecidas, respetadas y conservadas por su valor monumental y ambiental, pero hay zonas que ya agotaron sus ciclos económicos y deben ser reaprovechadas con un método para generar reservas territoriales redensificando, ensamblando predios y buscando la manera de optimizar el territorio con nuevos espacios.

Desde el ángulo de los inversionistas, Rodrigo Suárez, Presidente de Hasta Capital, expone que al tener un poco más de riesgo en la inversión de un proyecto, deben tener un retorno más atractivo. Los inversionistas tienen una total disposición a dejar sus capitales en proyectos que mejoren el entorno de la ciudad en la que están, considerando además, la transparencia del destino de los recursos.

Los especialistas concluyeron que CDMX tiene grandes oportunidades para reconvertirla, considerando las realidades actuales y siguiendo casos exitosos de la reconversión en otras ciudades; el método es acompañar todo el proceso técnico y metodológico.

Beatriz Martínez,
Silfer Smith & Framton


Alicia Cervera
Cervera Real Estate

Gene Towle,
Softec

Fernando de Núñez,
One Sothebys

ESTADOS UNIDOS
PASA POR BUEN MOMENTO PARA INVERTIR EN BIENES RAÍCES

POR **CYNDI LILIBETH PÉREZ RAMÍREZ**

Durante el panel "Factores económicos que atraen inversión y desarrollo a una de las principales capitales del mundo. Caso de estudio Estados Unidos", Alicia Cervera de Cervera Real Estate, destacó en su intervención que Miami es una excelente opción para invertir, ya que desde hace algunos años se ha convertido en capital intelectual de los Estados Unidos. Además, dijo que comprar bienes raíces en la Unión Americana es muy fácil, y que a veces las personas creen que el papeleo es demasiado complicado; sin embargo, "los agentes son muy transparentes y lo primero que harán será decirte que consultes a un abogado".

Complementó que debido a las recientes elecciones presidenciales en los Estados Unidos y el triunfo del republicano Donald Trump, se ha creado una incertidumbre en materia de inversión, pero realmente habrá mayores oportunidades de compra, y por el contrario, el presidente no determinará la política del país, aún y cuando tiene el control de las cámaras.

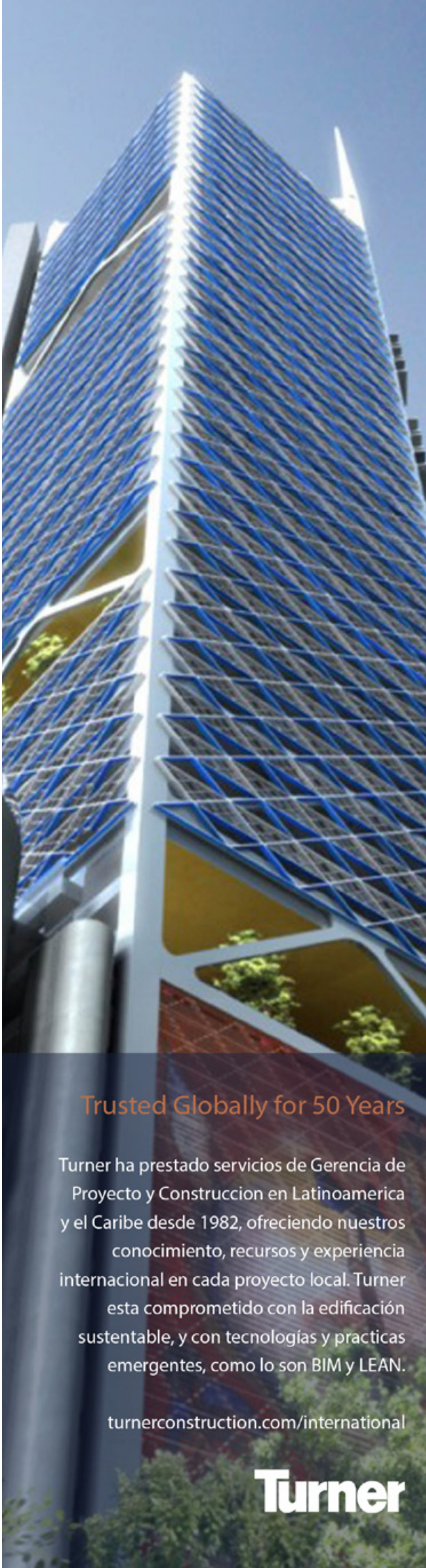
Por su parte, Fernando de Núñez, de One Sothebys, dijo que Miami es una ciudad en continua evolución, y que en los últimos 14 años ha cambiado en forma radical, con un crecimiento real del empleo. "El puerto de aguas profundas de Miami está más cerca de Asia, de entre todos los ubicados en el hemisferio occidental; el volumen de embarcaciones se va a duplicar o triplicar en los próximos 20 años, siendo ya capital de cruceros en el mundo. Tenemos crecimiento del aeropuerto, el cual recibe la mayor carga entrante a los Estados Unidos; hay comercio exterior, de banca y es la segunda plaza financiera más importante en Estados Unidos".

Agregó que este mercado es mucho más real y menos especulativo, por lo que esperan mejores oportunidades bilaterales e incluso depreciación de los impuestos en el ámbito inmobiliario.

Beatriz Martínez, de Silfer Smith & Framton, intervino para señalar que el mercado mexicano es conocedor, y los clientes buscan una opción diferente, un sitio seguro y familiar como Vail en Colorado. En los últimos años, este lugar ha invertido en desarrollar el concepto de "destino del verano", y realmente es en la época en que los clientes se deciden por un inmueble.

Asimismo, detalló que el proceso de compra tarda aproximadamente dos años, y que en todo momento la agencia acompaña a los inversionistas, pues el modelo de negocio está cambiando. "Éste es un momento para arriesgarse".

Por último, los panelistas expresaron que adquirir segundas residencias en otros lugares es una forma de pasar tiempo con la familia y los amigos, mientras que la incertidumbre causada por las recientes elecciones presidenciales debe tomarse como una oportunidad de adquisición y de adaptación a la nueva realidad.



Andrés Portillo,
Le Grand Senior Living

Carlos Sandoval Romero,
Amar

Javier Govi,
Amar

Antonio González,
Ballesol México

Jorge Noriega,
Belmont Village México

Fabián Monsalve-Agraz,
Baker & Mckenzie

LA INDUSTRIA DEL SENIOR LIVING CON POTENCIAL EN MERCADO MEXICANO

POR **CYNDI LILIBETH PÉREZ RAMÍREZ**

Traer a México la industria del Senior Living es una gran oportunidad de negocio debido a la masa crítica de retirados extranjeros, que incluso podría ser generadora de divisas. En cuanto al tema de la operación de los centros, Javier Govi, de AMAR, refirió que se tendría que definir cuál es la institución que podría manejar esta industria y así capacitar a la gente.

Belmont es una empresa americana que arrancó hace más de 20 años en los Estados Unidos, y que el día de hoy tiene presencia en México ante la demanda de lugares con un cuidado especializado. De acuerdo con Jorge Noriega, de Belmont, el proyecto de Santa Fe de usos mixtos, con dos torres conectadas al Hospital ABC, que próximamente abrirá sus puertas, tiene una inversión de dos mil millones de dólares y se prevé que abran cinco comunidades más. "No somos un enfoque médico, sino social".

Durante el panel "El boom inmobiliario en la industria de asistencia en el retiro Senior Living", Andrés Portillo, de Le Grand Senior Living, señaló que desde hace 10 años empezaron a incursionar en esta industria cuyo mercado principal ha sido el europeo y el americano; sin embargo, el modelo tiene gran potencialidad en México debido a la tasa demográfica que indica, que en los próximos 15 años, cuatro de cada diez personas serán mayores de 60 años. Agregó que en México, el Senior Living se basa en el servicio y en reactivar la parte social, cultural para que los adultos mayores se sientan productivos.

Asimismo, indicó que la primera residencia de Le Grand en México fue abierta hace ocho años, y hoy el modelo se ha abierto a la parte de licencias y franquicias, cuya función también es brindar asesoría a asilos con el fin de que aumenten su calidad en el servicio. Andrés Portillo resaltó que los lugares no son solamente de retiro, sino de integración a una comunidad; sin en cambio, indicó que en el país no hay suficientes enfermeras capacitadas.

ES NECESARIO PREPARAR A LA INDUSTRIA, PORQUE EN LOS PRÓXIMOS 15 AÑOS, CUATRO DE CADA DIEZ PERSONAS SERÁN MAYORES DE 60 AÑOS.

Por su parte, Antonio González, de Ballesol México, intervino para mencionar que el grupo español llegó a México con una inversión de 50 a 70 millones de dólares, para invertir en cinco centros. El primero instalado en la ciudad de Querétaro, y el segundo en Santa Fe, mientras que siguen buscando las mejores ubicaciones, incluyendo ciudades más pequeñas.

González recalcó que prevén que esta industria se desarrolle a largo plazo como en Europa o Estados Unidos, y resaltó que tanto las instalaciones como los programas no tienen nada que ver con el abandono.

En cuanto al tema normativo, Fabián Monsalve Agraz, de Baker&McKenzie, dijo que está muy poco regulado el uso de suelo y que esto abre una oportunidad de inversión en la República Mexicana. Además, comentó que ya hay plazas fuera de capitales que tienen masa crítica como lo son San Miguel de Allende en Guanajuato, y Chapala en Jalisco.

Jorge Henriquez,
Asgard Capital

Salomón Helfon,
Helfon Arquitectos

Adrián García Iza,
IOS Offices

Giovanni de Agostino,
Newmark Grubb Knight Frank Latinoamérica

Juan Andrés Vergara,
VFO Arquitectos

NUEVOS CORREDORES DE OFICINAS

POR **ALMA BEATRIZ NORIEGA OTAMENDI**

Las ciudades principales como Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México concentran lo más relevante del mercado inmobiliario de oficinas. De acuerdo con Giovanni D'Angostino, de Newmark Grubb Knight Frank, moderador del panel "El mercado comercial y los nuevos corredores de oficinas", las ubicaciones con mayor entrega de espacios está en los corredores de insurgentes, Reforma y Polanco en CDMX; Monterrey Centro, Valle y Country Valle Oriente; así como Plaza del Sol y Puerta de Hierro en Guadalajara.

De acuerdo con Jorge Enríquez, de Assgard Capital, ellos desarrollan oficinas para dos formatos distintos que son la venta y renta. En la primera pueden ser pisos completos o espacios de 50 metros cuadrados para las empresas pequeñas. En cuanto a la renta, este formato funciona más para empresas de carácter institucional. Hay un proyecto más que se está realizando en Querétaro, donde la idea es convencer a la empresa de sacar sus oficinas de la ciudad y llevar su corporativo así como BackOffice a esta entidad del Bajío.

Aproximadamente el 30% de los usuarios de las oficinas son millenials, por lo que se recomienda a los desarrolladores que tengan espacios abiertos con una potente fuente de internet, independientemente de aprender de los cambios tanto tecnológicos como de los hábitos de los usuarios de este tipo.

Adrián García, de IOS Offices, conoce muy bien el mercado de espacios compartidos y por ello, dice haber tenido un crecimiento importante. Ya están en 10 ciudades de la República Mexicana, con 30 sucursales, cerca de 60,000 metros cuadrados de oficinas instaladas y dando servicio a aproximadamente a 10,000 usuarios, de entre los cuales 6,000 y 7,000 son fijos y el resto móviles.

FACTORES COMO UBICACIÓN Y BUENA CONECTIVIDAD TECNOLÓGICA EN LOS ESPACIOS DE OFICINAS SON UN ATRACTIVO PARA LOS USUARIOS.

Salomón Helfon, de Helfon Arquitectos, menciona que su firma tiene 37 años y 20 en el rubro de oficinas corporativas. Al ser una firma de perfil patrimonial, todos los desarrollos participan en los diferentes grupos de inversión, dando cobijo a sus propios inversionistas para lograr el objetivo deseado, que es la formación de patrimonio. Son de las pocas firmas que conceptualizan de manera integral el desarrollo del proyecto arquitectónico de principio a fin. Tienen aproximadamente 240,000 metros cuadrados de espacio rentable.

Juan Andrés Vergara, de VFO Arquitectos, dijo ser una firma fundada en 1993, asociada con un grupo de americanos muy grande que laborando en todo el mundo, llegó a México con el fin de desarrollar edificios de oficinas que pudieran ser atractivos para las empresas internacionales -norteamericanos básicamente. Pero hace siete años se separaron del grupo internacional, para poner la empresa a su nombre. Bajo este nombre, se han logrado introducir proyectos como Punta Santa Fe en la ciudad de México, fortaleciéndose después con presencia en el área de Monterrey y Guadalajara.

Los procesos que se siguen entre una inversión institucional y una patrimonial son diferentes, es por ello que Jorge Enríquez y Salomón Helfon mencionan las diferencias que existen entre una y otra. Jorge Enríquez dice que desde el punto de vista institucional, se busca una oportunidad para convertir terrenos en renta, que a largo plazo se puedan vender, para tener un retorno financiero. Salomón Helfon explica que toda inversión busca utilidad, un retorno atractivo, y al ser una inversión patrimonial, se busca la ubicación, la conceptualización, el diseño, la manufactura del producto y las tecnologías de punta para crear patrimonios con estándares elevados.

"EN MATERIA DE INVERSIÓN VEMOS EN MÉXICO UNA OPORTUNIDAD A LARGO PLAZO":

Lee Menifee

A PESAR DE LOS SIGNOS DE ALARMA, EL INVESTIGADOR SE MOSTRÓ POSITIVO Y AL PENDIENTE DE LAS OPORTUNIDADES QUE OFRECEN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA.

POR **ANTONIA TAPIA**

Ante la incertidumbre financiera que hubo en los mercados, a consecuencia de las elecciones en Estados Unidos, en Expo Negocios Inmobiliarios se emitió un reporte global a cargo de Lee Menifee, Director and Head of the Americas Investment Research PGIM. El prestigioso investigador explicó que los últimos seis años ha sido un ambiente muy favorable para las inversiones en bienes raíces.

"Estos próximos meses de incertidumbre los vemos como meses de oportunidades y de retos. Los riesgos hacen que los precios no sean exactos en mercados particulares, y eso pasa cuando no hay mucha información. Sin embargo, en materia de inversión vemos en México una oportunidad de largo plazo", adelantó.

"Vemos algunos signos de alarma y vienen en la pérdida del volumen de transacciones. Esta pérdida está sucediendo de manera global. Si bien este decrecimiento es por diversas razones, todas están relacionadas básicamente por un sentido de precaución. Viendo a México, en particular, vemos el valor relativo de los bienes raíces en este punto como muy bueno. Los cap rates, en comparación con los Estados Unidos son muy atractivos y creemos que compensa lo que los inversores califican como rest premium".

El Director and Head of the Americas Investment Research PGIM, analizando la realidad del mercado mexicano, aseguró que conforme pasa el tiempo se vuelve más institucional y los precios tienen mucho sentido para los inversores internacionales: más del 50% de las inversiones son propiedad de inversores de Estados Unidos, y otro 20% son inversiones extranjeras. "Eso es el reflejo de una aceptación de largo plazo de México y Latinoamérica, como un portafolio inmobiliario institucionalizado", afirmó.

Pronóstico para los próximos meses

En su pronóstico a largo plazo, Lee Menifee indicó que desde 1995 las exportaciones de México a los Estados Unidos aumentaron cinco veces, y precisó que ambos países están entrelazados por cadenas de intercambios comerciales muy sofisticadas. Asimismo, aseguró que esas cadenas se han fortalecido a lo largo de 20 años y no hay certeza alguna de que vaya a haber algún cambio en las políticas de mercado estadounidenses. "Vemos estos lazos como permanentes, y es por eso que prevemos este crecimiento continuo, ofreciendo costos más bajos", subrayó.

Menifee cerró su análisis destacando que México se encuentra ascendiendo en la cadena de valores, y que es una fuente de bienes baratos. Del mismo modo, expresó que la producción que se realiza en el país tiene lugar en instalaciones bien desarrolladas, que se han hecho gracias a inversiones sustanciales de 20 o 30 años; tomó como ejemplo el caso de la industria automotriz.

"No se trata sólo de armar los autos, se trata de diseñarlos en el terreno. Muchos de estos fabricantes toman los excepcionales conocimientos que están disponibles en lugares como Monterrey, donde el talento de los ingenieros mexicanos ha ingresado con facilidad a Estados Unidos".

Para finalizar, el investigador se mostró positivo y al pendiente de las oportunidades que ofrecen México y América Latina, y resaltó que en los próximos meses habrá que monitorear el mercado, para ver si hay cambios fundamentales.

Pedro Aspe,
Grupo Proyecta

Marco A. Garza Mercado,
Garza Mercado Capital

Jeronimo Hirschfeld,
One Real Estate Investment

Víctor Lachica,
Cushman & Wakefield

Gerardo Fernández,
Artha Capital

CONTRIBUIR A LA CALIDAD DE VIDA Y MEJORES EXPERIENCIAS ES LA TENDENCIA INMOBILIARIA

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

La mayoría de los compradores de vivienda y los turistas tanto nacionales como extranjeros tienen una edad promedio entre los 30 y 55 años, esto ha generado en ambos sectores, que los productos ofrecidos sean diferentes, pero que se adapten a las necesidades de este tipo de clientes.

Pensando en ello, durante la mesa de discusión "Inversiones inmobiliarias en proyectos residenciales y de turismo", Gerardo Fernández, de Artha Capital; Jerónimo Hirschfeld, de One Real Estate Investment Miami; Marco Garza de Garza, de Mercado Capital; y Pedro Aspe, de Grupo Proyecta, discutieron cuáles son las nuevas tendencias en las demandas de los clientes, bajo la moderación de Víctor Lachica, de Cushman & Wakefield.

Hablando de su experiencia en el desarrollo de usos mixtos en Monterrey, Marco Garza comentó que actualmente el tema de movilidad en esa ciudad, como en la Ciudad de México, se ha vuelto una problemática seria que se debe afrontar, y ellos han observado que las personas invierten demasiado tiempo en los traslados y eso resta horas a la convivencia familiar, recreación y descanso, limitando finalmente la productividad. Pensando en ello, se desarrollan soluciones globales en las que se ponderan los espacios peatonales, para contribuir a destinar menos tiempo en transporte. Agregó que con eso en mente, han emprendido -en conjunto con las autoridades de Monterrey- acciones que les permitan disminuir el número de cajones de estacionamiento, porque este espacio encarece el producto final al cliente y no desincentiva el uso del automóvil. Sin embargo, consideró que si bien estos proyectos son muy viables, no caben en todas las ciudades, ya que no tienen tantos problemas de movilidad ni cuentan con la densidad de construcción adecuada.

Respecto a las nuevas tendencias de desarrollo inmobiliario, Pedro Aspe de Grupo Proyecta, opinó que en el caso de Puebla, donde desarrollan Lomas de Angelópolis, ha cambiando el tipo de compra, debido a que en un principio se comercializaban en mayor medida los lotes de terreno, mientras que en los últimos años -con la llegada de nuevos desarrolladores locales- la comercialización de vivienda construida ha aumentando.

MOVILIDAD, CERCANÍA Y TECNOLOGÍA SON ALGUNOS DE LOS PUNTOS QUE VALORAN LOS COMPRADORES RESIDENCIALES. LOS TURISTAS BUSCAN VIAJES DONDE APRENDAN ALGO NUEVO DEL LUGAR.

"Nuestros clientes son las familias tradicionales, jóvenes con uno o dos hijos que, además sí buscan vivir dentro de la comunidad , ya que ahí tienen escuelas, trabajo y centros de recreación".

Por otro lado, el representante de One Real Estate Investment Miami remarcó que dentro del mercado americano, en los desarrollos de usos mixtos, cada vez son más frecuente los desarrolladores que lanzan al mercado departamentos de pocos metros cuadrados; sin embargo, lo compensan con más y mejores áreas comunes, amenidades y tecnología. Además, considera muy importante el tema de la ubicación, porque los proyectos deben contar con buena conectividad, es decir, buenas vías de acceso y salida, así como opciones de transporte público.

El turismo continúa evolucionando

La industria del turismo en México se ha consolidado en estos años, la gran cantidad de turistas extranjeros que vacaciona en el país, aunada a la diferencia del peso contra el dólar ha propiciado que este sector se mantenga en números favorables.

Gerardo Fernández, de Artha Capital, desarrollador de proyectos de turismo en las principales playas de México, coincidió en que la industria ha tenido cambios, y explicó que uno de ellos son los clientes, porque demandan nuevas experiencias. Por ejemplo, ya no es necesario tener un campo de golf, se puede reemplazar por diversas actividades y la incorporación de amenidades en una mezcla de arte y cultura, que les permita a los viajeros conocer más, porque también lo demandan. Aseveró que esta industria tiende a ser más sólida e importante en el país, gracias a los esfuerzos tanto de las autoridades como del sector; así se reducirá la brecha entre las temporadas altas y bajas.

El moderador Víctor Lachica, concluyó que los desarrolladores deben considerar estas nuevas tendencias de movilidad y tecnología para incorporarlas tanto en el sector turístico como el residencial.

Carlos Rodríguez Jr.,
Driftwood Hospitality

Guillermo Bravo,
Fibrahotel

Juan Pablo Vázquez,
GVI

Carlos Adams,
Hoteles City Express

Javier Lomelin,
Colliers International México

LA PRESENCIA DE LOS HOTELES DE NEGOCIO HA CRECIDO DE FORMA CONSISTENTE

POR **CYNDI LILIBETH PÉREZ RAMÍREZ**

Los hoteles de negocio son una oportunidad de inversión. Se prevé que a fines de 2016 exista un incremento de 13 mil cuartos. Cinco de cada 10 viajeros de negocios confían en el valor de los viajes para su compañía, y seis de cada 10 esperan aumentar sus salidas en los próximos años, afirmó Javier Lomelin de Colliers International.

Durante el panel "Turismo de negocios en Las principales ciudades de Latinoamérica, planes de expansión y los mercados que atienden", Carlos Adams de Hoteles City Express, señaló que el producto que ofrecen se ha convertido en un servicio mixto, y que desde su nacimiento -hace 14 años-, se anticiparon a una generación más tecnológica, desarrollando habitaciones con un estilo minimalista y con un servicio de internet más eficiente. Además, resaltó que los hoteles City Express se han abierto a los lugares secundarios y no sólo a las ciudades principales, lo que les ha permitido tener mayores oportunidades de competencia.

Por su parte, Guillermo Bravo de Fibra Hotel, expresó que iniciaron a finales de 2012 con 30 hoteles, y que hoy han crecido a 85, por lo cual, resaltó que el modelo de negocio implementado ha funcionado. En el tema de la tecnología, dijo que es muy importante y útil mantener cercanía con los clientes y dar seguimiento, principalmente con la generación llamada millenial. "El sector es muy atractivo, al final es una ecuación de oferta y demanda, pero que no crezca de manera acelerada".

MÁS ALLÁ DE HOSPEDAJE, FACTORES COMO TECNOLOGÍA Y SERVICIO PERSONALIZADO CON EXPERIENCIAS, SON VALORADAS POR LOS VIAJEROS

Carlos Rodríguez de Driftwood USA, mencionó que los hoteles de negocio están al alza en Latinoamérica, y que al año reciben cerca de 300 ofertas de compra, mientras que sólo adquieren 10. "Encontramos buenos hoteles de suficiente crecimiento, rendimientos por encima del 15% y dividendos trimestrales por encima del 10%. En la industria hay percepción de riesgo por el tema operativo, pero se maneja muy bien, dando lo mejor de nosotros".

"Como firma de arquitectura, lo que vemos es que hay un aumento en el tema del diseño de hoteles, de 30 a 35% de nuestro trabajo es del ramo", detalló Juan Pablo Vázquez de GVI Arquitectos, hay oportunidades en las ciudades secundarias como Mexicali, Puebla, Panamá, Tijuana y algunos destinos turísticos.

Respecto al tema de la tecnología, resaltó que las nuevas generaciones te agradecen tener un buen diseño de hotel y que a tres de cada cinco usuarios les gusta viajar por negocios; estos clientes buscan tener experiencias personalizadas, pero con una convivencia digital, y además con información relevante en redes sociales. "Si ya lograste que fuera el millenial a tu hotel, el reto y compromiso es darle experiencia de viaje, no sólo hospedarse y bañarse".

ESFUERZO, LA CLAVE PARA ALCANZAR EL ÉXITO:

DON DIONISIO SÁNCHEZ

UNA INDUSTRIA SÓLIDA Y SALUDABLE SÓLO ES POSIBLE CON EL ESFUERZO Y DEDICACIÓN DE TODOS LOS QUE PARTICIPAN EN ELLA.

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

Durante la Clausura del Quinto Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias, *Inmobiliare Magazine* ofreció un homenaje a la trayectoria del señor Don Dionisio Sánchez, fundador de SARE.

Don Dionisio Sánchez, graduado de la carrera de Contaduría de Ciudad Universitaria, nació en 1937. Después de algunos años de carrera y con la experiencia de su primer desarrollo inmobiliario -construido en 1976-, fundó Grupo SARE en 1982. Formó un grupo de empresas verticalmente integradas que se dedicaban a la construcción de vivienda social, la cual sigue en el mercado desde entonces; logró concretar el levantamiento de dos fondos de inversión inmobiliaria. A lo largo de sus años de trabajo, ha recibido premios y reconocimientos por su esfuerzo y dedicación.

En presencia de amigos, colegas y familiares, Don Dionisio exhortó a los presentes que lo escuchaban a seguir trabajando por conseguir sus objetivos, siempre con mucho esfuerzo y honradez. Sus hijos, le gradecieron por las grandes enseñanzas brindadas, mismas que, como ellos reconocieron, les impulsaron para alcanzar el lugar donde se encuentran ahora.

Arq. José Manuel Gómez Vázquez, Socio fundador de GVI

La arquitectura es reconocida por el trabajo de GVI

Uno de los despachos mexicanos de arquitectura más destacados a nivel internacional, GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL –GVI – ha sido un referente en la construcción no sólo de destacados proyectos en México, sino a nivel latinoamérica. El arquitecto y socio fundador de GVI, José Manuel Gómez Vázquez Aldana, recibió un galardón de parte de Inmobiliare Magazine por los más de 48 años de carrera, durante los cuales ha concretado proyectos icónicos, desarrollos residenciales, centros de espectáculos, deportivos y mega proyectos turísticos, entre otros.

El socio fundador de GVI compartió que a lo largo de su carrera ha observado cambios radicales en la arquitectura mexicana. El más importante es que ésta ha dejado de pensarse únicamente como un negocio y se enfoca mucho más en apoyar y propiciar la convivencia entre los usuarios. Al concluir agradeció a Inmobiliare Magazine por el reconocimiento a su trabajo.

Ambos homenajes se dieron el 10 de noviembre, y al finalizar la jornada, Erico y Emiliano García junto con Guillermo Almazo, directivos de Inmobiliare Magazine -organizadora de Expo Negocios Inmobiliarios- agradecieron a todos los asistentes por su presencia, recordándoles que sin ella, un evento de tal magnitud y con los grandes éxitos que se habían obtenido no sería posible.

Así concluyeron las actividades del Quinto Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias, realizadas el 9 y 10 de noviembre, dentro de Expo Negocios Inmobiliarios en el Hotel Camino Real de Polanco. El compromiso fue darse cita el próximo año, para analizar las tendencias del sector tanto nacional como internacional.

"Una Vida Plena" 130 x 170 cm 2016, Óleo/tela

RAFAEL GAYTÁN,
un contador de historias

punto galería

POR **CRISTINA GRACIA**
Promotora de arte y directora de proyectos de Galería Punto G
galeriapuntog@gmail.com

"Yo soy un contador de historias, utilizo la pintura como lenguaje para decir cosas; en ese sentido, no soy pintor".

"Lunar" 160 x 150 cm 2016, Óleo/tela

Rafael Gaytán nació en la ciudad de México el 29 de noviembre de 1963. En 1988 egresó de la Escuela Nacional de Pintura, Escultura y Grabado "La Esmeralda". Ha realizado numerosas exposiciones individuales y colectivas en México, Estados Unidos, Colombia, Panamá y Singapur. Fue becario del FONCA de 1990 a 1991, así como del National Endowment for The Arts y el FONCA en 1992. La fundación Sebastián y La fundación Llopis le otorgaron una beca de residencia en la Isla Contadora, Panamá, y de la Fundación Sebastián y la Temenggong Artists-in-Residence: If I Could Only Have The Universe, 2014-2015. Actualmente reside en la ciudad de México, pero en distintos momentos ha vivido y trabajado en las ciudades como Houston, Texas; Omaha, Nebraska y Santa Fe, Nuevo México. Su trabajo forma parte de colecciones privadas y públicas en México, Estados Unidos, Colombia, Panamá, España, Alemania, Corea del Sur y Singapur.

Para hablar sobre su historia, me permito charlar con él mientras paseamos por su obra.

¿Cómo fue que decidiste dedicarte a la pintura?

Siempre estuvo presente por mi padre y mi tío. A los 18 años se convirtió en algo que parecía alcanzable, es decir, algo en lo que yo pudiera basar mi vida. Antes de esa edad pensaba dedicarme a la biología o a la medicina.

Sucedió que un maestro de literatura en la escuela preparatoria se dio cuenta de mi talento; sin embargo, nunca me dijo que fuera pintor, pero por su manera de mirar yo entendí que era posible hacer una vida a través de la pintura.

Siempre fui muy observador y las actividades creativas siempre estuvieron presentes; me acercaba a la gente creativa de manera natural.

¿Qué influencias te inspiraron?

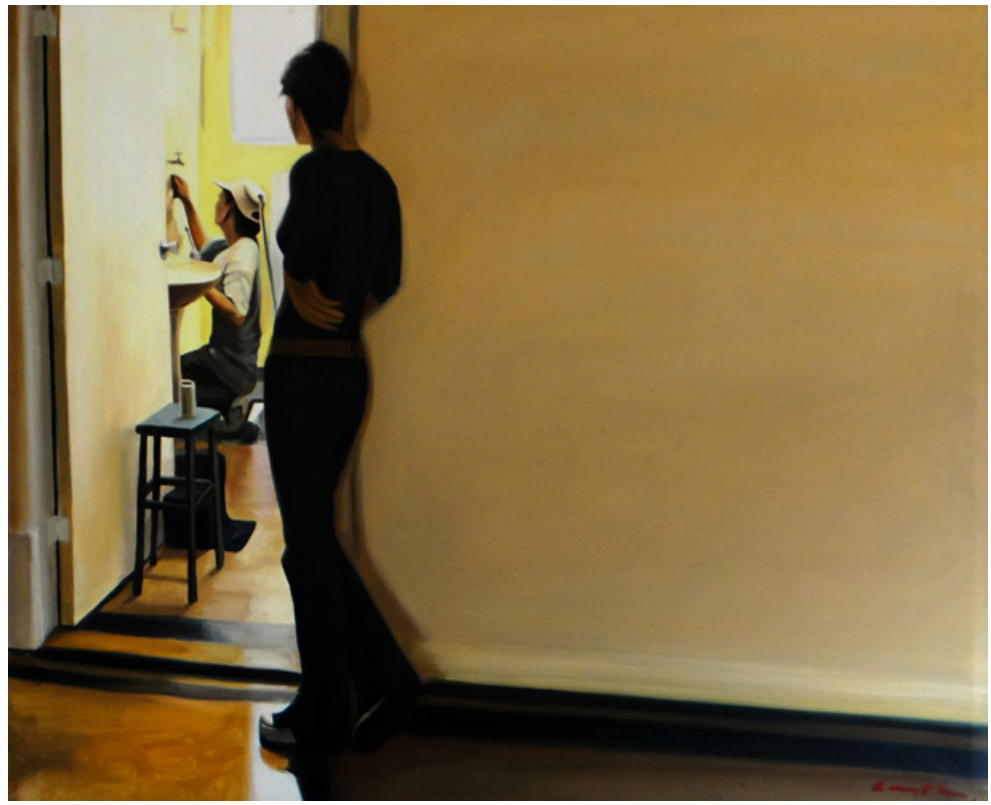
Conocí innumerables artistas gracias a la amistad que establecí con mi maestro de literatura, que es un gran amigo, y quien me enseñó el arte de la conversación. Un día, visitando galerías de arte en la Zona Rosa, conversamos con un galerista; en ese momento supe que estudiaría artes plásticas en la Escuela Nacional de Arte "La Esmeralda". Allí tuve influencia del profesor Guadalupe Santos y de Guillermo Zapfe, un pintor gestual, de pintura abstracta por excelencia, despojada de cualquier significado, solo textura, color, geometría, estética.

"La Mezcalería" 100 x 200 cm 2012, Óleo/tela

"Closer V", 70 x 150 cm 2015, Óleo/tela

"Lobby", 40 x 28 cm 2015, Óleo/tela

"El juego", 115 x 170 cm 2015, Óleo/tela



"Easy", 90 x 130 cm 2010, Óleo/tela

El muralismo mexicano, que es una pintura narrativa inevitablemente, es la gran influencia; así aprendí, admirando el gran trabajo de los muralistas mexicanos.

También el cine se refleja en mis cuadros, que tienen una composición cinematográfica; se nota en el formato alargado de los lienzos, como en forma de pantalla. Otros artistas del siglo XX, de estilo figurativo como Waltus o Eduard Hopper son también de gran inspiración.

¿Cómo vives tu profesión?

Simplemente exponiendo mi propio punto de vista sobre la vida. Me guío por el enfoque profundamente humanista que le dio el siglo XX a la pintura, de no verla como algo representativo de la realidad sino como una búsqueda interna. Sin embargo, la búsqueda interna del artista es aplicable en toda la historia del arte, a través de todos los artistas, ya que es esa búsqueda interna, una decisión consciente. También el siglo XX nos trajo descubrimientos científicos determinantes para el arte, así como también la teoría de la relatividad y el psicoanálisis cambiaron el enfoque. Teorías que validaron que la realidad se aprecia de diferentes maneras según el individuo; lo importante es lo que se centra y surge de la persona, de su vivencia, de lo que le sucede, todo a partir de la expresión personal que conduce al Expresionismo en el arte.

¿Cómo escoges los temas para pintar?

Mis temas son momentos reveladores en las acciones de la vida cotidiana, sobretodo en momentos de estados especiales como los de gran concentración o reflexión, de abstracción mental en recuerdos o imaginerías. A mí me parece que las personas que retrato en esos momentos, son más ellos mismos, sin la presión de interactuar con los demás. No se están invistiendo de nada, simplemente son lo que son. Es el estado meditativo de la atención que yo disfruto mucho.

Últimamente estoy dejando de narrar historias, los cuadros se están volviendo sólo imágenes. Durante un tiempo pinté con muchos cambios y nunca me importó que me criticaran por ser versátil; con el tiempo me estoy centrando. Aún no he terminado con la realidad, no entiendo el proceso de la abstracción; es decir, hacer pintura que sea pintura, sin contar historias.

¿Los retratos que pintas tienen elementos en común?

Mi obra es autobiográfica, generalmente retrato a la gente que quiero. 【●】

GALERÍA PUNTO G
Monte Antuco 715
Lomas de Chapultepec, CDMX
galeriapuntog@gmail.com
www.crisgracia.com

Abismo, 100x80cm,óleo

Sinfonías cromáticas de HERMINE DEMIRO

El Mensaje, 130x100cm,óleo

Renacer, 130x76cm,óleo

El Susurro, 150x80cm,óleo

Arquitecto del amor, 120x90cm,óleo

POR **TONY GUERRA**
erminiademir@yahoo.com
fb- Demiro Art
FOTOGRAFÍAS: **MARINA YERITSYAN**

Entre colores templados y líneas en un juego de tensiones contínuas, aparecen los ecos poéticos de esta pintora que nos ofrenda la parte más vital y creativa de su ser interior. En su obra, la tristeza no cabe, porque expone su canto a la vida y firmeza como artista plástica. Es cuerpo sensual su trazo firme, que se reserva y se entrega envuelta en el misterio.

Las equilibradas composiciones cromáticas y lineales no requieren de discursos ni anécdotas literarias. Imponen su propia voz cambiante según las atmosferas. La materia se muestra desnuda, y junto a ella, la independencia de una mano sabia que ha guardado en su memoria los pasos, las horas y los días vividos. Su mano joven, pero madura, acaricia las texturas y saborea las pinceladas con el placer libre de prejuicios, con aroma de un maravilloso brandy armenio.

De percusiones a corazón abierto, susurros que penetran sin alevosía y conciertos múltiples, su obra se anima cautivando al espectador que la puede tocar con sus ojos.

Oda a las armonías sin rebuscamientos, donde lo grande enaltece a lo pequeño; así es su producción. No existen grietas o heridas expuestas, sólo escenas que el inconsciente le dicta; y, ¿no es éste mismo, quien nos devela los secretos más profundos? Imperiosa necesidad que obliga a la artista a fabricar, para encontrarse y después comunicar con plenitud, lo que la habita y la conforma.

Hermine Demiro nació en la cuna de nuestra civilización, abrevando de una de las culturas más antiguas y fascinantes. Porta en su sangre la magia, la relación con la naturaleza, pero también el recuerdo de los objetos en los que el hombre ha exaltando la belleza; de ahí la alianza

Los secretos del amor, 130x100cm,óleo

Los Peregrinos, 100x80cm,óleo

con el lienzo que se crece y expande victorioso. Una búsqueda contínua de armonía y soluciones espaciales, donde el silencio y las resonancias agitan al espectador, como una constante de su obra.

Se acerca y se retira, como el ave que necesita distancia, aún sabiendo volar en compañía; misión de quien sabe ver.

No puedo dejar de evocar algunos ecos en mi memoria como el de la pintora portuguesa: Vieira da Silva, quien nos mostraba el mundo desde el vuelo de un albatros; el ruso Nicolás de Stael, y por qué no, algunos pintores mexicanos como Pedro Coronel y Lilia Carrillo; todos maravillosos. Ni ingenuidad, ni malicia en esta muestra, sólo dominio de perspicacia, intuición y análisis; dominio de la técnica y la decisión de seguir su vocación desde la pasión innegable de un corazón dispuesto. En plenitud de vida, presiento que Hermine, escribirá su nombre con brillantez dentro de las primeras planas de la pintura femenina. Yo, como compañera de travesía, gozo y brindo junto a ella en vuelo de colores.

centrourbano.com
Toda la información de la industria inmobiliaria y de vivienda

UN PORTAL DIFERENTE

Somos el medio líder especializado, con la información más relevante del sector

VIVIENDA | INMOBILIARIO | CONSTRUCCIÓN | NEGOCIOS | ARQUITECTURA | URBANISMO

SÍGUENOS EN

@CentroUrbano /centro.urbano /portalcentrourbano curbano2016

PROYECTO RESIDENCIAL DE LUJO

Gran oportunidad de Inversión

en preventa al sur de la ciudad

Precio de Venta

$12,890,000

30% Anticipo • 40% Mensualidades • 30% Escritura

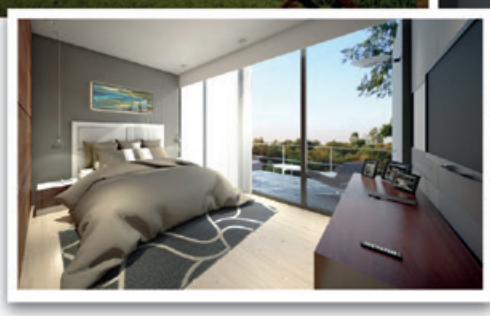
Casa Cruz Verde / San Jerónimo

- 459 m2 de construcción
- 290 m2 de terreno
- 68 m2 de terrazas y balcones

La casa de 3.5 niveles contará con:
- 3 recamaras con walking closet y baño completo
- Sala/comedor con altura y media
- Cocina equipada de lujo
- Cuarto de TV
- Salón de juegos
- Jardín privado
- Estacionamiento techado para 4 autos
- Cuarto de servicio
- 2 medios baños
- Excelentes acabados

Fecha estimada de entrega

Julio 2017



La casa cuenta con un diseño contemporáneo moderno, fachadas orientadas al SUR con vistas arboladas. Amplios espacios con materiales de calidad que darán a tu familia un entorno cálido. La zona cuenta con una excelente plusvalía por estar a pocos minutos de vías primarias como Periferico y Supervía Poniente.

Contáctanos

+521 5543408548

federico.senties@immobilis.com.mx

Inversionista

EXPANSIVE

Constructor

GRUPOTAU DESARROLLADORA

Broker

Immobilis MEXICO'S REAL ESTATE SERVICES

LEÓN, GTO.

SE VENDE

SE VENDE. Excelente terreno ubicado en el centro de negocios de León, Guanajuato, "capital mundial del calzado". Reconocido por la revista *Forbes* como una de las ciudades más prometedoras de México, gracias a la llegada de empresas multinacionales, excelentes vialidades y áreas verdes. De acuerdo a *FDI Magazine*, publicación de inteligencia financiera del diario británico *Financial Times*, "León está en primera posición en Latinoamérica en la división de ciudades con mejor costo-beneficio".

La ciudad de León es considerada como una de las principales zonas metropolitanas de México, con casi dos millones de habitantes, lo cual ha derivado en una creciente necesidad de productos y servicios. Además, gracias a su privilegiada ubicación e infraestructura, se ha constituido como uno de los tres mejores destinos de turismo de negocios y convenciones.

El terreno está localizado en la avenida más importante de León, Blvd. Adolfo López Mateos, lo cual permite convivir con cadenas hoteleras y restaurantes, destacando como punto central el Poliforum de León, uno de los *"Top 10 Convention & Exhibition Centers Mexico 2015"*, según la revista especializada *MDC The Meeting Planner's Magazine*. Se encuentra a pocos metros del Teatro Bicentenario, el Museo de Arte e Historia de Guanajuato y el Estadio León. Asimismo, el terreno cuenta con una superficie de poco más de 17,400 m², cerca de los principales centros comerciales y de negocios de la ciudad.

Para mayor información visite la página de internet www.isseg.mx/estrella.html, o llame al teléfono (473) 735 1400 ext. 8700, con el Ing. David Alejandro Gómez Hernández, dgomezhe@isseg.gob.mx.

guanajuato.gob.mx

gto orgullo y compromiso de todos

www.isseg.mx

Gobierno del Estado de Guanajuato · ISSEG

Need SPACE?

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

Prologis Park Tres Rios: Mexico City, Mexico

YOUR LOCAL PARTNER TO GLOBAL TRADE.

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

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

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

www.prologis.com

PROLOGIS®