INMOBILIARE LATAM

ESPECIAL RETAIL Y HOSPITALIDAD

LA NUEVA ERA TECNOLÓGICA DEL RETAIL

HASTA CAPITAL

LÍDERES DE LA VIVIENDA EN RENTA EN MÉXICO DESARROLLA UN PRODUCTO NUEVO DE INVERSIÓN

AÑO 21 - NÚMERO 132
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO $120.00 M.N.

FIBRA Macquarie

MACQUARIE

Vision. Experience. Growth

Growth requires vision and **FIBRA Macquarie** enables customers and investors by harnessing opportunities.

FIBRA Macquarie offers flexible solutions and integrated services for industrial and retail real estate strategically ocated throughout Mexico. Beyond space, we see an opportunity for growth.

Contact:
Indutrial Leasing opportunities
01 800 700 8900
industrial.leasing@fibramacquarie.com

fibramacquarie.com

Retail Leasing opportunities
+52 55 9178 7700
retail.leasing@fibramacquarie.com

Before acting in respect to any information, we recommend considering the feasibility of the same in relation to your particular objectives, financial circumstances and necessities, it is also recommended to seek independent advise. The information provided does not constitute an advice, announcement, invitation, offer or solicitation to sell or purchase any financial product or value o to participate on investment activities, or an offer of financial or banking products. Some of the products and/or services hereby mentioned might not be adequate for you and might not be available in every jurisdiction.

None of the entities included herein is an authorized deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of such 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 such entities.

VITROSPHERE™

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

La **herramienta digital** para visualizar el vidrio, donde podrás:

- Visualiza su aplicación en diferentes edificios
- Compara las propiedades de los productos
- Encuentra información descargable de los productos

Escanea el código y visita Vitrosphere™

thevitrosphere.com | www.vitroarquitectonico.com

/VitroArquitectonico
/vitro.arquitectonico
/company/vitro-vidrio-arquitectonico
/c/VitroArquitectonico

EXNI

9 de Noviembre

2022

Un espacio creado para reconectar y construir nuevos negocios

exni.mx

Patrocinios Disponibles

+80 líderes

de la región compartirán poderosas lecciones de negocio para sortear con éxito un mercado en disrupción

20
workshops
bajo demanda

Networking
con asistentes de toda Latinoamérica, Estados Unidos y España

Participa en sesiones de preguntas y respuestas con reconocidos **líderes de negocio**

Conferencias interactivas en vivo con
80
speakers

Accede
sin instalar software ni apps

Espacios publicitarios y de exposición
para empresas

organiza: INMOBILIARE

+52 55147914 comercial@inmobiliare.com

Carta Editorial

Desde los primeros meses, el 2022 se vislumbraba como el año de recuperación para la economía nacional y todas aquellas industrias que la componen. Hoy, al finalizar el primer semestre, sectores como el comercial, turístico, hotelero y de vivienda, han comenzado a registrar cifras positivas.

Si bien algunos de ellos aún no reportan niveles prepandemia, lo que sí es un hecho, es el visible aumento en los índices de ocupación, construcción y apertura de desarrollos que hace dos años se vieron frenados por la emergencia sanitaria.

Con el objetivo de ofrecer una visión más profesional, basada en la opinión y análisis de expertos, en esta edición presentamos un especial sobre retail y hospitalidad, en el que diversos actores, desde su perspectiva, explican el crecimiento y modernización que han observado en cada uno de los sectores y regiones en las que se desarrollan.

Asimismo, en portada encontrarán a Hasta Capital, compañía inmobiliaria enfocada en la inversión, desarrollo y administración de activos de vivienda en renta en América Latina y Estados Unidos.

Mónica Herrera Peña
Coordinadora General Editorial

B2B media

La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco México, D.F. Imprenta: VP Impresiones-Producción, México D.F. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; México D.F. Número 132 año 20 Publicación bimestral junio - julio 2022. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente 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.

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 • Raúl Gallegos • Andres Lachica • Blanca Rodríguez • Eduardo Güémez • Elliott Bross • Eugene Towle • Federico Cerdas • Germán Ahumada Alduncin • Gonzalo Montaño • Héctor Ibarzabal • Humberto Treviño • Jaime Lara • Javier Barrios • Javier Llaca • Jorge Ávalos • José Ma. Garza Treviño • Juan Pablo Arroyuelo • Luis Gutiérrez • Lyman Daniels • Roberto Charvel • Pedro Azcué • Sergio Argüelles • Silvano Solís • Víctor Lachica • Yamal Chamoun

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cia., SC.
30,052 ejemplares

RHY CIA

Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY

Coordinadora General Editorial
Mónica Herrera Peña
monica.herrera@inmobiliare.com

Coordinadora Web
Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com
Redactores
Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com
Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com
Social Media Manager
Iván Lemus
ivan.lemus@inmobiliare.com
Edición Audiovisual
Brenda García Butrón
brenda.butron@inmobiliare.com

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

Coordinadora General de Diseño
Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliare.com

Equipo de Diseño
Dafne Villagomez Castillo
dafne.villagomez@inmobiliare.com
Eduardo García Negrete
eduardo.garcia@inmobiliare.com

Fotografía
Federico de Jesús Sánchez

B2B Media CEO
Erico García García
erico@b2bmedia.mx
Publisher Inbound Logistics Latam
Guillermo Almazo Garza
publisher@il-latam.com
Digital Group Publisher
Emiliano García García
emiliano@b2bmedia.mx
Coordinadora de Administración y Circulación
Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliare.com
Asistente de Administración y Circulación
Hortencia Barrera
hortencia.barrera@inmobiliare.com
Logística
David Hernández
Felipe Romero
Eduardo García
Coordinadora de Alianzas y Cuentas Estratégicas
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com

Publicidad
contacto@inmobiliare.com

Ventas
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliare.com
Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliare.com
Claudia Castro
claudia.castro@inmobiliare.com
Karen Cárdenas
karen.cardenas@inmobiliare.com
Lucía Castillo
lucia.castillo@inmobiliare.com
Marina Martínez
marina.martinez@inmobiliare.com
Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com

Contacto
contacto@inmobiliare.com
México, CDMX +52(55) 5514 7914 - Miami, Fl. +1 (305) 833 5372
www.b2bmedia.mx

Hipoteca HSBC + Cuenta Infonavit

Ahora, aunque ya no cotices en el Infonavit, podrás adquirir tu vivienda usando el saldo de tu subcuenta.

Contrátalo en sucursales HSBC o con tu asesor especializado.

HSBC

CUENTA INFONAVIT + CRÉDITO BANCARIO

Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.
Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en https://www.hsbc.com.mx/hipotecario
Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en https://www.hsbc.com.mx
HSBC y su logotipo son marcas registradas en México

INMOBILIARE LATAM

8 NOTICIAS

16 INSTAGRAM

17 APPS

18 NEGOCIOS
La resiliencia empresarial es clave para la postpandemia

20 LÍDERES
6 Empresas líderes en administración y desarrollo de centros comerciales

22 RETAIL
Inventario de locales comerciales en constante crecimiento

26 RETAIL
La evolución e innovación del comercio electrónico en el sector retail

30 RETAIL
Automatización logística y pagos digitales, la nueva era tecnológica del sector retail

38 RETAIL
The SKY by SKYCAPITAL el primer rascacielos de usos mixtos en Mérida

44 RETAIL
El entretenimiento será la clave en los centros comerciales de México

50 HOTELERÍA
Tres Vidas Acapulco

54 HOTELERÍA
Modernización y mantenimiento son los factores en los que se encuentra enfocado el sector hotelero

60 HOTELERÍA
Nuevos hoteles y restaurantes reinan en el Sur de Florida

64 TURISMO
El turismo en México: una relación complicada todavía lejana a la sostenibilidad

REB+ SUMMIT NEW YORK 2022

68 CONGRESO
REB+ Summit New York 2022 - Nuevas tendencias y situación actual del mercado inmobiliario

SUMARIO

78 EN PORTADA
HASTA CAPITAL. Líderes de la vivienda en renta en México desarrolla un producto nuevo de inversión

86 VIVIENDA
Edificios Modulares de México, una solución para los proyectos en construcción

90 VIVIENDA
El diferenciador en la vivienda en vertical

92 VIVIENDA
Residencia vacacional, sector que transita por la senda de la recuperación en México

98 VIVIENDA
Second home, una oportunidad a largo plazo

100 INDUSTRIA
Baja California un estado en búsqueda de mayor crecimiento económico e inmobiliario

REB+ SUMMIT BAJA CALIFORNIA 2022

106 CONGRESO
REB+ Summit Baja California 2022 - resalta a Tijuana como destino inmobiliario

122 HIPOTECA
Producto hipotecario estrella por institución bancaria Mayo 2022

134 OFICINAS
Crecimiento en el mercado de oficinas: las claves de su estabilización y las nuevas oportunidades del sector

138 ARTE
Tatiana Bilbao, arquitecta que ha puesto el nombre de México en alto

140 LIBROS

142 AGENDA

Retorno a las oficinas, clave para la recuperación del sector: Solili

A consecuencia de la pandemia por Covid-19 los niveles de desocupación y las tasas de vacancia se dispararon en los diferentes mercados de oficinas del país, pues las empresas optaron por implementar el home office para continuar con sus operaciones y prevenir contagios.

No obstante, Pablo López Gallardo, director de Investigación de Mercados en Solili, destacó que, a partir del 2021, el sector comenzó un proceso de recuperación con respecto al año anterior, pero aún sin llegar a los niveles prepandemia.

Los edificios de un solo uso no sobrevivirán a largo plazo

Tras la pandemia, los proyectos de usos mixtos cobraron especial relevancia, pues estos desarrollos combinan vivienda, oficinas, comercios, restaurantes, entre otros servicios, de modo que la gente no tiene que desplazarse largas distancias.

Eduardo Leaño, director general de la desarrolladora Grupo DMI, destacó la necesidad de desarrollar usos mixtos, pues afirmó que los edificios de un solo uso difícilmente sobrevivirán en el futuro.

Primera etapa del Libramiento Poniente Acapulco entra en operación

Fue puesto en operación el Libramiento Poniente de Acapulco en su primera etapa, con una inversión de cuatro mil 248.8 millones de pesos (mdp). De acuerdo con la SICT, los recursos fueron obtenidos a través de un esquema de financiamiento del Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin).

Con esta vía, los usuarios podrán evitar el paso por el área urbana de Acapulco, ya que enlaza la Autopista del Sol con la región de la Costa Grande. Así, el tiempo de recorrido se reducirá de 38 a 11 minutos.

Construcción industrial alcanza niveles históricos en México

Al cierre del primer trimestre del 2022, la construcción industrial reportó más de 4.7 millones de metros cuadrados a nivel nacional, lo cual es su máximo histórico en los últimos cuatro años, según la plataforma inmobiliaria Solili. En comparación con el mismo periodo del año pasado, casi se duplicó la actividad en obra y superó en más de un cuarto a lo registrado en el cuarto trimestre del mismo.

Certificación sustentable, la tendencia entre las Fibras inmobiliarias en 2022

Desde hace unos años, las Fibras inmobiliarias se han inclinado por obtener certificación sustentable para sus portafolios. Tal parece que esta tendencia continuará en crecimiento durante este año, siendo el sector de bienes raíces uno de los sectores con mayor actividad contaminante.

De acuerdo con la organización Architecture 2030, los edificios generan casi el 40% de las emisiones globales anuales de dióxido de carbono (CO2). De esas emisiones totales, las operaciones de construcción son responsables del 28% anual. Mientras que los materiales de construcción y la edificación son responsables de un 11 % anual adicional.

El Registro Único de Vivienda tiene nuevo titular

José Zé Gerardo Cornejo Niño es el nuevo titular del Registro Único de Vivienda (RUV), así lo informó en comunicado el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit). Actualmente, el registro trabaja en colaboración con la institución, le proporciona datos, estadísticas. El objetivo de RUV es desarrollar tecnologías que faciliten la integración de los procesos operativos de los actores de la vivienda.

Despunta el mercado de vivienda en renta tras la pandemia

La demanda de vivienda en renta continúa ganando terreno en el mercado, con un crecimiento incluso mayor al de la adquisición de casa propia. De acuerdo con el reciente Estudio de Mercado de Vivienda en Renta 4S, la necesidad de esta clase de inmuebles es de 20 mil 935 unidades por año en las principales zonas metropolitanas de México.

Frente a la escasez de oferta, se puede observar que el segmento cuenta con gran potencial, ya que ha sido poco explotado. El mismo análisis arrojó que la mayor concentración se encuentra en Ciudad de México (CDMX), Monterrey, Estado de México (Edomex) y Guadalajara, con 20%, 15%, 12% y 11%, respectivamente.

Situación actual de la vivienda abandonada

Debido a este crecimiento exponencial que se dio durante 10 años en algunas zonas del país por parte de vivienderas, actualmente en México hay 6.1 millones de propiedades deshabitadas, según el Censo Población y Vivienda 2020 del Instituto Nacional de Estadística y Geográfica (INEGI).

Tabasco es la entidad que aumentó su porcentaje de vivienda abandonada en 2020 vs 2010, pasó de 10.5% a 15.1%, seguido de Chiapas que 10% subió 14.3%, Oaxaca 13.7% incrementó a 17.5% y Veracruz de 11.9% a 15.8 por ciento.

ROCA DESARROLLOS

BUILT TO LAST

Class "A" Industrial Developments

LEASING | BUILD TO SUIT | CONSTRUCTION

Monterrey | Tijuana | Juarez | Ramos Arizpe
Reynosa | Silao | San Luis Potosi | Irapuato
Queretaro | Guadalajara | Mexico City

800 800 0420
info@rocadesarrollos.com
www.rocadesarrollos.com
/roca-desarrollos

ampip
Proud Member

Great Place To Work.
Certificada
Nov 2021 - Nov 2022
Mexico

Vesta invertirá 101 mdd en la construcción de su nuevo parque industrial

El desarrollador Vesta Real Estate, invertirá 101 millones de dólares en Tijuana, BC para comenzar la construcción de Vesta Park Mega Región. Este nuevo parque industrial contará con una extensión de un millón de pies cuadrados. De acuerdo con la firma, será una de las mayores fuentes de empleo de la zona.

En el espacio disponible (92 mil 903 m2), se construirán seis edificios adaptados a las necesidades de sus inquilinos. Asimismo, dispondrá de la certificación LEED con las que se espera generar ahorros y eficiencias en el consumo de agua y energía eléctrica.

Hexadia, una alternativa para la construcción vertical

Hexadia es una innovadora geometría estructural que permite construir edificios verticales de vivienda en la mitad del tiempo. Este sistema es utilizado para construir en el espacio aéreo sin interferir la actividad en un edificio existente. En cuanto a costos, su creador, el arquitecto Osvaldo Néstor Rodríguez señaló que representa una inversión igual o menor a la tradicional.

Derechohabientes del Infonavit prefieren utilizar su crédito para construir y comprar vivienda

Derechohabientes del Infonavit manifestaron que quieren utilizar su crédito hipotecario para construir en terreno propio y para adquirir vivienda propia. Según la Encuesta de Necesidades de Crédito y Vivienda, correspondiente al primer trimestre de 2022 del instituto, 49.3% manifestó que desean edificar y 49.1% comprar.

Horizontal V House, una casa en el metaverso con vista al océano

Horizontal V House es una casa incrustada en un acantilado con vista al océano diseñada en el metaverso que busca hacerse real.

Se trata de una idea del arquitecto cubano Jorge Luis Veliz Quintana, llevada a cabo gracias a programas de simulación y softwares de arquitectura. El autor se ha apoyado de un equipo experto dedicado al campo del diseño arquitectónico y la visualización 3D.

Déficit de vivienda en EE. UU., oportunidad para las empresas de construcción mexicanas

El sector vivienda en Estados Unidos (EE. UU.) enfrenta un déficit de 3.8 millones de unidades nuevas a cubrir en un plazo de 10 años, de acuerdo con la Corporación Federal de Préstamos Hipotecarios (Freddie Mac).

Lo anterior ha sido impulsado por el aumento en la compra de inmuebles; una baja histórica en las tasas hipotecarias; y al crecimiento continuo del Producto Interno Bruto (PIB) del país, el cual aumentó un 5.7% en 2021.

Anuncian llegada de 12 proyectos de inversión industrial y logística al Edomex

Un total de 12 proyectos de inversión industrial y logística llegarán al Estado de México (Edomex), con un monto de cerca de 30 mil millones de pesos (mdp). La iniciativa, impulsada por el Consejo de Cámaras y Asociaciones Empresariales del Estado de México (Concaem) desde el inicio de la pandemia, generará más de 30 mil empleos directos.

De acuerdo con Alfredo del Mazo Maza, gobernador de la entidad, el desarrollo de estos proyectos se realizará durante los próximos 18 meses que restan de su administración.

Gobierno Federal planea 10 parques industriales para el sureste del país

El Gobierno Federal anunció la construcción de 10 parques industriales en el Corredor Istmo de Tehuantepec (CIIT), al sureste del país.

La intención es generar un potencial arribo de empresas globales a los nuevos espacios industriales, el cual traerá un beneficio económico a la zona. Los estados involucrados serán Oaxaca, Veracruz, Tabasco y Chiapas. Se prevé que dichos parques funcionen como receptores, principalmente de firmas estadounidenses y asiáticas interesadas en el territorio nacional.

Ingresos de Funo crecen 8.9% en el primer trimestre 2022

Fibra Uno (Funo), el primer fideicomiso de inversión en bienes raíces diversificado en industrial, comercial y oficinas, reportó aumentos de 8.9% en sus ingresos totales y de 9.4% en el ingreso operativo neto (ION) en el primer trimestre del 2022 (1T22), en comparación con el mismo periodo del año pasado.

En su reporte enviado a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), informó que sus ingresos ascendieron a 5 mil 849 mdp, y el ION a 4 mil 616 mdp, los cuales lograron avances debido al aumento de 1.1% en el Área Bruta Rentable (ABR) y el crecimiento de 10 puntos base en la tasa de ocupación de sus inmuebles, que alcanzó un nivel de 92.6 por ciento.

Ejército será el encargado de construir el Segundo Piso Vial de Tijuana

El Ejército Mexicano será el encargado de construir el Segundo Piso Vial, en Tijuana, Baja California; donde también se realizarán las obras para la aduana de Otay, que estará ubicada en dicha ciudad, informó el presidente López Obrador.

"Estos proyectos, serán parte del reforzamiento de la seguridad y movilidad en torno a las aduanas en el norte del país", mencionó el mandatario.

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

#InmobiliareRecomienda

Arquitectura excepcional, máximo confort, paisajes y alta gastronomía, son algunos de los elementos que ofrecen los resorts para convertir un viaje en una verdadera experiencia de placer. A continuación te presentamos cinco cuentas de Instagram para que conozcas algunos de los hoteles más lujosos del mundo y, tal vez, te animes a visitarlos.

@capellaubud **50,000 seguidores**

Cuando de lujo y aventura se trata, sin duda, este es uno de los sitios a tomar en cuenta. Fue diseñado por el australiano Bill Bensley bajo la filosofía de mínima intervención, por lo que ningún árbol fue talado durante su construcción. Sus 22 cabañas, con piscina privada de agua salada, parecen flotar sobre la selva de Bali. Dichas características lo llevaron a recibir el reconocimiento como el mejor hotel del mundo en los World 's Best Awards 2020.

@cap_rocat **107,000 seguidores**

Situado en una antigua fortaleza militar, es uno de los lugares más recónditos y privados para hospedarse en el Mediterraneo. Además, este complejo es pionero en el turismo ecológico de la región, ya que se encuentra rodeado de una reserva natural de 30 hectáreas y dos kilómetros de costa protegida. En 2017, recibió el Premio Unión Europea de Patrimonio Cultural en la categoría de conservación y fue nombrado uno de los Small Luxury Hotels of the World.

@barosmaldives **91,000 seguidores**

Baros Maldives es un resort ubicado en una de las islas de coral privadas del archipiélago de la República de las Maldivas. Está compuesto por 75 villas diseñadas con piedra arenisca y madera, todas ellas tienen acceso a una laguna de agua turquesa y playas de arena blanca. Por su entorno cálido y privacidad, también es conocido por ser uno de los destinos turísticos más románticos.

@rwmayakoba **124,000 seguidores**

Desde su inauguración a finales de 2008, Rosewood Mayakoba ha sido honrado en distintas ocasiones como uno de los mejores resorts de lujo a nivel internacional. Abrazado por la jungla y la costa de la Riviera Maya de México, este escondite frente al mar está situado en el corazón del enclave turístico de 620 acres de Mayakoba, justo al norte de Playa del Carmen.

@burjalarab **un millón de seguidores**

Para cerrar esta lista, no podía faltar el único hotel de siete estrellas en el mundo. Con una altura de 321 metros, fue construido de 1994 a 1999 sobre una isla artificial a 270 metros de la playa en el Golfo Pérsico. Su decoración interior requirió grandes cantidades de mármol, terciopelo y hojillas de oro. Además, posee una de las habitaciones más costosas, The Royal Suite, tarifada en alrededor de US $137,000 por noche.

5 APPS DE SUPERMERCADOS

La llegada de nuevas tecnologías a todos los sectores, ha acelerado la transformación digital y la forma en la que consumen productos las personas. Por lo que el sector del retail ha implementado diversas apps para cada una de las necesidades del público. Te presentamos cinco apps de supermercados online más utilizadas en México.

RAPPI

Los usuarios pueden elegir la opción para que les hagan las compras del súper y seleccionar la tienda de preferencia entre sus aliados donde van a comprar. Disponible en iOS y Android

WALMART

Es uno de los más utilizados en el país, y en su propia App de compras puedes conseguir la misma variedad de artículos y marcas que tanto te gustan en su tienda física. Esta aplicación es de las favoritas en México, es muy fácil de usar y rápida.

CORNERSHOP

Permite comprar diferentes artículos de varios supermercados y otro tipo de tiendas de tu preferencia, a las que un personal shopper va a buscar tu pedido y te los lleva al domicilio que indiques para la entrega.

JÜSTO

El primer supermercado 100% online. La plataforma ofrece tres modalidades de envío para que puedas elegir la más económica o la más rápida pero debes completar un pedido mínimo de $500.

AMAZON

Cuenta con gran popularidad entre los mexicanos por sus facilidades para comprar. La oferta de supermercado que tienen es muy amplia pero no envía productos frescos como jamón o vegetales, sólo envasados en México.

La resiliencia empresarial es clave para la postpandemia

Por:

Lamudi

Este 2022 ha sido particularmente volátil. El regreso a la normalidad y la reactivación económica, con todos los aprendizajes que la pandemia provocó en los empresarios, han impulsado a tomar nuevas decisiones y medir mejor los riesgos. El gran desafío fue enfrentar el mundo de los negocios y ofrecer algo diferente de acuerdo con las nuevas tendencias.

Ahora, en un mundo mucho más digital, las personas buscan un acceso más fácil, rápido y seguro para comprar sus productos o servicios. Pero también, nos hemos dado cuenta que las personas buscan algo diferente, algo que sepa y se perciba diferente, y ese es el valor que las empresas deben de buscar para ofrecer en el mercado.

Tal es el caso de pequeños negocios como los Retail o el caso del turismo, que deben ofrecer condiciones más efectivas para penetrar en el mercado y estos elementos, deben formar parte de una buena estrategia de promoción. En el caso de las plataformas inmobiliarias como Lamudi, se busca ofrecer llegar a diferentes audiencias con esfuerzos más localizados y con alianzas con otros sectores, con el fin de ser más auténticas y una interesante opción para los clientes, es decir, ser resilientes en un mundo que se ha transformado.

Este año Lamudi Hacks llega bajo esa misma idea. Un evento que combina la tecnología, branding y al sector inmobiliario como los principales ejes para los negocios. En este gran evento, participará Marta Marcilla como uno de los principales conferencistas que hablará de cómo la resiliencia fue clave en su carrera, al momento que Grupo Tsalach es una de las inmobiliarias más importantes del sureste de México.

Marta es una empresaria española que dejó su carrera de modelo para potenciar sus habilidades de venta y conquistar el Caribe Mexicano. Ahora, busca expandirse en Estados Unidos y Europa y gracias a la asesoría de Jordan Belfor, 'El Lobo de Wal Street', Marta es ejemplo para los empresarios hispanos, mujeres y para cualquiera que sueñe en grande.

Lamudi Hacks es un evento que combina la tecnología, branding y al sector inmobiliario como los principales ejes para los negocios.

¿Cómo no triunfar en el Sureste?

El estado de Quintana Roo se ha destacado desde hace más de veinte años como uno de los principales destinos de inversión para el desarrollo inmobiliario en México.

De acuerdo con datos de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), de enero a septiembre de 2021, el Índice de Precios de la Vivienda en el país, registró un aumento de 7.6% comparado con el mismo periodo del 2020. Sin embargo, los municipios de Benito Juárez y Solidaridad en Quintana Roo reportaron un crecimiento del 12% y 11.8%, respectivamente.

Todos estos datos confirman el potencial que tiene la entidad para la inversión inmobiliaria, pese a la crisis por el covid-19, durante el 2020.

Lamudi Hacks se transmitirá el próximo 23 de junio a las 20 horas a través de Lamudi TV, el canal oficial de Lamudi por YouTube. ¡No te lo pierdas!

Para obtener más información, visite:

www.lamudi.com.mx

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

6 Empresas líderes en administración y desarrollo de centros comerciales

Los centros comerciales se han tenido que reinventar a raíz de la pandemia, por ejemplo los espacio en algunas tiendas se han reducido en las áreas de exhibición; asimismo, en las plazas se han incorporado áreas de servicios como: salones de belleza, tintorerías, barberías, etc. A continuación te presentamos cinco empresas líderes en administración y desarrollo de centros comerciales.

GICSA

Es una empresa 100% mexicana que se caracteriza por invertir dentro del territorio mexicano, genera proyectos de alto impacto y crea nuevos espacios de desarrollo, vida y empleo.

Sus socios fundadores iniciaron operaciones en 1989, para 1991 construyeron su primer centro comercial "Plaza Zentro" localizada en Presidente Masaryk en la colonia Polanco de la Ciudad de México. Para el 2015, GISCA incursionó en el mercado de valores.

Planigrupo

Empresa mexicana líder en el desarrollo, diseño, construcción, comercialización y administración de centros comerciales a nivel nacional.

En los últimos 45 años han desarrollado más de 70 centros comerciales; de acuerdo con su página web, en los últimos cinco años han desarrollado y adquirido 23 centros comerciales. Actualmente tiene presencia en 18 estado de México, con un portafolio de 814,000 (GLA) metros cuadrados en propiedades.

FUNO

Primer Fideicomiso de Bienes Raíces (FIBRA) en México que cuenta con un amplio y diversificado portafolio de bienes inmuebles destinados al arrendamiento, principalmente en tres segmentos: comercial, industrial y oficinas.

Sus centros comerciales cuentan con zonas estratégicas en el segmento; de acuerdo con su informe del 4T2021, durante ese periodo tuvieron 149 propiedades bajo su operación.

Fibra SOMA

Es la última FIBRA creada en el país, fue constituida por una entidad de SOMA, líder en administración de activos, con aproximadamente $85 mil millones de pesos mexicanos en activos bajo administración al 30 de septiembre de 2020. Actualmente tiene 10 portafolios operando, que en su mayoría son centros comerciales.

DG Inmobiliaria

Empresa mexicana especializada en la comercialización de centros comerciales, principalmente en centros de barrios y centros de comunidad.

DG Inmobiliaria cuenta con un amplio portafolio de más de 30 proyectos distribuidos en la República Méxicana: Jalisco, Chihuahua, Sonora, Durango y Colima.

Thor Urbana

Empresa de desarrollo e inversión inmobiliaria líderes en México. Se especializa en la búsqueda, adquisición, desarrollo, reposicionamiento, comercialización, administración y disposición de múltiples proyectos inmobiliarios, incluyendo lifestyle centers, hoteles de lujo y proyectos de usos mixtos en las principales ciudades y destinos turísticos del país.

INVENTARIO DE LOCALES COMERCIALES EN CONSTANTE CRECIMIENTO

Por: Diego Villarreal, analista del segmento retail en Datoz

Kassandra Reyes, analista del segmento retail

Daniel Amézquita, analista del segmento retail

Pamela Ventura, Content Manager

El último par de años ha sido un desafío para el sector inmobiliario en México, puesto que la pandemia de Covid-19 desaceleró el dinamismo de algunos segmentos como el de retail, ya que se detuvo la edificación de nuevos proyectos por el cierre de actividades y se retrasó el inicio de nuevas construcciones ante la cautela de desarrolladores; además, las desocupaciones por la crisis económica y restricciones sanitarias y la baja demanda de espacios comerciales impulsaron el alza en la disponibilidad de este sector.

Paulatinamente las diferentes actividades económicas han retomado su ritmo y, si bien, las afectaciones de la pandemia continúan, la recuperación económica y social es más visible, ya que el consumo privado tuvo alzas consecutivas en los últimos ocho meses, de acuerdo con los últimos datos del INEGI. Esto ha dado luz verde a desarrolladores e inversionistas del segmento retail para continuar con los planes de expansión en mercados clave del país como Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara.

CDMX retoma entrega de grandes proyectos comerciales

El crecimiento del inventario del segmento inmobiliario de retail tuvo una pausa de poco más de dos años en la Ciudad de México, específicamente de propiedades superiores a 10,000 m², como consecuencia del cierre de la industria de la construcción durante el primer año de la pandemia de Covid-19. Pero a finales de 2021 se retomó dicho crecimiento con la entrega de dos nuevos centros comerciales, ubicados al nororiente de la ciudad, en la alcaldía Gustavo A. Madero.

La inauguración de dos de las plazas comerciales más esperadas de los últimos años: Encuentro Oceanía, que tiene una superficie rentable de 75,000 m², y Atana Lindavista, con 30,000 m², sumó al inventario 105,000 m².

Asimismo, para este año, la capital del país continuará con el ritmo de crecimiento de grandes propiedades comerciales puesto que, se tiene previsto la inauguración de Parque Tepeyac de Fibra Danhos con un área rentable de 70,000 m²; Cetram Martín Carrera, un inmueble de usos mixtos desarrollado por Grupo Indi & Estrategia Urbana que contará con 24,000 m². Ambos en la alcaldía Gustavo A. Madero.

La concentración de la inversión en el nororiente de la ciudad se debe a la cercanía con el Aeropuerto Internacional Benito Juárez.

Además, se sumará el complejo de usos mixtos de Fibra Plus, que tendrá 27,000 m² y se localiza en la alcaldía Cuauhtémoc. Estas entregas agregarán alrededor de 121,000 m² al inventario de Ciudad de México.

La concentración de la inversión en el nororiente de la ciudad se debe a la cercanía con el Aeropuerto Internacional Benito Juárez, además, será una ruta obligada para la conexión con el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, por lo que la afluencia de estos inmuebles está garantizada.

Nuevos espacios comerciales aumentan disponibilidad en Monterrey

De acuerdo con la investigación realizada en el primer trimestre del 2022, en diferentes sectores de la zona metropolitana de Monterrey es visible el aumento en la construcción de plazas comerciales del tipo *Lifestyle Center*, además de conjuntos de locales comerciales y complejos de usos mixtos.

En diferentes sectores de la zona metropolitana de Monterrey es visible el aumento en la construcción de plazas comerciales del tipo *Lifestyle Center*.

Cabe decir que, con este ritmo de crecimiento, los conjuntos de locales comerciales y los *Lifestyle Center* podrían consolidarse en el inventario comercial de la ciudad, ya que su participación en conjunto es de alrededor de 22% del total. Mientras que, los complejos de usos mixtos de a poco comienzan a figurar más en el escenario inmobiliario comercial de Monterrey.

Al poniente y sur de la ciudad de Monterrey, la construcción habitacional ha ido en aumento y con ello la oferta de terrenos de giro comercial con capacidad de alojar un local comercial Stand Alone hasta una plaza comercial del tipo *Lifestyle Center* o un Conjunto de locales comerciales para futuras construcciones en el transcurso del año.

Con todo, en los últimos dos años la disponibilidad de espacios comerciales en Monterrey aumentó derivado de dos factores: el primero, la desocupación generada por la crisis económica que trajo la pandemia y el confinamiento colectivo del sector inmobiliario; el segundo, la entrega de nuevos inmuebles comerciales que terminaron su construcción durante la pandemia y propiedades que están en construcción e iniciaron su comercialización en este periodo.

Por ejemplo: Up Town Cumbres que terminó su construcción en julio de 2021, cuenta con 60 locales comerciales pero su ocupación apenas supera el 45 por ciento. Plaza Noma que, si bien, a inicios del 1Q 2022 seguía en construcción, tiene 46 locales comerciales en tres pisos, aumentando así la disponibilidad en la zona Cumbres Elite, junto con Plaza Dominios con aproximadamente 21 espacios disponibles y nueve ocupados teniendo el 30% de ocupación en la plaza.

La pandemia creó un escenario de desocupaciones en espacios comerciales, pero el aumento de disponibilidad también ha abierto la puerta a una cantidad regular de ocupaciones en espacios nuevos en plazas recientemente construidas.

Usos mixtos, se consolidan como oferta comercial en Guadalajara

En los últimos años el desarrollo inmobiliario en la ciudad de Guadalajara ha sido muy dinámico y, pese al contexto social y sanitario que amenazó la estabilidad económica, la construcción de nuevos proyectos no ha parado, aunque en algunos casos el proceso haya sido más lento, esto no limitó su culminación.

En Guadalajara se puede observar una clara tendencia hacia la edificacion de complejos de usos mixtos, que son inmuebles en los que se conjugan varios usos generando un híbrido. Con esto, los usos mixtos han aumentado su participación en el inventario comercial de la ciudad. Y, actualmente, uno de cada 10 edificaciones de retail corresponde a esta clasificación de acuerdo con el monitoreo de Datoz.

Actualmente, se construyen, al menos, 20 nuevos proyectos de usos mixtos, la mayoría de ellos de pequeña y mediana escala. Sin embargo, recientemente se inauguró el espacio comercial de Distrito La Perla, de Fibra Shop. Este complejo es uno de los más importantes del sector de los últimos años por su gran escala urbana, alcance y ubicación, a pesar de que la obra no ha culminado, el área comercial ya está en uso, no obstante, aún cuenta con un gran número de espacios disponibles como consecuencia de la cautela de nuevas inversiones por el entorno económico.

Por otro lado, los conjuntos de locales comerciales, que representan el 20% del inventario registrado al momento por Datoz, también han impulsado el crecimiento del inventario, lo cual es natural por su vocación de abastecer las necesidades comerciales de las zonas habitacionales.

Desde 2021, trimestre a trimestre se ha detectado un alza en la oferta de espacios comerciales de nuevos inmuebles, en zonas como: Chapultepec, colonia Moderna, Providencia y Puerta de Hierro, donde es evidente el crecimiento vertical. Aproximadamente el 30% de la oferta de espacios reportada el último trimestre corresponde a complejos de usos mixtos y conjuntos de locales comerciales.

Conclusiones

Se espera que en los próximos años el ritmo en el crecimiento en la oferta inmobiliaria de Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara sea similar a lo registrado en 2021, apuesta por inmuebles comerciales del tipo *Lifestyle Center*, complejos de usos mixtos y, sobre todo, conjuntos de locales comerciales, ya que estos han sabido adaptarse a las nuevas tendencias del segmento, pero en el corto y mediano plazo tiene varios retos que afrontar.

El avance del modelo de negocio basado en el *e-commerce* para reducir costos de operación es uno de los grandes desafíos para el retail tradicional, puesto que las ventas en tiendas departamentales han tenido bajas anuales de alrededor de 13%, de acuerdo con la ANTAD; mientras que el *e-commerce* ha tenido alzas de 20 por ciento.

La débil absorción de espacios es otro reto para este segmento, esto derivado a que pequeños y medianos comercios han sido los más afectados por el contexto económico y la incertidumbre provocada por la pandemia, que han llegado a generar también desocupación de espacios ya existentes.

Sin embargo, se espera que la nueva normalidad y el paso de pandemia a endemia, así como la reactivación presencial total de espacios corporativos, escuelas, comercios y hoteles impulsen la demanda de espacios en el segmento de retail y el crecimiento previsto sea ocupado, a fin de tener una disponibilidad sana.

Para obtener más información, visite: www.datoz.com

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

LA EVOLUCIÓN E INNOVACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL SECTOR RETAIL

Por: Miguel Vega, Director de Desarrollo de Nuevos Negocios para Sana Commerce

El comercio electrónico en el área del retail está modificando la experiencia de compra en 2022: el quién, qué, dónde y por qué detrás de nuestra experiencia de compra, están pasando por una metamorfosis provocada por la omnicanalidad que se da gracias a diferentes tecnologías y las herramientas de automatización.

En México, el 65% de las ventas B2B se hacen por e-commerce, de la misma manera, un 94% de los compradores del sector B2B encontró que es más útil comprar en línea y confiar en las plataformas de las empresas más que en otros portales, de acuerdo con datos de Sana Commerce.

En México, el 65% de las ventas B2B se hacen por e-commerce.

Uno de los sectores que se vio más afectado y, al mismo tiempo, con grandes beneficios con la llegada de la pandemia, fue el "retail", ya que en un principio fue todo un reto para las empresas enfocar la venta de sus productos de manera online, después de un par de meses la adaptación empezó a verse como algo sencillo; no obstante, nuevos desafíos empezaron a surgir cómo:

1. CAMBIO EN EL COMPORTAMIENTO DE LOS CLIENTES:

La tendencia que más está impactando a todos los negocios B2B es que los clientes empresariales ya no compran de la misma manera. Cada vez más exigen experiencias de cliente similares a las que ofrecen compañías B2C como Amazon. Se debe tener en cuenta que, aunque se estén vendiendo diferentes productos a otras empresas, siguen siendo las personas quienes deciden, y estas personas interactúan con tiendas en línea B2C todo el tiempo, lo que les hace buscar experiencias de compra similares cuando hacen compras en el trabajo. Para lograrlo, las empresas B2B deberían modernizar su tecnología, tener una única fuente de información y optimizar los procesos internos.

Además, según estudios, en 2025 el 75% de la fuerza laboral mundial estará formada por millennials. El aumento de personas de esta generación en roles decisivos para los negocios, sin duda forza a evolucionar la experiencia de compra B2B, pasando de un proceso tradicional, a interacciones y transacciones más digitales.

2. HERRAMIENTAS INTEGRADAS DE ANALÍTICA SOBRE EL RECORRIDO DEL COMPRADOR:

Una gran parte de ofrecer una experiencia de usuario similar a B2C, viene de analizar el comportamiento de los usuarios en los distintos puntos de contacto, para luego medir el impacto en los resultados del negocio. Esta fue una de las tendencias de comercio electrónico B2B más importante de este año y seguirá creciendo el resto de 2022.

Recolectar y aprender de los datos es una de las mayores ventajas para un e-Commerce B2B. No solo mejora la experiencia de cliente, también puede ayudar a gestionar mejor la cadena de suministro de la empresa y permite al equipo de marketing crear mejores contenidos y campañas.

Recolectar datos a través de una herramienta de analítica en e-commerce, permite:

- Mejorar la experiencia de usuario
- Optimizar la gestión de la cadena de suministro
- Crear contenidos y marketing personalizados
- Identificar los problemas comunes que tus clientes encuentran durante el proceso de compra
- Reducir el número de compras abandonadas y aumentar las ventas
- Comprender cuáles son los canales de marketing más valiosos
- Tomar decisiones clave sobre dónde invertir su presupuesto de forma más eficaz

Hoy más que nunca, el sector requiere de herramientas que aporten mayor visibilidad y una visión holística de todos los datos comerciales.

Las empresas con mayor frecuencia se encuentran presentes en diversos canales, de hecho, cuentan con sitios web informativos, realizan diversas actividades de marketing, tienen presencia en tiendas físicas o almacenes, y además invierten en campañas offline para atraer a sus clientes.

Sincronizar todos los puntos de contacto es un verdadero reto, pues requiere de tecnología que pueda integrar los canales offline y online para obtener información relevante para realizar campañas exitosas.

Hoy más que nunca, el sector requiere de herramientas que aporten mayor visibilidad y una visión holística de todos los datos comerciales que, adicionalmente, sean capaces de combinar los datos con los del ERP.

3. MAYOR PERSONALIZACIÓN DE LOS PRECIOS EN B2B:

Los vendedores B2B están saliendo poco a poco de los canales tradicionales de venta para llegar a nuevos compradores. Estudios recientes demuestran que solo un 23% de los proveedores B2B que cuentan con un canal de e-Commerce aceptan pedidos por fax. El informe también reveló que la mayoría de los compradores B2B prefieren realizar sus pedidos en una tienda en línea (80%).

En el 2021, la mayoría de las transacciones de comercio electrónico B2B implicaron soluciones de software que automatizan los pagos, haciéndolas más convenientes para ambas partes. No es extraño que esta sea una gran variable de comercio electrónico en el 2022. Tener una selección de métodos de pago es crucial para las empresas B2B. Las opciones más importantes que se deberían ofrecer son:

- Tarjetas de crédito
- Cheques
- Órdenes de compra
- Billeteras móviles

78% de las empresas B2B han vendido en línea durante los últimos dos y cinco años. Estas estadísticas muestran cómo las billeteras móviles como Amazon Pay y Apple Pay están en auge, ya que los canales de comercio electrónico B2B comienzan a adoptar técnicas de experimentación y enfoques de venta omnicanal.

4. FIJACIÓN DE PRECIOS CONTEXTUALIZADOS EN TIEMPO REAL:

Precios contextualizados en tiempo real, significa que el proveedor tiene las facultades para gestionar, equiparar y ajustar los precios, además de facilitar las devoluciones en tiempo real. Esto fomenta la fidelización de los clientes y hace a la empresa ser más competitiva en términos de precio.

5. FLUCTUACIÓN DE PRECIOS:

En el mercado de ventas B2B, los precios pueden tener fluctuaciones por distintas variantes, de las más importantes que destacan son las tasas de cambio, la ubicación y, dependiendo del cliente, los precios pueden cambiar. Plataformas como SANA y su integración al ERP permiten la personalización de los precios.

6. GESTIÓN RÁPIDA Y SENCILLA DE PEDIDOS:

Las ventas han cambiado más en los últimos cinco años que en los 50 anteriores. Aumentos de pedidos, interrupciones en las cadenas de suministro, cambios en el comportamiento de los clientes, cierres de tiendas y mucho más. Este rápido cambio se vio acelerado por la pandemia.

Un estudio reciente realizado por McKinsey demostró que cinco de los nueve factores principales que impulsan el valor del cliente en la venta omnicanal, están relacionados con la logística. Una forma de crear una gran estrategia de cumplimiento omnicanal es eliminar la fricción de las partes del proceso que más importan a los clientes.

7. EL MODELO DE TRABAJO HÍBRIDO LLEGÓ PARA QUEDARSE:

No es un secreto que la pandemia ha cambiado los hábitos de trabajo para bien. Ha puesto de manifiesto las ventajas de un trabajo más flexible y de las ventas remotas. Esta flexibilidad sigue siendo importante debido a los picos de casos que continúan produciéndose en todo el mundo.

Los proveedores deben priorizar la experiencia onmicanal para que puedan crear un proceso de compra fluido, ya sea online u offline. Esta versatilidad permitirá a los trabajadores mantenerse seguros y cómodos sin que ello impacte los resultados de la empresa. También es importante tener en cuenta que los investigadores predicen que, en 2025, el trabajo remoto competirá con las oficinas.

Es importante considerar el comercio electrónico como un elemento permanente en el modelo de ventas, que puede ser tan (o más) eficaz para llegar a los clientes cuando los protocolos de la pandemia prohíben otros tipos de interacción.

"Durante 2022, vender en línea no es negociable para las empresas. Hoy en día, las herramientas omnicanal crean experiencias de compra significativas, siendo en el mercado del retail una de las grandes ventajas en el último par de años con la llegada de la pandemia", comentó Miguel Vega, Director de Desarrollo de Nuevos Negocios.

Cinco de los nueve factores principales que impulsan el valor del cliente en la venta omnicanal, están relacionados con la logística.

Para obtener más información, visite:

www.sana-commerce.com

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

AUTOMATIZACIÓN LOGÍSTICA Y PAGOS DIGITALES, LA NUEVA ERA TECNOLÓGICA DEL SECTOR RETAIL

Por Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

Entregas inmediatas, seguridad y flexibilidad son algunas de las demandas del comprador actual; tras la crisis sanitaria de 2019, los usuarios han adquirido nuevos hábitos de consumo, por lo que se espera que los jugadores del sector *retail* se integren cada vez más a la evolución tecnológica para cubrir todas estas necesidades.

Aunque los espacios comerciales físicos han logrado una recuperación significativa en tráfico, derivada de los avances en el programa de vacunación del Gobierno Federal y la reactivación económica; estudios indican que el canal digital llegó para quedarse. Es por ello que la omnicanalidad jugará un rol aún más relevante.

En este sentido, Latinoamérica se ha consolidado como una de las regiones más fértiles para el *retail* online, siendo México su segundo mercado más grande. De acuerdo con el estudio "El consumidor digital mexicano 2022", realizado por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), el comercio electrónico sumó un total de 401.3 mil millones de pesos en 2021.

Además, experimentó un crecimiento de 27% en comparación con el año anterior, y representó el 11.3% de las ventas de menudeo totales. Estas cifras colocan al país, por tercer año, en el top cinco de naciones con mayor crecimiento en *e-commerce retail*, a la par de mercados importantes como la India, Brasil, Rusia y Argentina.

Ante este escenario, la región se ha convertido en un terreno de oportunidades para negocios globales y locales, con una competencia cada vez mayor en productos y servicios tanto minoristas como digitales. No obstante, aún hay retos y la tecnología es uno de los aliados para afrontarlos.

Marco Antonio Damián
Gerente de cuentas de Panduit
México

CEDIS Y ALMACENES DIGITALIZADOS REDUCEN HASTA 60% LOS COSTOS LOGÍSTICOS EN RETAIL

Los puntos de preocupación del consumidor digital se centran especialmente en el proceso de entrega, daños de la mercancía, incumplimiento de tiempos y falta de personalización, según datos de AMVO, son factores que pueden influir en la decisión final de compra.

Aunque el nivel de satisfacción ha incrementado, con ocho de cada diez compradores mexicanos complacidos durante sus adquisiciones en el canal digital; aún existen áreas de oportunidad por mejorar, una de las más relevantes: la logística.

En entrevista para Inmobiliare, Marco Antonio Damián, gerente de cuentas de Panduit México, comentó que, en términos de costos, el uso de la tecnología en Centros de Distribución (Cedis) y almacenes puede generar beneficios de hasta 60% para los negocios del sector *retail*: "Esta clase de infraestructura permite un mayor control operacional en tiempos de traslado, así como optimización y planificación de rutas".

Algunas de las innovaciones para este mercado son los Centros de Datos, sensores, cámaras, Inteligencia Artificial (IA) y *machine learning*; las cuales generan procesos automatizados más eficientes, rápidos y sencillos, reduciendo los gastos operativos y mejorando los tiempos de respuesta de los procesos logísticos.

Desde su creación en 1955, Panduit se ha dedicado a la creación de soluciones avanzadas de infraestructura física, eléctrica y de red para estos entornos empresariales, desde el centro de datos hasta el piso de manufactura, pasando por el escritorio y cuarto de telecomunicaciones.

La compañía, con sede en Illinois, Estados Unidos, operando en 112 países, de los cuales, en México espera un crecimiento constante del 70% en la solicitud de soluciones para almacenes inteligentes durante 2022.

"Las soluciones más solicitadas serán aquellas que ayuden a la conectividad dentro del piso de almacén, para tener más dispositivos IoT (Internet de las Cosas) conectados que dejen monitorear los diferentes procesos que ocurren dentro del Cedis; además de centros de datos robustos para la transmisión de información en dichos centros", aseguró Marco Damián.

> En términos de costos, el uso de la tecnología en Centros de Distribución (Cedis) y almacenes puede generar beneficios de hasta 60% para los negocios del sector *retail*.

DESARROLLO DE CENTROS DE DATOS EDGE PARA COMERCIOS MINORISTAS

Panduit proyecta un crecimiento constante del 70% en la solicitud de soluciones para almacenes inteligentes durante 2022.

Una de las tendencias en innovación para la industria es el desarrollo de centros de datos *edge*. De acuerdo con Panduit, se prevé que durante este año los comercios minoristas continúen con la instalación de esta clase de infraestructura tecnológica en sus almacenes, la cual permite optimizar el procesamiento de información en sitio e incorporar dispositivos IoT y de IA.

Una de sus ventajas es que, cuando las soluciones de nube presentan problemas, entran en juego estos "centros de datos de frontera", ubicados cerca del usuario final. Otra de sus particularidades es que pueden ser instalados en tiendas pequeñas, en un cuarto de limpieza o, incluso, debajo de un escritorio.

Así, tienen la capacidad de almacenar información, sin que tenga que recorrer miles de kilómetros o viajar hasta otro estado o país, generando ahorros, una interacción más rápida y evitando interrupciones en el servicio.

"Una disyuntiva de los *retailers* es en donde deben procesar su información. Los *Data Centers Edge* son una opción viable porque pueden procesar pagos, sensores dentro del almacén, inventarios, etc, desde el mismo lugar, porque es muy costoso y riesgoso mandar todo esto a otro lado", afirmó el gerente de cuentas de Panduit México.

REZAGO DIGITAL: MENOS DEL 20% DE LOS COMERCIOS CUENTAN CON INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

A pesar de los beneficios que representa la infraestructura tecnológica para el sector de *retail*, aún persiste un rezago digital importante en México, marcado principalmente en el segmento de comercio minorista, donde la adopción de estas herramientas es menor al 20%, según Marco Damian. Entre las principales razones, resaltó el esfuerzo en los cambios operativos que este proceso conlleva y la falta de conocimiento.

"La realidad es que la mayoría de las veces, estos negocios se ven envueltos en la operación del día a día. Pero, solo quienes han tratado de romper este círculo vicioso, son los que han logrado prosperar. El ejemplo perfecto fue la pandemia, muchos negocios murieron porque un día se tuvieron que adaptar a la tecnología y no lo pudieron hacer. Los que sobrevivieron se dieron cuenta de que es prioridad", afirmó.

No obstante, el experto agregó que el mercado está en etapa de evolución y democratización. Tan solo en 2021, la inversión de infraestructura de las empresas de *retail* que contaban con comercio en línea ascendió un 35%; mientras que para los centros de distribución aumentó en un 20% con respecto a 2020.

Dada la coyuntura del comercio electrónico, asegurar una infraestructura robusta que soporte la alta demanda observada en los últimos meses será pieza clave para el éxito de los negocios. En este sentido, Panduit proyecta un crecimiento anual del 30% en la demanda del sector minorista en los siguientes tres años.

"Antes una tienda que deseaba implementar un proyecto tecnológico, debía tener su gran centro de datos con aire acondicionado, seguridad, etc. Actualmente hay muchos servicios virtuales, plataformas híbridas, servicios en la nube que acercan la tecnología a estos negocios. Esperamos un crecimiento muy importante en todos los niveles del sector de *retail*, ya que a partir de la pandemia vimos que se despertó el interés", subrayó.

Finalmente, el experto señaló que aunque Latinoamérica sigue un paso atrás en la era digital, la pandemia fue un impulso para crear cada vez más innovaciones adaptables a los diferentes ambientes de *retail*, que buscan mejorar la conectividad, el manejo del espacio, la seguridad y el monitoreo. "Nuestra inversión va alineada en cómo crece el mercado y cómo adopta este tipo de innovaciones".

CUSHMAN & WAKEFIELD

REDEFINIENDO LA EXPERIENCIA DEL

REAL ESTATE

30 AÑOS CONSTRUYENDO MÉXICO

Impulsado por ideas, experiencia y pasión, los expertos industriales de **Cushman & Wakefield** crean soluciones inmobiliarias para preparar a los inversionista, desarrolladores y clientes inmobiliarios para el presente y el futuro. Contamos con el soporte global y el conocimiento local que necesitas para tener éxito.

Somos global y localmente confiables en todas las facetas del sector inmobiliario comercial. Impulsados por experiencia, tecnología, innovación y pasión. Nuestro enfoque siempre serán las necesidades y visiones de nuestros clientes.

VICTOR M. LACHICA
President & CEO | Mexico, Central America

INDUSTRIAS QUE HEMOS TRANSFORMADO

Oficinas | Industrial | Retail | Farmacéutica | Hotelería | Core & Shell

Descubre cómo podemos ayudarte en **cushmanwakefield.com**

@CushWakeMexico

+52 (55) 8525 1421
contactomx@cushwake.com

Corporativo Arcos Norte B, Paseo de los Tamarindos No. 60, 2° Piso, Col. Bosques de las Lomas, 05120, CDMX

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) es una firma líder a nivel global en servicios inmobiliarios que ofrece un valor excepcional a ocupantes y propietarios de bienes raíces. Cushman & Wakefield es una de las más grandes firmas de servicios inmobiliarios con 50,000 empleados en aproximadamente 400 oficinas y 60 países. En 2021, la empresa tuvo ingresos por $9.4 mil millones de dólares a través de sus principales líneas de servicio; administración de proyectos, administración de propiedades e instalaciones, arrendamiento, mercados de capital, valuación, servicios de asesoría entre otros.

CELEBRANDO 30 AÑOS *creando un impacto en México*

Juliana Etcheverry
Directora de Alianzas Estratégicas de Pagos y Expansión de Mercado Latam de Ebanx

PAGOS DIGITALES CONSOLIDAN EL E-COMMERCE CON CRECIMIENTO DE 115% EN MÉXICO

Hasta hace unos años, era inconcebible la idea de que el dinero, es decir, monedas y billetes, desaparecieran; si bien esto aún no ocurre, gran parte de la población ha encontrado los beneficios de pagar comida, ropa, viajes y toda clase de bienes y servicios con solo un clic.

Así, han surgido diversas soluciones, tal es el caso de Ebanx, una *fintech* brasileña fundada en 2012 que ha desarrollado nuevas formas de realizar transferencias entre negocios extranjeros y el mercado local. Hasta ahora, ha facilitado la conexión de cerca de 35 mil empresas a nivel internacional, entre ellas SHEIN, Shopee y Wish, todas ellas marcas referentes del *fashion retail y el e-commerce*.

Juliana Etcheverry, directora de Alianzas Estratégicas de Pagos y Expansión de Mercado Latinoamérica (Latam) de Ebanx, explicó para Inmobiliare que la compañía cuenta con su propia infraestructura tecnológica, una plataforma que integra todos los medios de pagos.

Estos van desde tarjetas de débito y crédito (nacionales e internacionales); hasta mecanismos como: Oxxo Pay, Oxxo, billeteras digitales y SPEI. Dicho modelo disruptivo busca impulsar a los negocios, mientras a través de la conciliación de todas sus ventas, el manejo de los fondos, la identidad de los clientes, etc.

"Nuestro objetivo es poder brindar estas soluciones para jugadores globales del *retail*, así como de otras verticales. Apuntamos tanto a comercios internacionales que no tienen necesariamente una entidad en el país, como a los jugadores regionales", agregó Etcheverry.

El territorio mexicano es uno de los mercados prioritarios para la consolidación de las operaciones de Ebanx. En 2021, reportó un aumento de más del 115% en transacciones digitales en el país. Para este año, se proyecta un comportamiento similar.

"Esperamos que este sector tenga un crecimiento sostenido del 27% anual, hasta 2025, siendo el *retail* el 64% del mercado. México es una nación a seguir de cerca ya que, por medio de su regulación, da pie a la promoción de estas innovaciones", dijo la especialista.

> "México es una nación a seguir de cerca ya que, por medio de su regulación, da pie a la promoción de estas innovaciones".

Cabe mencionar que, en 2018, fue aprobada la llamada Ley *Fintech*, con el objetivo de arbitrar a las instituciones financieras que hacen uso de la tecnología. Con este mecanismo, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) ha autorizado 27 plataformas hasta el momento, y otras 31 se encuentran en proceso de obtener luz verde para su operación.

E-WALLETS, NUEVOS MÉTODOS DE PAGO DIGITAL EN ASCENSO

El estudio anual Beyond Borders 2021/2022, de Ebanx, demuestra que las tarjetas de crédito internacionales abarcan 20.2 millones de dólares (mdd) del total de las ventas por comercio digital en México. De esta forma se convierte en el método de pago más popular, principalmente en la compra de electrónicos, electrodomésticos, muebles, consolas y videojuegos.

Le siguen las tarjetas de débito (13.6 mdd), el efectivo (6.8 mdd), las billeteras digitales o E-Wallets (5 mdd), y otros, como tarjetas de crédito domésticas y transferencias bancarias (5 mdd).

João Del Valle, cofundador y CEO de la compañía, resaltó que entre los nuevos usuarios con tarjetas de débito también hay consumidores con ingresos bajos a medianos que recién llegan al mundo de las compras en línea y también nuevas generaciones traídas por las fintech.

Por otro lado, las billeteras electrónicas, las cuales tienen la capacidad de generar una confirmación casi instantánea, han experimentado una adopción positiva en Latam. Este recibimiento ha ocasionado que se vuelvan un foco de atención para servicios y experiencias de compra.

"Están transformando la relación de los latinoamericanos con el e-commerce. Además, crean una carrera en términos de mejores experiencias, opciones de pago ampliadas e incluso impactan en la destreza de la logística y la innovación financiera. El panorama de pagos se ha convertido en una base real que respalda el crecimiento constante de todo el mercado", comentó el directivo.

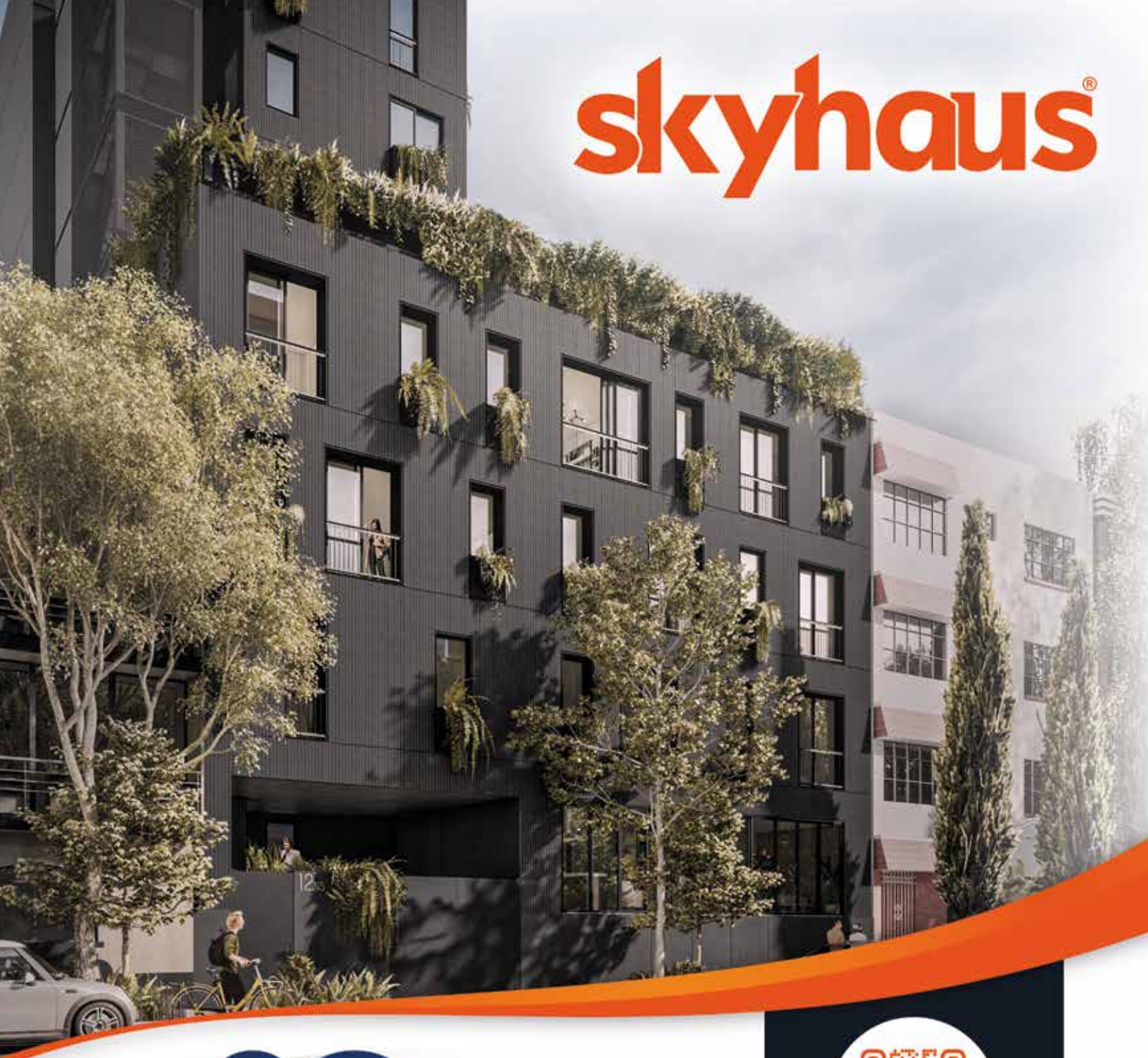
CRECIMIENTO DEL E-COMMERCE IMPULSA LA INCLUSIÓN FINANCIERA DIGITAL

Junto al hipercrecimiento de las ventas online del sector *retail* y el nuevo ecosistema de pagos se ha originado otro fenómeno económico: la inclusión financiera y digital, un rubro en el que México ha estado estancado desde hace algunos años.

Datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2021, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) y la CNBV, revelan que el número de personas adultas, de entre 18 y 70 años, que tienen al menos un servicio bancario pasó de 54 millones en 2018 a 56.7 millones en el año pasado. Esto mantuvo el porcentaje en cerca del 68%, similar al 2015.

"En Ebanx vemos los pagos como un vehículo para incrementar la bancarización. Dentro de esta era del *boom* digital, estos nuevos medios permiten que más usuarios accedan a productos y servicios. Incluso aquellos que no tienen una cuenta bancaria que, en el caso de la República Mexicana, es buena parte de la población", resaltó Etcheverry.

Junto al hipercrecimiento de las ventas online del sector *retail* y el nuevo ecosistema de pagos se ha originado otro fenómeno económico: la inclusión financiera y digital, un rubro en el que México ha estado estancado desde hace algunos años.



20 AÑOS

Global Businesses Inc®

Edificamos sueños con cimientos firmes

gbinc.mx

skyhaus.mx

INFORMES Y VENTAS

+52 55 8854 7941

+52 55 6356 8654

ventas@skyhaus.mx

THESKY

BY SKYCAPITAL®

EL PRIMER RASCACIELOS DE USOS MIXTOS EN MÉRIDA

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

El sureste mexicano ha destacado por varios años como uno de los destinos vacacionales y de retiro más sobresalientes a nivel internacional, sin embargo, gracias a estos factores y una mayor infraestructura, altos niveles de seguridad y sobre todo de inversión, han hecho que ciudades como Mérida en Yucatán, registren importantes cifras de crecimiento y desarrollo inmobiliario.

Especialistas, empresarios e inversionistas de la denominada "Ciudad Blanca", expresan que se está consolidando como el mercado de mayor rentabilidad y de retorno de inversión garantizada para la industria de bienes raíces.

Por lo que la American Chamber of Commerce destaca a la ciudad como la más segura para invertir en México. Mientras que la consultora británica Deloitte detalla que es el territorio con las mejores condiciones para hacer negocios.

Bajo esta premisa, SkyCapital, empresa de inversión y desarrollo inmobiliario originaria de Yucatán, continúa su consolidación como motor de crecimiento en Mérida con la construcción de proyectos de calidad y eficiencia pensados en las necesidades del comprador, rentista, colaborador, administrador y visitante, que a su vez, generan mejores condiciones de trabajo.

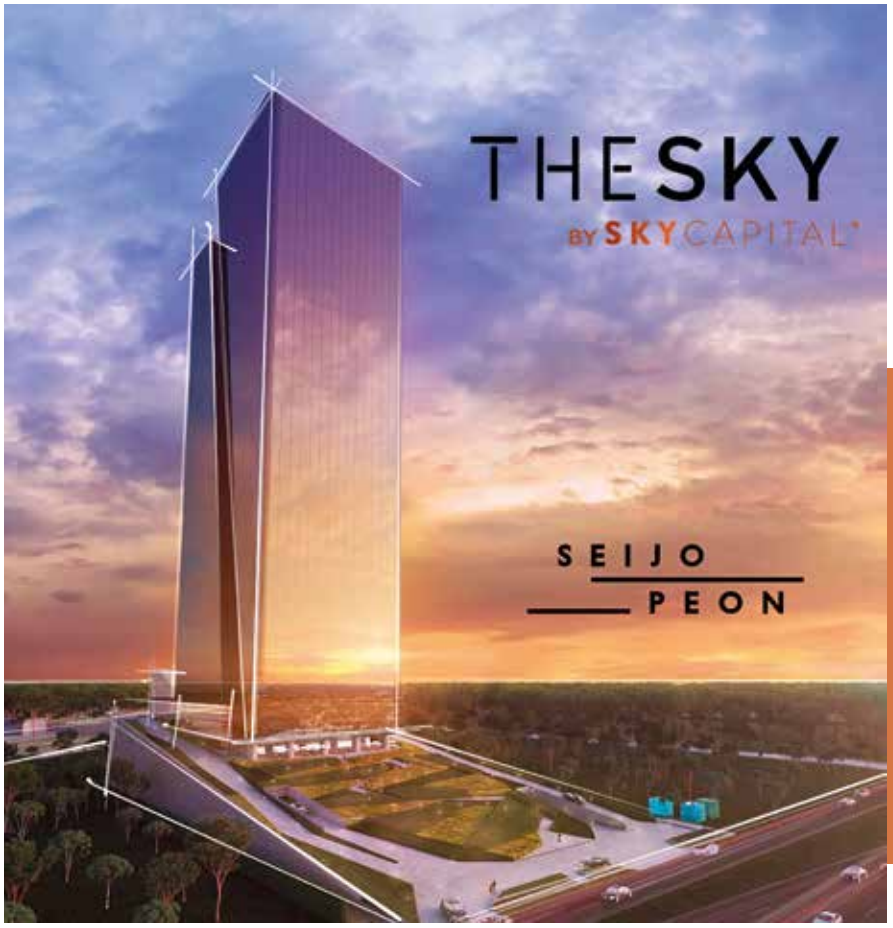
"Estamos comprometidos con nuestros clientes y equipo para trabajar siempre de manera limpia y ordenada; así como con el medio ambiente para que antes, durante y después de cada proyecto nuestra ciudad y planeta no se vean comprometidos de ninguna forma y dejar un edificio eficiente en materia ambiental con un compromiso a largo plazo a través de una administración planeada", explica José Enrique Gasque, Director General de la firma, en entrevista para Inmobiliare.

De acuerdo con el directivo, el escenario de oportunidades de la región, fue lo que llevó a SkyCapital a desarrollar TheSky, el primer rascacielos del sureste, para ofrecer diversos usos dentro de un solo ecosistema en una zona bien ubicada y planeada para grandes flujos de gente.

El objetivo, además de proporcionar espacios adecuados, es contar con una ciudad mejor planeada y zonificada para evitar ocupar áreas destinadas al uso habitacional o turístico y minimizar el trafico vehicular.

"SkyOffices, por ejemplo, cuenta con áreas de uso común como un auditorio, salas de juntas inteligentes, wifi park, comedores, restaurantes y múltiples servicios para sus colaboradores y visitas. También, está el caso de SkyCare, consultorios pensados para las personas que buscan atender sus necesidades médicas minimizando costos".

José Enrique, explica que en esta parte del edificio se pueden cumplir todas las necesidades de una visita médica, quirófanos ambulartorios ya que se tiene farmacia, laboratorio, resonancia magnética, ultrasonido y un sinfín de especialidades al interior.



¿QUIÉN ESTÁ DETRÁS DEL PRIMER RASCACIELOS DEL SURESTE?

Al tratarse del primer rascacielos ubicado en Mérida, SkyCapital reunió un equipo multidisciplinario con las mejores firmas de diseño e ingeniería a nivel mundial, para proporcionar al proyecto y a los inquilinos seguridad y eficiencia tanto ambiental como tecnológica.

TheSky, es un proyecto de usos mixtos integrado por espacios destinados a oficinas, consultorios, área comercial, restaurantes y amenidades exclusivas para propietarios.

Su desarrollo, diseño, construcción y planeación estuvo a cargo de diversas compañías disciplinadas, sólidas y experimentadas de México, como Seijo Peon Arquitectos, firma que visualizó al edificio como "un proyecto que se concibe y expresa como un alegre y elegante protagonista de la ciudad", explica el CEO y arquitecto Juan Carlos Seijo.

TheSky, es un proyecto de usos mixtos integrado por espacios destinados a oficinas, consultorios, área comercial, restaurantes y amenidades exclusivas para propietarios.

"El basamento del proyecto lo diseñamos como un gran jardín ascendente que se eleva hasta rematar con la torre que se extiende dinámicamente hacia el cielo". Juan Carlos Seijo, CEO Seijo Peon Arquitectos.

"El basamento del proyecto lo diseñamos como un gran jardín ascendente que se eleva hasta rematar con la torre que se extiende dinámicamente hacia el cielo. Este espacio verde se conceptualiza como una gran 'antesala urbana' que invita al disfrute de la ciudad y del entorno natural, y que, al llegar a la plaza de acceso permite vistas extendidas al horizonte". Juan Carlos Seijo, CEO Seijo Peon Arquitectos

Al ubicarse en una región que en su mayoría cuenta con construcciones horizontales, el despacho arquitectónico determinó el diseño con base en la posición del terreno para hacer de TheSky, un proyecto en equilibrio con las eficiencias y requerimientos técnicos necesarios.

Cabe destacar, que una de las solicitudes más relevantes de SkyCapital, fue el uso de un solo material en las fachadas de la torre (vidrio), esto, para asegurar la integridad constructiva. Por lo que también se trabajó de la mano de Millet Industria de Vidrio, empresa mexicana que ofrece los mejores productos de vidrio arquitectónico a nivel nacional e internacional y que cuenta con certificaciones vigentes como el de "Insulating Glass Certification Council" (IGCC) ante la norma de "American Society for Testing and Materials" (ASTM 2190).

Mauricio Millet, CEO de la compañía, explica que al ser una edificación en una zona cálida se optó por utilizar vidrios de Control Solar (Low-e) con alta eficiencia energética, que además de reducir el consumo de energía eléctrica, mantendrán mayor confort de clima interior durante todo el año.

Asimismo, destaca que todas las piezas fueron pensadas y calculadas para aumentar su resistencia a impactos y fuertes vientos, ya que debido a su localización, estará expuesto a altos niveles de humedad y temperatura, además de fenómenos naturales como huracanes.

"Nos emociona ser parte del gran proyecto TheSky suministrando vidrio para la construcción de su fachada, que sin duda será emblemática en la región y detonará el crecimiento vertical de la ciudad. Su construcción, detonará una derrama económica importante y dará paso a una nueva etapa en la entidad".

En cuanto a la fabricación e instalación de estructuras metálicas, SkyCapital buscó la colaboración de Steelex, empresa líder en el sureste mexicano. De acuerdo con su CEO, Alejandro Gasque, en el proyecto se utilizaron herramientas tecnológicas para el diseño, análisis de viento, la visualización gráfica de los elementos y los modelos estructurales.

"Durante la planeación, se hicieron análisis extensos en materia estructural y de cimentación para sismo y viento, siendo este último, el más significativo, por lo que se realizaron numerosos análisis específicos, como la maqueta con túnel de viento, entre otros".

Además, el cálculo estructural fue realizado por una de las firmas más importantes en rascacielos a nivel mundial, ARUP, que cuenta con un respaldo de edificios en todo el mundo con tecnología comprobada.

No obstante, expresa que, aunque minimizaron los retos que representó la ubicación y el proyecto en sí mismo, los temas dimensionales y de peso fueron los más complicados de abordar.

Por su parte, Rubén Tejeda, Gerente de constructores de CEMEX Mérida, detalla que uno de los mayores retos a los que se enfrentaron, fue el diseño de mezcla para la cimentación principal, ya que fueron más de 1,900 m3 de concreto de alta resistencia f'c 600, el cual se diseñó usando las más modernas herramientas de la tecnología del concreto.

"Se usó concreto autocompactable de f'c 600 kg/cm2 con un cemento especial traído desde la CDMX, de bajo calor de hidratación, así como adición de ceniza volante (Fly Ash) la cual tuvimos que traer desde Piedras Negras, Coahuila, para asegurar la correcta durabilidad del elemento".

De igual forma detalla que otro de los desafíos, fue la planeación térmica del cemento, pues el concreto fresco se tenía que entregar en la obra con la menor temperatura posible para evitar cualquier tipo de reacción adversa.

"Para lograr esta temperatura, se tuvieron que utilizar tanto un cemento especial de bajo calor de hidratación, como la adición de ceniza volante, así como una cantidad importante de hielo en el concreto para asegurar la menor temperatura posible. Previo al colado, se mojaron los agregados con agua helada para disminuir aún más la temperatura del concreto fresco, logrando así que la temperatura inicial del concreto fuera de 15° C".

Todas estas acciones aseguran la calidad del concreto y un aislamiento térmico superficial para evitar fisuras por choque térmico, esto, por el diferencial de temperatura entre el núcleo y la superficie de la cimentación.

Asimismo, Rubén Tejeda explica que para llevar el seguimiento del incremento de la temperatura interior, se instalaron monitores de temperatura (*dataloggers*), los cuales registran el aumento de la temperatura del concreto debido a su calor de hidratación, así como su descenso, hasta llegar a niveles similares en todo su espesor, siendo este el indicador para poder retirar las cimbras y el aislamiento superficial.

Sello SkyCapital

Todos y cada uno de los proyectos de la familia SkyCapital, reúnen equipos multidisciplinarios con las mejores firmas de diseño e ingeniería a nivel mundial.

"Cuando un proyecto es de la familia SkyCapital se nota el orden, limpieza y claridad desde su construcción hasta su entrega, y sin duda, son proyectos que cumplen en tiempo y forma".

Además de contar con un equipo interno apasionado y comprometido que tiene como objetivo mejorar el mercado y entregar productos innovadores y de calidad.

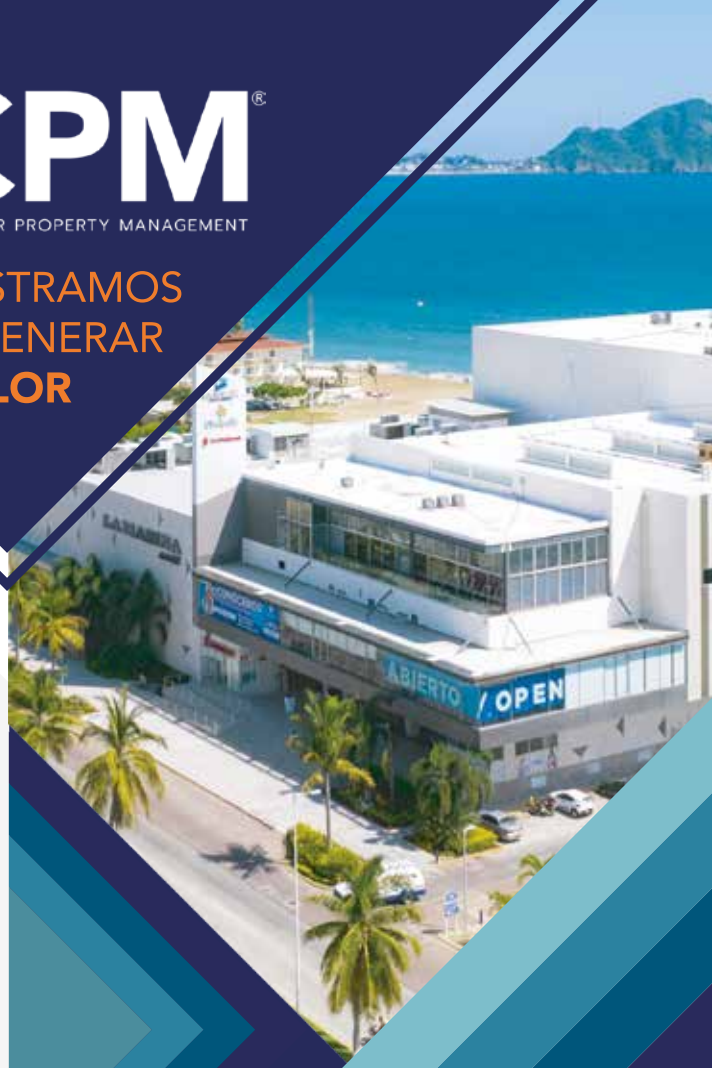
A la fecha, SkyCapital cuenta con relevantes proyectos entregados y ocupados como: Playa Chacá en Progreso; SkyCity, edificio de departamentos, oficinas y restaurantes; SkyPark, parque industrial; SkyWork, edificio que mezcla hotel business class con espacios corporativos, entre otros proyectos exitosos.

CPM®
CONQUER PROPERTY MANAGEMENT

ADMINISTRAMOS PARA GENERAR **VALOR**

+10 Años de EXPERIENCIA

36 Propiedades nos respaldan



En **CONQUER** administramos tu propiedad de manera profesional utilizando nuestro enfoque 360, los más avanzados sistemas, plataformas y nuestra visión de propietarios. Administramos más de 400,000 m2 de área rentable comercial propia y de inversionistas institucionales nacionales e internacionales.

CONFIANZA, TRANSPARENCIA Y RESULTADOS.

Administramos Centros Comerciales, Edificios de Oficinas y Parques Industriales.

Nuestros servicios:
Administración, Operación, Planeación, Asesoría Legal, Comercialización, Marketing, Mantenimiento y Contabilidad.

DUPLICAMOS EL VALOR DE NUESTRAS PROPIEDADES EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS.

Contáctanos:

Guillermo Barrón
Alejandro Guzmán

cpm@conquer.com.mx

(55) 2624 0562

El entretenimiento será la clave en los centros comerciales de México

Por: Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Luis Llaca, First Vice President de Retail para CBRE Latinoamérica.

Los centros comerciales fueron los inmuebles más afectados por la pandemia del Covid-19, en 2020 estos espacios de entretenimiento tuvieron que cerrar sus puertas entre tres y seis meses, dependiendo del estado, municipio y semáforo epidemiológico.

Cabe mencionar que a pesar de su reapertura, algunas entidades tuvieron que tomar estrictas medidas, y cuando había un incremento considerable de contagios volvían a cerrar; en Ciudad de México, la segunda vez que sucedió este fenómeno fue a finales de 2020 y principios de 2021.

Durante este tiempo, solamente les permitían abrir aquellos locales enfocados a la salud, alimentos, bebidas, telecomunicaciones y economía, por ejemplo: bancos, farmacias, atención a clientes de telefonía, supermercados, entre otros.

Al reabrirse, tuvieron que tomar medidas de seguridad e higiene para salvaguardar la vida de los visitantes y trabajadores. Entre las previsiones se encuentra la toma de temperatura, desinfección de zapatos, aplicación de gel antibacterial, escaneo de código QR para registrar las visitas, por mencionar algunos.

Hoy, después de dos años de la llegada del Covid-19, con el 61.35% de la población vacunada con todas las dosis necesarias, según información de Statista Research Departmet, los centros comerciales están abiertos; algunos de ellos están adaptando espacios y continúan con las medidas de seguridad e higiene para recibir a visitantes.

"Aún y cuando pase [la pandemia] creo que hay cosas que se van a quedar como los espacios abiertos o terrazas", comenta en entrevista para Inmobiliare, Luis Llaca, First Vice President de Retail para CBRE Latinoamérica.

> Una de las experiencias que no se ha sustituido, aún y cuando existen plataformas como Uber Eats o DiDi Food, es el comer a un restaurante.

Reacondicionamiento en los centros comerciales

El directivo menciona que los centros comerciales harán mejoras en sus espacios como son los techos más altos, áreas verdes y sobre todo integrar la parte del entretenimiento para traer más gente.

Sin embargo, una de las experiencias que no se ha sustituido, aún y cuando existen plataformas como Uber Eats o DiDi Food, es el asistir a un restaurante y lo que esto genera, que es la atención al cliente.

"Muchos restaurantes estuvieron afectados, pero se están recuperando rápido, ya que esa experiencia no es sustituible con nada; en la medida en que se están normalizando las cosas, estos lugares están casi llenos al 100% de su capacidad".

Cabe destacar que los espacios que cuentan con la mayor atención de los visitantes, son aquellos que ofrecen área de restaurantes, cines y terrazas, es decir, todos los que tienen entretenimiento.

Entre las principales tendencias que se verán en los centros comerciales, Luis Llaca explica que habrá una incorporación de restaurantes, esto debido a que en México es una tradición hacer una sobremesa o asistir con toda la familia o amigos.

"Incluso las tiendas departamentales desde hace tiempo ya están integrando los restaurantes o pisos gourmet".

El claro ejemplo es la tienda de muebles Ikea, en el tercer piso hay un restaurante con capacidad para 660 comensales. Además de comprar los artículos para el hogar, la gente puede comer ahí, sin la necesidad de buscar algún restaurante fuera.

También, el directivo de CBRE informa que habrá nuevos conceptos de entretenimiento en los centros comerciales como museos virtuales, museos del futuro, museos de las ilusiones, museos dinámicos como es la exposición de Van Gogh, así como frontón y mini golf.

"Creo que el entretenimiento es importante en México, viene por esta parte de los museos porque es algo interactivo".

Uno de los grandes aciertos que se han dado en los centros comerciales han sido los espacios de alimentación y lactarios; actualmente malls como Perisur (Ciudad de México) y Galerías Metepec (Estado de México) cuentan con estos lugares.

Habrá nuevos conceptos de entretenimiento en los centros comerciales como museos virtuales, museos del futuro, museos de las ilusiones y museos dinámicos.

"Notamos que muchas mamás entraban a las tiendas de Chicco para sentarse y tener un sitio cómodo para amamantar o darle de comer a los bebés y fue ahí que pensamos en acondicionar un espacio en las tiendas de Perisur y Galerías Metepec como lactario", comenta Andrea Tejeda, directora de marketing de la empresa para artículos para bebés a El Economista.

Es una realidad que las personas quieren salir a una plaza comercial, ya sea para comprar, entretenerse o pasear; estos espacios son bien vistos por la gente, ya que son turísticos.

En la Semana Santa de 2022, el ingreso a las tiendas aumentó 40% en comparación con 2021, de acuerdo con datos de Getin.

"La tendencia del flujo de personas es constante, en el análisis observamos un crecimiento paulatino año con año, sin embargo, todavía no se alcanzan las cifras de personas al interior de las tiendas que había en 2019", afirma Anabell Trejo, CEO y Cofundadora de Getin.

Es relevante señalar que a pesar de que existe una aceleración tecnológica, y que las personas pueden ver el estreno de su película favorita desde la comodidad de su casa gracias a las plataformas de streaming (Netflix, Amazon Video, Star Plus, Disney Plus, HBO, etc.), es una realidad que los espectadores quieren asistir a las salas, comprar golosinas y/o bebidas.

De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica (Canacine), antes de la pandemia se registraba una venta de 4.5 millones de boletos para un fin de semana y en febrero 2021 apenas se alcanzaron los 1.3 millones, aunque para el estreno de la película Batman en 2022, reportaron 3.2 millones de boletos. Cifras que refieren el interés de la gente por asistir a estrenos para vivir la experiencia a pesar de contar con la tecnología en la comodidad de su casa.

Desafíos de los centros comerciales en México

Si bien las plazas ya han enfrentado desafíos como el cierre o el aforo limitado, todavía quedan grandes retos, y uno de ellos es la capacidad de consumo.

"La capacidad de consumo del mexicano está afectada por la pandemia y la inflación, esta última viene de factores externos como la guerra en Ucrania; entonces el principal reto es el poder adquisitivo", comenta Luis Llaca.

A pesar de que la gente haya ahorrado durante la "cuarentena" en transporte, comida y gastos hormiga, hay diversas personas que se vieron afectadas en su ingreso mensual o en su desempeño económico.

"El consumidor se está volviendo más sensible en cuanto al precio de un producto, entonces ese ajuste de precios va a ser bien interesante; es un reto importante para los centros comerciales y para las marcas".

Aún y con estos desafíos, habrá más construcciones de estos espacios. De acuerdo con el directivo de CBRE, hay inversionistas que seguirán colocando su dinero en la edificación.

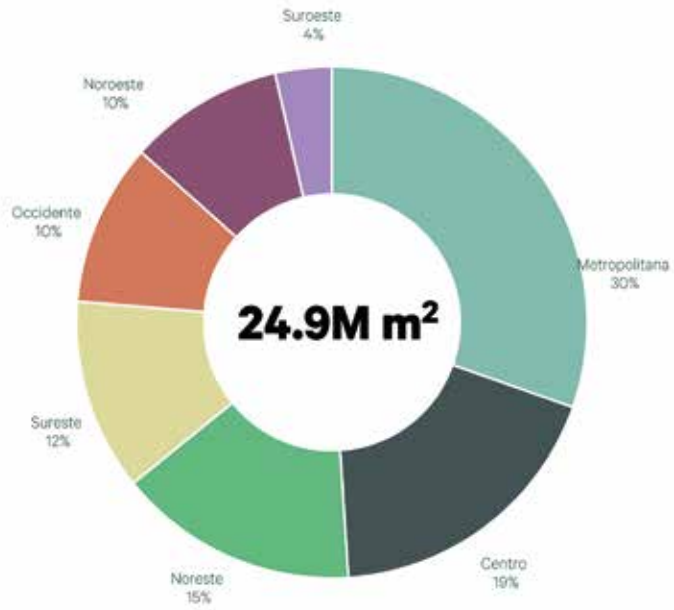
"Los desarrolladores tal vez están yendo con más precaución en construir al tamaño que requiere cada zona, en particular va a ir más lento el arrendamiento de las tiendas, ya que habrá más inteligencia de donde abren una sucursal, pero a pesar de esto continuarán creciendo como estábamos acostumbrados".

Situación actual del retail en México

El reporte de Retail 2021 de CBRE informa que al cierre del año pasado, el inventario de centros comerciales con superficies mayores a los 10,000 metros cuadrados (m2) en México creció 2.1%, con respecto al cierre de 2020, es decir, que se incorporaron medio millón de metros nuevos.

Las tres entidades que encabezan la lista con más m2 están: Ciudad de México con 7.6 millones, Monterrey con 1.9 millones y Guadalajara con 1.7 millones.

Gráfica 2: Distribución del inventario por región



SUCCESSFUL · INDUSTRIAL PARK · DEVELOPERS

Premium location · Class A facilities
Build to suit · Word class infrastructure

We are located in Escobedo, Tijuana Alamar & Reynosa

Contact us: rarroyo@rei.realestate

"La capacidad de consumo del mexicano está afectado por la pandemia y la inflación, esta última viene de factores externos como la guerra en Ucrania; entonces el principal reto es el poder adquisitivo", comenta Luis Llaca, First Vice President de Retail para CBRE Latinoamérica.

Tabla 1 : Top centros comerciales en construcción

CENTRO COMERCIAL	ÁREA BRUTA RENTABLE (M²)	TIPO DE CENTRO COMERCIAL	REGIÓN	TRIMESTRE DE ENTREGA
Foro Azteca	159,114	Usos Mixtos	Metropolitana	4T 2024
Parque Tepeyac	120,000	Fashion Mall	Metropolitana	3T 2022
Mitikah	90,000	Usos Mixtos	Metropolitana	1T 2024
Península Tijuana	85,700	Regional Mall	Noroeste	2T 2022
Explanada Aguascalientes	76,017	Regional Mall	Centro	4T 2023
The Park San Luis Potosí	65,000	Centro de estilo de vida	Centro	4T 2022
Grand Outlet Riviera Maya	57,765	Centro de tiendas de venta de fábrica	Sureste	2T 2022
Ambar Tapachula	57,721	Regional Mall	Suroeste	4T 2022
Paseo las Haciendas	56,331	Fashion Mall	Sureste	3T 2023
Galerías Metepec	55,220	Regional Mall	Metropolitana	4T 2022

Nota: Estimaciones propias para locales dentro de centros comerciales con superficies mayores a 10,000 m² (incluyendo regional malls, fashion malls, power centers, outlets, etc.), febrero 2022.

Actualmente, la Región Metropolitana de la CDMX es la que encabeza la actividad de edificación, con 633 mil m2 en proceso, esto representa el 43% del total nacional.

De estos proyectos que aún no están terminados, pero que sumaron un gran parte del inventario son: Foro Azteca, Parque Tepeyac y Mitikah con 159,114 m2, 120,000 m2 y 90,000 m2, respectivamente, de Área Bruta Rentable.

LOMAS
DEL CAMPANARIO
NORTE

EL PRESTIGIO DE VIVIR A LA ALTURA

ÚLTIMOS LOTES EN VENTA | CONDOMINIO SAN LUCAS

TERRENOS DESDE 270 M²
T. (442) 454 5393

www.lomasnorte.com

QROCASA

Comercializado por ACTIVO

TRES VIDAS

ACAPULCO

Por: Tres Vidas Acapulco

La Riviera Diamante es una extraordinaria porción de tierra rodeada por dos frentes de agua, por un lado, el Océano Pacífico y por el otro la majestuosa laguna de Tres Palos. Estas características únicas le dan un gran valor y tiene un atractivo inigualable desde un punto de vista inmobiliario: esta porción de tierra de 20 kilómetros de largo y apenas dos de ancho, es la zona con la mejor conectividad de todo Acapulco, ya que cuenta con una llegada directa y segura de la autopista del Sol y es también, donde se encuentra el Aeropuerto Internacional de Acapulco.

Además, la nueva carretera costera a San Marcos, hacia donde tiende el crecimiento turístico, convertirá a la Riviera Diamante en un distrito estratégico de conexión.

La Riviera Diamante se ha establecido como la zona de desarrollo de la nueva generación de inversionistas que alberga la zona más moderna y dinámica de Acapulco, logrando la consolidación de su inventario, mismo que se pretende atienda la demanda de los próximos años y se refleja en la plusvalía que ha adquirido la zona.

Este momento inmobiliario se ha reforzado con las importantes inversiones en obras de infraestructura, como las nuevas carreteras, que hoy, acercan más que nunca a Acapulco con la Ciudad de México, siendo esta última el mercado más grande del país.

La Riviera Diamante se ha establecido como la zona de desarrollo de la nueva generación de inversionistas que alberga la zona más moderna y dinámica de Acapulco.

Tres Vidas
Acapulco

Tres Vidas Acapulco es un complejo ocean front con condiciones extraordinarias: se desarrolla a lo largo de una privilegiada playa de 6 kilómetros y con tan solo 300 metros de fondo, *permite la experiencia de vivir una verdadera cercanía al mar desde cualquier punto.*

La combinación de sus lagos, dunas, *fairways* y el Océano Pacífico crean impresionantes e inigualables vistas alrededor de todo el desarrollo.

Ubicado a solo 10 minutos del Aeropuerto, el Conjunto Condominal Tres Vidas Acapulco *es el desarrollo inmobiliario más exclusivo de Acapulco.*

No se puede hablar de Tres Vidas Acapulco, sin hablar de golf... el icónico campo del desarrollo, de nivel internacional, ha sido catalogado entre los cinco mejores en México. Siguiendo el diseño de Robert Von Hagge, es un campo muy retador sin ser intimidante.

Cinco de sus dieciocho hoyos desembocan al Océano Pacífico, considerándose por ello "un lujo de campo" que se caracteriza por las dificultades técnicas provocadas por espléndidos lagos y trampas de arena blanca.

La combinación de sus lagos, dunas, *fairways* y el Océano Pacífico crean impresionantes e inigualables vistas alrededor de todo el desarrollo. Tres Vidas Acapulco está formado por más 160 hectáreas totalmente urbanizadas y gracias a su red eléctrica e hidráulica privadas ha podido ofrecer servicios de manera innovadora y sustentable.

Tres Vidas Acapulco destaca por su servicio, ya que desde hace casi tres décadas ha iniciado un proceso de transformación: se reinventa para contar con una imagen contemporánea e incluir más y mejor tecnología. El Club está siendo transformado para ofrecer nuevos espacios donde se lleven a cabo actividades deportivas y familiares tanto en la playa como al interior de sus instalaciones.

El Nuevo **Tres Vidas**

El plan maestro del nuevo Tres Vidas Acapulco fue reconfigurado durante el 2018 para ofrecer una gama más amplia de productos inmobiliarios manteniendo su exclusividad. Se ha transformado de ser un desarrollo que ofrecía únicamente lotes de dos y cinco mil metros cuadrados para vivienda unifamiliar, para convertirse en un complejo que ofrece al mercado lotes para desarrollar conjuntos de villas, edificios de departamentos y residencias de gran lujo frente a la playa.

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

El plan maestro del nuevo Tres Vidas Acapulco fue reconfigurado durante el 2018 para ofrecer una gama más amplia de productos inmobiliarios manteniendo su exclusividad.

Productos inmobiliarios de Tres Vidas Acapulco:

- Lotes residenciales unifamiliares para aquellas personas que deseen construir casas de playa de gran lujo. Ocean Front de cinco mil metros cuadrados, y Ocean View de dos mil metros cuadrados.

- Lotes para desarrollar hasta cuatro villas que representan una verdadera oportunidad para ofrecer un producto único y exclusivo.

- Macro-lotes desde 3.5 y hasta cinco hectáreas para condominios de departamentos de lujo.

- Reservas dentro del plan maestro para hoteles con diversos conceptos y servicios turísticos

Todos nuestros productos inmobiliarios se encuentran asociados a una membresía, con la que se puede ser parte del exclusivo Club de Golf Tres Vidas Acapulco.

Modernización y mantenimiento son los factores en los que se encuentra enfocado el sector hotelero

Por: Marcela García, Directora de Hospitalidad de JLL México y Arturo Bañuelos, Director Ejecutivo de Proyectos y Desarrollos de JLL México

Aunque el impacto de la pandemia por Covid-19 aún está presente, con la vacunación global diversos países han realizado una transición al pasar de operar con estrictas restricciones, a convivir con el virus; sectores inmobiliarios con mayor demanda, como oficinas y hoteles dan cuenta de este hecho.

El año pasado, la recuperación de la demanda hotelera favoreció a los destinos turísticos debido a que la demanda de ocio demostró ser más resistente frente a la pandemia. En Estados Unidos, esto mejoró durante el cuarto trimestre, impulsado por los turistas, aunque la recuperación total del sector aún se ve obstaculizada por el retraso en el regreso de los viajes de negocios.

"En México el sector hotelero comenzó a mejorar cuando se permitió el aforo del 30% en la capacidad de los recintos. En ese momento los hoteles turísticos, especialmente los resorts, tenían saturado el porcentaje de alojamiento permitido, contrario a los hoteles con mayor actividad de negocios" menciona Marcela García, Directora de Hospitalidad de JLL México.

Es un hecho que tanto el mercado urbano como el de los resorts se benefician del regreso a las oficinas y del creciente entorno de trabajo híbrido, lo que ha dado lugar a un nuevo segmento de demanda emergente, Business Leisure o '*bleisure*' (viajeros de negocios que agregan un componente de ocio a su viaje). Lo anterior, ha provocado el incremento de inversiones en destinos turísticos del país como Cancún, Puerto Vallarta, Los Cabos, entre otros.

El creciente entorno de trabajo híbrido, lo que ha dado lugar a un nuevo segmento de demanda emergente, Business Leisure o '*bleisure*'.

JLL pone a tu alcance el portafolio completo de servicios inmobiliarios integrales en Los Cabos y Baja California Sur. Tenemos un conocimiento profundo del mercado local, con soporte nacional y alcance global para generar soluciones creativas, flexibles y rentables, identificando oportunidades de inversión, representando propietarios, desarrolladores e inversionistas.

¿Cómo podemos ayudarte?

Comercialización de Propiedades
Asesoría en Desarrollo Inmobiliario y Capital Markets
Asesoría en Inversiones Inmobiliarias
Representación de Propiedades en Arrendamiento
Servicios de Administración de Proyectos y Desarrollos
Valuación de Activos Inmobiliarios
Asesoría en Desarrollos Turísticos, Hoteleros y Residenciales
Servicios Industriales y de Logística
Retail y Multisitios
Administración de Propiedades / Property Management
Servicios de Ingeniería y Mantenimiento
Servicios de Energía y Sustentabilidad
Administración de Arrendamientos
Estrategia Integral de Activos y Portafolios Inmobiliarios

Contáctanos
JLL Los Cabos:

fernanda.sanchez@am.jll.com
gerardo.vela@am.jll.com
t. +52 624 152 8937

Conoce más acerca de nuestros servicios

© 2022 Jones Lang LaSalle IP, Inc. Todos los derechos reservados

Asimismo, el sector se encuentra invirtiendo en remodelaciones por el mantenimiento que no se dio a las instalaciones debido a la poca afluencia causada por la pandemia. Las cuales van ligadas a la pregunta que se hace el sector ¿qué es lo que tengo que hacer o cómo aprovecho la remodelación para que me elijan a mi y no a mi competencia?

Arturo Bañuelos, Director Ejecutivo de Proyectos y Desarrollos de JLL México menciona al respecto: "modernización y mantenimiento son los dos factores en los que se encuentra enfocado el sector hotelero. El mantenimiento de las áreas que no fueron atendidas durante la temporada baja que causó la pandemia y la modernización con la adopción tecnológica que permite potencializar procesos y recursos, con las acciones con las que el sector telero logrará que los viajeros ntengan la concepción de los teles como espacios seguros y cionales".

specto a la reconfiguración de pacios, países como Estados Unidos enfrentan a la falta de provisiones y no poder abastecerse de suministros fabricación local, por lo que se han to obligados a adquirirlos desde ia, enfrentándose al aumento de stos que conlleva la descarga de ntenedores en puertos, que se ha crementado en más de 300 por nto.

Respecto a la reconfiguración de espacios, países como Estados Unidos se enfrentan a la falta de provisiones y al no poder abastecerse de suministros de fabricación local.

Expertos como el equipo del Área de Gestión de Proyectos de JLL, comentan bajo la visión global del mercado con la que cuentan, que este puede ser un buen momento para México como proveedor de insumos; debido a que el país cuenta con suficientes proveedores para abastecer la demanda de suministros, misma que además es económicamente más baja.

Al respecto Marcela García menciona: "En JLL sabemos que México puede ser un gran proveedor de insumos, no solo para el mismo o para Estados Unidos, sino también para otros países. Se pueden aprovechar recursos locales tales como Guadalajara que es un espacio importante de fabricación de muebles que podrían abrir sus fronteras y atender la demanda de proyectos representativos, además de que se estaría dando trabajo a empresas mexicanas y por lo tanto impulsando la economía nacional".

Por otra parte, en temas de adopción tecnológica, se esperan adecuaciones basadas en la IA (Inteligencia Artificial), como la implementada en las habitaciones que se encarga de realizar un análisis de los huéspedes para recabar información personalizada, e implementarla a sus comodidades, tales como la hora en que se prefiere tomar una ducha, temperatura del agua, canales de televisión más vistos, hora de despertarse, entre otros.

Lo anterior, adicional al uso de dispositivos implementados para mantener sana distancia, como la automatización de todos los mecanismos de entrada y salida, botoneras en elevadores, manijas, apps para *check in* y *check out*.

En general, se puede concluir que el sector hotelero es uno de los más resilientes, su recuperación continuará acelerándose junto con un sólido crecimiento económico y el aumento de visitantes extranjeros. A largo plazo, el apetito insaciable de los consumidores por experiencias, viajes y hospitalidad impulsará altos niveles de demanda a medida que las fronteras internacionales sigan abiertas y se acelere la reactivación de los viajes de negocios.

Para obtener más información, visite: www.jll.com.mx

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

22 ANIVERSARIO SEICA

Construyendo una
Cultura Sustentable

NUESTROS SERVICIOS

Contratista General
Proyectos Sustentables con Certificación LEED
Cuartos Limpios
Centro de Datos
Preconstrucción + BIM (Building Information Modeling)
Proyectos de Diseño + Construcción
Desarrollos Industriales, Comerciales y Turísticos

THE GLOBAL COMPACT
APOYAMOS EL PACTO MUNDIAL

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

contacto@seica.com.mx

www.seica.com.mx

NUEVOS HOTELES Y RESTAURANTES *reinan en el Sur de Florida*

Por: Andreina Castro

Atraída principalmente por sus diversas opciones de ocio, entretenimiento, playas paradisíacas, noches ajetreadas, cultura inmersiva y ambiente abierto, el sur de la Florida sigue estando en el ojo de los turistas y de los que desean pasar algún tiempo disfrutando de la ciudad del sol. De hecho, VisitFlorida informó que el número de visitantes aumentó más del 50% entre 2020 y 2021.

Con la llegada de más y más visitantes cada año, el negocio de la hostelería de Florida está prosperando. Dentro de la ciudad, el crecimiento de futuros desarrollos hoteleros y restaurantes crea un auge para la diversidad del entretenimiento.

Riverside Wharf es un proyecto que tiene como objetivo transformar el negocio de la hospitalidad y enfatizar por qué Miami está en el mapa por su vida de lujo y experiencias de hospitalidad destacadas.

Se trata de un edificio de uso mixto de 185 millones de dólares que abarca 1.5 acres y dos torres, fue desarrollado por MV Real Estate Holdings y Driftwood Capital. Incluye un hotel de lujo Dream Miami de 165 habitaciones, desarrollado por el internacionalmente conocido Dream Hotel Group.

También contará con un club nocturno de categoría mundial, un club de día en la terraza con dos piscinas, salas de banquetes y espacios para eventos. Será la sede de un puerto deportivo privado capaz de albergar mega yates. Se estima que para el 2025 este magnífico proyecto le de un cambio drástico a la zona y lo convierta en el próximo destino más buscado.

Por su parte, Downtown Miami también alberga uno de los nuevos hoteles que estará disponible para este verano, y que desde sus inicios ha causado sensación por su cuidadosa y detallada construcción de alta tecnología: YotelPad Miami.

Este edificio de uso mixto es el primer YOTELPAD de la Costa Este, cuenta con 31 pisos de altura y ofrece 231 unidades residenciales con una gran variedad de comodidades, así como espectaculares vistas del horizonte de Miami.

La torre cuenta con estudios, residencias de uno y dos dormitorios con planos cuidadosamente desarrollados que muestran áreas integradas de sala de estar, cocina y comedor con pisos e iluminación de primera línea para un estilo de vida urbano-chic. Además, los propietarios pueden alquilar su residencia a corto plazo sin restricciones y participar en un programa de renta a corto plazo.

Los servicios de lujo del edificio incluyen conserjería, almacenamiento seguro de bicicletas, una cafetería gourmet, un restaurante y bar de servicio completo con asientos al aire libre y cenas privadas, un gimnasio de última generación, un espacio de co-working, un salón, una piscina y un spa para mascotas. Asimismo, cada PAD dispondrá de una unidad de almacenamiento exclusiva.

Uno de los detalles que hace diferente este proyecto, es que también incorpora tres robots mayordomos Techi de Techmetics, que pueden entregar cargas de hasta 77 libras, incluyendo comida, bebidas, regalos, documentos y más. Dos robots están a disposición de los residentes y uno está destinado a los huéspedes del hotel, quienes pueden ponerse en contacto rápidamente con los robots y seguirlos a través de una aplicación de fácil manejo. Además, recorrerán el vestíbulo durante su tiempo de inactividad, pondrán música y repartirán golosinas.

Dentro de la ciudad, el crecimiento de futuros desarrollos hoteleros y restaurantes crea un auge para la diversidad del entretenimiento.

La gastronomía COMO UN IMÁN

Si algo caracteriza a la ciudad, es la gastronomía variada que se hace eco mundialmente, pero últimamente los espacios abiertos con diferentes opciones de restaurantes están marcando una moda.

The Wharf Miami fundado por Breakwater Hospitality Group y situado en el histórico río Miami, es un espacio para eventos especiales al aire libre que pretende dar forma a la dinámica escena culinaria y cultural local de la ciudad. Cuenta con un entorno único en el sur de Florida.

El pop-up de 30,000 pies cuadrados al aire libre da la bienvenida a los clientes que buscan complacer sus paladares con algunas de las más deliciosas creaciones culinarias de la ciudad. Cuenta con una rotación de aclamados chefs seleccionados para complacer a la comunidad gastronómica y con un mercado de pescado y un bar de pescado crudo a cargo del favorito local Garcia's.

Del mismo grupo de desarrolladores Breakwater Hospitality Group, en el mes de marzo se inauguró Carousel Club en el Gulfstream Park, un destino de entretenimiento al aire libre, el primero de su clase, que fusiona la emoción de la escena de la hospitalidad del sur de Florida con la emoción de las carreras de caballos de pura sangre de clase mundial, con carpas y espacios al aire libre.

Un Carousel Bar cubierto con amplios asientos y un jardín para descansar, el Carousel Club creará momentos memorables resaltados por la programación de día a noche. Con la presencia de pop-ups de Spris Artisan Pizza, de Lincoln Road, y de Los Altos Taqueria, de Mad Room Hospitality, entre otros, Carousel Club aporta un nuevo concepto a Hallandale. Con un gran carrusel antiguo como punto focal y amplios asientos de estilo lounge, los clientes disfrutarán de entretenimiento en vivo, una programación emocionante, pantallas de vídeo gigantes y una vista incomparable del hipódromo.

Los amantes de la gastronomía disfrutarán de conceptos de asociación culinaria giratorios de reconocidos chefs y de un amplio programa de bebidas. A los amantes del buen gusto les encantarán los elementos dignos de Instagram y el entorno fotográfico, que les permitirá compartir contenidos en tiempo real.

En la zona de Doral recientemente se dio a conocer un nuevo "Food Hall" de alta clase: Shoma Bazaar desarrollado por Shoma Group un grupo inmobiliario líder en el sur de Florida, con docenas de proyectos residenciales, comerciales y de venta al por menor, que decidieron lanzarse al mundo de la hospitalidad en la ciudad.

Shoma Bazaar tiene 15 conceptos gastronómicos diferentes, entre los que se incluyen algunos populares restaurantes de Miami y segundas ubicaciones de otros favoritos del salón de comidas. La gente encontrará Ash Pizza, una filial de Stanzione de Brickell que también está en la Ciudadela; Trattoria Dal Plin Italian Eatery, que se originó en MIA Market en el Design District; las cadenas asiáticas locales Pubbely Sushi e InRamen; Poke MIA; BFF Burgers, Franks Fries; The Bakery/Café, con Juice & Java, Sweet Manifesto y Tintto By Tributto; Ella's Oyster Bar y una zona de comida callejera con bocados de Doce Provisions de la Pequeña Habana y Shahs of Kabob.

En un reciente informe sobre hostelería de Marcus & Millichap situaba a Fort Lauderdale como uno de los 10 principales "destinos de escapada" del país.

No solo Miami, FORT LAUDERDALE ES UN NUEVO ATRACTIVO DEL SUR DE FLORIDA

Fort Lauderdale conocida como la *"Venecia de América"*, debido a su extenso e intrincado sistema de canales, es una ciudad ubicada en el condado de Broward. En un reciente informe sobre hostelería de Marcus & Millichap situaba a la ciudad como uno de los 10 principales "destinos de escapada" del país. Con toda esta actividad, casi no hace falta decir que el sector de la hostelería está a la altura de las circunstancias para ofrecer hoteles de ultra lujo nunca vistos, destinados a atraer a los huéspedes más sofisticados y de mayor categoría.

Un ejemplo es el Hotel Whitfield, que comenzó a construirse en abril y será el primer hotel de lujo en Las Olas en más de dos décadas. Desarrollado por los locales Steve Hudson y Charlie Ladd, miembros de la Autoridad de Desarrollo del Centro de la Ciudad (DDA), el edificio de 10 plantas pretende ofrecer una experiencia hotelera única en la famosa franja comercial y gastronómica.

En estos momentos, el único hotel de 5 estrellas del centro de FTL es el Waterford. Otra conocida marca, Four Seasons Hotel and Residences Fort Lauderdale, acaba de abrir sus puertas rindiendo homenaje a la herencia náutica de la ciudad, con un diseño marcado por las curvas, los materiales naturales, las paletas neutras y las líneas contemporáneas.

Todos los hoteles de la zona han mostrado incrementos en los tres principales indicadores de éxito hotelero: tasas de ocupación, tarifa media diaria (ADR) e ingresos por habitación disponible (RevPar).

Solo en marzo de 2022, la tasa de ocupación fue del 84,1%, la ADR fue de 228,49 dólares, un aumento del 20% con respecto a 2019, y el RevPAR fue de 193,24 dólares, un 16% por encima del año pre pandémico de 2019.

Según el informe Greater Fort Lauderdale Hotel Pipeline Report, más de 7,063 nuevas habitaciones de hotel están previstas para las ciudades de los alrededores antes de 2026. De esas cifras, aproximadamente 2,800 habitaciones están en Fort Lauderdale. Según Jenni Morejon, presidenta y consejera delegada de la DDA, las cifras de hoteles superan las estadísticas de todo el estado con la adición de 1,500 habitaciones de hotel en los últimos cinco años, y 1,000 más en los próximos años sólo en el centro de la ciudad.

Breakwater Hospitality Group, fundadores de The Wharf, también pusieron sus ojos en Fort Lauderdale, con Rivertail un espacio abierto que cuenta con la colaboración del Chef José Mendin, cinco veces semifinalista de los premios James Beard, con un concepto orientado al marisco que ofrece cocina costera, productos frescos de Florida y especialidades de marisco capturado localmente.

Desde platos pequeños como los Donuts de Cangrejo y las Flautas de Langosta, hasta los platos de estilo familiar "Compartir es Cuidar", como el Hervido de Marisco Rivertail y la Moqueca Mista, el menú presenta elementos inspirados en las pescaderías y bares de ostras de costa a costa. Rivertail sirve almuerzos, brunchs y cenas, y se centra en ofrecer a los clientes un ambiente divertido y animado que es refinado, pero lo suficientemente accesible para las familias. Además, ofrecerá cenas nocturnas, asientos en el bar y en el salón para los "happy hour" frente al río.

Los promotores e inversores en hospitalidad después de la pandemia han aprovechando la oportunidad con adquisiciones, nuevos desarrollos y renovaciones que ya están en marcha en un mercado hotelero al rojo vivo y para lo visitantes, Miami y sus alrededores seguirá siendo un destino predilecto a la hora de escoger unas buenas vacaciones.

Para obtener más información, visite:
www.levypublicrelations.com

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

El turismo en México: una relación complicada todavía lejana a la sostenibilidad

Por: Dr. Ryan Anders Whitney, Profesor Investigador, Escuela de Arquitectura, Arte y Diseño, Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México. ryan.whitney@tec.mx

Dr. David Navarrete Escobedo, Profesor Titular, Departamento de Arquitectura de la División de Arquitectura, Arte y Diseño, Universidad de Guanajuato. davidnavarrete@ugto.mx

México es uno de los países más visitados del mundo, su ascenso reciente en los escalafones de las cifras de la Organización Mundial de Turismo (OMT) son el orgullo de la política turística nacional, comandada por la Secretaría de Turismo (SECTUR) en las últimas décadas.

Según estadísticas del Barómetro de Turismo Mundial en 2021, México se convirtió en el 2º país más visitado del planeta con 51 millones de llegadas internacionales. Si bien México se vio muy afectado por la caída del turismo durante la pandemia de Covid-19 que comenzó en 2020, el impacto fue global y otras potencias turísticas como España y Estados Unidos sintieron aún más el paro de la llegada de visitantes. Sin embargo, México mantuvo sus fronteras abiertas y los visitantes internacionales han aumentado constantemente.

Pero más allá del honroso título de segundo país turístico a nivel mundial, en el país (y en todo el mundo) el turismo está aún lejos de ser ambiental, social y económicamente sostenible.

La noción de turismo sostenible por la que se ha abogado, al menos desde la década de 1990, establece que: el turismo sostenible debe permitir su desarrollo sin comprometer los recursos naturales, patrimoniales, sociales y culturales de las comunidades receptoras. Esa es la guía y las 'buenas prácticas' a nivel internacional van improvisando para cumplir con algunos de los aspectos sostenibles de la explotación turística.

En ocasiones se piensa en incluir a las sociedades locales en las actividades turísticas, a veces se piensa en restringir la frecuentación, también se piensa en cuotas compensatorias o impuestos o en la eficiencia energética de la hotelería. Sin embargo, la realidad nos enfrenta a una contradicción de origen: el turismo es por principio un consumo y, por tanto, funciona explotando, agotando y alterando el contexto socioespacial visitado. Y esta es una historia de más de 150 años, aunque fue hasta hace unos 30, que el desgaste se volvió alarmante, con un pico de más de 1,500 millones de turistas mundiales en 2019.

En la Ciudad de México, el turismo alcanzó un punto relativamente alto en el par de años precedentes, considerando la pandemia de SARS-COV-2. La capital mexicana fue uno de los destinos en recibir una significativa afluencia de visitantes nacionales e internacionales; unos 6.8 millones en hoteles en 2021.

Algunas de las razones que pueden explicar esa buena recepción de visitantes, en particular de los extranjeros, fueron las restricciones de confinamiento mucho más flexibles que en los países del norte; y la diferencia del tipo de cambio con un costo de vida mucho más reducido que en los países de origen.

Como síntoma, las plataformas de redes sociales TikTok, Instagram y Twitter están repletas de publicaciones que discuten lo 'barata' y cuánto está de moda la Ciudad de México. En términos de sostenibilidad social y económica, esto ha generado una reacción cada vez mayor de los locales.

Las áreas de la ciudad que son las más propensas a aparecer en Instagram o en blogs de viajes son inaccesibles para el mexicano promedio, mientras que muchos turistas pueden costearlas gracias a sus salarios en dólares o euros.

Residencias secundarias y departamentos en renta por corta estancia en modalidad Airbnb dirigidos a mercado de clientes extranjeros y con precios dolarizados. Tipología de condominio turístico en Puerto Vallarta. Fuente: David Navarrete, 2022)

Muchos turistas, cansados de los requisitos de distanciamiento social en su país, junto con el aumento del costo de vida, han venido a México.

Es recurrente la aparición de colonias como la Condesa, Roma, Polanco y Juárez en las publicaciones de redes sociales. Esas historias vitales, para construir los imaginarios turísticos, sugieren de todo, desde 'La Ciudad de México es un cuento de hadas' hasta 'hazte un favor y trabaja a distancia desde la Ciudad de México: es realmente mágico'.

Aparentemente, el turista promedio (es decir, cualquiera de nosotros) ignora que estas son las áreas más privilegiadas en la megalópolis de más de 20 millones de personas con altos grados de desigualdad social. Muchos de estos tuits han generado memes que se burlan de la experiencia turística de la ciudad. Incluso, se ha bromeado, dada la afluencia extrema de turismo, que la colonia Roma se ha convertido en un sexto distrito de la ciudad de Nueva York.

En México, el turismo de los años recientes ha estado marcado por la tendencia emergente de afluencia de trabajadores a distancia, intensificada por la pandemia de Covid-19. Muchos turistas, cansados de los requisitos de distanciamiento social en su país, junto con el aumento del costo de vida, han venido a México.

Lo anterior está relacionado con el hecho de que nuestro país fue de los únicos que no tuvieron restricciones de viaje por la pandemia. Durante el apogeo de contagios a nivel mundial, en un artículo de finales de 2021 que causó controversia, se daba cuenta de cómo la élite de todo el mundo acudía en masa a la Ciudad de México o a Tulum para disfrutar de las pocas restricciones de la pandemia, incluso cuando miles de mexicanos eran hospitalizados debido al virus.

Este tipo de impactos socio-espaciales del turismo tienen una larga y complicada historia en el contexto mexicano. En los principales destinos nacionales como Acapulco, Cancún, Cabo San Lucas, Puerto Vallarta, San Miguel de Allende y Oaxaca, por mencionar algunos, los síntomas son similares.

En México (y en todo el mundo) el turismo está aún lejos de ser ambiental, social y económicamente sostenible.

> La derrama económica del turismo puede ser mejor distribuida para desarrollar proyectos en conjunto con la comunidad, trabajando para atender sus necesidades.

En particular, la Península de Yucatán ha dado cuenta de una historia de violaciones de derechos humanos y degradación ambiental relacionada con el turismo. Tulum, el favorito de la élite bohemia, ha visto una cantidad cada vez mayor de críticas a medida que los precios suben, junto con la violencia detonada por cárteles de narcotráfico y la degradación ambiental.

Los medios de comunicación preguntan '¿Quién mató a Tulum?' Más recientemente, el New York Times cuestionó si Zipolite, una playa atesorada por la comunidad LGBTI en Oaxaca, puede sobrevivir a la avalancha de turismo que ha recibido durante la pandemia, sin perder su encanto. Basándonos en ejemplos anteriores, la respuesta seguramente será 'no'.

Urbanización intensiva en zonas costeras Mexicanas. Puerto Vallarta y la Zona Romántica. Fuente: David Navarrete, 2022)

Por lo tanto, ¿qué podemos hacer?

El turismo es una parte importante de la economía de México y el sustento de muchos ciudadanos depende de él; no podemos escapar de esa realidad. Entonces surge la pregunta: ¿cómo puede evolucionar el turismo para ser más sostenible desde el punto de vista económico, social y ambiental?

Por un lado, el turismo puede crear empleos, iniciar el desarrollo de infraestructura y crear oportunidades de mejora comunitaria. Sin embargo, por otro lado, cuando se sobrepasa la capacidad de carga del destino puede conducir a realidades de explotación, degradación ambiental, aburguesamiento y dependencia económica. El equilibrio es muy frágil y, por lo que se ha visto en los destinos mexicanos, pronto se erosiona el beneficio a largo plazo para los anfitriones.

Es imperioso ir definiendo algunas pistas para comenzar un mayor acercamiento a la sostenibilidad. Se debe cambiar el discurso dominante, tanto político como empresarial, sobre los parámetros que miden el 'éxito' turístico y la suposición de que todo turismo es bueno en sí.

A menudo se presenta al turismo como un factor positivo para las comunidades locales, mientras que los gobiernos y el sector privado celebran los puestos de trabajo que se originan. La realidad, no obstante, es que la mayoría de esos trabajos son de baja remuneración, presentan pocas oportunidades de mejora laboral y a veces no cumplen tan siquiera con las prestaciones mínimas de ley: son empleos precarios.

Ahora, en lugar de medir el impacto del turismo en términos de la cantidad de empleos creados y cantidad de dinero obtenido, debemos preguntarnos: ¿a dónde van los dólares de los turistas (es decir, cuánto se queda realmente en la comunidad local)? ¿qué tipos de empleos se están creando: son empleos mal pagados con pocos beneficios y oportunidades de crecimiento? ¿cómo el turismo está impactando en la ecología, en la cultura local y en la desigualdad social? ¿se toma en cuenta a la comunidad en las decisiones para desarrollar los proyectos turísticos en sus pueblos y ciudades?

Dado el alto nivel de turismo internacional en México, nuestro país tiene la oportunidad de convertirse en un líder mundial, si coloca a la sostenibilidad social, ambiental y económica a la vanguardia de la industria turística.

Conflictos socioculturales y de uso de suelo en comunidades locales. En la Zona Romántica de Puerto Vallarta los habitantes se manifiestan contra la vida nocturna del turismo. Fuente: David Navarrete, 2021).

No negamos que con el aumento del turismo surgen oportunidades, importantes inversiones en infraestructura urbana que pueden fomentar ciudades y pueblos más sostenibles como: plantas tratadoras de agua, sistemas de reciclaje y tratamiento de desechos, carriles para bicicletas, nuevos espacios públicos, esquemas de 'revitalización' urbana y patrimonial, entre otros valiosos ejemplos.

No obstante, en lugar de enfocar estas inversiones únicamente en áreas turísticas de la ciudad, como suele ser el caso, el enfoque puede cambiarse a un desarrollo de infraestructura más equilibrado en toda la ciudad, acercando beneficios para todos aquellos que más lo necesitan.

Se debe apoyar más el ecoturismo, no desde una perspectiva de marketing, sino desde una perspectiva basada en la comunidad y su medio ambiente, con el respeto a la capacidad de carga de los mismos. La derrama económica del turismo puede ser mejor distribuida para desarrollar proyectos en conjunto con la comunidad, trabajando para atender sus necesidades. Muchas de estas ideas no son nuevas, pero abogamos para que tengan una mayor presencia en las prácticas turísticas de nuestro país.

Finalmente, recordemos que México no está solo. Países y ciudades de todo el mundo cuestionan desde hace décadas el impacto a largo plazo del turismo. Ciudades como Barcelona, Lisboa, París y Berlín, por nombrar algunas, cotidianamente tienen que lidiar con los impactos del turismo.

Dado el alto nivel de turismo internacional en México, nuestro país tiene la oportunidad de convertirse en un líder mundial, si coloca a la sostenibilidad social, ambiental y económica a la vanguardia de la industria turística.

La sostenibilidad turística es una oportunidad, no una limitante. Lo anterior, a medida que el cambio climático se intensifica a nivel mundial. Si nuevas amenazas como pandemias, desastres naturales o guerras se intensifican, los enfoques habituales del turismo masivo serán cada vez menos deseables y rentables. Entonces, ¿cómo podemos avanzar para crear un sistema de turismo que coloque la dignidad humana y la sostenibilidad al frente de la industria?

Un primer paso puede ser el desarrollo de indicadores que no solo se centren en la creación de empleos y el desarrollo económico, sino también en la sostenibilidad social, ambiental y cultural a largo plazo del turismo, dentro de los pueblos y ciudades de México.

Para obtener más información, visite:
www.tec.mx

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

REB+ SUMMIT NEW YORK 2022

NUEVAS TENDENCIAS Y SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO

Por: Redacción Inmobiliare

INMOBILIARE

UNITED STATES-MEXICO CHAMBER OF COMMERCE CALIFORNIA REGIONAL CHAPTER

Inmobiliare y la USMCOCNE celebraron, el pasado 5 de abril, la octava Cumbre de Inversión en Bienes Raíces México-Estados Unidos. REBS NY 2022, reunió a los profesionales inmobiliarios más destacados de ambos países para conversar sobre la innovación y nuevas tendencias del mercado.

El evento, llevado a cabo en Shearman & Sterling - 599 Lexington Avenue, New York, NY 10022, tuvo como objetivo:

• Entregar un análisis integral sobre la situación actual y perspectivas del mercado inmobiliario en México y su relación con Estados Unidos, desde la visión de reconocidos especialistas de los países.

• Descubrir las oportunidades de negocio en los mercados comercial, industrial, proptech, multifamiliar, retail, dirigido a los jugadores de la industria internacional y mexicana en Estados Unidos.

• Comprender las tendencias y la innovación en las inversiones transfronterizas.

Guillermo Almazo, Publisher & CEO de Inmobiliare Magazine; Alejandro Ramos, Director de la USMCOCNE y Malcolm Montgomery, partner en Sherman Sterling LLP en Nueva York, agradecieron celebrar esta edición en formato presencial, después de la pausa en 2020, resultado de la pandemia por Covid-19.

Por su parte, Jorge Islas, Cónsul General de México en Nueva York, resaltó el impacto negativo que tuvo la pandemia en la comunidad hispana y los esfuerzos que realizaron las autoridades para estar sobrepasar la problemática.

Enfatizó que México va en un camino de recuperación, al igual que el mercado americano, con quien se mantiene una relación comercial importante. Además, detalló que se tienen grandes retos en materia de migración tanto en el continente americano como en Europa, con los recientes acontecimientos del conflicto entre Rusia y Ucrania.

De izquierda a derecha: Pablo Monsivais de Barclays; Lorenza Langarica, de Mijares Angoitia Creey Fuentes; Federico Cerdas de Skyhaus; y Juan Carlos Mier y Teran, de CBRE.

La situación actual del mercado mexicano y el comportamiento del mercado de real estate

El primer panel estuvo a cargo de Pablo Monsivais, Lead Research Analysts en Barclays; Lorenza Langarica, Socia en Mijares Angoitia Creey Fuentes; Federico Cerdas, Presidente en Skyhaus; y Juan Carlos Mier y Teran, Director de Debt & Structured Finance de CBRE.

En él, se analizaron temas como la evolución del mercado inmobiliario en México, la adaptabilidad del mercado residencial y de oficinas, así como el comportamiento de los mercados de capital, estructuras financieras, estabilidad de las fibras, estructura de los portafolios de deuda corporativa y el nuevo financiamiento para nuevos proyectos con estándares de ESG.

De igual forma, se abordaron los riegos en el manejo de la económica y política; la nueva normativa para la construcción de desarrollos y la regulación jurídica de los mismos.

En HIVE usted está primero, es por eso que somos un servicio de gestión de propiedades acorde a sus necesidades. No importa si quiere rentar su inmueble, darle uso corporativo o tenerlo como un segundo hogar. Ofrecemos atención personalizada a nuestros clientes y estamos disponibles 24/7 para atender cualquier imprevisto que ocurra.
Su propiedad estará en las manos de un equipo dedicado a cubrir sus necesidades administrativas, enfocado en maximizar el retorno de su inversión sin ocupar ni un minuto de su tiempo.

Ciclo

Factura al Inquilino
1.
28 1

Pago de Renta
2.
1 5

Cargos Mensuales
3.
22 26
Con un mes de anticipacion para evitar cargos por pagos atrasados.

Factura al Propietario
4.
10 12

Deposito al Propietario
5.
10 12

30 Wall Street, Suite 823 New York, NY 10005 | Tels: +1 212-842-0079 +1 917-214-2811
contact@hive-property.com | www.hive-property.com

MIAMI | NEW YORK

Resiliencia en el sector de las cadenas globales de abastecimiento y el crecimiento del sector industrial en México

El siguiente panel, en el que participaron Gregorio Schneider, Chief Investment Officer, TC Latam; Raúl Arroyo, President, REI Investments; y Carlos Jaramillo, Presidente de Tijuana EDC Deitac; se desarrolló el tema sobre la resiliencia y crecimiento en los sectores industrial y logístico de México.

Asimismo, conversaron acerca de la reconfiguración de la cadena de suministro como resultado de la pandemia y las tensiones comerciales internacionales. Además de las tendencias en nearshoring; sectores potencialmente beneficiados en el país; y los factores regulatorios, económicos y políticos entre las naciones.

De izquierda a derecha: Ramiro Sandoval, de Galicia Abogados; Francisco Andragnes, de Homie; Martin Schrimpff, de Kocomo; y Cuauhtémoc Pérez, de HiHab.

Proptech e Innovación en el Mercado inmobiliario Mexicano

Contó con la participación de Martin Schrimpff, Founder & CEO en Kocomo; Eric Reiner, Founder and Managing Partner en Vine Ventures; Francisco Andragnes, CEO de Homie; Cuauhtémoc Pérez, CEO de HiHab; y Ramiro Sandoval, socio en Galicia Abogados.

En él, se desarrollaron los temas referentes a las tendencias y evolución del mercado en los diferentes segmentos de Proptech.

Además de la gestión inmobiliaria apoyada por la tecnología y la implementación de plataformas de compra-venta y crowdfunding. También se analizaron las consideraciones regulatorias y legales.

Sam Chandan, Director, NYU Stern Center for Real Estate Finance.

Conferencia magistral: Panorama of the U.S. Real Estate Market

Sam Chandan, Director, NYU Stern Center for Real Estate Finance, fue el encargado de ofrecer dicha conferencia, quien presentó una visión completa sobre el mercado financiero en Estados Unidos.

Sam Chandan, PhD es presidente de Larry & Klara Silverstein y decano académico del Instituto Schack de Bienes Raíces de la NYU. También, es fundador de Chandan Economics, una firma de ciencia de datos y asesoría económica que presta servicios a la industria de bienes raíces institucionales, colaborador de Forbes y presentador de Urban Lab Podcast y Real Estate Hour en SiriusXM Business Radio, este último se transmite en ediciones especiales.

Es editor y coautor de Real Estate Financing, publicado por PEI, e investigador principal de Regulatory Design and Real Outcomes, un importante estudio sobre la regulación de los préstamos inmobiliarios comerciales solicitado por Commercial Real Estate Consejo de Hacienda (CREFC).

Tiene un nombramiento honorario como Economista Laureado de la Asociación de Prestamistas de Bienes Raíces y ha sido miembro del consejo asesor de bienes raíces del Banco de la Reserva Federal de Atlanta.

La investigación aplicada de Dean Chandan se centra en los mercados de capital inmobiliario comercial y el análisis de riesgos, así como en los cambios a largo plazo en los patrones de uso del espacio y el impacto de estos en las ciudades.

De igual forma, presenta actualizaciones periódicas sobre las tendencias de los préstamos inmobiliarios comerciales a los reguladores estadounidenses y mundiales, incluida la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal y la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (FDIC).

Jeffrey Dietrich, de Silvertin Properties New York; Monica Velazquez, de ABANCA USA; Kris Ferranti, de Shearman & Sterling; y Marcella Fasulo, de Cushman & Wakefield.

El mercado inmobiliario de Estados Unidos

Jeffrey Dietrich Business Development de Silvertin Properties New York; Kris Ferranti, Partner, Shearman & Sterling; Monica Velazquez, Managing Director en ABANCA USA; y Marcella Fasulo, Vice Chair, Cushman & Wakefield, analizaron la situación del mercado inmobiliario de Estados Unidos por segmento, perspectiva y oportunidades para la Inversión Extranjera Directa en bienes raíces de EE. UU.

Así como las inversiones de mercado en bienes raíces, como: fondos locales y extranjeros e inversiones tradicionales de dicho país.

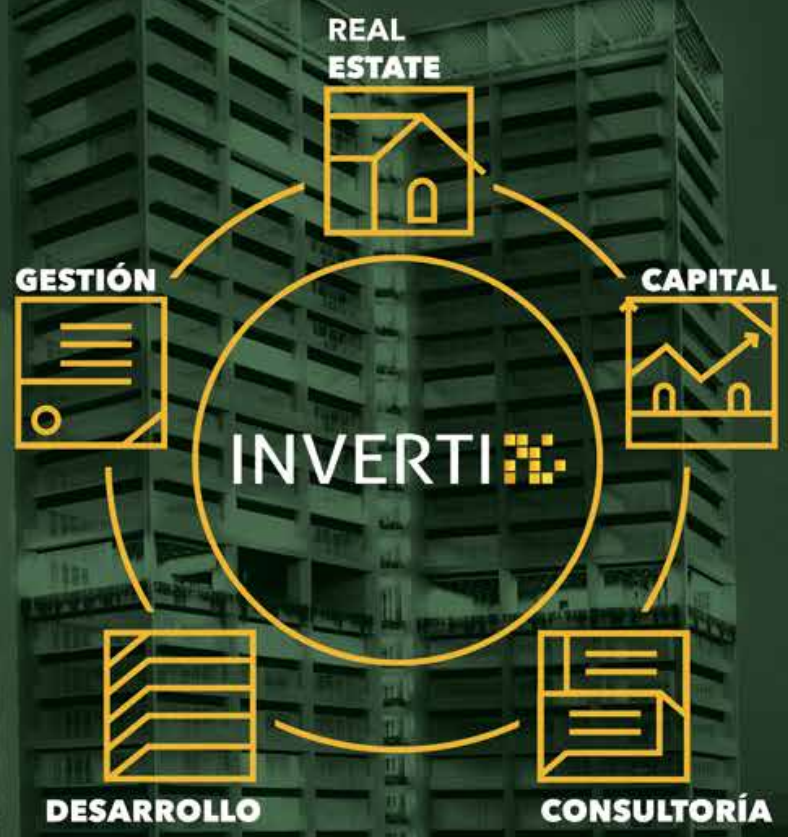
En conclusión, Guillermo Almazo, comentó que en tiempos pandémicos es muy difícil el viajar y dedicar tiempo a generar estas mesas de conversación, donde, sin duda, las relaciones 'face to face' son un most para reconectar y hacer networking en un evento totalmente enfocado a la innovación y desarrollo de más oportunidades.

"Sin duda regresaremos con más información para todos nuestros lectores y construyendo relaciones personales y de negocio a largo plazo", finalizó.

REB+ SUMMIT NEW YORK 2022

INVERTI 30 ANIVERSARIO

En INVERTI llegamos a nuestros 30 años, con clientes satisfechos y proyectos exitosos, orgullosos de seguir ofreciendo un modelo de atención integral y vanguardista.



SIGAMOS CAMINANDO **JUNTOS**

www.inverti.com.mx

BAU CH511
CDMX, Distrito Federal

HASTA
CAPITAL

LÍDERES DE LA VIVIENDA EN RENTA EN MÉXICO DESARROLLA UN PRODUCTO NUEVO DE INVERSIÓN

Por Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapiar@inmobiliare.com

HASTA Capital es una empresa inmobiliaria enfocada en la inversión, desarrollo y administración de activos de vivienda en renta en América Latina y Estados Unidos. Tiene un enfoque en proyectos de alta calidad que generan retornos atractivos para sus inversionistas y contribuyen positivamente a sus comunidades.

En América Latina, HASTA Capital cuenta con seis proyectos de alrededor de 1,000 unidades en proceso de desarrollo. Mientras que en Estados Unidos ha adquirido 17 propiedades con más de 4,400 unidades y 31,000 metros cuadrados (m²) de comercio con un valor de más de US$1,400 MM.

La empresa fue fundada en 2016 por Mark Hafner (CEO) y Rodrigo Suárez (COO), ambos directivos especializados en el mundo de la vivienda en renta.

"Decidimos empezar una empresa enfocada en *multifamily* porque es el producto de inversión inmobiliaria con los retornos ajustados por riesgo más atractivos", comenta Rodrigo Suárez en entrevista para Inmobiliare.

Ambos directivos están convencidos de que la vivienda en renta tiene las mejores características de estabilidad y retornos de inversión.

HASTA ha capitalizado más de 1.4 Billones de dólares en adquisiciones de propiedades en EUA en tan solo 6 años.

WaterWall Place
Houston, Texas

El efecto de ambas dinámicas ha sido la diferencia con el mercado de oficinas, comercio, u hoteles de negocios, generando un aumento en la demanda de la vivienda en renta y fomentando un incremento en los precios; para el segundo semestre del 2022; Rodrigo Suárez espera que la dinámica de crecimiento continúe.

"Una de las cosas que hace que la vivienda en renta tenga buenos retornos y bajo riesgo es que hay un desbalance natural entre la demanda y la oferta [...] Esto hace que sea un producto de inversión con muy buena estabilidad".

Este desbalance se ha acrecentado debido a que en los dos últimos años muchos proyectos no han empezado su construcción o se han postergado por la pandemia. Este panorama significa que los edificios con unidades de alquiler van a poder mantenerse llenos, con muy buenas rentas y una ocupación constante.

"En los edificios de vivienda institucional la ocupación se mantiene estable hasta en momentos complicados, a diferencia de otro tipo de activos inmobiliarios", destaca Rodrigo Suárez.

"En el mercado mexicano, hay mucha necesidad de desarrollar vivienda. Es el único activo inmobiliario que es una necesidad de primer nivel; la demanda de espacio de oficinas, centros comerciales, hoteles o industrial está atada al crecimiento del PIB, pero la vivienda se relaciona más con el crecimiento en población y número de hogares, el cual no depende de los ciclos económicos", expresa Suárez.

Los dos últimos años han ayudado a demostrar las características que hacen que la vivienda en renta sea el mejor activo de inversión inmobiliaria. Al principio de la pandemia hubo más desocupación de lo normal, principalmente en ubicaciones cerca de los corredores de oficinas, pero este efecto atípico desapareció rápidamente debido a los nómadas digitales que llegaron a México en esos meses.

Aunado a esto, la incertidumbre económica hizo que las personas que tenían la intención de comprar una vivienda postergaran esa decisión; lo que ayudó a incrementar la demanda de este sector.

Mondrian Lake Eola
Orlando, Florida

HASTA CAPITAL DESARROLLA UN NUEVO PRODUCTO DE INVERSIÓN

La vivienda en renta es un excelente producto de inversión, pero hay una gran diferencia entre la que está profesionalmente desarrollada y administrada (en Estados Unidos se le conoce como *Multifamily*) en comparación a la vivienda en renta tradicional en México.

En nuestro país la vivienda en renta históricamente ha sido una forma de inversión pero tiene riesgos importantes que la hacen poco eficiente:

Bajos retornos: comprar un departamento para rentar hoy da alrededor de un 4% de retorno neto anual.

Complejidad en la operación: encontrar un inquilino, firmar contratos, dar mantenimiento a la unidad, etc. otra vez es complicado y consume mucho tiempo.

Concentración de riesgo: la mayoría de los propietarios sólo tienen una unidad de este tipo, por lo que este representa una parte importante de su patrimonio y dependen del flujo para cubrir sus gastos. El riesgo de que este flujo se frene por cualquier razón es muy problemático.

Con este negocio de vivienda en "venta para renta", los inversionistas no solo recibirán un mejor retorno. También tendrán el beneficio de que su flujo es verdaderamente pasivo, ya que HASTA Capital se encarga de la administración profesional.

BAU CH511
CDMX, Distrito Federal

En cambio, el *Multifamily* genera una mayor estabilidad "ya que al ser específicamente diseñado, construido y operado para la renta, los retornos son significativamente altos: alrededor de 10% neto de gastos, más del doble de lo que da un proyecto tradicional".

Aunado al alto retorno, la complejidad de la operación recae sobre una empresa dedicada a eso, como HASTA Capital, la cual se encarga de la gestión del activo y de los inquilinos.

Para dar acceso a invertir en un *Multifamily* profesional a los inversionistas tradicionales, HASTA Capital ha desarrollado un nuevo concepto inmobiliario y modelo de negocio. "Vamos a desarrollar un edificio exactamente como si nuestro cliente fuera un gran fondo institucional, pero en vez de que sea nuestro inversionista, le vamos a vender las unidades a personas físicas. Posteriormente, todos los propietarios contribuyen sus unidades en un fideicomiso operado por nosotros a cambio de un porcentaje de las rentas generadas por todo el proyecto", explica Suárez.

Con este negocio de vivienda en "venta para renta", los inversionistas no solo recibirán un mejor retorno. También tendrán el beneficio de que su flujo es verdaderamente pasivo, ya que HASTA Capital se encarga de la administración profesional; además informa que el perfil de riesgo es muy bajo para todos los propietarios porque lo que ellos reciben es un porcentaje de los ingresos de todo el edificio, no solo lo que genere su propia unidad.

"Si compras la unidad 502 y por alguna razón llega a estar vacía por dos o tres meses, no importa porque las demás están ocupadas, y recibes un porcentaje de los ingresos generados por todas las unidades que hay".

BAU CH511
CDMX, Distrito Federal

BAU CH 511

NUEVO DESARROLLO DE ALQUILER

BAU CH511 es un proyecto que desarrollará y operará HASTA Capital en México bajo este concepto.

El proyecto que HASTA Capital desarrollará y operará en México bajo el concepto de vivienda en "venta para renta" es BAU CH511. Ubicado en Avenida Chapultepec entre Lieja y Burdeos, a espaldas del hotel Four Seasons y a una cuadra del Bosque de Chapultepec, el proyecto está a pasos de Paseo de la Reforma, el corredor de oficinas de Clase A más importante de México.

"Cuando se nos ocurrió este nuevo concepto inmobiliario de la "venta para renta", lo primero que hicimos fue buscar la ubicación ideal para desarrollarlo; para que un proyecto de vivienda en renta tenga éxito necesitas estar cerca de dónde la gente trabaja, del entretenimiento, así como de bares, restaurantes, de espacios abiertos; es decir, de donde lleva a cabo su vida", destaca Suárez.

El proyecto consiste en 62 unidades residenciales de aproximadamente 56 metros cuadrados cada una; adicionalmente, en la planta baja habrá un área de comercio.

Entre las amenidades que los residentes podrán disfrutar se encuentran: gimnasio, salón recreativo y una terraza al aire libre con vistas directas al Castillo de Chapultepec. "El edificio y las unidades están diseñados específicamente para maximizar su eficiencia y su rendimiento por metro cuadrado".

Actualmente, BAU CH511 se encuentra en proceso de venta. Alrededor del 39% de las unidades están vendidas, por lo que esperan que a finales del 2022 inicie la construcción.

BAU CH511
CDMX, Distrito Federal

Insurgentes 114
CDMX, Distrito Federal

E-Lofts,
Alexandria, Virginia

LA PRESENCIA DE HASTA CAPITAL EN EUA

El *Multifamily* es el activo de inversión inmobiliaria más atractivo entre los inversionistas institucionales de Estados Unidos, y de acuerdo con Rodrigo Suárez es el que históricamente recibe las mejores condiciones de financiamiento y tiene los mejores retornos.

"En EUA había un volumen de transacciones de *Multifamily* al año entre 180 mil y 200 mil millones de dólares, pero en el 2021 hubo más de 300 mil millones de dólares de transacciones".

E-Lofts,
Alexandria, Virginia

Verde Pointe,
Arlington, Virginia

HASTA Capital desde su inicio identifico un apetito importante del capital privado de América Latina de invertir en *Multifamily* en EUA. Estos inversionistas, cada vez más sofisticados, buscaban la oportunidad de tener acceso a este tipo de proyectos, sin tener buenos mecanismos para este fin. Para atender esta necesidad, HASTA se dio a la tarea de crear la mejor plataforma institucional para que el capital privado de la región invirtiera en *Multifamily* en EUA. Desde el 2017 a la fecha, HASTA ha adquirido 17 propiedades de *Multifamily* en EUA por más de US$1,400MM, principalmente con capital privado de América Latina.

Edificios Modulares de México, una solución para los proyectos en construcción

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Fundada en 2021 como respuesta al panorama de la edificación en América Latina, Edificios Modulares de México (EMM) es una nueva alternativa de edificación que ofrece calidad, precisión y predictibilidad en el desarrollo de inmuebles.

Su innovador método consiste en la construcción de módulos fuera de obra, es decir, la fabricación de unidades bajo condiciones controladas, utilizando los estándares y procesos de una producción en línea.

"Somos una empresa que usa la construcción modular para abordar los grandes retos de la industria, como retrasos en la entrega, falta de calidad en los proyectos y aumento en los presupuestos", comentó Alfredo Jaime Velázquez, socio fundador y presidente ejecutivo de la compañía en entrevista para Inmobiliare.

Una alternativa para detonar la vivienda vertical

En México, el desarrollo de vivienda vertical es considerado una prioridad dentro de los objetivos del Plan Nacional de Vivienda.

Para el CEO de EMM, en los últimos años, ha sido evidente el constante incremento de este tipo de vivienda residencial, donde el precio promedio en México supera los $4.5 millones de pesos. Algo poco accesible para la mayor parte de la población, consideró. "Nuestra misión es generar espacios funcionales, estéticos y asequibles para los mexicanos a través de un proceso de construcción eficiente. Lo que nosotros ofrecemos como solución es la creación de nuevas residencias modulares multifamiliares con las mismas normativas y estándares de una tradicional".

Edificios Modulares de México (EMM) es una nueva alternativa de edificación que ofrece calidad, precisión y predictibilidad en el desarrollo de inmuebles.

Alfredo Jaime mencionó que el desarrollo modular es una nueva alternativa de edificación predecible en tiempo y presupuesto, lo que permite a los desarrolladores reducir el gasto invertido para levantar un edificio.

"Gracias a su prefabricación a través de procesos de producción en línea, nos permite entregar resultados a mayor velocidad que una construcción convencional, lo que se traduce en un ahorro tanto para el inversionista inmobiliario como para quien adquiere la casa", afirmó.

El proceso de desarrollo está conformado por cuatro etapas: planeación, diseño, fabricación e instalación.

La planeación consiste en la creación o adaptación del proyecto de construcción modular, determinando el costo y el tiempo estimado de la edificación.

En la etapa de diseño se proyecta el aspecto, función y producción óptima para una construcción modular, con lo cual, se formula un presupuesto acorde a las especificaciones de acabados y equipamiento.

La fabricación es la etapa donde inicia la línea de producción, en donde cada módulo recorrerá un total de 29 estaciones de trabajo, con el objetivo de cumplir con los requerimientos e inspeccionar la calidad, para optimizar los materiales y los procesos de logística.

Finalmente, la instalación se refiere a la coordinación y la entrega en tiempo de los módulos requeridos para el ensamble y finalización del proyecto.

Ventajas que ofrecen los edificios modulares

Entre las múltiples ventajas que ofrece este sistema, Alfredo Jaime destacó la predictibilidad y el control del capital a invertir.

Asimismo, consideró que un proyecto modular permite ahorrar un 50% del tiempo respecto a la construcción tradicional, ya que, al integrar procesos industriales, permite reducir los riesgos y retrasos por condiciones externas como el clima y también genera menores residuos.

A esto se le agregá el factor de seguridad y comodidad para el personal utilizado en la obra, pues la construcción de cada módulo en un espacio cerrado y controlado reduce el tiempo de trabajo bajo factores medioambientales como el sol o la lluvia, así como otros problemas que se originan en la edificación tradicional.
Otra ventaja es lo adaptables que pueden ser las unidades con cualquier proyecto inmobiliario. Edificios Modulares de México ofrece un amplio catálogo modular para optimizar los diseños, determinando un presupuesto preciso conforme a las especificaciones y necesidades del cliente.

"Las unidades modulares tienen oportunidades de diseño ilimitadas y pueden adaptarse a la estética de cualquier edificación existente".
Por otro lado, el directivo fundador destacó que el periodo de vida útil de un edificio modular va desde los 25 años, como mínimo, y puede durar hasta 100 años con el mantenimiento adecuado, el cual varía según el material utilizado en su estructura.

Plan de expansión nacional y expectativas para 2022

Actualmente, Edificios Modulares de México tienen varios anteproyectos listos para arrancar en el segundo cuarto de 2022. La mayor parte de los que se encuentran finalizados se ubican en la ciudad fronteriza de Tijuana.

Su plan de expansión nacional busca, principalmente, una importante presencia en esta entidad, la cual consideran la región con mayor crecimiento inmobiliario del país, representando más del 15% del total de las inversiones del sector.

Al respecto, el presidente de EMM indicó que la vivienda vertical en Tijuana presenta un aumento histórico y que, aunque todos los segmentos vieron mayores ganancia en sus ventas durante el 2021, el caso particular del sector residencial destacó al aumentar más de cuatro veces sus ventas totales respecto a las cifras obtenidas en 2015.

Sobre esto, Jaime Velázquez afirmó que en el estado existe un gran mercado descuidado que busca vivienda funcional, estética y asequible, pero su ingreso lo orilla a escoger entre comprar en las periferias, o seguir rentando en una zona céntrica. Por tal razón, la firma espera un 2022 con buenos resultados, pues ya tienen como meta la producción de mil a mil 700 unidades modulares cada año.

"Nuestro arranque fue lento por el tema de la pandemia. Sin embargo, este año ya estamos listos para operar y confiamos en las órdenes que tenemos para Tijuana y la carpeta de clientes esperando", indicó el empresario.

> Entre las múltiples ventajas que ofrece se encuentran la predictibilidad y el control del presupuesto, así como una reducción en el tiempo de construcción.

Para el CEO de EMM, la vivienda vertical es lo que se necesita para satisfacer la creciente demanda inmobiliaria y va a revolucionar todo el sector en los próximos 30 años, por lo que las unidades modulares construidas fuera de obra son el futuro de la edificación.
A nivel nacional, Edificios Modulares de México explora la posibilidad de un crecimiento completo, incrustando su producto clave en los mercados del Centro y Sur del país. Entre ellos, el Bajío es un sitio de especial interés para la firma, ya que registró el mayor dinamismo económico en el país y se encuentra entre las mejores economías en desarrollo de México.

La vivienda vertical es lo que se necesita para satisfacer la creciente demanda inmobiliaria y va a revolucionar todo el sector en los próximos 30 años.

En esta región, EMM estima una producción de 176 módulos para 2023, una cifra que aumentará exponencialmente con los años pues para el 2028, la firma espera alcanzar los 2,526 módulos listos en la zona, con ingresos totales de hasta 95 mdd y un flujo de caja de 29.5 mdd.

Asimismo, hacía 2024, la compañía prevé un Retorno de Inversión (ROI) del 3%, mientras que para 2027, se espera que la cifra alcance el 78% e incluso, la apuesta para 2028 es del 111%, dadas las altas estimaciones que Edificios Modulares de México tiene para los estados de Bajío. A su vez, la Tasa Interna de Retorno (TIR) reflejará en 2028 cifras del 14.1 por ciento.

En cuanto al crecimiento internacional, la especialista mexicana en módulos de vivienda continúa trabajando con desarrolladoras ubicadas en Los Ángeles, California para lograr una obra específica de 24 unidades, con miras a nuevas alianzas.

"Edificios Modulares de México será la nueva opción que necesitan los desarrolladores de México", concluyó Alfredo.

El diferenciador en la vivienda en vertical

Por: Aptuno

En el universo de vivienda encontramos muchas tendencias o desarrollos, los cuales se han venido acomodando y adaptando a las necesidades de los demandantes de un hogar. Por circunstancias específicas los hábitos se han modificado con el paso de los años y sobre todo por la disponibilidad de tierra para edificar.

Hace algunas décadas existía un sinfín de posibilidades de contar con un hogar en horizontal, la demanda y oferta daba la posibilidad de tener muchas casas en la capital del país y así siguió por muchos años. Sin embargo, hoy vivimos un déficit de vivienda, se construyen menos de las que se necesitan, y la opción de contar con más complejos verticales es una necesidad real donde las autoridades y desarrolladores juegan un papel relevante para satisfacer este rubro.

Los desarrollos de usos mixtos se han convertido en una solución, facilitando la vida a los habitantes del mismo.

Los espacios destinados 100% para mascotas son una realidad y una corriente que comienza a crecer y tomar fuerza en varias partes del mundo.

Hablando de los últimos cinco años, los desarrollos habitacionales han evolucionado, desde contar con usos mixtos, multifamily, micro departamentos y más. Las amenidades con las que cuentan cambian o aumentan, esto con la finalidad de llegar a cada segmento en específico.

Los desarrollos de usos mixtos se han convertido en una solución, facilitando la vida a los habitantes del mismo, hay que recordar que son un desarrollo donde se combinan múltiples usos dentro de un mismo espacio, ya sea con fines residenciales, oficinas, hoteles, centros comerciales y más.

Hoy, luego del aprendizaje obtenido, los usuarios se percataron que habitar este tipo de vivienda podría traer muchos beneficios en cuanto a salud física y mental.

Las amenidades a las que estábamos acostumbrados y que se replicaban tal cual en todos los nuevos proyectos también evolucionaron. Vemos nuevos espacios como sky lobby, terrazas comunes o espacios con mucho mayor ventilación. Además surgieron las micro oficinas dentro de los complejos habitacionales, intentando otorgar un lugar donde laborar y evitar invadir la sala, comedor, o cualquier otro espacio dentro del inmueble.

Siguiendo en la línea de las modificaciones, tenemos una corriente que comienza a crecer y tomar fuerza en varias partes del mundo, los espacios destinados 100% para mascotas son una realidad, los proyectos comienzan a tener zonas específicas como áreas verdes, separadas de las comunes, donde los propietarios/inquilinos pueden sacar a sus mascotas.

En diseño de interiores, la gente está comenzando a incluir en la remodelación espacios específicos para perros y gatos totalmente integrados en la arquitectura, es decir adaptan una zona del departamento o casa con la finalidad de que su mascota permanezca tranquila mientras desenvuelven sus funciones diarias.

La mensajería o delivery es indispensable en nuestros días, los mismos desarrollos diseñan estrategias de entrega de paquetes para evitar algún tipo de contratiempo, no en todos los casos, pero hay un reglamento claro, rutas establecidas y señalización para evitar confusiones.

Una hospitalidad que procuran los desarrollos en los últimos años es contar con elevadores de carga y emplearlos para el uso común, esto ayuda al momento de las mudanzas y evita daños en pasillos y escaleras, es una inversión importante pero redituable a largo plazo.

Los desarrolladores, sin importar el tamaño, buscan complacer a los futuros compradores de vivienda, esto puede encarecer un poco más el costo de adquisición, sin embargo es redituable con el paso del tiempo y plusvalía que suma con los años. Esto es agradecido por todos aquellos que buscan una vivienda ya sea como inversión o como primera compra.

Existen diferentes tipos de vivienda y cada una de ellas se acomoda a lo que busca cada persona o familia, así como las hospitalidades y amenidades influyen de manera positiva, también el sector inmobiliario cuenta con una oportunidad inmejorable para expandir las zonas, edificar en sitios que no son de alta demanda y otorgar un mejor costo a todos los interesados. [•]

Para obtener más información, visite:
www.aptuno.mx

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

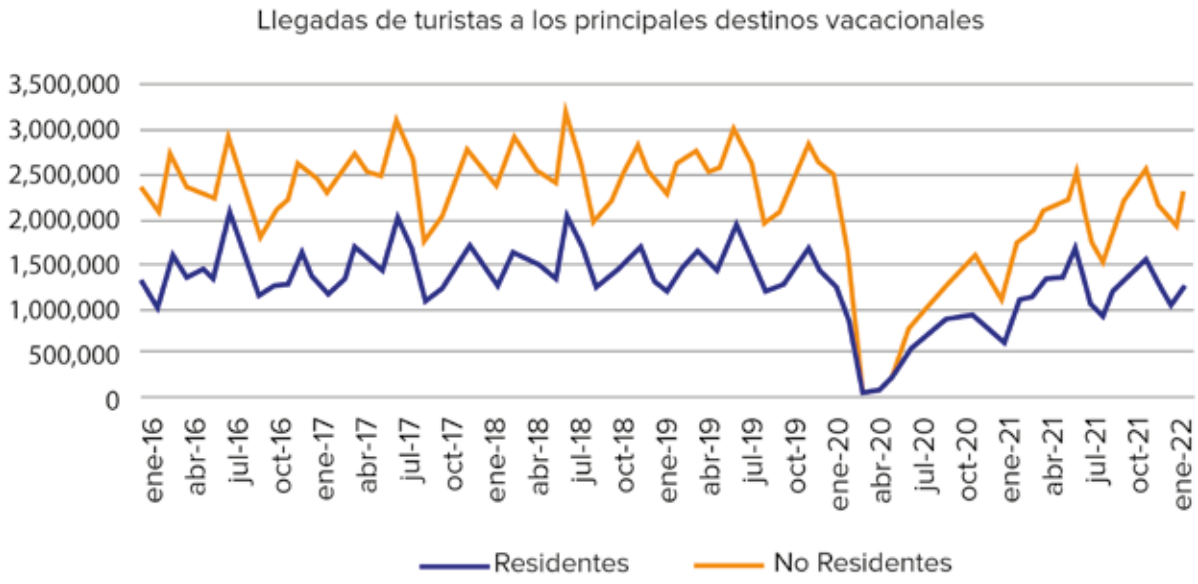
Residencia vacacional, sector que transita por la senda de la recuperación en México

Por: Softec

El mercado de vivienda vacacional en México es producto de un largo ciclo de presencia y promoción de los destinos entre los visitantes y turistas. Lo anterior, tomando en cuenta tanto al mercado nacional como al de visitantes extranjeros.

Cabe destacar que dicho mercado requiere que los turistas y huéspedes en hoteles, eventualmente se conviertan en compradores de vivienda vacacional. Antes de concretar la compra, los visitantes deben realizar varias visitas y pasar por diversas experiencias en el destino de su elección, lo que les permita conocer a fondo lo que cada plaza tiene que ofrecerles.

De acuerdo con Sectur, el número de huéspedes en hoteles en los principales destinos vacacionales de México ha crecido considerablemente en el último año, por lo que la afluencia de visitantes sigue recuperándose, sin que aún se haya llegado a los niveles de visitantes pre pandemia.



Una segunda etapa consiste en que el turista experimente una mayor interacción con la plaza, la proliferación y el aumento de cada vez más opciones de cuartos y vivienda completa en renta a través de plataformas digitales.

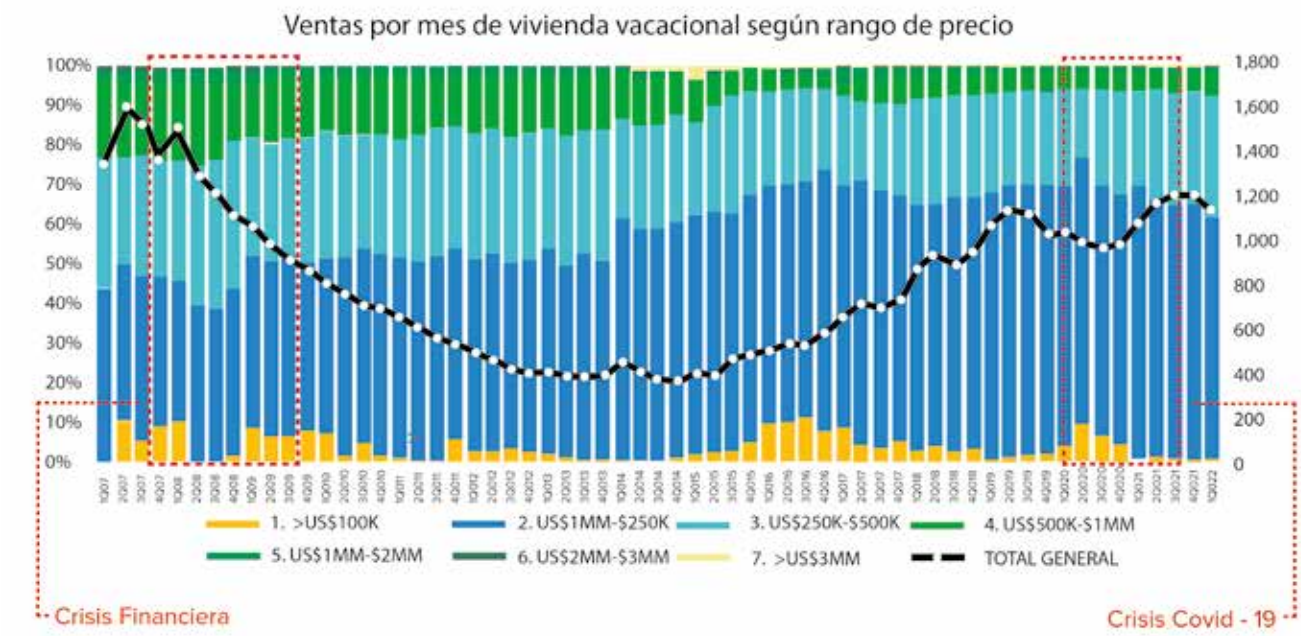
La oferta de espacios en renta en plataformas (Airbnb y Vrbo) muestra un incremento constante en los principales destinos, lo anterior, ha contribuido a generar más experiencias de turistas probando a ser residentes, de una manera más rápida.

Adicional a lo anterior y muy seguramente la necesidad de espacios de confinamiento con más espacios abiertos y ambientes más relajados por la pandemia, el desempeño de ventas de las propiedades vacacionales en los destinos turísticos no sufrió una estrepitosa caída durante 2020; tal como sí ocurrió a raíz de la crisis financiera de 2008 y la crisis por los contagios de influenza en 2009.

Antes de 2008, se estiman ventas anuales de vivienda vacacional de poco más de 16 mil unidades por año. Con la crisis financiera, las ventas cayeron 70% y aún no se recupera el volumen de ventas previo a 2008.

Asimismo, a raíz de esta crisis, se generó un cambio en la estructura del mercado vacacional en donde las pocas unidades vendiéndose, tendieron a ser las de menor precio, reduciéndose la participación en ventas de los productos más caros. Hasta principios de 2017 comenzaron a ganar terreno las ventas de los productos de más de USD$250 mil dólares.

> La oferta de espacios en renta en plataformas muestra un incremento constante en los principales destinos, lo que ha contribuido a generar más experiencias de turistas probando a ser residentes.



Aunque en principio, los departamentos crecieron sus ventas para apoyar la estrategia de menores precios, posteriormente se convirtieron en el producto predominante por funcionalidad, seguridad y comodidad. A nivel nacional, los mercados de vivienda vacacional en plazas turísticas, cuentan con cada vez más proyectos de departamentos.

Los proyectos con casas solas han ido disminuyendo, mientras que, en los últimos cuatro años, se han incrementado los proyectos que ofrecen casas en condominio horizontal. Por tanto, las ventas de departamentos pasaron de representar alrededor de 65% antes de 2010, a partir de 2019 representaron en promedio 75 por ciento.

Si bien, desde antes de la crisis financiera ya se contaba con claras posiciones de las diferentes plazas turísticas, pocos mercados han recuperado su lugar o han despuntado.

La estructura del mercado de vivienda Residencial Turística ha disminuido su participación para Vallarta y Acapulco y mejorado la participación de Cancún y Mazatlán en los últimos cinco años. Los mercados más prominentes en número de proyectos son Cancún, Vallarta, Tijuana y Acapulco.

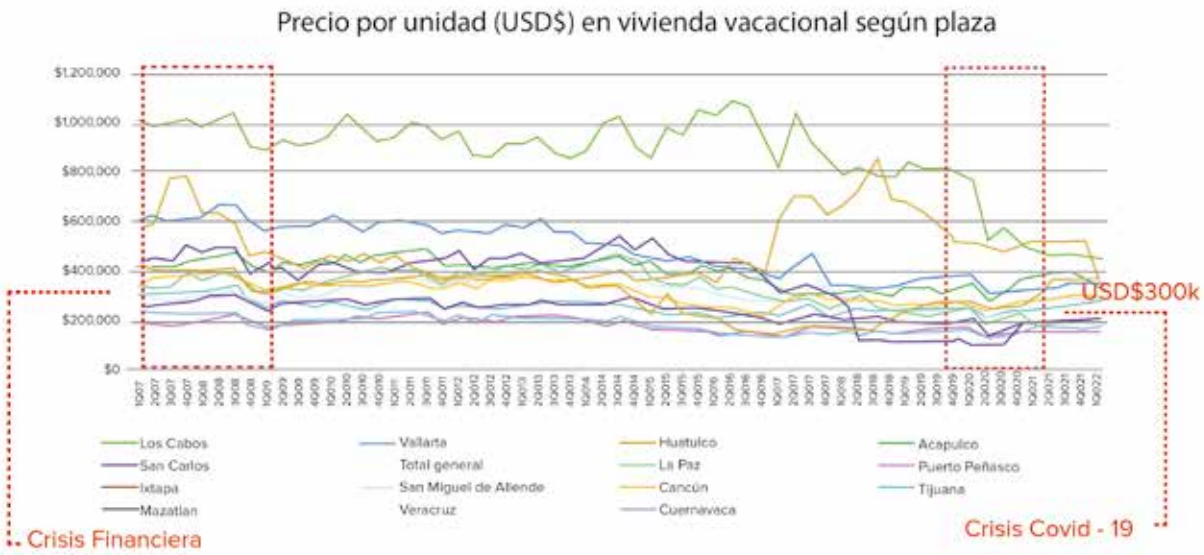
Por su parte, Mazatlán destaca debido a que en los últimos cuatro años ha incrementado la cantidad de proyectos atendiendo al mercado vacacional. Desde 2020, Los Cabos ha incrementado su participación en el volumen de proyectos y ventas, representando entre el 5% y 10% de vivienda vacacional. El volumen de ventas de vivienda vacacional en cada plaza, refleja la estructura del volumen de proyectos.

Sin embargo, plazas como Tijuana, Mazatlán y San Miguel de Allende han incrementado su participación en el volumen de ventas, comparado con su participación en la cantidad de proyectos vigentes.

Los precios promedio por unidad en los principales destinos se han mantenido más o menos estables, manteniendo sus posiciones. Sin embargo, por efecto del tipo de cambio, los precios del producto vacacional mexicano han tendido a la baja, haciéndose muy competitivos y atractivos para el mercado extranjero.

En general, los precios promedio han mostrado una tendencia descendente. En 2011 promediaba USD$388 mil y para 2021 el promedio de precio por unidad se registra en USD$288 mil. 2022 ha mostrado un ligero incremento y hoy el precio promedio por unidad ronda los USD$300 mil.

Con la crisis financiera, las ventas cayeron 70% y aún no se recupera el volumen de ventas previo a 2008.



Como consecuencia de la baja de precios, pero también del cambio de tipo de producto, el promedio de área habitable ha ido decreciendo. Por ejemplo, los proyectos de departamentos se caracterizaron hace 10 años por ofertar principalmente áreas entre 100 y 200 m², por lo que el volumen de ventas reflejaba esta estructura del mercado.

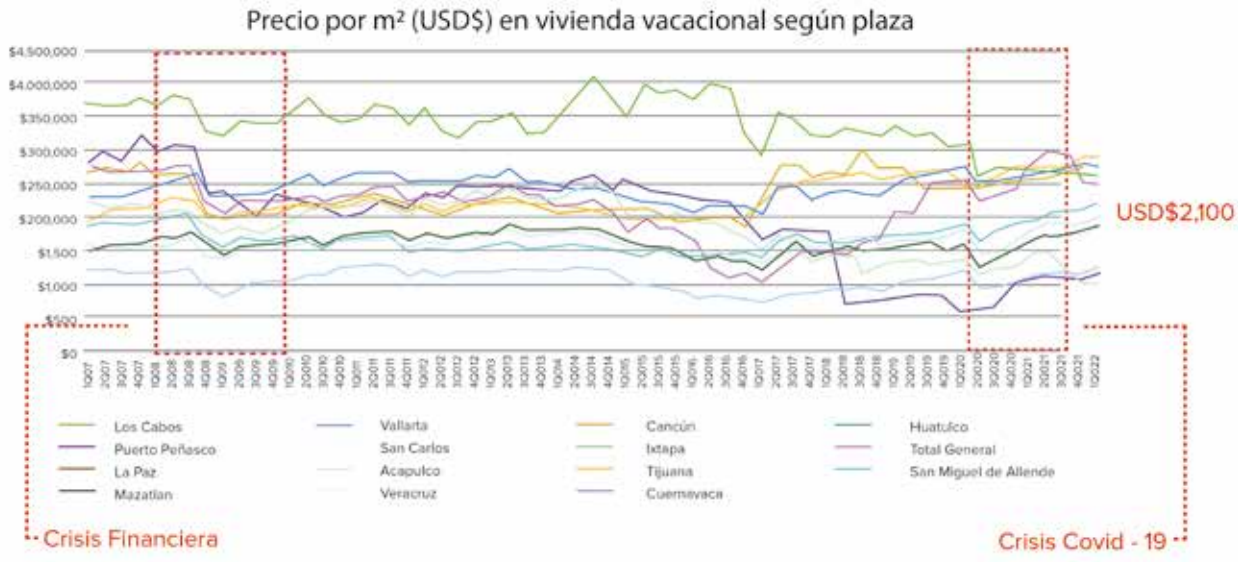
En fechas recientes, aunque todavía hay una importante proporción de proyectos con departamentos de 100 a 150m2, una importante cantidad de ventas por mes es proporcionalmente superior para departamentos de 75 a 100m2 y de 50 a 75 metros cuadrados.

La estructura de precios por m² se ha conservado entre los diferentes mercados vacacionales. Destaca que las diferencias de precios se han reducido notablemente desde finales de 2018.

Por m², se observa una tendencia ascendente, pero moderada, de precios por m2 promedio en departamentos, la cual no es pronunciada, de tal forma que en 2011 el precio promedio fue de US$2,270/m² y en 2021 alcanzó los US$2,697/m². Para 2022 se presenta un repunte en los precios, derivado de la reciente alza y la baja en el área promedio. Los precios por m² promedian USD$2,100/m².

Como consecuencia de la baja de precios, pero también del cambio de tipo de producto, el promedio de área habitable ha ido decreciendo.

Plazas como Tijuana, Mazatlán y San Miguel de Allende han incrementado su participación en el volumen de ventas.



Dado que los ajustes de precio al alza no son significativos, se espera que el buen paso que han tenido las ventas de vivienda nueva vacacional continúe y México consolide su posición como el país preferido de los estadounidenses viviendo fuera de EEUU.

Para obtener más información, visite: www.softec.com.mx

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

ampip®

Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.

La AMPIP es el Foro de los Desarrolladores Industriales en México

La **AMPIP** es la asociación que **representa y promueve** los **beneficios de los parques industriales** entre los diferentes actores del ecosistema **nacional e internacional.**

Orgullosamente representa cerca del **60% de los parques industriales de todo México**, fomenta las **mejores prácticas** en el sector inmobiliario industrial y **promueve** la ocupación de espacios entre empresas de **México y el mundo.**

La **AMPIP** realiza acciones que **facilitan el desarrollo y fortalecimiento del negocio** de sus más de **90 socios** (desarrolladores inmobiliarios y proveedores estratégicos).

informacion@ampip.org.mx

#VISIÓN22-23

Second home, una oportunidad a largo plazo

Por: Wiggot

Los hábitos de vivienda cambiaron y las necesidades reales tras un encierro obligatorio salieron a flote. Contar con un segundo hogar se convirtió en la opción perfecta ante el alto costo de adquisición de una vivienda y el mercado de la renta al alza en la CDMX.

Si bien en el mercado existen varias opciones para el financiamiento, ya sea instituciones gubernamentales, banca privada o fintechs, los destinos turísticos representan una gran oportunidad para aumentar el patrimonio, a un gran costo beneficio y una plusvalía interesante para realizar una inversión.

Las inversiones en destinos con playa despertaron el interés de propios y extraños, las nuevas modalidades de trabajo y los retornos de inversión, fueron factores que impulsaron estas iniciativas. De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), invertir en zonas como Playa del Carmen podría redituar entre 8 y 15% la inversión.

Las inversiones en destinos con playa despertaron el interés, las nuevas modalidades de trabajo y los retornos de inversión, fueron factores que lo impulsaron.

Desde Wiggot notamos una tendencia creciente entre las personas mayores de 60 años, este nicho está en búsqueda de la compra o renta de una vivienda para el retiro, las ciudades que destacaron en cuanto a transacciones fueron Oaxaca, Pachuca, Cuernavaca, Mérida, Tepic, entre otras.

El encarecimiento de la vivienda no ha sido un factor que impida estas inversiones, si recordamos, la Canadevi, informó que se tendría un aumento de hasta 13%, también hay que tomar en cuenta los incrementos en la construcción, por ejemplo, la Cámara informó que en Puebla se registró un alza del 7% en este sector.

Considerando los porcentajes revelados por la Sociedad Hipotecaria Federal, podríamos asumir que lo municipios de Los Cabos, Benito Juárez y Solidaridad en Quintana Roo; La Paz, Bahía de Banderas, Tepic y Ciudad del Carmen, entre otros, son altamente atractivos y el incremento anual que tiene la zona hará que el retorno de inversión sea más inmediato. Hay que recordar que con base en datos del organismo, de enero a septiembre el Índice de Precios de la Vivienda en México registró un alza de 7.6% respecto al mismo periodo del 2020.

Independientemente del aumento generalizado, por decirlo de alguna manera, estamos seguros que es un momento extraordinario para realizar una inversión inmobiliaria en un destino turístico, la apreciación continuará y los hábitos de vivienda seguirán evolucionando.

Es un momento extraordinario para realizar una inversión inmobiliaria en un destino turístico, la apreciación continuará y los hábitos de vivienda seguirán evolucionando.

Actualmente y si el trabajo lo permite, las personas deciden mudarse a destinos de playa para aumentar su calidad de vida y la vivienda en la CDMX la ponen en arrendamiento, ya sea que adquieran una nueva propiedad o arrienden.

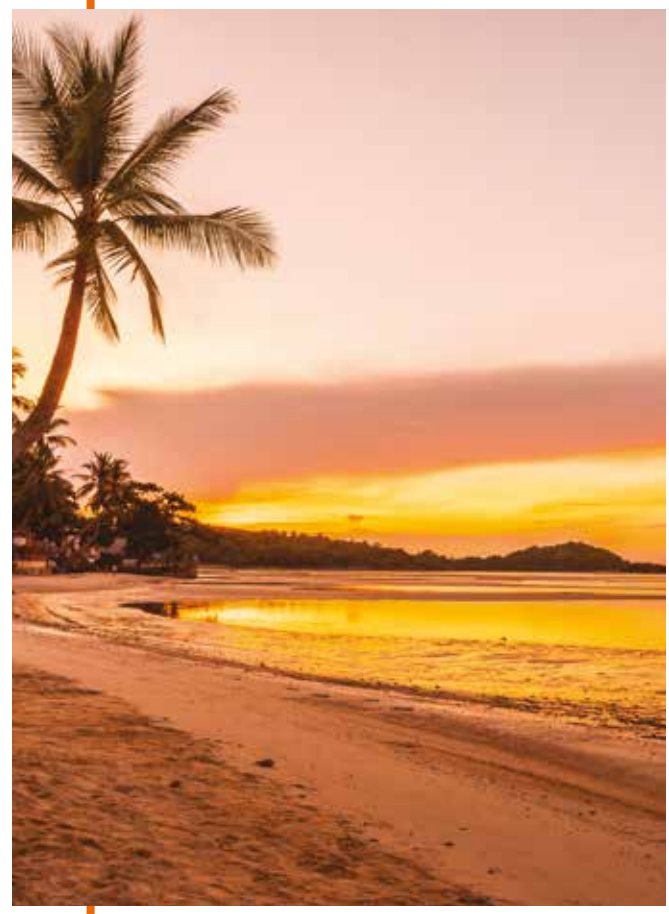
Los second home otorgan muchos beneficios, además de generar una descentralización de la vivienda, permiten disfrutar de una mejor calidad de vida, más espacio dentro del hogar e incluso mejorar el estado de salud, alejándote de las grandes urbes.

Tenemos que considerar, que además de los destinos de playa, las ciudades de Querétaro, Puebla, Hidalgo, Morelos y Toluca, han visto un crecimiento en materia de vivienda, tanto en vertical, horizontal, micro ciudades y más.

La disponibilidad de terreno, planes de financiamiento y costo final convierte a cada zona en una gran posibilidad para mejorar la calidad de vida, además estar a un par de horas de la capital del país.

Estaremos viendo con más frecuencia inversiones en otras entidades, no descartamos que incluso la generación económicamente activa invierta en este tipo de iniciativas. Es una prioridad el adaptarnos a los nuevos hábitos de vivienda de los usuarios, entenderlos y otorgar soluciones a la medida.

Para obtener más información, visite:
www.wiggot.com



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

Baja California

un estado en búsqueda de mayor crecimiento económico e inmobiliario

Baja California, especialmente Tijuana, vive un fenómeno inmobiliario, debido al boom de nuevos proyectos y el creciente interés por ciudadanos estadounidenses.

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Baja California es un estado que destaca por su sólido crecimiento económico y por amplia lista de destinos turísticos, la cual incluye playas, viñedos o ciudades. Además, ofrece una exquisita gastronomía debido a los productos propios del territorio.

De acuerdo con la Secretaría de Gobernación, la entidad cuenta con 73,517 km2 con lo cual ocupa el 3.8% del territorio nacional. En cuanto a población, a finales del 2021 se registraron tres millones 634 mil 869 habitantes, siendo Tijuana el municipio más poblado, seguido de Mexicali y Ensenada.

Baja California se ha vuelto un destino de interés para los ciudadanos estadounidenses que ven en su carácter fronterizo una zona de oportunidad, debido a su constante desarrollo, cercanía con California y una oferta de vivienda a menor precio de los que encontrarán en su país.

La **nueva tendencia** de vivienda vertical

Tijuana es la ciudad más destacable si hablamos de desarrollo de nuevos proyectos habitacionales, principalmente de edificios de vivienda vertical, necesarios para aprovechar el espacio disponible y que han mostrado mayor interés para los empresarios y desarrolladores del estado.

Actualmente, la ciudad dispone de un total de 79 proyectos de vivienda vertical, que van de ocho hasta veinte pisos, principalmente en las colonias Cacho, Chapultepec o Calete, con precios promedio de 300 mil dólares (alrededor de seis millones de pesos).

Para Héctor León Beltrán, de Compañías Mexicanas de la Industria de la Construcción en Tijuana, Tecate y Rosarito (Comicetrr), el área vive un fenómeno inmobiliario, debido al boom de nuevos desarrollos y el creciente interés de los californianos que ven en la zona, un estilo de vida más accesible.

Por su parte, Fermín Kim King, presidente de la Asociación de Profesionales Inmobiliarios de Tijuana (APIT), aseguró que, aunque Tijuana es una de las cinco ciudades con el costo de vivienda más alto en el país, el sector inmobiliario vive un auge en construcción de complejos habitacionales verticales nuevos, lo cual es un reflejo de la confianza de los desarrolladores por esta entidad.

El dirigente destacó el constante desarrollo que han tenido colonias como la zona dorada de Hipódromo o Chapultepec, donde es posible encontrar inmuebles con precios mínimos de cuatro millones.

Durante un encuentro con empresarios, el Presidente de APIT resaltó la importancia de crear programas que acerquen a los desarrolladores con las inmobiliarias, con el objetivo de unir esfuerzos para reforzar al sector y atender la demanda de vivienda.

En cambio, José Alejandro Jiménez López, presidente local de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (Canadevi), señaló que lo esencial que es replantear los modelos de vivienda actuales, dando prioridad a la edificación que aproveche al máximo el poco terreno disponible.

A su vez, consideró que Baja California ya no puede crecer de manera horizontal, pues es un modelo fallido, sino de forma vertical, redensificando Tijuana con el ejemplo de otras ciudades como Querétaro, Monterrey o Guadalajara.

Para el titular, un aspecto que mejoraría, si se implementara este modelo sería la distribución correcta de servicios como agua, drenaje, seguridad o incluso la recolección de basura. Sin embargo, añadió que esto debe hacerse acompañado de una buena planeación e inversión en infraestructura urbana.

"En todo el mundo las ciudades se están replanteando hacia arriba para tener mejor calidad de vida, es algo que incluso ya indicó la ONU", concluyó.

Vivienda de bajo costo, una oportunidad poco explorada en Tijuana

A pesar del crecimiento económico del estado, la necesidad de vivienda de interés social sigue siendo una realidad, sobre todo, para cubrir la demanda de todos los sectores de la población.

De acuerdo con Fernando Zamora Rubio, ex presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios de Tijuana (AMPI), Baja California no cuenta con las unidades necesarias para cubrir dicha demanda, debido a que el interés de los desarrolladores está en otros sectores.

El experto refirió que la entidad requiere más inmuebles de los que puedan acceder los trabajadores que perciben un salario menor a 12 mil pesos al mes, pues una vivienda económica, con precios promedio de 445 mil pesos, quedaría fuera del alcance del 63% de la población, quienes perciben un salario menor a 11 mil pesos.

Sobre esta problemática, el ex titular añadió que durante 2021, se registró un incremento del 10.5% en los precios en Baja California, derivado por el aumento en los costos de las nuevas viviendas, según datos del Índice de precios de la Sociedad Hipotecaria Federal.

Para Zamora Rubio, es necesario construir 27 mil unidades que puedan ayudar a los trabajadores formales que no tienen un patrimonio propio, lo que representa una oportunidad para los desarrolladores que buscan crear proyectos en esta urbe fronteriza.

Programa de vivienda para trabajadores

Para Alfredo Álvarez Cárdenas, Coordinador del Gabinete del gobierno del estado, el aumento en el costo de la vivienda en Tijuana es una realidad, por esta razón, las autoridades lanzarán un programa de vivienda que apoye a las familias bajacalifornianas y motive a los empresarios a edificar opciones habitacionales para todos los sectores.

El programa plantea tres vertientes, la primera es la recuperación de inmuebles abandonados que pasarán al Infonavit, a través de un convenio firmado por la gobernadora Marina del Pilar.

La segunda, es la invitación a desarrolladores para la edificación de casas de no más de 550 mil pesos en los predios que dispone el gobierno estatal, un plan similar al ya ejecutado en Mexicali y que benefició a la población que no cuenta con las capacidades de adquirir un inmueble arriba de los 700 u 800 mil pesos.

Finalmente, el tercer punto plantea la construcción de un mayor número de vivienda vertical del que ya se tenía contemplado, de forma que el espacio disponible se utilice para darle un hogar a más familias.

En ese sentido, el funcionario explicó que con esto se permitirá la adquisición de la vivienda por medio de financiamiento bancario o de programas públicos como el Infonavit, ya que se espera que el trabajador se motive a hacerse de un patrimonio propio en lugar de rentar.

Por su parte, la Gobernadora Marina del Pilar Ávila expuso, durante una rueda de prensa, que por muchos años no se ha construido vivienda a bajo costo en toda Baja California, debido en parte, al quiebre de la desarrolladora Casas Geo.

De acuerdo con el programa estatal, la mayor parte de las viviendas que ofrecerá el Infonavit a los trabajadores saldrán de la primera vertiente, es decir, del rescate de casas abandonadas, principalmente de Tijuana y Mexicali. La primera acción del gobierno contemplada en esta planeación es la remodelación de las mismas.

Proyectos de infraestructura en el estado: Ampliación del Aeropuerto Internacional de Tijuana

El crecimiento económico del estado no se ve reflejado únicamente en materia de vivienda, pues en cuanto a infraestructura, tanto las autoridades como el sector privado han mostrado mayor interés de involucrarse en grandes proyectos, ya que es un aspecto de suma importancia para lograr ciudades funcionales y que agreguen plusvalía.

Otra muestra del desarrollo que esta ciudad está experimentando es la ampliación del Aeropuerto Internacional de Tijuana (TIJ), en el cual, se inauguró el nuevo Edificio Procesador con un área superior a los 430 mil pies cuadrados.

Este proyecto busca ordenar el flujo de personas en la terminal aeroportuaria, la cual cerró en 2021 con poco más de 9.7 millones de pasajeros. Asimismo, se espera que funcione como un HUB Internacional, es decir, una puerta de entrada hacia los distintos destinos de México.

Con la apertura de este nuevo edificio, el TIJ duplicó su tamaño, con lo que esperan atender la demanda creciente de este aeropuerto fronterizo. También mejorará la conectividad y facilitará el tránsito migratorio a viajeros nacionales e internacionales.

Se estima que para el 2034, más de 17 millones de pasajeros anuales transitarán por el aeropuerto de Tijuana. En cuanto a vuelos, actualmente el TIJ cuenta con salidas a Beijing, Shanghai (China) y Narita (Japón). Sin embargo, no se descartan abrir nuevos destinos hacia el Oriente tras esta expansión.

Al respecto, Eduardo González, administrador del Aeropuerto Internacional de Tijuana, informó que para el proyecto se destinaron 100 millones de dólares, que significa la inversión más grande que se ha hecho en los 12 aeropuertos operados por el Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP) en México.

La inversión destinada se destinó a la construcción de 52 mostradores de documentación, dos nuevas puertas de abordaje y seis módulos de Migración. Además, la terminal tendrá siete líneas de revisión de Aduana, en lugar de las dos con las que dispone actualmente. Con esto, el TIJ incrementó un 83% su infraestructura de puntos de inspección a visitantes para ofrecer una mejor experiencia para los pasajeros.

Desarrollo industrial de Baja California

Finalmente, el desarrollo industrial que Baja California ha experimentado es notable, lo que de manera paralela fomenta el desarrollo de otros sectores como el habitacional, comercial e incluso, es un incentivo para el sector público a invertir en infraestructura urbana, como carreteras.

Datos del Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (ITAEE) indican que la producción industrial del estado se encuentra entre las cinco más fuertes del país.

En cuanto a la absorción bruta de espacios industriales, Tijuana fue la ciudad más destacable, acumulando un total de 45 mil metros cuadrados, según cifras de Solili, seguido de Mexicali, que finalizó el 2021 con un total de 27 mil metros cuadrados.

En entrevista para Inmobiliare, la arquitecta Cristina Hermosillo, al frente de Hermosillo y Asociados, consideró que, tanto la iniciativa privada como las autoridades, deben priorizar la atracción de nuevos inversionistas al estado.

La empresaria, añadió que la industria de Tijuana se destaca, por ejemplo, por la construcción de dispositivos médicos y recalcó que la región posee un mercado que no se ha visto afectado por la tendencia de conversión de espacios de oficina a vivienda e incluso cuenta con nuevo inventario.

Por su parte, Mario Ruanova, presidente de EDC Ensenada, consideró que el mayor reto en su entidad es incrementar la oferta de espacio industrial. Además, opinó que es necesario mejorar el sistema carretero para el crecimiento logístico.

"Pensemos cómo unir, mediante un sistema de transporte terrestre, el Pacífico con el Golfo de México en el norte del país. Con eso seremos una opción de logística paralela a lo que ofrece Estados Unidos", compartió.

Finalmente, Carlos Jaramillo, presidente de EDC Tijuana, destacó para Inmobiliare que su región tuvo un crecimiento del 100% en cuanto a absorción de espacios industriales tras la pandemia, asimismo, consideró que el reto de la industria inmobiliaria es crear los espacios suficientes para el volumen que posee la entidad.

"El año más activo para Tijuana fue 2019, con 3.2 millones de pies cuadrados en absorción. Al cierre del 3T2021, rebasamos los seis millones".

Tijuana, sitio ideal para la construcción de nuevos **Parques Industriales**

La producción industrial de Baja California se encuentra entre las cinco más fuertes del país.

La zona fronteriza del estado, se ha vuelto de interés para diferentes firmas nacionales e internacionales. Un ejemplo de esto es Vesta Park Mega Región, el nuevo parque industrial de la desarrolladora Vesta Real Estate.

Se trata de un proyecto con una inversión de 101 millones de dólares en Tijuana, con una extensión de un millón de pies cuadrados y que, de acuerdo con la firma, será una de las mayores fuentes de empleo en la entidad.

En el espacio disponible (92 mil 903 m²), se construirán seis edificios adaptados a las necesidades de sus inquilinos. Asimismo, contará con la certificación LEED, con la que se espera generar ahorros y eficiencias en el consumo de agua y energía eléctrica.

Vesta Park Mega Región estará ubicado a solo 25 kilómetros de la frontera, cualidad que busca gran parte de las compañías al ingresar a Baja California.

PRÓXIMOS EVENTOS 2022

REB+ SUMMIT 2022

1 de Septiembre • Guadalajara

Septiembre 22 - 23	**Monterrey**
Octubre 7	**Mazatlán**
Noviembre 9	EXNI Crypto Proptech
Diciembre 1	**Puebla**

www.rebs.mx

REB+ SUMMIT BAJA CALIFORNIA 2022

RESALTA A TIJUANA COMO DESTINO INMOBILIARIO

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Por su carácter fronterizo y calidad de vida, Baja California (BC) se ha convertido en una zona de importancia para el desarrollo inmobiliario. Las viviendas de ciudades como Tijuana o Ensenada se han vuelto de interés para compradores de diferentes partes de la República Mexicana, ya sea que se trasladen para vivir o busquen realizar inversiones.

Sin embargo, en los últimos años ha crecido el número de ciudadanos estadounidenses que buscan adquirir una casa en el estado, principalmente en Tijuana, ciudad vecina de San Diego.

Al respecto, Kurt Honold, titular de la Secretaría de Economía e Innovación de Baja California, inició el evento Rebs Summit Baja California 2022, considerando que el costo de la vivienda en Estados Unidos ha subido mucho, lo que ha detonado un turismo inmobiliario en la frontera mexicana.

En los últimos años ha crecido el número de ciudadanos estadounidenses que buscan adquirir una casa en el estado, principalmente en Tijuana, ciudad vecina de San Diego.

Para Kurt, Baja California es un estado con vocación, con un mercado muy centrado al desarrollo industrial el cual ha crecido de forma constante desde la década de los ochenta. El funcionario dijo que el crecimiento ha sido muy grande particularmente en Tijuana, debido a su ubicación privilegiada.

"Debemos buscar qué es lo que podemos hacer para que no desaprovechemos este crecimiento y darle a la zona la infraestructura que necesita para crecer de una manera ordenada", puntualizó.

Otro aspecto importante que tocó durante su ponencia, fue el tema de la claridad a todos los aspectos del proceso inmobiliario, desde las licitaciones, contrataciones, el desarrollo o la compra venta.

"Queremos ofrecer claridad a todos los que se dedican a la venta de inmuebles y para ello hemos estado trabajando con diferentes agentes inmobiliarios para, en conjunto, crear una nueva ley que vamos a publicar en el Congreso. Con ella buscamos darle certidumbre a todos los agentes inmobiliarios, que tengan la certeza y sepan quiénes son y quienes están capacitados para hacer un buen trabajo".

A través de esta ley, el titular de Economía consideró que los inversionistas podrán tener una mayor tranquilidad de invertir en proyectos públicos o privados pues conocerán a detalle el perfil de quien o quienes están involucrados.

"Lo más importante es que se le de tranquilidad a los desarrolladores y que los extranjeros o inversionistas que vengan a nuestro país se sientan confiados de que lo que están comprando es lo correcto, porque ustedes son los que le están vendiendo".

Dicha ley contempla tres puntos importantes:

1. Regular y homologar los requisitos que deben cumplir los profesionales del sector para adquirir una licencia inmobiliaria, misma que edita la Secretaría de Economía.

2. Dar certidumbre a los usuarios que comparten los servicios para realizar transacciones e inversiones en el estado.

3. Integrar la comisión mixta para reconocer el proceso de verificación que realizan los profesionales inmobiliarios y ser una ventaja al momento de realizar trámites ante las diferentes dependencias como el Infonavit o notarios públicos.

En cuanto al tema de la falta de vivienda accesible, el funcionario comentó que esto se debe a la llegada de extranjeros que buscan hacerse de una propiedad en el territorio pero sin dejar de trabajar en Estados Unidos, aprovechando el puente fronterizo.

"El costo por adquirir un inmueble en San Diego, California ha subido bastante, lo que ha ocasionado que exista un turismo inmobiliario aquí en la ciudad, es decir, ciudadanos estadounidenses que quiere vivir en Tijuana o Rosarito porque el costo de vida en sus ciudad es muy alto, alcanzando precios de $800 mil dólares".

Kurt Honold, Secretario de Economía e Innovación de Baja California

Kurt destacó que, debido a la llegada de ciudadanos extranjeros en la entidad, los precios de vivienda han alcanzado un máximo que es imposible costear para la mayor parte de los locales.

Como una medida para acabar con esta problemática, el ponente mencionó que, desde la Secretaría de Economía, se ha buscado fortalecer la industria y la especialización de los estudiantes de niveles superior y medio superior, de manera que al salir al campo laboral, estén lo suficientemente preparados para incorporarse a mejores puestos que les asegure una mejor calidad de vida.

Al respecto, señaló que en Tijuana se está promoviendo la industria qué tiene que ver con desarrollo de software, la industria médica y tecnológica, para atraer ese tipo de empresas de alto valor y ya contar con personal capacitado, para vincularlos y lograr abastecer esta industria, con tijuaneses que ganen en promedio $60 mil dólares anuales.

"Nosotros haremos que los que salen de aquí tengan ese ingreso y puedan comprar un condominio en Tijuana".
En materia de infraestructura, el funcionario puntualizó que el gobierno estatal ha dedicado una importante inversión sobre todo en proyectos fronterizos, destinados para el cruce entre México y Estados Unidos.

"Los cruces fronterizos en Baja California se han mantenido al mismo nivel. Con el puente del aeropuerto, ubicado en el nuevo edificio, las personas que viven aquí y trabajan allá pueden cruzar de forma más rápida, incluso redujimos las largas filas".

Otros proyectos que han recibido mayor apoyo en la entidad son las nuevas ciclovías, cuyo objetivo es detonar la movilidad de la zona centro y las zonas industriales o de trabajo, de forma que todo lo que el ciudadano necesite lo pueda encontrar a pocos metros del área habitacional.

"Tenemos contemplados edificios donde se pueda vivir y que cuenten con área de entretenimiento, es decir, cafés o restaurantes, donde además se pueda detonar un desarrollo económico, pero fomentando que las personas puedan acceder caminando o en bicicleta".

Sobre la construcción portuaria, Kurt Honold reconoció que las autoridades van muy adelantadas con el proceso de un puerto entre Ensenada con el de San Diego, California.

"El secretario de Marina le pidió a la gobernadora que pudiéramos tener, además, un puerto operado por ellos en Rosarito, con un ferry hacia San Diego, lo que ayudará a que los turistas puedan venir de forma más rápida".

El funcionario declaró que el desarrollo de nueva infraestructura portuaria se estima para los próximos dos años y se busca que, además de fomentar la llegada de turistas, sirva para aumentar la seguridad gracias a una mayor presencia naval en la zona.

"Buscamos innovar y buscar formas alternativas de movilidad, no solamente de vehículos pues también tenemos contemplado el tren elevado hasta Rosarito, con diferentes estaciones en el transcurso y un sistema de góndolas, parecidas a las de la Ciudad de México, para transportar a los habitantes que trabajan en el oeste de Tijuana".

Finalmente, invitó a los desarrolladores y empresarios a sumarse a las obras que el sector público tiene planeadas para el estado, y aseguró que en Baja California, las puertas siempre están abiertas para la inversión.

Debido a la llegada de ciudadanos extranjeros en la entidad, los precios de vivienda han alcanzado un máximo que es imposible costear para la mayor parte de los locales.

#NosVemosenOBE 2022

Más que una visita, vive una experiencia enriquecedora de 3 días con eventos diseñados para profesionales.

Regístrate en: obrablancaexpo.com

11-13 OCT 2022
EXPO SANTA FE CDMX

EL ENCUENTRO
CON LAS IDEAS
CONSTRUCTIVAS

OBRA BLANCA
EXPO®

obrablancaexpo.com

Informes · Ventas · Patrocinios **Tel. 5546297750**

De izquierda a derecha: Francisco Muñoz de CBRE; Héctor Ibarzabal de Prologis México, Lourdes Inzunza, de Loinz Bussines Group; y Carlos Jaramillo, de EDC Tijuana.

Perspectiva del desarrollo industrial de Tijuana y Mexicali

En cuanto al desarrollo industrial, la entidad se ha mostrado como uno de los mercados claves en el país. Para el segundo panel, Inmobiliare planteó una perspectiva de cómo está el mercado industrial en la región, principalmente en las ciudades de Tijuana y Mexicali.

Para comenzar, los panelistas destacaron que el mercado industrial clase-A a nivel nacional representa de 90 a 92 millones de metros cuadrados, de los cuales, Tijuana coopera con un aproximado de 3.6 millones de metros cuadrados, por lo que se puede tomar como uno de los principales centros industriales que tenemos en México.

El mercado industrial clase-A a nivel nacional representa de 90 a 92 millones de metros cuadrados, de los cuales, Tijuana coopera con un aproximado de 3.6 millones de m².

Carlos Jaramillo, presidente de EDC Tijuana, analizó que en los últimos años, es decir, en el periodo pre pandemia, la absorción neta anual de Tijuana había sido de 3.6 millones de metros cuadrados, pero en 2021 fue de 7.3 millones, es decir, un crecimiento de absorción anual de más del 200 por ciento. En cambio, Mexicali, que nunca había estado arriba de seis dígitos históricamente, en 2021 registró una absorción de 1.9 millones de metros cuadrados.

"Si sumamos todo el estado de Baja California, donde obviamente Tijuana y Mexicali representan el 95% de la absorción, estamos hablando de que superamos los 10 millones de pies cuadrados en tan solo un año. Este año apunta a un ritmo de crecimiento muy similar en el primer cuarto pues Tijuana tuvo la absorción neta de 1.9 millones de metros cuadrados, Mexicali de 580 mil pies cuadrados y Tecate alcanzó la cifra de 120 mil pies cuadrados".

En cuanto a la construcción de naves, Jaramillo detalló que Tijuana tiene un promedio de cuatro millones de pies cuadrados, las cuales ya están en proceso. A su vez, la ciudad de Mexicali rondó por los 2.2 millones de pies cuadrados, también en proceso de construcción.

"Mapeamos Tijuana, y este año debemos de superar en construcción de nuevos espacios más de seis millones de pies cuadrados; eso es entre todos los desarrolladores, es decir, Prologis, Finsa, Vesta y todos los que participan en el mercado".

El presidente comentó que también están mapeando la reserva y el crecimiento del sector industrial para los siguientes cinco años, pues se proyecta que se desarrollarán más de 200 hectáreas industriales tan solo en Tijuana.

Mapeando la reserva y el crecimiento del sector industrial para los siguientes cinco años, se proyecta que se desarrollarán más de 200 hectáreas industriales en Tijuana.

Héctor Ibarzabal, Director General de Prologis México, recalcó que, a pesar de la pandemia, la entidad crece de forma significativa y tiene un potencial de inversión, por lo que ahora los inquilinos buscan espacios mayores.

Para el director de una de las desarrolladoras industriales más grandes a nivel mundial, la absorción en Tijuana podrían duplicarse si estuviera en condiciones de tener más producto de mercado ya que, por la pandemia, lo que sucedió fue que los fundamentales del negocio de bienes raíces industriales se acentuaron de una forma exacerbada.

"La pandemia empezó en China, que es una parte fundamental de todas las cadenas de suministro globales. Al cerrar los chinos, se rompió y fue una catástrofe para muchas compañías de todas las regiones", aclaró.

Ibarzabal puntualizó que todos los productos terminados subieron de valor y fue difícil cumplir con los tiempos de entrega pues si alguien quería comprar un vehículo, un electrodoméstico, ropa o incluso, si compañías de talla internacional buscaban adquirir aviones, equipos médicos o industriales, no se podían encontrar terminados por falta de componentes con valores de hasta veinte pesos por la escasez mundial.

"Además, la cadena de producción trataba de encontrar una optimización en los costos. A cada pieza había que agregarle el costo de transporte y de logística hasta llegar a dónde se tenía que ensamblar el componente. El enfoque de todas las empresas era analizar qué y cómo salía más barato".

Por otro lado, reflexionó lo sucedido en Tijuana, ya que la cadena suministro pretende un concepto llamado just in case, es decir, tener inventario aunque se apliquen otros gastos como almacenaje, pues sale más caro el no tenerlos si se necesitan. Para Ibarzabal, Tijuana es probablemente el mercado más importante del país en el que este fenómeno se está acentuando de forma importante.

Respecto al crecimiento de Mexicali, apuntó que es "un derramadero de toda la oferta insatisfecha que se tiene en Tijuana", lo que significa buenas noticias, ya que se encamina a ser un lugar en el que haya más empleos.

"México tiene la posibilidad de crecer gracias a Tijuana, pues es un lugar fundamental para convertirse en el mejor espacio industrial del planeta. Lo que necesitamos es infraestructura, orden y transparencia para que todos crezcamos en este negocio", culminó.

Por su parte, Lourdes Inzunza, directora de Loinz Bussines Group, señaló que, en los últimos dos años y medio, han atendido más solicitudes de interesados por adquirir espacio industrial en todo el estado de Baja California.

"Los nuevos corredores industriales son una tendencia en crecimiento. Tenemos aproximadamente dos años y medio atendiendo solicitudes de diferentes motivadores".

A pesar de esto, para la directiva, es importante resaltar la falta de información y la falta de cumplimientos sobre cómo está configurada la ciudad, desde sus características muy particulares para la toma de decisiones, hasta los planteamientos a nivel corporativo, principalmente de empresas orientales".

Inzunza compartió que su firma se encuentra trabajando para ofrecer a sus clientes tierra con infraestructura, y darles a conocer cómo está distribuido el plan parcial de desarrollo, hacia dónde están dirigidas las áreas industriales y cuáles son las zonas emergentes.

Mismas que se encuentran hacia el este de la región, cabe destacar que, el hecho de que se encuentren fuera de la mancha urbana, ofrece ventajas competitivas que los desarrolladores podrían utilizar.

"Son zonas donde puede haber una reserva de energía. Solamente hay que hacer un acompañamiento en la gestión, valoración o estimación de cuánto costará llevar los servicios si desean instalarse".

De izquierda a derecha: Gibert Ulloa, de Seica; Elizabeth Zamora, de Finsa; Guillermo Almazo de Inmobiliare; y Raúl Arroyo, de R.E.I.

Invertir en proyectos sustentables, una necesidad relevante

Durante la tercera ponencia, se abordó la importancia de desarrollar o invertir en proyectos sustentables, que cuenten con certificaciones, (por ejemplo, ESG) que podrían ayudarnos a lograr parques con un rendimiento energético más eficientes, lo que se traduciría como un ahorro en el costo de las operaciones.

Para comenzar, Raúl Arroyo, director de R.E.I. mencionó que ahora las certificaciones son una demanda importante del mercado, debido a que representan un ahorro energético y de agua, un elemento que escasea en la zona.

"Cada vez es más importante el tema de la responsabilidad social ya sea por el tema ambiental, social o de gobernanza. El primero y el último son los más complicados para el desarrollo de naves industriales".

El director aseguró que, incluso en una fase temprana de levantamiento de capital, ya hay inversionistas que, de forma directa, piden el esquema de cumplimiento de ESG para poder darte una cita.

La parte de la estructuración es más compleja para Arroyo, ya que tiene una visión 360 de toda la situación cuando se está desarrollando, independientemente del producto.

A su vez, Elizabeth Zamora, directiva de Finsa consideró que se deben planear los procesos, el entorno social y el cuidado de los accionistas para iniciar un proyecto. Al respecto, afirmó que es un tema complicado, sin embargo, para firmas como la que dirige, quienes han trabajado estas cuestiones de responsabilidad social desde 2012, es prácticamente el trabajo del día a día.

Las certificaciones son una demanda importante del mercado, debido a que representan un ahorro energético y de agua, un elemento que escasea en la zona.

La innovación brinda la oportunidad de abordar de manera directa la parte sustentable y en los últimos tres años, ha sido una tendencia.

Para propósitos prácticos, Zamora explicó paso por paso el proceso que siguen, desde que llega cliente, al que no solamente le hacen una corrida financiera, sino que abordan las siguientes preguntas:

- ¿Qué hará en lo ambiental, en lo social y en gobierno corporativo?
- ¿Qué hará la empresa y qué procesos va a hacer su gente?
- ¿Cómo está conformada la compañía y cuántos empleados tendrá?
- Su entorno social
- El cuidado de los accionistas

"En un futuro, si quieres trabajar vas a tener que entrarle a esto. Nosotros hemos dejado clientes con alta rentabilidad, simplemente porque no cumplen con estos criterios"

Gibert Ulloa, afirmó que desde Seica han implementado, por varios años, procesos sostenibles para construir, lo que les permite ser LEED y cumplir con las empresas que tienen requerimientos medioambientales, ya que "el desarrollador debe ir de la mano con el cliente".

"Si ya se tiene el capital y se va a desarrollar la nave, podemos incorporar la tecnología en el diseño. Es algo que ya hemos implementado por varios años, empezando con la parte de modelaje en 3D que nos da procesos más limpios y sostenibles a la hora de empezar a construir", compartió.

La innovación brinda la oportunidad de abordar de manera directa la parte sustentable y en los últimos tres años, ha sido una tendencia debido a los resultados obtenidos.

"De los proyectos que entendíamos hace seis años, solo un 30% traían algún requerimiento medioambiental. De tres años a la fecha, la cifra se incrementó a 85 por ciento. Estos ya tienen una visión en temas ambientales LEED".

Para cerrar su participación, informó que Seica cuenta con un equipo de agentes LEED desde la parte de diseño hasta la construcción. "Vamos de la mano con los desarrolladores y con los usuarios finales para poder cumplir con los factores ESG".

De izquierda a derecha: Cuauhtémoc Pérez Medina, de Hi:hab; Juan Carlos, de Briq; José CarlosAlemán, de Buzz Street; y Agustín Iglesias, de Pulppo.

Adopción de Proptech

Durante el panel dedicado a Proptech, Agustín Iglesias, fundador de Pulppo, consideró que la adopción de la tecnología ha sido muy lenta y que México tiene una de las tasas de digitalización más bajas de América Latina. Asimismo, refirió que hay muchas propiedades fuera de los portales, que son una de las mejores herramientas para la compra venta.

El empresario aseguró que hoy es mucho más fácil buscar propiedades en un portal o incluso por WhatsApp y compartirlas, facilitando y mejorando mucho la experiencia del consumidor.

Hoy en día es mucho más fácil buscar propiedades en un portal o incluso por WhatsApp y compartirlas, facilitando y mejorando mucho la experiencia del consumidor.

Sin embargo, para los brokers se ha vuelto un problema, pues con la digitalización la demanda en la cantidad de prospectos que llegan a un asesor inmobiliario aumenta y ya no es posible hacerse cargo de este volumen, por lo que la tasa de conversión de vivienda es el uno por ciento.

"Si en el pasado recibían cinco llamados para rentar un inmueble, ahora reciben 100 y siguen rentado solo uno. Es como atender un OXXO y recibir 100 personas y que solamente uno compré"

De igual forma, recalcó que México tiene la tasa de digitalización más baja comparada con Brasil, Chile o Argentina, pues hace falta mucho por hacer, sobre todo, en la reglamentación de la profesión para evitar que los clientes tengan una mala experiencia con los servicios y se refleje como que todas las inmobiliarias son iguales.

Por su parte, Cuauhtémoc Pérez Medina, CEO de Hi:hab, aseguró que la mayor parte de la oferta en inmuebles viene de dos fuentes:

• La vivienda nueva del desarrollador, es decir, proyectos que se están vendiendo a clientes e inversionistas que, a su vez, serán puestos en renta y administración.

• La reconversión de oficinas a vivienda, edificios que tras el cierre de oficinas por la pandemia, se modificaron para tomar una ventaja.

"El reto que veo es que en nuestro país no tenemos una industria *multifamily*, como la de Estados Unidos. Es decir, aquí no tenemos la experiencia de un sector que se dedica a la administración institucional de la vivienda".

Como solución, Cuauhtémoc propuso apostar por un fuerte proceso de educación digital, pues hablamos de tendencias que llegaron para quedarse. "La velocidad con la que se está educando al mercado y cómo se están adoptando estas condiciones, es mucho más rápida de lo que pensé".

Durante su turno, Juan Carlos, cofundador de Briq, consideró importante tener un canal digital, que en muchos casos funciona mejor que las fuentes tradicionales.

Al inversionista pequeño lo llevamos de la mano y le decimos cómo se lleva un proyecto, le hacemos métricas de riesgo específicas para que lo entiendan con cosas muy básicas.

"También ha sido un poco de evangelizar los beneficios que ofrece un canal de inversionistas digital para tus proyectos. Es como tener una carta que antes no existía, que no siempre funciona para todos, pero que en muchos casos es mejor que las fuentes tradicionales".

Los expertos concluyeron que la pandemia vino a agilizar la adopción de la digitalización, buscando nuevas soluciones, lo que fomentó el desarrollo de las proptech en nuestro país.

La pandemia vino a agilizar la adopción de la digitalización, buscando nuevas soluciones, lo que fomentó el desarrollo de las proptech en nuestro país.

Encuentranos en:

INMOBILIARE

inmobiliare.com

+150 mil
USUARIOS ÚNICOS WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES

+11,647 mil
SEGUIDORES

+23,822 mil
SEGUIDORES

+8,036 mil
SEGUIDORES

+24,812 mil
SEGUIDORES

754
SEGUIDORES

ENCUÉNTRANOS EN:

readee

INMOBILIARE

REB+ SUMMIT BAJA CALIFORNIA 2022

GómezPlatero
ARQUITECTURA & URBANISMO

Making Earth the Best Place to Live

20
AÑOS DE EXPERIENCIA EN LATINOAMÉRICA

+30M
PERSONAS DISFRUTAN NUESTROS EDIFICIOS POR AÑO

12
PAÍSES

35
CIUDADES

Oficina en Ciudad de México
Av. Ejército Nacional 843-B. Corporativo Antara I, Piso 5
Col. Granada. C.P. 11520. Tel. +52 (55) 7698 7703
Imagen: proyecto en Monterey, México.

gomezplatero.com

USOS MIXTOS | HOSPITALARIA | MASTERPLANS | URBANIZACIONES | CORPORATIVO | RESIDENCIAL | COMERCIAL | HOTELERÍA | CULTURA Y DEPORTE

Producto hipotecario estrella por institución bancaria

Mayo 2022

Por:

crediteka®

PREAUTORIZA TU CRÉDITO EN LÍNEA
www.crediteka.com

La información que se presenta fue proporcionada por Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de Mayo 2022, calculados sobre un crédito de 1 millón de pesos.

PAGO CRECIENTE
A 20 AÑOS

Este esquema de crédito es recomendable para personas que se encuentran en los inicios de su carrera laboral y su expectativa de ingresos es que crezcan en el tiempo:

1. Estos esquemas ofrecen un mayor monto de crédito al requerir un pago mensual inicial menor.

2. Se puede acceder al crédito con un menor pago inicial (enganche y gastos), requieren menor ahorro previo.

3. Hay que asegurarse de informarse bien sobre cómo crecerán los pagos para planear a futuro.

4. En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

SANTANDER HIPOTECA FREE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	aforo < 80% tasa 10.15% aforo > 80 tasa 11.15
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 8,847
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 100%
Monto mínimo de crédito:	$ 100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$ 250,000
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	11.0%
Ingreso bruto requerido:	$ 19,660

Otras características del crédito:

- Crédito a Tasa Anual Fija
- Empieza con una mensualidad flexible para alcanzar un mayor monto
- Por pago puntual el cliente baja su tasa al 10.15%
- Sin comisión apertura
- Sin pago de avalúo
- Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo
- Si mantienes tus pagos puntuales se liquida en 16 años 10 meses

SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL VALORA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa inicial desde 9.00% hasta 11.00%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 8,953.47
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000
Comisión por apertura:	1.25% Intercambiable a tu elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA
CAT promedio:	11.0%
Ingreso bruto requerido:	$14,690.91

Otras características del crédito:

• Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio
• Disminución de tasa por pago puntual
• Financiamiento para construir o remodelar, adquirir vivienda inclusive en preventa, pago de pasivo a otra institución financiera y liquidez vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía)
• Aplica apoyo Infonavit y Cofinavit
• Seguro de desempleo gratis, cubre 3 meses por año
• Seguro de vida cubre al titular o coacreditado considerado
• Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros
• Pagos anticipados sin penalización
• Plazos de 10, 15 y 20 años
**La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario

CITIBANAMEX HIPOTECA PERFILES A TU MEDIDA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 9.50% hasta 10.25%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$9,149.52
Aforo Máximo:	90%
Monto mínimo de crédito:	$300,000
Valor mínimo de la vivienda:	$750,000 **
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	11.2%
Ingreso bruto requerido:	$27,109.70

Otras características del crédito:

• Sin comisiones por apertura de crédito, de administración o prepagos, sin incrementos en la tasa de interés.
• Incremento del pago mensual (sin seguros) del 2% anual respecto a la mensualidad del año inmediato anterior.
• Reconoce tu buen historial crediticio.
• Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Citibanamex.
• Plazo único de 20 años.
• Aplican términos y condiciones.
• Consulta condiciones de contratación en www.citibanamex.com

** Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) $1,000,000 y resto de la República $750,000.

HSBC PAGO BAJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 8.49% a 9.75%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$7,909
Aforo Máximo:	Hasta el 95% (1)
Monto mínimo de crédito:	$200,000
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	10.7%
Ingreso bruto requerido:	$12,166 (Ingreso Neto requerido)

Otras características del crédito:

- Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.
- *CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Bajo para Clientes Premier" 10.1% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 31 de octubre de 2022. Fecha de cálculo: 01 de mayo de 2021. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx
- (1) Con base en el plazo para financiamiento hasta el 95% contratando programas INFONAVIT.
- Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario.

HIPOTECA CRECIENTE BBVA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	11.20%, 12.00%, 12.80%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,641.03
Aforo Máximo:	90%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$300,000
Comisión por apertura:	Sin Comisión por Apertura
CAT promedio sin IVA:	14.3%
Ingreso bruto requerido:	$26,603

Otras características del crédito:

- Plazo único de 20 años.
- Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.
- Su mensualidad incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.
- Datos calculados sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,111,111.
- Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.25 al millar sobre el monto de crédito.
- Aforo del 90%
- Plazo a 20 años
- LEGALES: CAT Promedio 14.1% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 28 de agosto de 2022.
- Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015, consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa fija de interés anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.

PAGO FIJO
A 20 AÑOS

Esquema de crédito más conservador, recomendable para personas con una situación financiera consolidada.

1. Da la tranquilidad de que siempre se pagará lo mismo pase lo que pase.

2. El monto del crédito comparado con el valor de la propiedad es menor y se requiere de un mayor ahorro para el pago inicial.

3. El pago mensual inicial es mayor que en los esquemas de pagos crecientes, pero este es fijo y no sufre modificaciones en el tiempo. En términos reales (descontando la inflación) el pago se reduce con el tiempo.

4. En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

HIPOTECA FUERTE BANORTE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	8.00%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$9,663.24
Aforo Máximo:	90% Tradicional 95% Apoyo Infonavit y Cofinanciados 93% en Cofinavit si el valor de la vivienda supera los $7,000,000 (Cofinavit + Banorte=100% del valor avalúo siempre y cuando el valor avalúo tope en $7,000,000).
Monto mínimo de crédito:	$75,000
Valor mínimo de la vivienda:	$350,000
Comisión por apertura:	1% (puede ser financiada)
CAT promedio sin IVA:	10.4%
Ingreso bruto requerido:	$19,326.48

Otras características del crédito:

• Crédito a Tasa Anual Fija desde 8.00%, tasa asignada de acuerdo a su comportamiento crediticio.
** La comisión por apertura puede ser financiada.
• Si eliges Seguros Banorte puedes decidir entre cobertura Amplia o Básica. Consulta términos, condiciones, comisiones y requisitos en banorte.com. Aplican restricciones, información sujeta a cambios sin previo aviso. (1)Hipoteca Fuerte Banorte CAT Promedio 10.4% sin IVA, para tasa 8.00%, en plazo de 20 años con un crédito de $1,000,000 de pesos, financiamiento del 90% con cobertura de seguro Básica en Adquisición de vivienda esquema tradicional. Calculado al de 03 de abril de 2022. Para fines informativos y de comparación exclusivamente. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.

SANTANDER HIPOTECA FREE

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	aforo <80% tasa 10.15% aforo > 80 tasa 11.15
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 9,648
Aforo Máximo:	Tradicional 90% Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 100%
Monto mínimo de crédito:	$100,000
Valor mínimo de la vivienda:	$250,000
Comisión por apertura:	Sin comisión por apertura
CAT promedio sin IVA:	11.2%
Ingreso bruto requerido:	$21,520

Otras características del crédito:

- Crédito a Tasa Anual Fija
- Por pago puntual el cliente baja su tasa al 10.15%
- Sin comisión apertura
- Sin pago de avalúo
- Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo
- Si mantienes tus pagos puntuales se líquida en 16 años 10 meses

SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL PAGOS OPORTUNOS

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Pago Tasa inicial 10% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 9.25%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,623.47
Aforo Máximo:	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito:	$250,000
Valor mínimo de la vivienda:	$400,000
Comisión por apertura:	1.25% intercambiable a su elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA

CAT promedio sin IVA:	11.6%
Ingreso bruto requerido:	$17,727.27

Otras características del crédito:

• Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio
• Disminución de tasa por pago puntual
• Financiamiento para construir o remodelar, adquirir vivienda inclusive en preventa, pago de pasivo a otra institución financiera y liquidez vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía)
• Aplica Apoyo Infonavit y Cofinavit
• Seguro de Desempleo gratis cubriendo 3 meses por año
• Seguro de vida, cubre al titular o coacreditado
• Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros
• Pagos anticipados sin penalización
• Plazos de 7, 10, 15 y 20 años
**La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario

HIPOTECA PERFILES CITIBANAMEX

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 9.50% hasta 10.25%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$10,172.86
Aforo Máximo:	90%
Monto mínimo de crédito:	$300,000
Valor mínimo de la vivienda:	$750,000 **
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	11.2%
Ingreso bruto requerido:	$ 29,065.31

Otras características del crédito:

• Sin comisiones por apertura de crédito, de administración o prepago, sin incrementos en la mensualidad ni en la tasa de interés.
• Reconoce tu buen historial crediticio.
• Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Citibanamex.
• Plazos disponibles: 10, 15 y 20 años.
• Aplican términos y condiciones.
• Consulta condiciones de contratación en www.citibanamex.com

** Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) $ 1,000,000.00 y Resto de la República $ 750,000.00

HSBC PAGO FIJO

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés fija anual desde 8.49% a 9.75%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$8,906
Aforo Máximo:	Hasta el 95% (1)
Monto mínimo de crédito:	$ 200,000
Valor mínimo de la vivienda:	$ 350,000
Comisión por apertura:	0%
CAT promedio sin IVA:	10.7%
Ingreso bruto requerido:	$13,698.00 (Ingreso Neto Requerido)

Otras características del crédito:

- Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito
- *CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Fijo para Clientes Premier" 10.3% Sin IVA. Informativo. Vigencia al 31 de octubre de 2022. Fecha de cálculo: 01 de mayo del 2022. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx
- (1)Con base en el plazo para financiamiento hasta el 95% contratando programas INFONAVIT.
- Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario

HIPOTECA FIJA BBVA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Desde 8.40% hasta 10.40%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 9,524
Aforo Máximo:	90,0%
Monto mínimo de crédito:	$50,000
Valor mínimo de la vivienda:	$180,000
Comisión por apertura:	0 - 1.00%
CAT promedio sin IVA:	10.1%
Ingreso bruto requerido:	$ 23,810

Otras características del crédito:

• La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de crédito y enganche
• Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit.
• Su Pago Mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo.
NOTA:
• Datos calculados con una tasa de interés fija anual del 7.85% sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,428,571
• Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.075 al millar sobre el monto de crédito.
• Plazo a 20 años
• LEGALES: CAT Promedio 11.9% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 28 de agosto de 2022
• Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015, consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa de interés ordinaria fija y anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.

BX+ CASA

Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	Tasa de interés desde 9.50% hasta 12.7% fija anual
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 27,000
Aforo Máximo:	85%
Monto mínimo de crédito:	$600,000
Valor mínimo de la vivienda:	$666,667
Comisión por apertura:	Desde 1%
CAT promedio sin IVA:	10.5%
Ingreso bruto requerido:	$19,293

Otras características del crédito:

- Enganche desde 20%
- En esquema COFINAVIT el financiamiento máximo entre el Infonavit y el Banco, no debe rebasar el 85% del valor del inmueble en relación al avalúo.
- Respuesta de precalificación en 24 horas.
- Tasa fija, durante toda la vida del crédito.
- Pagos anticipados sin penalización.
- Sin comisión por estudio de crédito.
- Sin gasto de investigación.
- Sin incremento en mensualidad.
- CAT promedio sin IVA en pesos, presentado para fines informativos y de comparación exclusivamente. Vigencia al 30 de marzo 2022, sujeto a cambios sin previo aviso. Calculado al 28 de febrero 2022 sobre un crédito de $1,000,000 con un valor de vivienda de $1,500,000 y plazo 20 años. Se consideran Monto de Crédito, Capital, Intereses, Seguro de Vida, Seguro de Daños, Investigación de Crédito, Comisión de Apertura, Comisión por administración mensual y Costo de Avalúo. Calculado para créditos denominados en Moneda Nacional con tasa de interés fija anual. El valor de la vivienda usado para el cálculo del Costo Anual Total (CAT) se basa en los valores de vivienda promedio estipulados por la SHF.
- La tasa y comisión por apertura más bajas; así como enganche más alto aplican únicamente para clientes con excelente historial crediticio.
- Adquiere una vivienda nueva o usada con Bx+ Casa. Consulta condiciones de contratación en www.vepormas.com

Para obtener más información, visite: https://www.crediteka.com/

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

EXPO ECO SISTEMA INMOBILIARIO

26.27 AGOSTO

CANCUN CENTER

TICKETS EN **BOLETIA.COM**

@expo.ecosistema

HORROR BROKERS

WWW.EXPOECOSISTEMA.COM

Crecimiento en el mercado de oficinas:

las claves de su estabilización y las nuevas oportunidades del sector

Por: Cushman & Wakefield

Desde que comenzaron a establecerse las diferentes medidas sanitarias en 2020 a causa de la pandemia, en el mundo la gran mayoría de espacios de oficinas fueron parcialmente abandonados o tuvieron tasas de ocupación bajas, principalmente por los nuevos esquemas de trabajo remoto.

En México, la preocupación principal de los empleadores se generó por la incertidumbre de no poder soportar una dinámica de trabajo basada en el *home office* y de comenzar a ver resultados no favorables con respecto a esta modalidad.

Sin embargo, la sorpresa fue que las estimaciones no sólo no se cumplieron, sino que a la par, aquellos que combinan diversas ubicaciones como oficinas, hogar y espacios de coworking, diversas organizaciones comenzaron a dar las primeras señales sobre el comportamiento de la demanda de espacios para oficinas en el nuevo equilibrio postpandemia, las cuales dan testimonio de una estabilización en el mercado.

En el caso de la Ciudad de México, si bien se pudo ver una moderada absorción negativa de 24,300 m² en el primer trimestre, esta es mucho menor que la observada en el mismo periodo de 2021, que fue una contracción de 126,900 m².

Los corporativos ya están tomando decisiones acerca de cuáles van a ser las tendencias de uso de oficinas que seguirán. Es claro que se está dando mayor flexibilidad en el uso de los espacios y que los empleos "móviles", están elevando su presencia. No obstante, también es claro que las oficinas aún siguen teniendo un rol importante en la organización del trabajo y las renovaciones de contratos de arrendamiento van en aumento. Los inquilinos siguen aprovechando las muy favorables condiciones que se ofrecen en el mercado, aunque la estabilización que se observa en el mercado sugiere que estas condiciones tendrán una duración limitada.

Los corporativos ya están tomando decisiones acerca de cuáles van a ser las tendencias de uso de oficinas que seguirán.

De acuerdo con Jack Vite, Account Management Leadership en Cushman & Wakefield: "La pandemia nos forzó a buscar nuevas formas de trabajo, pero nos dio una gran lección, que el "Home Office", no es tan malo como se pensaba; al contrario, nos abrió la mente, nos obligó a encontrar el cómo y aceleró una clara tendencia al trabajo híbrido que, si bien ya se tenía en el radar, no se había puesto en práctica, salvo en empresas con giros tecnológicos. De la mano del problema siempre llegan las oportunidades; las empresas han trabajado para apoyar a sus clientes a encontrar las mejores prácticas y mantenerlos al día con las nuevas tendencias. Hay tres importantes áreas de oportunidad a destacar:

* **Recursos Humanos:** mejorar las expectativas de los empleados, con áreas de trabajo que mejoren la calidad de vida, faciliten la manera de operar y se mantenga la flexibilidad de trabajo. Esto se verá reflejado con menor cantidad de estrés, mayor colaboración en equipo y mejores resultados. Se debe lograr que los empleados quieran asistir a la oficina, que los espacios se sientan personalizados, optimizando su manera de trabajar y esto ayudará a su salud física y mental.

* **Bienes Inmuebles:** día a día los espacios de trabajo son fuertes herramientas para atracción de talento. Las empresas deberán crear espacios de trabajo que fomenten el convivio y que tengan amenidades que mejoren la experiencia, creando un sentimiento de pertenencia.

* **Tecnología:** la tecnología es un factor clave en la transformación del espacio de trabajo desde la realidad virtual y conceptos como el Metaverso entre otras. Las empresas encontrarán nuevas formas de estar conectados entre sí y mantener la cultura y el convivio de la empresa. En 2025 habrá data en todos lados, sensores, cámaras, GPS y los edificios serán cada día más inteligentes. La data ayudará a las compañías a anticiparse al uso de sus bienes raíces y sus mejores prácticas para generar ahorros, eficiencias y lugares de trabajo que generen comodidad y calidad de vida a sus empleados.

La data ayudará a las compañías a anticiparse al uso de sus bienes raíces y sus mejores prácticas para generar ahorros, eficiencias y lugares de trabajo que generen comodidad y calidad de vida a sus empleados.

Monterrey, otro ejemplo de recuperación

Durante el primer trimestre de 2022 la tasa de disponibilidad en Monterrey se ubicó en 20%, además hubo una absorción de 15,000 m². El submercado con mayor absorción es Valle Oriente con más de 7,000 m². Los espacios ocupados en su mayoría son acondicionados, sumando 9,000 m².

Actualmente existen 18 proyectos corporativos en construcción, en su mayoría en la zona de Santa María. Gracias a la alta actividad que se observa en el mercado industrial se espera que el arrendamiento de espacios corporativos también vea una expansión en la demanda para el apoyo administrativo de los giros industriales. En cuanto a desarrollos que manejan sus entregas en obra gris se rentaron 5,000 m2, en su mayoría en la zona centro de Monterrey área en pleno crecimiento con proyectos importantes también a mediano y largo plazo.

Contar con espacios de trabajo en oficinas seguirá siendo indispensable

Si bien, con una naturaleza más flexible y contar con espacios de trabajo corporativo, sigue siendo una exigencia real. Cuando las organizaciones concluyan su revisión sobre la forma en que estructuran sus equipos de trabajo, se encontrará un nuevo equilibrio para el mercado de oficinas.

Cuando las organizaciones concluyan su revisión sobre la forma en que estructuran sus equipos de trabajo, se encontrará un nuevo equilibrio para el mercado de oficinas.

La necesidad de contar con lugares donde se fomente la colaboración y la identidad corporativa seguirá teniendo un rol significativo en las ciudades, y los recientes episodios de incertidumbre serán vistos como eventos que aceleraron la evolución del mercado.

Para obtener más información, visite:
www.cushmanwakefield.com

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

B2B PLANNER 2022

EL DIRECTORIO ANUAL DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

ANUNCIATE CON NOSOTROS Y SÉ PARTE DE LA COMUNIDAD DE NEGOCIOS MÁS GRANDE DE MÉXICO

comercial@inmobiliare.com +52 55 55147914

Tatiana Bilbao, arquitecta que ha puesto el nombre de México en alto

Tatiana Bilbao es una arquitecta y académica mexicana que nació en la Ciudad de México en 1972. Egresó de la Universidad Iberoamericana en 1996; en 1998 obtuvo mención honorífica por la carrera profesional y además fue reconocida por realizar la mejor tesis del año.

De acuerdo con su sitio web, la arquitecta tiene como objetivo contribuir con su trabajo en el entorno y que este puede ser flexible para absorber las necesidades cambiantes del tiempo.

Antes de fundar su firma, Bilbao fue Asesora en la Secretaría de Desarrollo y Vivienda del Gobierno del Distrito Federal de la Ciudad de México, durante este período formó parte de la Dirección General de Desarrollo del Consejo Consultivo de Desarrollo Urbano de la Ciudad.

Tatiana Bilbao Estudio

En 2004 la arquitecta mexicana fundó su estudio Tatiana Bilbao Estudio, su primer proyecto ejecutado bajo su firma fue la Sala de Exposiciones en Jinhua, encabezado y coordinado por el artista-arquitecto chino, Ai Weiwei.

De acuerdo con la firma, la obra arquitectónica del estudio incluye el Jardín Botánico de Culiacán; la Ruta de Peregrinación en Jalisco, un edificio institucional en el campus UDEM, un centro de investigación del Mar de Cortés y un prototipo de vivienda social exhibido en la Bienal de Chicago 2015.

En 2019, Tatiana Bilbao Estudio fue destacado en la serie de exposiciones Architect's Studio organizada por el Museo de Arte Moderno de Luisiana.

Cada proyecto busca comprender la arquitectura desde lo multicultural y multidisciplinario con el fin de crear espacios humanizados.

Tatiana Bilbao es reconocida por sus obras icónicas

Sus obras han llegado a Europa, Asia y América, algunos de ellos le han valido reconocimientos como el Premio Global de Arquitectura Sostenible (2014), el Premio Kunstpreis Berlin (2012) y Architizer Impact Award (2017).

En 2010 fue nombrada como Emerging Voice del Architecture Leage of New York; y en diciembre de ese mismo año, algunos de sus proyectos fueron seleccionados para formar parte del acervo de la Colección de arquitectura del Centro Georges Pompidou en París, Francia.

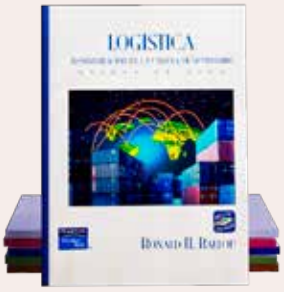
También ha obtenido reconocimientos por varios organismos como: Fundación BBVA Bancomer y The Pollock–Krasner Foundation. Asimismo, fue meritorio del Premio Arco Comunidad de Madrid para Jóvenes Artistas, entre muchos otros.

Ha compartido su conocimiento con los futuros arquitectos, ya que fue invitada como profesora en diversas universidades: Universidad de Rise, la Universidad de Columbia y la Universidad de Yale.

#InmobilireRecomienda

5 Libros para mejorar la planificación logística de tu empresa

El área de logística se ha convertido en un factor importante dentro de cualquier sector, debido al constante abastecimiento de materias primas e incluso por la reducción de los costos finales que esta actividad significa. A continuación, te presentamos cinco libros que ayudarán a cualquier negocio a aumentar su competitividad.



Logística: Administración de la Cadena de Suministro

Un libro para entender la logística de distribución, basado en las formas de trabajo de las grandes empresas en los Estados Unidos de América y Europa. Aborda temas como la planeación, servicio al cliente, estrategia del transporte o de inventarios (almacenes), estrategia de ubicación, organización y control.

Ronald Ballou; Editorial Pearson, 2004

Logística Internacional

El autor expone la logística internacional desde tres diferentes orientaciones metodológicas: la teoría, la administración y el enfoque práctico-técnico. Muestra el modo en que operan las redes de transporte de carga alrededor del mundo, además de ofrecer un panorama de estudio que comprende la cadena de abastecimiento, el transporte multimodal, puertos marítimos y aéreos, las zonas de libre comercio, las regulaciones aduanales, tarifas y sistemas de información logística.

Douglas Long, Editorial Limusa, 2008

Las aduanas y el comercio internacional de Suministro

Es una obra en la que se estudia de manera sencilla los distintos procedimientos de gestión que tienen que cumplir en las aduanas las mercancías que se introducen o salen del territorio aduanero comunitario, en los regímenes de importación y exportación, así como en los regímenes aduaneros económicos (perfeccionamiento, importación temporal, etc.).

Miguel Cabello Pérez, Esic Editorial, 2002

Soluciones Logísticas. Manual para optimizar la cadena de suministro

Un texto para explicar algunos casos prácticos descritos con sencillez relacionados con el aprovisionamiento, embalajes, la gestión de inventarios, almacenaje y manipulación, preparación de pedidos, transporte y subcontratación logística.

Francisco Álvarez, Marge Books, 2015

Administración de la Cadena de Suministro. Estrategia, planeación y operación

El libro cubre aspectos teóricos y prácticos y muestra los problemas más frecuentes que presentan el diseño y la operación de una cadena de suministro, sin dejar de lado las herramientas analíticas necesarias para resolverlos. Contiene ejercicios que pueden resolverse mediante programas de computadora y enfatiza la importancia y el valor que agrega el uso de las tecnologías de información en la operación de la cadena de suministro, entre otros temas.

Sunil Chopra y Meindl Peter, Editorial Pearson, 2008

CONECTANDONEGOCIOS.COM

Es el Portal B2B que cuenta con la más completa información de la industria de la construcción, en México, Colombia, Centro América y el Caribe. Cuenta con tres Divisiones: **Conectando Proyectos**, **Conectando Proveedores** y **Conectando Noticias**.

División Proyectos

Buscador para prospectar **Proyectos en etapa de Construcción**, con información de las empresas encargadas de su desarrollo, en sectores como Hotelería, Residencial, Centros Comerciales, entre otros. Usted podrá contactarlos y ofrecer sus servicios como proveedor.

División Proveedores

Buscador abierto de **Proveedores Especializados** en la Construcción y el Equipamiento, donde usted podrá mostrar información de su empresa, y ser contactado directamente para cerrar negocios.

División Noticias

Espacio de **información** que publica notas de los más recientes avances del mundo de la construcción, aperturas, inversiones así como información de Proveedores, nuevos productos y sus servicios.

Conózcanos, suscríbase y aproveche ahora

¡Pregunte por nuestros diferentes planes y promociones!

www.conectandonegocios.com
info@conectandonegocios.com @ConectandoN

OFICINA CANCÚN
+52 (998) 840 6189 / (998) 892 7850
+52 (998) 845 9337

OFICINA CDMX
+52 (55) 7698 7773
+52 (55) 6087 0544

OFICINA BOGOTÁ
+57 601 815 0931
+57 (320) 318 9536

AGENDA

REB+ SUMMIT GUADALAJARA 2022

Evento que reúne a diversos especialistas, tanto del desarrollo inmobiliario como interesados en el crecimiento económico y desarrollo social del estado.

22 y 23 de Septiembre de 2022
www.rebs.mx

REB+ SUMMIT MONTERREY 2022

Un encuentro en el que los líderes del Real Estate abordarán el panorama inmobiliario del Bajío en un ambiente para el networking y conferencias de negocios.

1 de septiembre de 2022
www.rebs.mx

Expo Condominio Mx22

Organizada por la Red de Profesionales en Administración de Condominios, esta 2da Edición de Expo Condominio Mx22 busca profundizar en el conocimiento, intercambio y divulgación de experiencias, así como la difusión de las nuevas tecnologías aplicables al sector.

17 de junio de 2022

World Trade Center, Ciudad de México

https://expo-condominio-mx22.boletia.com

Expo Tu Casa

Reconocida como una de las mejores exposiciones del giro inmobiliario a nivel nacional para la promoción, venta, renta y adquisición de vivienda, construcción, remodelación y decoración del hogar.

23 y 24 de julio de 2022

World Trade Center, Ciudad de México

https://tucasatotal.com

Edificare Expo Foro

Con más de 26 conferencias, en Edificare se abordarán temas de construcción, arquitectura y experiencias reales con las nuevas tecnologías, así como los retos y tendencias del sector.

16 al 18 de agosto de 2022

Centro de Convenciones Puebla William O. Jenkins, Puebla

www.expoedificarepuebla.com

Expo Construcción Deconarq

Expo que concentra a la industria de la construcción en un solo lugar y representa una gama de variados proveedores en los segmentos de: construcción, arquitectura, instalaciones, acabados y desarrollo inmobiliario para la Riviera Maya.

24 al 26 de agosto de 2022

Cancun Center, Quintana Roo

https://deconarq.com.mx/

EDIFICARE
EXPO FORO
INGENIERIA • TECNOLOGIA • ARQUITECTURA

OBTÉN TU GAFETE SIN COSTO:

www.expoedificarepuebla.com

16 17 18
MARTES, MIÉRCOLES Y JUEVES
AGOSTO 2022

- 26 PONENCIAS
- EMPRESAS EXPOSITORAS LÍDERES
- CAPACITACIONES TÉCNICAS
- 13 EDICIONES EXITOSAS

CENTRO DE CONVENCIONES PUEBLA
William O. Jenkins

MÁS INFORMACIÓN:

TEL: 01 (55) 5874 5887
E-MAIL: alfonso@expoedificarepuebla.com

REB+ SUMMIT GUADALAJARA 2022

1 de Septiembre

08:00 am - 02:00 pm

Real Estate Business Summit

HYATT REGENCY ANDARES GUADALAJARA

Blvrd Puerta de Hierro 5065, 45116 Zapopan, Jal.

Patrocinios Disponibles

www.rebs.mx comercial@inmobiliare.com +52 55 55147914

REB+ SUMMIT MONTERREY 2022

22 y 23 de **Septiembre**

08:00 am - 02:00 pm

Real Estate Business Summit
CLUB DE GOLF LA HERRADURA
La Herradura #201, Col. Residencial, 64890 Monterrey, N.L.

Patrocinios Disponibles

www.rebs.mx comercial@inmobiliare.com +52 55 55147914