INMOBILIARE LATAM

REB+ SUMMIT 2022

PLAYALES TELCHAC RESIDENCIAL, TIERRA FIRME CON BRISA DE MAR EN YUCATÁN

GUADALAJARA Y MONTERREY 2022

EL COMPLEJO PANORAMA DE LAS OFICINAS EN MÉXICO

TRES VIDAS
ACAPULCO

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN Y DESARROLLO EN EL EXCLUSIVO ACAPULCO DIAMANTE

00134
7 254534 196507
AÑO 22 - NÚMERO 134
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.

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

SOLARVOLT™
Building Integrated Photovoltaic

Módulos de vidrio fotovoltaico que generan energía, ¡intégralos a tus proyectos!

- Generación de energía renovable
- Reemplaza materiales para revestir fachadas
- Reduce tus costos de energía eléctrica

VIDRIO **SOLARVOLT™**
Csiro
Perth, Australia

www.vidriosolarvolt.com | arquitectonico@vitro.com

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

EXNI

09 DE NOVIEMBRE 2022

HOTEL CAMINO REAL, POLANCO CDMX

EXPO + CONGRESO + WORKSHOPS EDUCATIVOS

NEGOCIOS PROPTECH **ESG**
INNOVACIÓN **RESILIENCIA**

RESERVA TU ESPACIO CON ANTICIPACIÓN
PARA EXNI 8 DE NOVIEMBRE 2023

exni.mx

Patrocinios Disponibles

+80 líderes

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

1
día
de actividades

20
workshops

Networking
con asistentes de toda Latinoamérica, Estados Unidos y España

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

Conferencias interactivas
80
speakers

Accede
sin instalar software ni apps

Espacios publicitarios y de exposición
para empresas

50
stands

organiza: **INM•BILIARE**

+52 55147914 comercial@inmobiliare.com

FORTUNE
INTERNATIONAL
GROUP
COMO EL MUNDO DESCUBRE EL SUR DE LA FLORIDA

“Estoy enamorado de Miami. Entiendo por qué el mundo quiere estar aquí.”

- Edgardo Defortuna, Presidente y CEO de Fortune International Group

Sea usted un comprador, un agente inmobiliario, desarrollador, un inversionista o una institución financiera, Fortune International Group es la empresa inmobiliaria líder de Miami y el Sur de la Florida, totalmente integrada y de servicio completo, que posee la experiencia y conocimiento del mercado inmobiliario de lujo.

La posición única de Fortune International Group en el mercado del sur de la Florida es el resultado de nuestro prístino historial de proyectos de desarrollo exitosos y representación exclusiva de ventas y marketing, ambos impulsados por nuestra compañía de corretaje local y nuestro formidable acceso a una red global de compradores. El liderazgo visionario de Fortune, los estándares de alta calidad y una trayectoria que abarca tres décadas, nos convierten en la organización de desarrollo y ventas preferida en el sur de la Florida.

DESCUBRE ALGUNOS DE NUESTROS DESARROLLOS EXCLUSIVOS

1300 BRICKELL AVENUE
MIAMI, FL 33131

Tel: 305.351.1000
Email: international@fortuneintlgroup.com

WWW.FORTUNEINTLGROUP.COM

DESCARGA NUESTRO
PORTAFOLIO DE
NUEVOS DESARROLLOS

@FORTUNEINTL FORTUNEINTL FORTUNEINTERNATIONAL

CAPITAL

GM Capital es una empresa regiomontana cuya misión es desarrollar conceptos que ofrecen la experiencia de una vida mejor. Sus espacios comerciales e inmobiliarios son un punto de encuentro, generan valor y crean comunidad.

Conformados por una organización sólida que se inspira y busca continuar el legado del Arq. Eudelio Garza Lozano, por ello trabajan con los más altos estándares de calidad y con la solvencia moral para dar un servicio profesional cumpliendo de manera transparente, oportuna y confiable.

Desde su fundación, GM Capital se dedicó al diseño y construcción de proyectos residenciales, con el tiempo, iniciaron la conceptualización de centros comerciales y posteriormente la proyección, diseño y construcción de desarrollos de usos mixtos, generando así los mayores activos del grupo.

Estamos convencidos de que la mejor forma de trascender es transformando la vida de las personas, creando espacios en los que puedan ser más felices y productivas, haciendo realidad desarrollos icónicos que aporten valor a la ciudad y promuevan a su vez la creación de comunidad.

El futuro lo creamos todos.

Misión

Lograr mediante la adecuada organización y profesionalismo de nuestra empresa una profunda solidez patrimonial, que brinde las oportunidades de desarrollo profesional y humano a los miembros del equipo GM Capital para que trasciendan y aporten valor a la comunidad que pertenecemos.

Visión

Situar nuestros proyectos como la mejor opción para los inversionistas y compradores a través de productos de alta rentabillidad, diseñados para ser íconos de la ciudad.

Unidades de negocio

GM Usos Mixtos
GM Residencial
GM Comercial

Contacto

Torre Helicon
José Clemente Orozco 329, Piso 19
Zona Valle Oriente, SPGG, N.L.
C.P. 66278
(81) 8100 7200
servicioalcliente@gmcapital.com.mx
www.gmcapital.com.mx

@garzamercadocapital
@gmcapitaloficial
@GarzaMercadoCap
GM Capital

IDEI

CONSTRUYENDO UN **MÉXICO MEJOR**

koi · SAQQARA · LATIV · AVALON · ATRIA · NOVUS · Tulē · kanāt · Kimá · República

Torres Monarcas · Platinum · una · AYSSO · céntrika huinalá · Estancias Toronto · TURÓ · Mercedes · Estancias Valle de Plata

CONSTRUYENDO
UN MÉXICO MEJOR

CELEBRA CON NOSOTROS E INVIERTE EN ALGUNO DE NUESTROS DESARROLLOS VERTICALES, HORIZONTALES O LOTES RESIDENCIAES A PRECIOS ÚNICOS POR ANIVERSARIO.

81 1790 2588

OrganizacionIDEI

IDEI.COM.MX

DI NO A LA CORRUPCIÓN
POR TU DIGNIDAD
POR TU FAMILIA POR MÉXICO

SINALOA
MAKING BUSINESS HAPPEN

¿POR QUÉ SINALOA?

- Acceso eficiente a las regiones desarrolladas de México
- El punto más cercano en el pacífico para accesar la costa este del gran mercado americano
- Comunidad empresarial y gobiernos "Pro Business"
- 3 ciudades entre las más competitivas del país
- Disponibilidad de capital humano con habilidades
- La Nueva Plataforma Industrial y Logística de México

CONECTAMOS

A LOS ACTORES EMPRESARIALES DEL ESTADO CON LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO E INVERSIONISTAS DEL MUNDO

CODESIN — CIT SINALOA — CENTER INVESTMENT & TRADE — SINALOA | ECONOMÍA

El Centro para la Inversión y el Comercio de Sinaloa, **CIT Sinaloa**, es una agencia especializada creada por el Consejo para el Desarrollo Económico, **CODESIN,** y que en coordinación con la **Secretaría de Economía**, tiene la finalidad de atraer la inversión nacional y extranjera, así como desarrollar y apoyar al inversionista de nuestro estado.

NEGOCIOS:

- ALIMENTOS
- AUTOMOTRIZ
- MANUFACTURA
- PETROQUÍMICA
- ENERGÍA
- TURISMO
- BIOECONOMÍA

Te decimos cómo solicitar un CEPROFIES

Un **CEPROFIES** es el instrumento de Sinaloa para otorgar estímulos fiscales a las empresas que invierten en el estado.

Reducciones
de pagos de impuestos en:

- **Impuesto sobre nómina**
- **Impuesto predial urbano**
- **Derechos de Registro Público de la Propiedad y del Comercio**
- **Impuesto sobre adquisición de inmuebles**
- **Licencia de construcción**
- **Tarifas de conexión de agua potable y alcantarillado**

¡LISTO PARA ABORDAR!

Conoce las **riquezas** de las regiones de Sinaloa

Boarding **Pass**

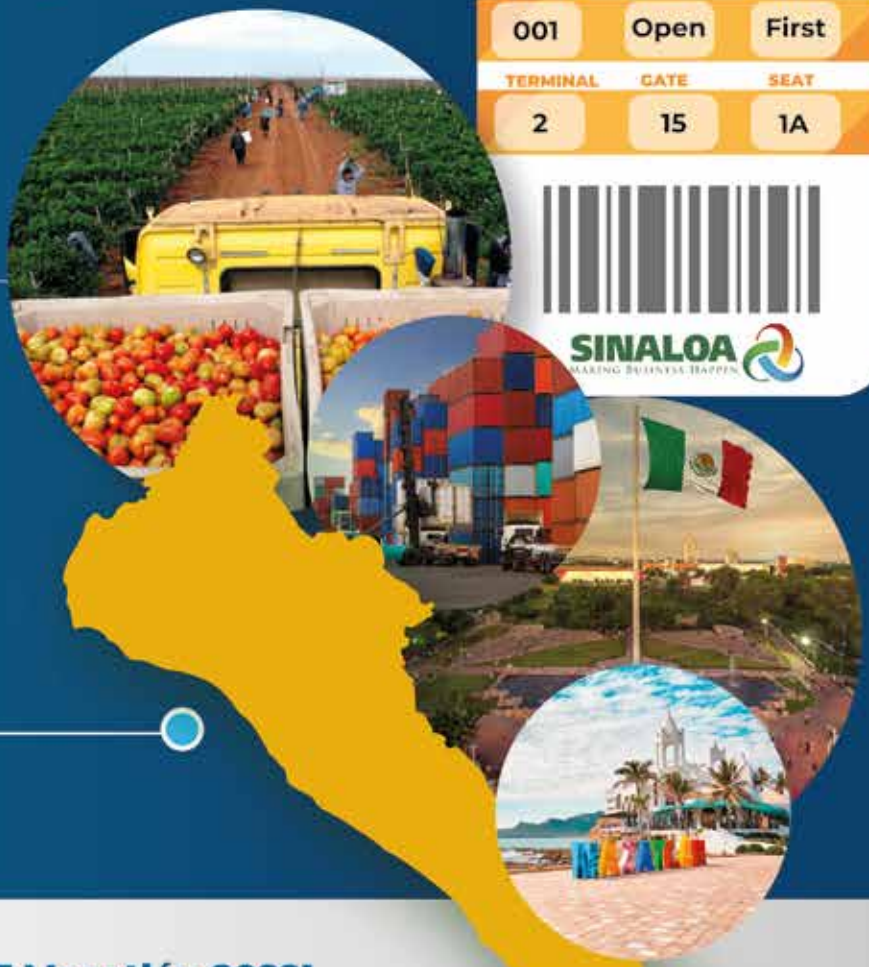
YOUR **NAME** HERE

FROM All over the **WORLD**

TO Sinaloa, MÉXICO

FLIGHT	DATE	CLASS
001	Open	First
TERMINAL	**GATE**	**SEAT**
2	15	1A

SINALOA



¡Así se vivió REB+SUMMIT Mazatlán 2022!

Contáctanos

citsinaloa.gob.mx

UMA

LIVING WELL

PLAYACAR

A NEW VISION OF LUXURY

Proyecto residencial de 3 niveles, con departamentos de 2 y 3 recámaras + cuarto de servicio, con metrajes desde 184 m2 hasta 515 m2, todos con amplias terrazas. UMA goza de una ubicación privilegiada, ya que se encuentra tan solo a 400 metros de la playa y muy cerca de la 5ta Avenida de Playa del Carmen, Quintana Roo, México.

UMA ES PROVOCACIÓN, ES INSPIRACIÓN.

Departamentos de lujo con vistas inigualables al campo de Golf de Playacar.

UMA se posiciona como un estilo de vida que conforma salud y bienestar, urbanización orgánica, natural y con diseño consciente y calidad.

Es un concepto único, diseñado especialmente para aquellas familias que disfrutan del contacto con la naturaleza y la vida al aire libre, con moderna arquitectura y diseño sustentable que despliega una mirada al futuro del nuevo mundo.

Amenidades de primer nivel que complementan el proyecto de manera única.

info@umalivingwell.mx

UMALIVINGWELL.MX

El sabor sinaloense

Panamá
Restaurante y Pastelería

Café de olla

Pay de guayaba

Bistec capitán ranchero con camarones

Panalínea
717 43 43

TU DESTINO ESTÁ AQUÍ

THE PALMS RESORT®
of Mazatlan

RESERVACIONES: 800-716-9707 / 669-913-2222
www.palmsmazatlan.com palmsmazatlan

DISFRUTA TU VIAJE DE NEGOCIOS

MICROTEL®
INN & SUITES
BY WYNDHAM
CULIACÁN

DESAYUNO AMERICANO · WIFI GRATIS · TRANSPORTE · RESTAURANTE-BAR

@microtelcln 667-329-61-57 Tel. 667-758-63-00

Carta Editorial

Después de más de dos años de contingencia sanitaria, los indicadores del mercado inmobiliario de oficinas, uno de los más afectados, continúa en recuperación, si bien algunas regiones del país muestran mejores cifras que otras, lo cierto es que el esquema de trabajo remoto o híbrido aún lo mantiene un alto porcentaje de empresas.

Por lo que firmas de servicios inmobiliarios como Colliers explican que "lo peor ha pasado", aunque aún se prevé que la recuperación sea lenta. Sin embargo, se espera que en los próximos meses, la actividad de absorción sea mayor a la del año previo.

Bajo esta premisa, en la penúltima edición del año, diversas compañías ofrecen una visión y reflexión sobre la actual forma de trabajo y las estrategias utilizadas para mejorar el rendimiento y experiencia de los colaboradores en los centros de trabajo.

Por su parte, en portada encontrarán a Tres Vidas Acapulco, un proyecto que ofrece a inversionistas y desarrolladores una oportunidad sin igual, en uno de los mejores destinos de México: Acapulco Diamante.

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 134 año 22 Publicación bimestral octubre - noviembre 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

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 Geovanni Lemus Chico
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

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

RHY CIA

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

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

Deja que tus años de esfuerzo sean el comienzo de tu legado.

Adquiere tu hogar con Crédito Hipotecario HSBC con FOVISSSTE para todos.

- Crédito en pesos con pagos fijos
- Reduce el plazo con las aportaciones patronales
- Mancomuna el crédito con tu cónyuge
- Suma ingresos adicionales

Conoce más en:

FOVISSSTE | HSBC

Es su derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Tasa de interés fija anual desde 9.55% en plazos de 15 y 20 años con un porcentaje máximo de financiamiento del 95%. La tasa de interés fija anual será determinada por el plazo del crédito disminuyendo 25 puntos base a 10 años y 50 puntos base a 5 años. **CAT Promedio** "Crédito Hipotecario HSBC Pago Fijo con FOVISSSTE para Todos" **10.1%** Sin IVA. Informativo. Vigencia al 31 de octubre de 2022. Fecha de cálculo: 01 de mayo de 2022. Cobertura Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación del crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx/fovissste

HSBC y su logotipo son marcas registradas en México.

INMOBILIARE LATAM

20 NOTICIAS

34 INSTAGRAM

36 APPS

38 NUMERALIA
Radiografía del mercado de oficinas en la Ciudad de México

40 OFICINAS
El complejo panorama de las oficinas en México

44 ARQUITECTURA
Arquitectura humana, clave para el regreso a los espacios de trabajo

48 OFICINAS
Experience per Square FootTM: la herramienta ideal para mejorar la experiencia en los espacios de trabajo y aumentar el rendimiento empresarial

52 OFICINAS
Espacios para trabajo remoto como top demanda

54 CONSTRUCCIÓN
Adaptabilidad al Cambio: Métodos Alternativos de Construcción

58 OFICINAS
Reconversión de oficinas ¿una opción para la recuperación del sector?

62 OFICINAS
Evolución de las oficinas corporativas en México, el acceso a una nueva era y dinámica laboral

64 OFICINAS
El giro que necesitaba la oferta laboral

66 INVERSIÓN
Country Lakes Mérida By Boma Desarrollos, proyecto único para desarrolladores en Mérida

70 VIVIENDA
Vivienda vertical en Guadalajara

REB+ SUMMIT GUADALAJARA 2022

78 CONGRESO
REB Summit Guadalajara 2022 crecimiento inmobiliario y llegada de inversión al occidente del país

SUMARIO

88 EN PORTADA
Tres Vidas Acapulco, Oportunidad de inversión y desarrollo en el exclusivo Acapulco Diamante

94 OFICINAS
Cushman & Wakefield cumple 30 años consolidándose como empresa líder en servicios inmobiliarios

100 INVERSIÓN
Wayúum Gran Comunidad Residencial: lo mejor de dos mundos para adquirir un lote residencial y comercial en Mérida

104 OFICINAS
Impacto y situación actual en la administración integral de los inmuebles (Real Estate Management Services)

106 SUSTENTABILIDAD
Astra, una nueva forma de hacer ciudad

112 INVERSIÓN
Playales Telchac Residencial tierra firme con brisa de mar en Yucatán

116 SUSTENTABILIDAD
Activos inmobiliario fundamentales para lograr ciudades sustentables y sostenibles

REB+ SUMMIT MONTERREY 2022

120 CONGRESO
REBS+ Summit Monterrey 2022. Lugar para potencializar el mercado industrial del norte

140 TURISMO
No hay siesta para Los Cabos

146 OFICINAS
Miami y Fort Lauderdale: los mercados de oficinas más buscado en Estados Unidos

150 HIPOTECA
Producto hipotecario estrella por institución bancaria Septiembre 2022

162 PROYECTOS
Proyectos en construcción en Monterrey

164 ARTE
Tocar para transformar: la experiencia del trabajo de Monica Moussali

166 AGENDA

Elon Musk lanzará la Casa Tesla

El fundador de Tesla, Elon Musk, prepara el lanzamiento de la Casa Tesla, la cual fue construida por la firma Boxabl, con base en acero y paneles de cemento; está dividida en cuatro áreas: habitación, cocina, baño y estancia. El prototipo de 37 metros cuadrados se montó con base en sistemas prefabricados sustentables, en Boca Chica, Texas, sede de Tesla y Space X, firmas insignia del emporio Musk.

SRE y FUNO abren nueva Oficina de Pasaportes

Marcelo Ebrard, titular de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), y el Director General adjunto de Fibra UNO (FUNO), Gonzalo Robina, abrieron la nueva Oficina de Pasaportes Poniente en la CDMX. El inmueble pertenece al portafolio de FUNO. Cuenta con una superficie de 1,200 metros cuadrados, en dónde se albergará una recepción con capacidad para cuatro personas simultáneas, una ventanilla para realizar citas electrónicas, 16 ventanillas de atención general, ocho cabinas para datos biométricos y dos ventanillas de entrega.

Fibra Mty destinará 3,450 mdp para la compra de inmuebles industriales

Fibra Mty, un fideicomiso de inversión en bienes raíces del sector industrial y oficinas, obtuvo 3,450 millones de pesos con su Oferta Pública Global Subsecuente en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Los recursos netos de la colocación serán principalmente destinados a la adquisición de inmuebles industriales.

astra
Una nueva forma
de hacer ciudad
byastra.com • contacto@byastra.com • (81) 8525 5050

Grupo México llega a acuerdo para adquirir a Planigrupo

Grupo México, a través de su división de infraestructura, incursionará en el desarrollo de centros comerciales, comenzando con un portafolio de 36 propiedades tras la compra de la inmobiliaria Planigrupo con una oferta de 4,700 millones de pesos para adquirir 100% de las acciones representativas del capital social de la empresa.

SOMA culmina la primera etapa de desarrollo del Park Hyatt Mexico City

Desarrollado por SOMA y con el diseño arquitectónico de Sordo Madaleno, Park Hyatt Mexico City concluyó su primera etapa de construcción. El nuevo complejo de usos mixtos se encuentra en Polanco, el desarrollo contempla la construcción del primer hotel y residencias Park Hyatt, además de una torre de oficinas.

Gobierno Federal invierte 14 mdp en rehabilitación de viviendas

A través de la Comisión para la Reconstrucción, el Gobierno Federal realizó la rehabilitación de viviendas que fueron afectados por los sismos de 2017. Éstas fueron entregadas en las alcaldías Azcapotzalco, Iztapalapa y Tláhuac; para ello se invirtieron cerca de 14 millones de pesos (mdp).

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*

15 empresas italianas llegarán a México atraídas por el nearshoring

De acuerdo con Lorenzo Vianello, presidente de la Cámara de Comercio Italiana en México (CCIM), México se convertirá en el centro manufacturero para 15 empresas de alimentos, agroindustriales, biomédicas y tecnológicas italianas, quienes invertirán en la construcción y traslado de sus líneas de producción desde Asia, Estados Unidos y Europa.

Hoteles en México registraron ocupación de 55%

De acuerdo con la SECTUR, la ocupación en los hoteles de 70 destinos turísticos de México fue de 55.5% en promedio entre enero y julio de 2022, porcentaje mayor al registrado en el mismo periodo de 2021. Asimismo, detalló que las ciudades registraron 24 millones de turistas a cuartos de hotel y las playas recibieron a 21.6 millones de visitantes en el periodo de referencia.

Centro Comercial Mítikah abre sus puertas al público

El pasado 23 de septiembre el Centro Comercial Mítikah abrió sus puertas al público en medio de protestas vecinales. El inmueble, que ahora es uno de los centros comerciales más grandes de América Latina, forma parte del gran complejo construido por Fibra Uno. Cuenta con marcas como Cinépolis, Palacio de Hierro, Liverpool H&M, Victoria´s Secret, entre otras y se espera una afluencia de 12 millones de visitantes anuales.

golden gate global
VISA EB-5
Quieres obtener la Residencia Americana?
100% taza de aprobación
+1.300 Familias Inversionistas
+650M Recaudados en Fondos EB-5 (USD)
Golden Gate Global
es un galardonado y reconocido centro regional del programa EB-5.
danielle@3gfund.com • +1.407.466.7074 • www.3gfund.com
San Francisco | Nueva York | Chicago | Miami | Sao Paulo | Dubai

Hub y nuevas oficinas de Amazon en México

Amazon Web Services México (AWS) planea abrir un nuevo hub local en Querétaro a inicios del 2023, con el objetivo de aumentar el ancho de banda para sus clientes. Dicho proyecto forma parte del plan de expansión de la compañía, el cual contempla llegar a 33 ciudades de todo el mundo. A la fecha, Querétaro alberga dos edges nodes de Amazon, los únicos en México.

Edomex inaugura primera etapa de la Central de Abasto de Tecámac

La Primera Etapa de la Central de Abasto de Tecámac, ubicada cerca del Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA), fue inaugurada. Este periodo inicial del proyecto consta de cuatro naves, 100 bodegas, 200 locales, mil cajones de estacionamiento.La inversión inicial fue de 700 millones de pesos (mdp). Para las dos etapas posteriores sea mayor y alcance los 1500 mdp por fase.

iterativa
Preventa
Invierte en departamentos equipados y amueblados desde 3.5 MDP
Nosotros lo operamos mientras recuperas tu inversión con rentas mensuales
Colonia Juárez | Colonia Roma
Visita nuestro showroom en PÚBLICO Reforma 333
+52 55 29394963 | @iterativa.mx

Foster + Partners revela imágenes de su estadio en Qatar

Foster + Partners relevó imágenes del estadio dorado Lusail en Qatar, recinto que albergará 10 partidos de la Copa Mundial de FIFA 2022, uno de ellos será la final. El inmueble fue diseñado en colaboración con el ingeniero estructural Arup y el arquitecto deportivo Populous.

Palacio de Hierro invierte 140 mdd en nueva tienda de Coyoacán

Palacio de Hierro inauguró una nueva tienda en el centro comercial de Torre Mítikah, la cual sustituye a la antigua unidad que se encontraba dentro de Centro Coyoacán. La nueva tienda, que es la departamental ancla del centro comercial de Torre Mítikah, tiene un piso de ventas de 38,000 metros cuadrados.

Bosque Real inaugura Hub

Como parte del crecimiento del proyecto residencial, Grupo Bosque Real inauguró un hub en Huixquilucan para ofrecer servicios de coworking, esparcimiento y alimentación. Cuenta con dos restaurantes, uno de comida japonesa y otro de estilo mediterráneo, además de un café con variedad de productos de panadería con excelente sabor y calidad; y un Kids Park, área exclusiva para niños.

En **JLL** trabajamos por todo el mundo para generar oportunidades de negocio rentables y crear espacios de trabajo sorprendentes, donde los usuarios puedan hacer realidad sus aspiraciones.

Representación de Inquilinos
Servicios de Administración de Proyectos y Desarrollos
Capital Markets y Asesoría en Desarrollo Inmobiliario
Representación de Propiedades en Arrendamiento
Valuaciones
Servicios Industriales y de Logística
Asesoría en Inversiones Inmobiliarias
Asesoría en Desarrollos Turísticos y Hoteles

Administración de Propiedades / Property Management
Administración de Arrendamientos
Servicios de Administración de Instalaciones
Análisis de Ocupación y Consultoría Estratégica
Estrategia Integral de Portafolios Corporativos
Servicios de Ingeniería y Mantenimiento
Servicios de Energía y Sustentabilidad
Servicios Residenciales

jll.mexico@am.jll.com

CDMX | Monterrey | Guadalajara | Tijuana | Querétaro | Mérida | Los Cabos

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

SHF lanzaría su nueva Hipoteca Digital antes de concluir 2022

En el marco de la Cumbre Inmobiliaria Nuevo León, Jorge Mendoza, director general de Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), anunció tiene previsto lanzar el nuevo esquema 'Hipoteca Digital' en noviembre de este año; con lo que buscará detonar el acceso al crédito entre sectores que tradicionalmente no han sido atendidos por jugadores como la banca.

Vivanuncios y Segundamano son adquiridos por Navent Group

Adevinta, empresa de clasificados online, anunció la venta de sus negocios mexicanos Vivanuncios y Segunda Mano a Navent Group, operador de bienes raíces en línea en América Latina. Ambas marcas y compañías siguirán existiendo ahora bajo la dirección de Inmuebles24.

inmuebles24

Sedatu y Sectur invierten 3 mmdp en arquitectura social

A través del Programa de Mejoramiento Urbano (PMU), el Gobierno Federal realizó una inversión en arquitectura social en ciudades turísticas. Las dependencias encargadas son la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu) y la de Turismo (Sectur) que han destinado de 2019 a la fecha más de 3 mil millones de pesos en 14 ciudades turísticas para la construcción de 144 obras urbanas.

Un futuro en el que quepan todas tus ambiciones y las soluciones más eficientes de operación.

Un futuro que se construye hoy.

kampusindustrial.com

KAMPUS
Desarrollos

Creadores de KidZania lanzarán un wellness center

El wellness center denominado Kinezis, se ubicará en el centro comercial Mundo E, contará con una inversión de 400 millones de pesos y tecnología de vanguardia que permitirá ofrecer a los usuarios una experiencia personaliza e interactiva. Ofrecerá tres propuestas de valor: Fitness, Fun y Health.

Tinsa y AMPI firman convenio de colaboración

Tinsa México y la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) firmaron un convenio de colaboración a nivel nacional para facilitar la compraventa de vivienda en el país a través de la plataforma RadarMx, la cual permite obtener información actualizada, lo que brinda al usuario una serie de indicadores para tomar la mejor decisión en el menor tiempo posible.

Doppelmayr y Grupo INDI ganan licitación para construcción de Línea 3 del Cablebús

Jesús Antonio Esteva Medina, secretario de Obras y Servicios de la capital, anunció que Doppelmayr y Grupo INDI son el consorcio ganador de la licitación. Asimismo, detalló que la propuesta de inversión en la obra es de 2,263 millones de pesos y que el periodo de ejecución será de septiembre de 2022 a diciembre de 2023.

EL LUGAR AL QUE PERTENECES

LOMAS
DEL CAMPANARIO
NORTE

TERRENOS **DESDE 270m²**
T. **(442) 454 5393**

lomasnorte.com

QROCASA

Comercializado por
ACTIVO
INMOBILIARIO

INSTAGRAM

#InmobiliareRecomienda

Estar informado sobre el mercado de vivienda, industrial, comercio y oficinas es importante, es por eso que te compartimos cinco cuentas de Instagram que comparten información del mercado inmobiliario.

Softec | @softecmx 1,880

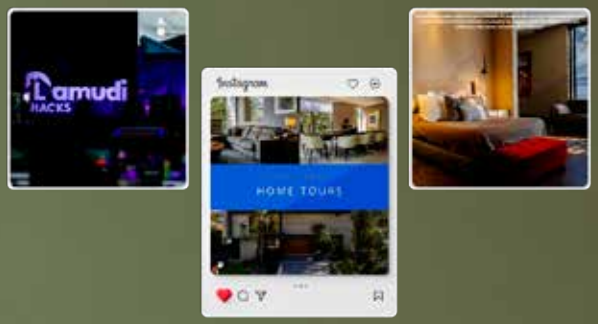
Expertos en consultoría e investigación del mercado inmobiliario; a través de sus redes sociales, la compañía comparte información sobre los indicadores de las diversas ciudades y estados; así como de webinars en los que están presentes para conversar más sobre el mundo del real estate.

JLL | @jllmexico 4,437

Agencia inmobiliaria a nivel mundial. La cuenta de México está enfocada en informar sobre sus subastas, enfoque e innovación que manejan en la compañía; y por su puesto de cómo está el mercado del real estate en el país.

CBRE | @cbre 76.6 k

Empresa enfocada en la consultoría, comercialización y servicios inmobiliarios, en su cuenta de Instagram, CBRE comparte con sus seguidores la visión de los diversos mercados del real estate y cómo es qué han ido evolucionando con el paso de los años.



LAMUDI | @lamudi_mx 10 K

Plataforma inmobiliaria que comparte reportes de los mercados de vivienda, comercio e industrial; en su cuenta comparte hacks para vender una propiedad, consejos para encontrar vivienda y las fechas de sus siguientes webinars.

Colliers | @colliers.mexico 1,355

Líder global en servicios inmobiliarios y administración de inversión; en Instagram comparte información sobre la situación actual y las perspectivas del mercado de oficinas e industrial; así como consejos para crear espacios diferentes en el trabajo.

MURGUÍA

You Choose, We Care®

Experto

en soluciones de **seguros, fianzas** y **administración de riesgos**

MURGUIA GROUP

Murguía Consultores /MurguiaConsultores Murguiamx

5 Apps para optimizar el home office

Luego de más de dos años de pandemia, diversas macrotendencias surgieron para revolucionar la forma de vida (y de trabajo) de los seres humanos. Aunque, poco a poco, las empresas han retomado actividades presenciales, la realidad es que el home office llegó para quedarse.

De acuerdo con el estudio Trabajo Reimaginado 2022 de la firma EY, el 93% de los encuestados mexicanos quieren laborar de forma remota más de dos días a la semana. Sin embargo, esta no es tarea sencilla, por ello, Inmobiliare presenta cinco aplicaciones para optimizar actividades y asegurar la productividad laboral desde casa.

Freedom

La app permite tomar el control del tiempo que un colaborador pasa en pantalla y evitar distracciones. Para este fin, bloquea aplicaciones y sitios web, de modo que pueda estar más enfocado. Simplemente, se deben seleccionar las páginas que se desean evitar e iniciar sesión.

Slack

Reúne la comunicación en equipo en un mismo lugar para completar listas de tareas pendientes y hacer que avancen los proyectos al combinar personas, conversaciones, herramientas e información adecuada. Está disponible para cualquier dispositivo, de modo que se puede acceder desde el escritorio o vía remota.

Alegra

Especialmente diseñada para la administración y facturación de los negocios, por lo que también permite controlar gastos, bancos e inventarios desde cualquier lugar, sea en PC o móvil. Cabe mencionar que funciona para facturación electrónica en Colombia, Perú, Argentina, Costa Rica y México; y tiene una versión internacional para utilizarla en cualquier país del mundo.

Asana

Una herramienta para la gestión de proyectos en equipo y tareas individuales. Asana organiza el trabajo, desde las tareas más pequeñas hasta las iniciativas a gran escala, para que cada colaborador tenga en claro qué hay que hacer, cuándo hay que hacerlo y cómo deben proceder para lograrlo.

Hubspot

Hubspot se ha vuelto una de las aplicaciones más utilizadas en las áreas de marketing, ventas y atención al cliente de las empresas, ya que facilita las actividades de éstas con herramientas para monitorear metas, interactuar con clientes, cerrar negocios, programar publicaciones en redes sociales y más

REI

REAL ESTATE INVESTMENTS

SUCCESSFUL · INDUSTRIAL PARK · DEVELOPERS

Premium location · Class A facilities

Build to suit · World class infrastructure

Proved experience across the country

Contact us: rarroyo@rei.realestate

RADIOGRAFÍA DEL MERCADO DE OFICINAS EN LA CIUDAD DE MÉXICO

Al cierre del primer semestre del año, y después de casi dos años con absorciones netas negativas, el mercado de oficinas en la Ciudad de México (CDMX) alcanzó los 9,999 metros cuadrados de ocupación, según datos de JLL.

-160,644 2T 2021
vs
9,999 2T 2022

Cifra comparada con el mismo periodo del 2021, el sector presentó una recuperación significativa:

Sin embargo, la tasa de desocupación se encuentra en su punto más alto histórico **23.5%**

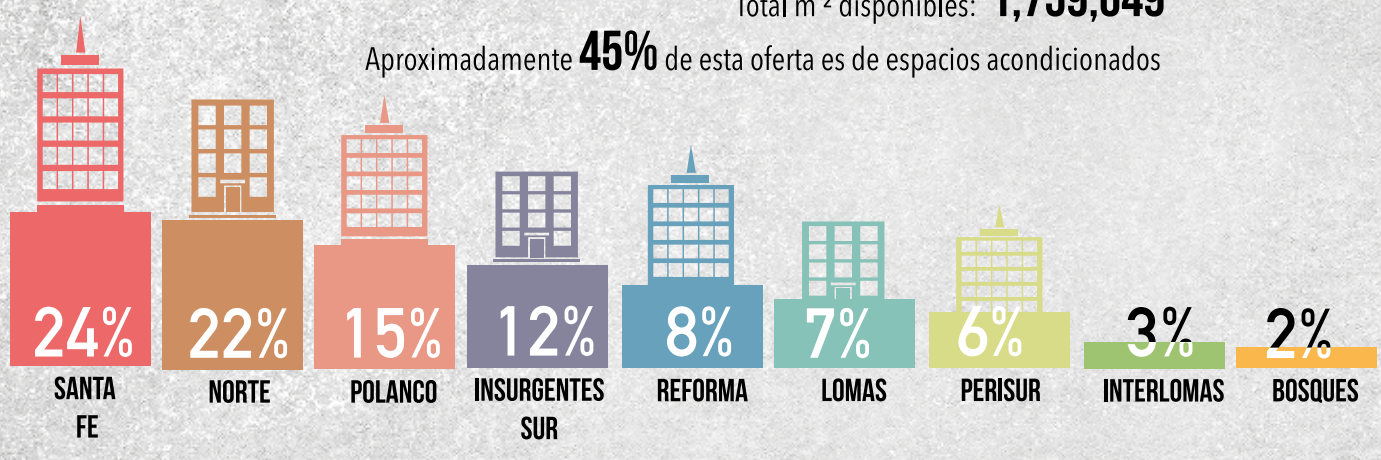
7,494,567 M²

Total de metros cuadrados de inventario en edificios terminados

EDIFICIOS TERMINADOS A JUNIO 2022

Total m ² disponibles: **1,759,049**

Aproximadamente **45%** de esta oferta es de espacios acondicionados

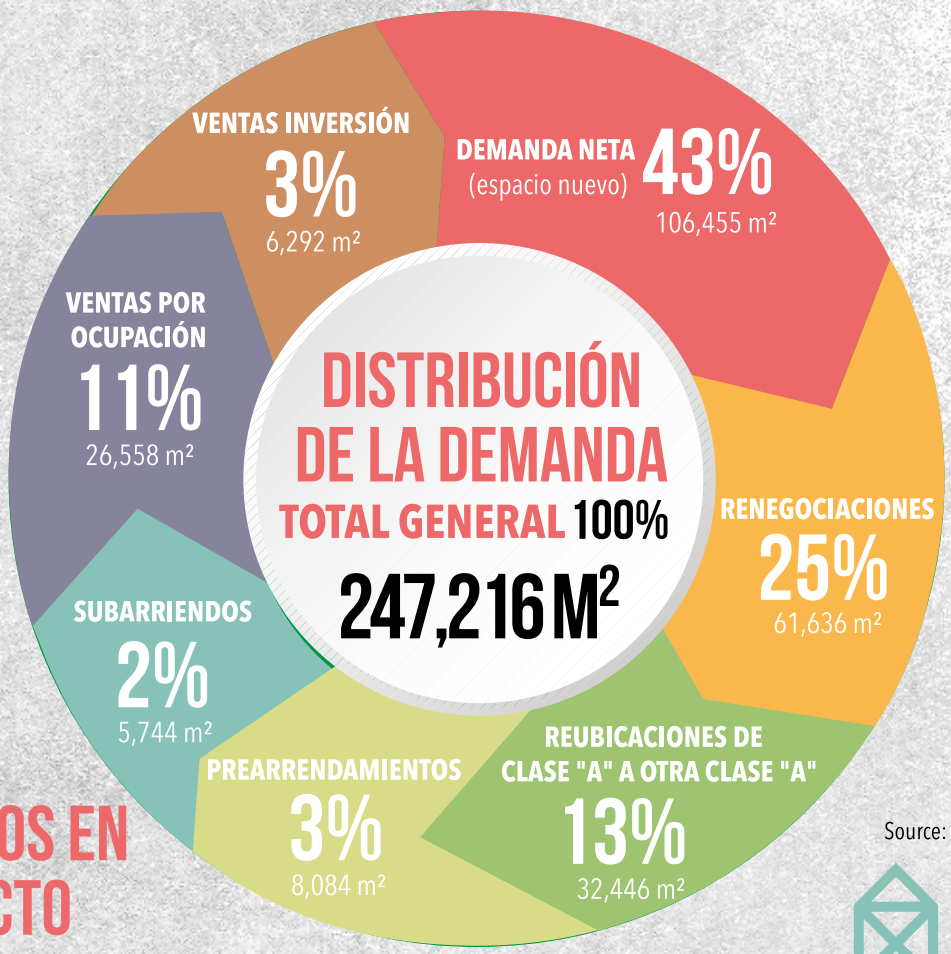


NUEVA OFERTA EN EL MERCADO DE OFICINAS

Metros cuadrados de nuevo espacio: **4,480**

Nuevo edificio de oficinas (Revolución 633) entregado durante **1S2022**

Se espera la entrega de **11** nuevos edificios en los próximos meses de **2022**



Source: JLL Research

EDIFICIOS EN PROYECTO

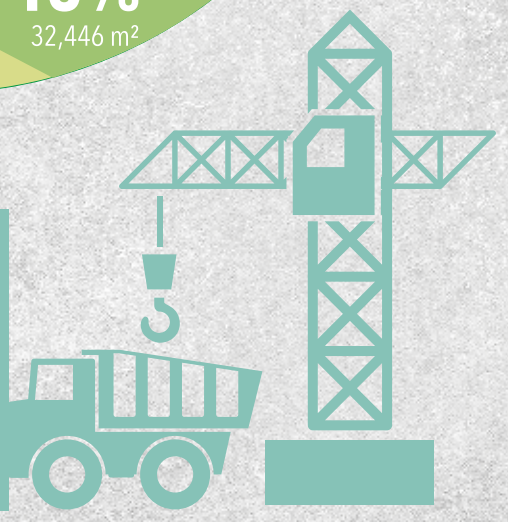
Metros cuadrados:

en proyecto **1,080,703***

* No han iniciado construcción **32%**

56%

de estos metros cuadrados de oficinas están proyectados para los corredores de Reforma y Santa Fe.



El complejo panorama de las oficinas en México

Por Sergio Mireles, Director General de Datoz y
Pamela Ventura, Content Manager

Los últimos años han sido un desafío para el segmento inmobiliario de oficinas en México y el panorama aún es complejo. Si bien, previo a la pandemia, que llegó en marzo de 2020 al país, el mercado de oficinas ya tenía una ligera sobreoferta de espacios, especialmente el de Ciudad de México, que concentra el 80% de las oficinas, pero ésta se acentuó tras la pandemia debido al confinamiento.

Dos años han transcurrido y el mercado de oficinas en México, que cuenta con un inventario existente de 14.1 millones m2 en las cuatro ciudades corporativas que forman parte de nuestra muestra, ha tenido que adaptarse a las nuevas tendencias de trabajo flexible, coworking, subarrendamientos, incluso incursionar en la reconversión de usos, a fin de mantener la dinámica de este segmento.

En la primera mitad de 2022 hubo una ligera recuperación en la demanda de espacios respecto al mismo periodo de 2020, cuando la pandemia de Covid-19 arribó al país, sin embargo, esto aún es insuficiente para que el mercado inmobiliario de oficinas de México se considere sano en términos de disponibilidad.

En la primera mitad de 2022 hubo una ligera recuperación en la demanda de espacios respecto al mismo periodo de 2020.

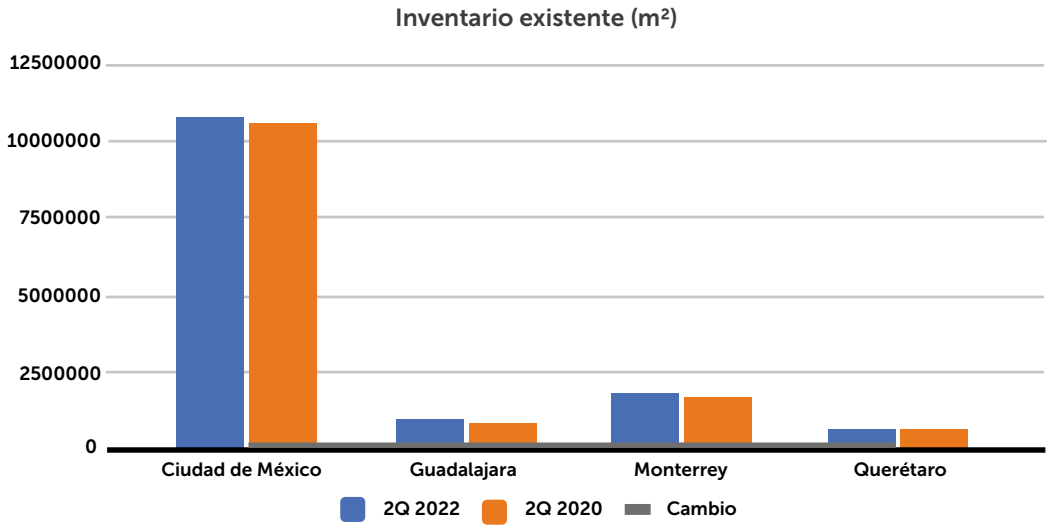
Además de los esfuerzos por propietarios y desarrolladores para mantener activo el mercado de oficinas, la recuperación de este segmento está influenciada por factores económicos nacionales e internacionales.

Oficinas sin crecimiento

En los últimos dos años, el crecimiento del mercado inmobiliario de oficinas en el país ha sido casi nulo, tanto en la entrega como en el inicio de construcción de nuevos espacios corporativos. Esto porque en los primeros meses de la pandemia se detuvo la actividad de construcción, lo que retrasó por varios meses las obras; además, los desarrolladores han pausado el inicio de construcciones para intentar contener la oferta.

En los últimos dos años, el crecimiento del mercado inmobiliario de oficinas en el país ha sido casi nulo, tanto en la entrega como en el inicio de construcción de nuevos espacios corporativos.

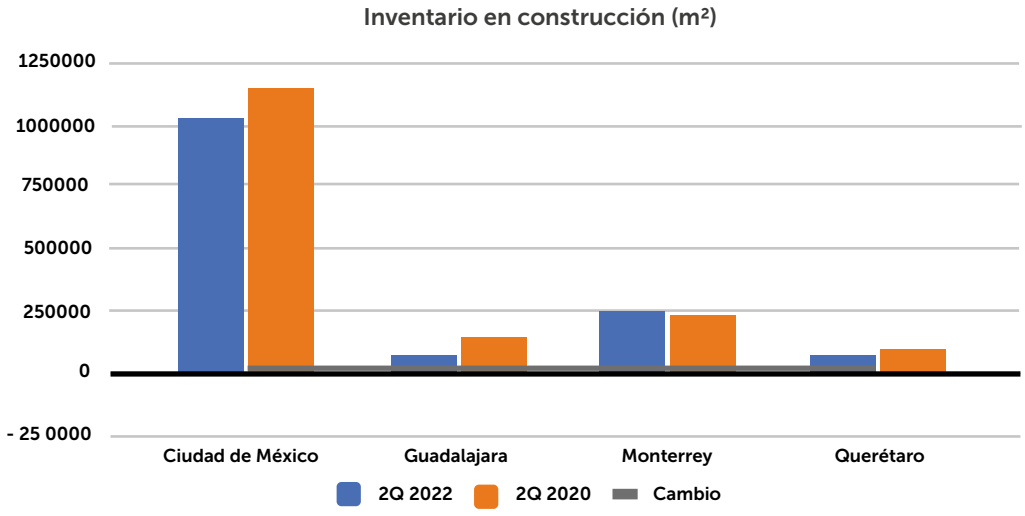
De 2Q-2020 a 2Q-2022, Ciudad de México apenas tuvo un crecimiento de 1.5% de su inventario existente, al alcanzar 10.7 millones m2 de inventario de edificios clase A+, A y B, esto por las entregas de edificios como The Summit Santa Fe de Grupo FREL, Corporativo Neuchatel de MIRA y Distrito Polanco de Simetric; sin embargo, la construcción de nuevos corporativos cayó 10 por ciento.



El mercado de oficinas de Monterrey creció 3%, por lo que su inventario entregado llegó a 1.8 millones m2. Monterrey fue la única ciudad que incrementó su actividad constructiva en este par de años, ya que se están levantando 254,000 m2 de oficinas, en proyectos como Lola Torre Loma Larga de Proyectos 9.

Los mercados de oficinas emergentes de Guadalajara y Querétaro fueron los que mayor crecimiento tuvieron, con 8.4% y 7.7%, respectivamente. Guadalajara alcanzó 932,000 m2 de inventario existente, mientras que Querétaro está por llegar a los 700,000 m².

Sin embargo, la construcción en ambas ciudades cayó considerablemente, por alrededor de 47%, respectivamente. En Guadalajara se construyen 77,000 m² en edificios como Héredict de Fibra Plus, mientras que en Querétaro se edifican 54,000 m².



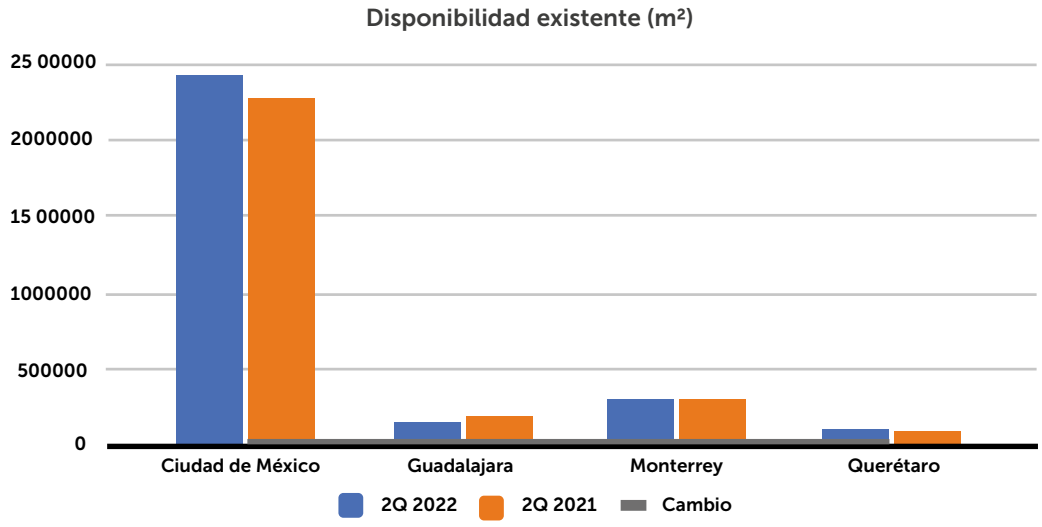
Dado el contexto de este segmento inmobiliario, el crecimiento de las oficinas del país continuará casi estático, por lo menos hasta que sea más visible la recuperación.

Disponibilidad de oficinas aumentó

Antes de la pandemia, el mercado corporativo del país comenzaba a tener vistos de sobreoferta, esto porque la construcción de espacios corporativos tenía un ritmo acelerado frente a la demanda. Es decir, se construía más de lo que se necesitaba. Esto principalmente en Ciudad de México, donde se ubica el 80% de las oficinas, pero también en mercados secundarios como Monterrey y Guadalajara comenzaba una mayor oferta.

Esta sobreoferta se detonó con la pandemia, pues las nuevas inversiones se retrasaron o detuvieron; el confinamiento provocó la reducción del uso de oficinas; hubo grandes desocupaciones; entre otros. Actualmente, el país cuenta con 2.9 milones m2 de oficinas existentes vacías, 47% más que en 2020. Asimismo, hay casi 500,000 m2 de espacios en construcción disponibles.

De 2Q 2020 a 2Q 2022, la disponibilidad en Ciudad de México incrementó 45%, al pasar de 1.6 millones m2 a 2.4 millones m2 de espacios existentes disponibles, es decir, se sumaron 800,000 m2 a espacios libres en este mercado, como resultado de las nuevas entregas y la poca absorción, pero principalmente de las desocupaciones, que alcanzaron hasta 600,000 m2. Para dimensionar el nivel de disponibilidad de Ciudad de México, cabe decir que, esta vacancia es superior al inventario existente y en construcción de Monterrey, el segundo mercado más grande del país.



Monterrey, Guadalajara y Querétaro también tuvieron aumentos significativos en la disponibilidad de sus edificios existentes, con 43%, 68% y 72%, respectivamente. Sin embargo, la disponibilidad entre los tres mercados apenas suma 550,000 m².

Es muy notoria la sobreoferta de oficinas en el país y cada trimestre rompe el nivel histórico de espacios corporativos vacantes, por lo que le tomará más de dos años al mercado balancear la situación.

Mercados secundarios sostienen la demanda de oficinas

En la primera mitad de 2022 hubo una ligera recuperación de absorción bruta o demanda de operaciones en renta y venta de espacios de oficinas en el país. Esto impulsado por los mercados secundarios de Guadalajara, Monterrey y Querétaro.

En la primera mitad de 2022 hubo una ligera recuperación de absorción bruta o demanda de operaciones en renta y venta de espacios de oficinas en el país.

Ciudad de México, la capital corporativa, tuvo una absorción acumulada de alrededor 115,000 m² al cierre del 2Q 2022, estos números mejoraron en comparación con el 2021, pero se mantuvo igual respecto al 2020. Empresas de tecnología, telecomunicaciones y financieras han mantenido la demanda. Por tanto, la ocupación de espacios de Ciudad de México ha sido estable, pero para sanear sus números es necesario que esta aumente considerablemente.

Por otro lado, Guadalajara, Monterrey y Querétaro han tenido aumentos en la absorción de espacios superiores al 100% respecto al inicio de la pandemia, al cierre de 2Q 2022.

En Monterrey, la ocupación de oficinas ha sido impulsada por el nearshoring, ya que, compañías de logística, transportes, química, energía, entre otras, han absorbido alrededor de 26,000 m2 de oficinas en lo que va del año.

Guadalajara se ha posicionado como el Silicon Valley mexicana y en este sentido, han instalado sus operaciones corporativas empresas de tecnología, tecnologías de la información, software, tal es el caso de Softserve.

Querétaro alcanzó una ocupación de casi 13,000 m2 por parte de empresas de logística, tecnología e inmobiliarias. De la mano del crecimiento que ha tenido este mercado en las áreas de la industria 4.0

Si bien, los números de renta de espacio corporativo durante la primera mitad del 2022 fueron favorables, el reto es que la sobreoferta de espacio continúa.

¿Flexibilidad, subarrendamiento y reconversión de oficinas, una solución?

A consecuencia del complicado panorama del mercado de oficinas, han surgido algunas alternativas para intentar mitigar los altos niveles de disponibilidad, tal es el caso de mayor flexibilidad en contratos y uso de espacio mediante tendencias como coworking, subarrendamiento y la reconversión de usos.

La pandemia redefinió las políticas de trabajo, por lo que ahora los empleados tienen la flexibilidad de trabajar tanto desde la oficina como desde casa, o alternando ambas propuestas. Esto ha llevado a que el arrendamiento de espacios corporativos también sea más flexible. En este sentido, una solución es el coworking y subarrendamiento, ya que las empresas acceden a ubicaciones estratégicas, con el espacio necesario en determinado momento y plazos flexibles en contratos.

Por otro lado, el mercado también ha recurrido a la reconversión de espacios desocupados de oficinas en otros usos como médico y habitacional. En los últimos dos años se ha teorizado mucho esta propuesta y se ha concluido que los espacios ideales para la reconversión son las oficinas clase B, incluso, son el tipo de oficinas que el Gobierno de la Ciudad de México impulsó con el sector privado para facilitar el proceso de reconversión de uso vivienda asequible.

Hasta ahora, la reconversión de uso se ha dado en edificios en proceso de construcción, tal es el caso de los edificios La Viga de Fibra Uno, que se convirtió en una torre médica y, actualmente, construye Plaza Satélite, un proyecto de usos mixtos, que también reconvertirá su espacio corporativo en un hospital. Por su parte, en Monterrey, Proyectos 9 reestructuró el uso del edificio en construcción Torre Lola, donde solo el 30% será para oficinas y el resto para suites ejecutivas para alojamiento y funciones corporativas.

En los próximos años las tendencias de flexibilidad en el arrendamiento corporativo y reconversión de espacios seguirán fortaleciéndose ante los altos números de disponibilidad de espacios de oficinas.

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.

Corporativo Televisa
Imagen cortesía de Eskema Arquitectos

ARQUITECTURA HUMANA,

CLAVE PARA EL REGRESO A LOS ESPACIOS DE TRABAJO

Por Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

El sector de oficinas atraviesa por una etapa de cambios profundos que van desde la implementación de esquemas flexibles de trabajo, hasta la nueva arquitectura de los edificios. Y es que, si algo demostró la pandemia de Covid-19, es que es posible trabajar a distancia, lo cual genera beneficios a los trabajadores, como ahorros en tiempo y dinero.

La humanidad entera lleva más de dos años en crisis sanitaria y, aunque parece que el mundo no se detiene y la vida sigue, los cambios son evidentes. Al respecto, Luis Manuel Gómez Portugal, socio fundador y director general de Eskema Arquitectos, plantea la pregunta: ¿Qué pasaría si las personas continúan con sus actividades laborales 100% en línea?

"Creo que un modelo completamente virtual, a la larga, nos puede deshumanizar. De seguir así, quizá en 10 años nadie conocería a nadie y no se crearían lazos interpersonales", comentó en entrevista para Inmobiliare.

Sin embargo, el arquitecto señaló que regresar a la normalidad, como se conocía antes del 2019, tampoco es la solución. En este sentido, los modelos híbridos que combinan días de trabajo desde casa con otros cuantos en la oficina, resultan los más viables. Por ello, contar con espacios adecuados, confortables, con áreas exteriores y, sobre todo, más humanos será la clave para la recuperación del sector.

"Tenemos que estar abiertos a los esquemas flexibles, no hay de otra. Pero, también a transformar los corporativos para que parezcan más una extensión de nuestra casa. Todo tendría que estar dirigido hacia la formación de comunidades y no a que sean lugares fríos que no motivan a estar ahí", agregó.

Para Luis Manuel, nada está escrito. Aunque estos sistemas laborales pueden llevar a que las oficinas se reduzcan en metros cuadrados, también son una oportunidad para ofrecer mejores lugares de trabajo y áreas comunes que puedan incentivar a los colaboradores a querer regresar algunos días a la oficina y no perder la convivencia.

Corporativo Alpura
Imagen cortesía de Eskema Arquitectos

LA ARQUITECTURA EN OFICINAS PARA RECONECTAR CON LA SOCIEDAD

Un aspecto a tomar en cuenta en la arquitectura para los edificios, según Gómez Portugal, es que tanto al interior como hacia el exterior, funcionen como generadores de comunidad. Por lo tanto, dentro del inmueble se debe considerar la instalación de áreas comunes de colaboración que integren a los equipos de trabajo y provoquen mayor dinamismo.

Mientras que en el exterior, es necesario comunicar algo distinto a la ciudad. El arquitecto detalló que esta comunión con el contexto urbano se puede lograr por medio de las plantas bajas comerciales y de servicios: "No hay nada mejor para formar un vínculo entre el espacio público y privado. Por ahí pasa mucha gente y es una gran ocasión para tener un área que aporte mejor iluminación y que ofrezca restaurantes, bancos o comercios".

Los nuevos sistemas laborales pueden llevar a que las oficinas se reduzcan en metros cuadrados, pero también son una oportunidad para ofrecer mejores lugares de trabajo y áreas comunes para incentivar que los colaboradores quieran regresar algunos días a la oficina y no perder la convivencia.

En este sentido, aseguró que, al igual que las nuevas formas de trabajo, los edificios deben funcionar en forma híbrida, es decir, que un mismo inmueble tenga la posibilidad de ser vivienda, oficinas, entretenimiento, etc. Siempre con el cuidado de la arquitectura para conectar con la sociedad, este tipo de edificios flexibles serán los más exitosos.

LUIS MANUEL GÓMEZ PORTUGAL
SOCIO FUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL DE ESKEMA ARQUITECTOS

Corporativo Televisa
Imagen cortesía de Eskema Arquitectos

Corporativo Televisa
Imagen cortesía de Eskema Arquitectos

EFICIENCIA Y SUSTENTABILIDAD,

LOS ESPACIOS CORPORATIVOS POSTPANDEMIA

Hace unas décadas, el diseño de los edificios de oficinas en México se vio influenciado por la arquitectura estadounidense, ésta se caracterizaba por sus enormes fachadas recubiertas de cristal, y en el interior, solucionaban la ventilación con sistemas de aire acondicionado.

Con el paso de los años, y tras la pandemia, los desarrolladores y propietarios finalmente se dieron cuenta que México tiene un clima distinto y se encontró la necesidad de espacios exteriores, con luz y ventilación natural. De esta forma, la eficiencia y la funcionalidad son aspectos importantes para la rentabilidad del sector, siempre en armonía con la estética.

"Poco a poco se está empezando a desarrollar una arquitectura corporativa más enfocada a nuestro país, a nuestro clima y nuestras costumbres. Ahora puede haber combinaciones, remetimientos y salientes que generen sombras y terrazas que nos otorguen la posibilidad de áreas exteriores que hemos visto que son sumamente necesarias", aseguró el socio fundador de Eskema Arquitectos.

Por otra parte, el concepto de sustentabilidad ha permeado en todos los sectores, incluyendo el de oficinas. Para la firma, impulsar esta tendencia es primordial, por lo que cerca de la mitad de su equipo de trabajo cuenta con acreditación para el desarrollo de proyectos con certificación LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés).

No obstante, son conscientes de que conseguir este distintivo puede no ser lo más conveniente en términos de costos para algunos edificios, por lo que también ofrecen otras opciones para que los desarrolladores estén dispuestos a invertir, como el distintivo EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies).

"Hablando de la arquitectura corporativa, creo que, aunque por ahora está muy frenada, tiene una gran ventaja en cuanto a las certificaciones. Normalmente son inmuebles patrimoniales, esto implica que son edificios propios para renta. Así que, si durante la fase inicial de construcción se tiene que invertir un poco más para hacerlos sustentables, esto se refleja en el retorno de inversión. Esa es la razón por la que los desarrolladores de oficinas sí están dispuestos a hacerlo", indicó Gómez Portugal.

ESKEMA ARQUITECTOS: 20 años DE EXPERIENCIA EN PROYECTOS DE OFICINAS

A lo largo de sus 20 años de historia, Eskema Arquitectos ha creado diversos modelos de negocio, entre ellos, el área de arquitectura; la unidad de interiores corporativos; urbanismo, en la que se diseñan planes maestros con gobiernos y desarrolladores inmobiliarios; y está a punto de lanzar una cuarta área especializada en centros comerciales y edificios de usos mixtos.

De esta forma, el despacho ha consolidado su experiencia, especialmente, en los sectores de vivienda y oficinas. Dentro de este último rubro, destacan: Corporativo Alpura y el Anexo Televisa San Ángel.

El primero de ellos, se realizó en 2012 y cuenta con una superficie de alrededor de 10 mil metros cuadrados, ubicado en Cuautitlán Izcalli. En palabras del arquitecto, se trata de un proyecto atípico, ya que surgió de la remodelación de un espacio de mil metros cuadrados del edificio principal del corporativo.

"Eskema realizó un estudio profundo del funcionamiento de la planta para entender los flujos de las naves de producción y almacenamiento, salidas vehiculares y peatonales. La propuesta fue hacer un nuevo inmueble en la parte posterior, cercano a los estacionamientos y con oportunidad de expansión", expresó Gómez Portugal.

La firma eligió basar la edificación en una estructura de acero para mayor flexibilidad y permitir ampliaciones futuras sin necesidad de colados y cimbras. En sintonía con la filosofía de arquitectura para la comunidad social y con las necesidades del cliente, la planta baja se dejó libre para eventos, con una imagen balanceada entre corporativo e industrial.

"Es un edificio muy funcional que cuida las orientaciones. La composición está basada en cinco cuerpos colocados para generar sombras y que, a su vez, representan la unión de los distintos grupos ganaderos que fueron quienes formaron Alpura", compartió.

En contraparte, el Anexo Televisa San Ángel es un proyecto que ganaron a través de un concurso de arquitectura en 2015. Lo curioso es que la televisora buscaba más que un edificio de oficinas, un estacionamiento, todo esto construido en un predio alargado.

Fue entonces que, a través de una arquitectura innovadora, Eskema logró optimizar el espacio y permitir la mayor cantidad de cajones de estacionamiento, a través de un sistema de rampas para dar acceso vehicular hacia los techos.

"Fue un reto, ya que la zona de San Ángel tiene restricciones complicadas en cuestión de alturas por ser una zona patrimonial, no podíamos subir más de 14.50 metros. Encontramos un sistema constructivo muy interesante alemán llamado bubble deck que permite construir sin trabes y trabaja con una losa reticular compuesta de esferas que reparten la carga", concluyó Gómez Portugal.

LOS EDIFICIOS, TANTO AL INTERIOR COMO HACIA EL EXTERIOR, DEBEN FUNCIONAR COMO GENERADORES DE COMUNIDAD.

Corporativo Alpura
Imagen cortesía de Eskema Arquitectos

Experience per Square FootTM:

la herramienta ideal para mejorar la experiencia en los espacios de trabajo y aumentar el rendimiento empresarial

Por Cushman & Wakefield

¿Cómo motivo e inspiro a mi gente? ¿Cómo planifico un modelo de trabajo híbrido? ¿Cómo abordo la salud, seguridad y el bienestar de los empleados? Y, sobre todo, ¿cómo saco el mayor provecho de las inversiones en los espacios de trabajo?

Si alguna vez has tenido estas preguntas, entonces te invitamos a conocer Experience per Square FootTM de Cushman & Wakefield. Servicio que brinda a las organizaciones información necesaria para priorizar las inversiones en el lugar de trabajo y mejorar el rendimiento empresarial de los colaboradores.

Experience per Square FootTM brinda a las organizaciones información necesaria para priorizar las inversiones en el lugar de trabajo.

Al mejorar el rendimiento empresarial, es posible atraer y retener a los mejores talentos, reforzar la productividad y, sobre todo, garantizar el bienestar de cada empleado.

Experience per Square FootTM ha capturado más de 6 millones de puntos de datos de más de 110,000 trabajadores en 100 empresas de todo el mundo.

Experience per Square FootTM ha capturado más de 6 millones de puntos de datos de más de 110,000 trabajadores en 100 empresas de todo el mundo.

¿A quién beneficia?

Prácticamente, a cualquier empresa que pretenda mejorar la experiencia laboral en sus espacios de trabajo (arrendadores, retail, coworking, multifamily, etc.). Los CEO, CFO o líderes en recursos humanos, pueden usar esta herramienta como una guía para mejorar la toma de decisiones.

¿Cómo funciona?

Experience per Square FootTM se logra con una encuesta de diagnóstico patentada que evalúa la experiencia, el compromiso y el bienestar de los empleados en su entorno de trabajo, aun cuando se encuentren trabajando de manera remota.

La encuesta, elaborada a través de un avanzado algoritmo, analiza cerca de 60 atributos relacionados con el lugar de trabajo; así es como se obtiene una puntuación que se desglosa en cinco segmentos clave de la experiencia: enfoque, equipo, vinculación, renovación y aprendizaje.

Al examinar el aspecto físico, tecnológico, amenidades, servicios, ubicación, así como la cultura y políticas de los espacios de trabajo, es posible encontrar el equilibrio adecuado entre la vida laboral y personal. Así, las empresas, pueden impulsar el compromiso óptimo y, por lo tanto, lograr que los colaboradores sean más productivos en sus respectivas áreas de trabajo.

Para lograr que los resultados sean aún más eficientes, el equipo de consultoría local de cada empresa puede agregar preguntas personalizadas que se adapten a las necesidades comerciales.

Al finalizar el proceso, se podrá acceder a paneles dinámicos que proporcionarán la información recibida gracias al algoritmo, la cual contendrá:

- Dashboards: para ver los resultados de las encuestas.
- Comparaciones: entre diferentes regiones.
- Evidencia: de lo que está funcionando bien y no tan bien para los empleados.
- Benchmarks: (confidencialmente y en conjunto) con otras empresas que han realizado la encuesta.
- Resumen ejecutivo: presentación general de los hallazgos y puntos de referencia a destacar.

¿En cuánto tiempo se realiza?

XSF toma un plazo máximo de seis semanas para la preparación, administración y entrega de resultados. Todo el proceso se divide en cinco etapas: desarrollo del contenido de encuestas, enlace de comunicaciones, lanzamiento, monitoreo y recordatorios, y por último el informe de resultados.

La información que se obtiene

Después de recibir los resultados de las encuestas, se accede a información relevante como:

- ¿Cuál es la experiencia del empleado?
- ¿Qué está sucediendo en todos los lugares y formas en que trabajamos?
- ¿Cómo afecta el ecosistema al bienestar, la cultura, el compromiso y el rendimiento?
- ¿En qué se diferencian las percepciones según la demografía?
- ¿Cómo y dónde trabajan mejor los empleados?
- ¿Cuáles son las preferencias de estilo de trabajo de los empleados en el futuro?
- ¿Cuál es el propósito de venir a la oficina o trabajar de forma remota?
- ¿Cuál es el futuro ecosistema del lugar de trabajo y cómo debemos combinar los estilos de trabajo de oficina, remoto e híbrido?

Es importante aclarar que, para que los resultados sean aún más eficientes, el equipo de consultoría local de cada empresa puede agregar preguntas personalizadas que se adapten a sus necesidades comerciales.

¿Cómo puedo contratar esta herramienta?

A lo largo del tiempo, Experience per Square FootTM ha logrado mejorar la experiencia de los empleados en diferentes empresas de distintos rubros.

A lo largo del tiempo, Experience per Square FootTM ha logrado mejorar la experiencia de los empleados en diferentes empresas de distintos rubros.

Si te interesa contratar la herramienta o recibir información detallada, puedes escribir un correo electrónico a **contactomx@cushwake.com.**

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.

vesta

Elevating Standards

Edificios y parques industriales sustentables de clase mundial para acompañar en ubicaciones estratégicas a la manufactura ligera, logística y e-commerce en su crecimiento.

T.+52 (55) 5950 0070

@oficialvesta

Vesta Industrial Real Estate

www.vesta.com.mx

Espacios para trabajo remoto como top demanda

Por Alohome

La oferta de espacios en oficina fue cambiando, evolucionando y modificándose en los últimos años. Vimos que los desarrollos o edificaciones dedicadas a un solo corporativo, coworkings y el subarrendamiento de oficinas, fueron algunas de las tendencias que, independientemente de la coyuntura, resultaban en un buen esquema de negocio o cumplían con las necesidades del momento.

Así como se fueron modificando las zonas laborales acorde a los requerimientos y escalabilidad de los negocios, también se viven algunas evoluciones dentro de la vivienda para adaptarse de mejor manera a la nueva cultura colaborativa en distintas latitudes.

Derivado de la situación sanitaria, la mayoría de las empresas tuvieron que implementar el trabajo remoto, esto implicó un gran reto para la población y más si se combinaba con actividades escolares a distancia. Cabe resaltar que la vivienda no estaba preparada para desempeñar estas funciones, por decirlo de alguna manera, y el reto en cuestiones de adaptabilidad fue sustancial.

La invasión de espacios como recámara, sala o comedor fue una necesidad para sortear la situación, sin embargo, no estaban diseñados con esa finalidad y las complicaciones comenzaron a presentarse. Desde el desgaste natural del mobiliario hasta inversiones en sillas ergonómicas o escritorios que pudieran aliviar este momento en específico.

Previo a esto, las amenidades que más se buscaban en los complejos eran albercas, salones de usos múltiples y otras más que no involucraban actividades al aire libre o en su defecto espacios para colaborar. Ante la inminente ola de personas que se acercaron al trabajo remoto, algunos desarrolladores comenzaron a transformar y realizar modificaciones en el trazado del plano del inmueble para dar espacio a pequeños cubículos o salas de juntas y otro tipo de comodidades que permitieran laborar sin salir del complejo habitacional.

Algunos desarrolladores comenzaron a transformar y realizar modificaciones en el trazado del plano del inmueble para dar espacio a pequeños cubículos o salas de juntas.

Hay que resaltar que los hogares no estaban pensados para ejercer una actividad laboral y por ende las complejidades desde la iluminación, ruido, distribución y más representaron un gran reto para los poseedores de un hogar.

Hoy, luego del aprendizaje obtenido con el pasar de los meses y analizando los hábitos de consumo, vivienda, data y más, algunos complejos se han enfocado a desarrollar amenidades dentro de los desarrollos que permitan contar con todas las facilidades y comodidades para desempeñar el trabajo cotidiano como si fuera una oficina.

Vemos desarrollos inmobiliarios en México como Amaia en Mérida o Ki Green District en Nuevo Vallarta, que han puesto el ejemplo o el dedo sobre el renglón, teniendo un alta escucha de los usuarios y haciendo caso a las búsquedas de los nuevos compradores de vivienda; los cuales, dentro de sus preferencias para realizar una inversión inmobiliaria, buscan inmuebles o complejos que cuenten con espacios pensados y diseñados para el trabajo remoto. Estas características se han convertido en algo esencial y que incentiva positivamente la compra.

Socialmente, se experimentó un cambio de mentalidad en toda la generación económicamente activa, se hicieron a la idea y se adaptaron a colaborar desde su hogar, lo que implicó un cambio en las necesidades. Las personas, además de buscar los espacios laborales, también hicieron suya la tendencia del diseño biofílico, que simplemente es integrar aspectos de la naturaleza en la edificación de la vivienda. Las terrazas, balcones o cualquier espacio abierto con gran ventilación seguirán tomando fuerza y veremos complejos habitacionales dirigidos hacia ese nicho.

Las personas, además de buscar los espacios laborales, también hicieron suya la tendencia del diseño biofílico.

La escucha permanente de los usuarios y las decisiones basadas en datos, siempre arrojará buenos dividendos, desarrollar nuevos modelos de vivienda, con características especiales no está peleado con la rentabilidad, hay que recordar que existen presupuestos para todas las necesidades, segmentos poblacionales e incluso nacionalidades.

El trabajo remoto o híbrido llegó y no desaparecerá, como industria debemos adaptarnos y tener la suficiente capacidad de modificar el plan inicial sin afectar las finanzas o encarecer las unidades. El universo inmobiliario nos brinda una gama infinita de posibilidades, somos parte de la historia de cada persona y aliviamos una de sus necesidades básicas como lo es tener un techo donde vivir. [•]

Para obtener más información, visite:
www.alohome.io/

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

Adaptabilidad al Cambio:
Métodos Alternativos de Construcción

Por: Salvador Rivas, CEO
s*arc: salvador rivas architects / srivas@srivasarchitects.com

"La única constante es el cambio", estas palabras del filósofo griego Heráclito, son tan válidas el día de hoy como lo fueron hace cientos de años. Y es que, todo a nuestro alrededor cambia y por ello requerimos desarrollar una mayor adaptabilidad a los constantes cambios que se presentan en nuestro entorno.

Charles Darwin en su teoría de la evolución nos dice que: "No es la especie más fuerte, ni la más inteligente la que sobrevive, sino la que mejor se adapta al cambio". La naturaleza nos recuerda que el cambio es necesario para evolucionar. Prueba de ello, fue la reciente pandemia, la cual nos obligó de un día a otro a cambiar radicalmente nuestras actividades, dándonos cuenta de que ni nosotros, ni nuestros edificios estaban preparados para un cambio inesperado. Esto nos llevó a acondicionar, de forma improvisada y temporal, espacios de nuestras viviendas para llevar a cabo actividades de trabajo, educación y recreación, siendo realmente estas soluciones no las óptimas para atender nuestros requerimientos adecuadamente.

Esto, muestra la vulnerabilidad de nuestros edificios para adecuarse efectivamente al cambio, ya que inicialmente fueron diseñados para tener una vida útil de varias décadas, tiempo que es cada vez más reducido, debido a los constantes cambios en el medioambiente, los requerimientos de uso y en los hábitos de consumo. Sin embargo, podemos crear una mayor resiliencia de nuestro entorno construido mediante la planeación, manufactura e implementación de edificios adaptables a su entorno.

En años recientes reconocidas consultorías internacionales como McKinsey han publicado una serie de análisis y estudios sobre el estado de la industria de la construcción a nivel global, encontrando grandes áreas de oportunidad para mejorar su eficiencia, como lo es el caso de la industria de manufactura. Esto también ha sucedido en países como Reino Unido, en donde el gobierno ha implementado políticas para optimizar la construcción de edificios, hacia un entorno más sostenible y alineado con los objetivos de reducción de emisiones de carbono y de residuos.

Salvador Rivas, CEO

s*arc®
salvador rivas architects

En los últimos años, hemos tenido importantes avances en las tecnologías de diseño de nuestro entorno construido mediante la adopción de metodologías como BIM (*Building Information Modelling*), las cuales han contribuido positivamente al desarrollo de proyectos de forma más eficiente, colaborativa y medible, en cualquier parte del mundo, en tiempo real. También hemos tenido importantes avances en la industria *Proptech*, la cual consiste en la comercialización de bienes raíces a través de plataformas digitales, transformando el sector inmobiliario.

No obstante, y a pesar de estos avances, una vez completado el proceso de diseño, coordinación y comercialización de un proyecto con alta tecnología, encontramos que actualmente en la edificación existen grandes áreas de oportunidad para optimizar las eficiencias de costo, tiempo y calidad requeridas y permitir su capacidad de flexibilidad a futuros cambios. Esto es algo que Salvador Rivas, como arquitecto y diseñador, ha promovido desde sus estudios de posgrado en Reino Unido hace ya varios años, donde inició el desarrollo de proyectos adaptables reconocidos internacionalmente.

Después de haber colaborado en reconocidas firmas internacionales de arquitectura como Foster+Partners, en donde tuvo una participación clave en desarrollos relevantes como los proyectos BBVA Bancomer en Ciudad de México, Saqqara Residences en San Pedro Garza, y el Aeropuerto Internacional de México – Texcoco, Salvador establece en 2017 su firma s*arc: salvador rivas architects en México, para desarrollar proyectos eficientes, adaptables y sustentables, aplicando esta amplia experiencia profesional.

Actualmente, en la construcción de los edificios existen grandes áreas de oportunidad para optimizar las eficiencias de costo, tiempo y calidad requeridas

Desde sus inicios, s*arc, se ha enfocado en resolver cada proyecto con una filosofía de adaptabilidad en mente

Desde sus inicios, s*arc, se ha enfocado en resolver cada proyecto con una filosofía de adaptabilidad en mente. Algunos ejemplos son un edificio de usos mixtos adaptable a diferentes sitios en el Reino Unido, un edificio corporativo adaptable a usos futuros en Toluca, y un modelo de edificio residencial adaptable a diferentes configuraciones en varias ubicaciones. En todos estos proyectos, se han atendido los requerimientos del programa arquitectónico, proporcionado la adaptabilidad necesaria a futuros cambios.

Y es que, en el sector inmobiliario, en donde el costo, el tiempo y la calidad son elementos fundamentales para lograr el éxito de los proyectos, la implementación de Medios Alternativos de Construcción es una solución necesaria. Estos permiten mejorar de forma significativa la rapidez de la construcción de los edificios e infraestructura, resultando en importantes ahorros y optimización del retorno de inversión, y creando proyectos económica, social y medio ambientalmente sustentables.

Asimismo, a través de su firma Neoxspace, establecida en Reino Unido en 2019, Salvador desarrolla proyectos *build-tech* para el diseño, manufactura e instalación de sistemas arquitectónicos eficientes, adaptables y sustentables para aplicarse en diferentes tipologías de edificios y condiciones. Es tiempo de implementar nuevas soluciones integrales de diseño y construcción que permitan una mayor adaptabilidad de nuestro entorno construido a esa constante, que es el cambio.

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

DEJA DE SOÑARLO...

VEN A VIVIRLO

skyhaus.mx

skyhaus®

GRAND

SÁNCHEZ AZCONA

Desde 73.32 m² | 2 Recámaras | 2 Baños | 1 a 2 Estacionamientos

NARVARTE PONIENTE | BENITO JUÁREZ | CDMX

INFORMES Y VENTAS

+52 55 8854 7941

+52 55 6356 8654

ventas@skyhaus.mx

@skyhausmx

SEGURIDAD ESTRUCTURAL

GRAN UBICACIÓN

OBRA DE ARTE EXCLUSIVA

MENCHACA STUDIO.

Global Businesses Inc®
Edificamos sueños con cimientos firmes

20 AÑOS

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

Reconversión de oficinas

¿UNA OPCIÓN PARA LA RECUPERACIÓN DEL SECTOR?

Por Samanta Escobar
samanta.escobar@inmobiliare.com

Los edificios corporativos en México no han logrado la recuperación tras los altos niveles de desocupación registrados durante la pandemia de Covid-19. Ante este panorama, tanto el sector privado como el público han buscado alternativas para reactivar el sector, una de ellas es la reconversión de oficinas a diversos usos con mayor demanda, tales como la vivienda, hospitales e instalaciones educativas.

De acuerdo con Datoz, al cierre del segundo trimestre del 2022 (2T22) la absorción bruta en la Ciudad de México (CDMX) logró romper la barrera de los 80 mil metros cuadrados, con lo que incrementó cinco por ciento. En cuatro mercados monitoreados por la plataforma (CDMX, Querétaro, Guadalajara y Monterrey), se ocuparon más de 130 mil metros cuadrados.

Pese al repunte en los niveles de ocupación, Sergio Mireles, director general de la firma, señaló que la recuperación total del sector se podría alcanzar entre los próximos 18 y 24 meses. Esto siempre que se mantenga el dinamismo y la resistencia que se ha demostrado en lo que va del año.

Con el objetivo de potenciar los corredores corporativos vacíos y acelerar la economía, en marzo de 2022, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI) publicó los "Lineamientos para la Reconversión de Oficinas a Vivienda en la Ciudad de México". De esta forma, se estableció que los inmuebles en abandono podrían ser elegibles para modificar su uso de suelo.

"El número de viviendas que se puede construir depende de la superficie del predio, el número de niveles, el área libre y la literal de densidad que determine el Programa Delegacional de Desarrollo Urbano", se lee en la Gaceta Oficial de la capital.

La iniciativa estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2024 y las empresas interesadas podrán acceder a ciertos beneficios fiscales, como la condonación de pagos en la mayoría de los trámites y del 100% del Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles (ISAI).

"Es una medida muy importante, porque beneficia a los desarrolladores en el momento en que están construyendo y eso permite que se reactive la oferta. Pero, también beneficia a los ciudadanos, porque los primeros tres años tampoco pagarán el predial", indicó la secretaria de Administración y Finanzas, Luz Elena González Escobar.

"Estamos buscando desarrollo inmobiliario con incentivos en zonas que históricamente han venido generando deterioro. Queremos vivienda incluyente, es decir, que las personas tengan la posibilidad de vivir en la Ciudad de México": Sheinbaum.

Para proyectos que consideren conservar el uso actual como corporativo, se permitirá hasta el 40% de la superficie total construida como oficinas, sin considerar estacionamientos. Asimismo, los lineamientos indican que en ningún caso se autorizará demolición total de inmuebles.

El ámbito de aplicación corresponderá a los edificios localizados en poligonales y vialidades, como: Centro Histórico, Santa Fe, Polanco, Granadas, Avenida Paseo de la Reforma e Insurgentes Sur.

"Estamos buscando el desarrollo inmobiliario con incentivos en zonas que históricamente han venido generando un deterioro. Queremos una vivienda que sea incluyente, es decir, que todos tengan acceso (...), que las personas tengan la posibilidad de vivir en la Ciudad de México, particularmente, en la zona central y en el norte, que se ha ido despoblando y que tienen una oportunidad de servicios enorme", afirmó en su momento la Jefa de Gobierno, Claudia Sheinbaum Pardo.

Expertos ven complicada la intervención de edificios corporativos

Aún con el aval de las autoridades, algunos expertos se muestran escépticos sobre la viabilidad de la modificación de los edificios corporativos. Para Joaquín Zapiain, tenant advisory council de Colliers, la reconversión de oficinas en la CDMX es prácticamente "un mito", algo que difícilmente se podrá concretar.

"No es tan sencillo, es una cosa de vehemencia política. Suena muy padre y sí puede suceder en edificios tipo C con muchos años de existencia, pero los tipo A son muy difíciles (de transformar) físicamente", comentó en entrevista para Inmobiliare.

Por otro lado, señaló que, aunque hay apoyos gubernamentales, existen diversos requisitos legales que representan gastos de tiempo y dinero para los desarrolladores, lo que hace aún más complicado aventurarse a modificar un inmueble de este tipo.

"Tan solo el uso de suelo, el gobierno dará facilidades de aquí a finales del 2024, se acaba la administración, llega otra y, ¿qué va a pasar? Se van a dar cuenta que muchas de estas ocurrencias políticas no tienen sentido. Si se hace un análisis de lo que ha sucedido a la fecha desde que se dio este anuncio, son mínimas las conversiones, tienen muchísimos retos e implican un costo que realmente no funciona", afirmó.

Luis Enrique Méndez Ramírez
Director de Oficinas CDMX de Colliers

Coincide también Eduardo Machorro, colaborador de Houm y aliado de Inmuebles24, ya que menciona que no es algo sencillo de conseguir, aunque puede ser una opción dirigida más hacia los grandes desarrolladores para ocupar estos espacios.

Uno de los aventurados en la reconversión de oficinas en México es Fibra Uno; al cierre del primer cuatrimestre de 2022, el Fideicomiso de inversión en bienes raíces había modificado 120 mil metros cuadrados de superficie para instalar hospitales, lo que representa cerca del 10% de su portafolio corporativo.

Gonzalo Robina, director general adjunto de la compañía, señaló que desde su visión, la pandemia de Covid-19 dejó claro la falta de infraestructura médica y hospitalaria en México, lo que representa una oportunidad para ser partícipes en el crecimiento de dicho sector.

"Es un reflejo de la capacidad de respuesta que tenemos para poder tomar las oportunidades que el mercado nos presente. A menos de 12 meses de haber sido conscientes de los efectos de la crisis, hoy tenemos 120 mil metros cuadrados de reconversión de oficinas", agregó.

No obstante, el directivo reconoció que el cambio a vivienda no es para todos los casos, ya que representa una mayor dificultad y es más costoso por el gasto en instalaciones. Aún así, Fibra Uno ya ha hecho intervenciones de esta clase en algunas de sus propiedades, una de ellas ubicada en Guadalajara.

Al respecto, Robina compartió que el edificio tiene la ventaja de contar con vista a un club de golf, lo que permitirá que el precio de renta o venta de los departamentos generen un retorno de inversión atractivo.

Una de las tendencias es implementar la reconversión durante la etapa de construcción. Frente a la alta disponibilidad de espacios, el levantamiento de inmuebles corporativos ha disminuido. De hecho, Colliers indicó que, hasta el segundo trimestre del 2022, no se reportó el inicio de nuevos proyectos.

Mientras tanto, algunos de los 31 edificios Clase A y A+ que se encuentran en desarrollo dentro de la CDMX ya analizan modificar su uso en plena obra, especialmente, los que se ubican sobre la Avenida Paseo de la Reforma, según detalló Luis Enrique Mendez, director de Oficinas CDMX de Colliers, para Inmobiliare.

"En algún momento se tienen que terminar de construir, pero los que logren encontrar una alternativa de reconversión, seguramente lo harán. En Reforma existen algunos proyectos con todas la licencias, con ubicaciones realmente premium, pero la mayoría de los desarrolladores de oficinas están volteando sus baterías hacia otros mercados", dijo el experto.

Al cierre del primer cuatrimestre de 2022, Fibra Uno había modificado 120 mil metros cuadrados de superficie para instalar hospitales, lo que representa cerca del 10% de su portafolio corporativo.

El reto estructural de la reconversión de oficinas

Además de los trámites legales para el cambio de uso de suelo, uno de los mayores retos para la reconversión de oficinas es la intervención estructural de los inmuebles, especialmente, porque estos cuentan con especificaciones difíciles de adaptar para un departamento.

"Cualquier edificio corporativo tiene básicamente plantas abiertas muy centralizadas. ¿Cómo se va a hacer para que las columnas de baños para los departamentos tengan una conexión hidráulica, sanitaria, etc? No es sólo el cambiar de oficinas a residencias, hay que ver la cuestión técnica del inmueble", señaló Joaquín Zapiain.

Por su parte, Luis Manuel Gómez Portugal, socio fundador y director general de Eskema Arquitectos, explicó a Inmobiliare que la complejidad radica en que las instalaciones, sobre todo, hídricas de una oficina están concentradas en los núcleos centrales, por lo que cambiarlas a vivienda implica hacer un análisis profundo para encontrar la forma de llevar agua a todos los rincones.

Además, cada piso de un inmueble corporativo tiene más altura que uno residencial y, aunque sería interesante hacer viviendas espaciosas, esto también elevaría el costo de las unidades y podría impactar en la rentabilidad del negocio.

"Esa es una de las razones por las cuales los desarrolladores normalmente no hacen vivienda con tanta altura, porque simplemente es más cara y las modulaciones de un edificio corporativo son mayores", añadió el arquitecto.

En este sentido, argumentó que encontrar el equilibrio, desde el punto financiero, para que sirva como vivienda es la clave, aunque dijo no tener la certeza de que funcione para todos los segmentos o si se tendrían que dirigir a un cierto mercado que pueda costear esta clase de residencias.

"Yo creo que sí se puede hacer la reconversión de oficinas y que es una gran idea, porque no necesariamente se deben hacer al 100% en residencial, se pueden crear edificios de usos mixtos que se puedan adaptar", concluyó.

Encontrar el equilibrio, desde el punto financiero, para que funcione como vivienda es la clave para la reconversión de oficinas.

Evolución de las oficinas corporativas en México, el acceso a una nueva era y dinámica laboral

Por Arturo Bañuelos, Director Ejecutivo de Proyectos y Desarrollos de JLL México

El sector de oficinas corporativas en México y en el mundo se ha transformado radicalmente en los últimos años por diversas eventualidades que lo han impactado de forma directa. De primera instancia, dichos eventos pudieran ser vistos como amenazas que podrían poner en riesgo la continuidad del sector; pero desde otro enfoque, también se convierten en esa ventana de oportunidad que el sector necesita para que las oficinas corporativas puedan evolucionar, adaptarse a las nuevas condiciones globales y sobrevivir.

Sin duda, el principal reto para el sector oficinas fue la pandemia por Covid-19, que confinó a toda la fuerza laboral en México y el mundo y "provocó" que empresas y grandes corporativos buscaran la forma de seguir produciendo y mantener operaciones, con sus empleados trabajando de forma remota. Este escenario impulsó soluciones tecnológicas para facilitar el trabajo remoto, que a decir verdad, a la fecha continúan brindando importantes beneficios a las empresas, tanto en términos económicos como de eficiencia y productividad.

Otra "amenaza" al sector de oficinas es justamente la forma en como las nuevas generaciones conciben la idea de desarrollar sus actividades. Las innovaciones tecnológicas, ampliamente dominadas por milennials y centennials, les permite realizar sus funciones perfectamente desde cualquier parte del mundo, teniendo a su alcance redes de internet y todas las herramientas digitales necesarias. Los nativos digitales ven cada vez más innecesario permanecer por tiempo prolongado en un espacio de oficina.

Los nativos digitales ven cada vez más innecesario permanecer por tiempo prolongado en un espacio de oficina.

Estos dos factores explican el por qué muchas organizaciones se encuentran rediseñando sus espacios existentes para cumplir con los nuevos modelos de trabajo. La tecnología cumple un papel fundamental en este proceso, pues permite generar espacios flexibles en los cuales los empleados puedan sentirse cómodos para desarrollar sus funciones.

La flexibilidad es cada vez más solicitada por usuarios millennials y centennials, quienes buscan espacios de trabajo que promuevan la interacción, traduciendo este fenómeno en eficiencia y optimización de espacios para las compañías. Esta flexibilidad se está logrando gracias a oficinas inteligentes rediseñadas con inserción de mobiliario flexible, estaciones de trabajo abiertas, rediseño de espacios y áreas comunes, todo con el fin de fomentar la seguridad de sus colaboradores y la forma de interactuar de manera presencial y/o híbrida.

Otra tendencia que predomina en esta readaptación de oficinas es la ampliación de espacios de trabajo colaborativos y al aire libre, así como el uso de terrazas y balcones. Cabe señalar que, anteriormente, en promedio, el 80% de la superficie total de una oficina con configuración tradicional era ocupada por lugares asignados. Actualmente, esta cifra cambiará a un 60 y 65%, dando paso a lugares flexibles y de interacción colaborativa.

De acuerdo con un análisis de JLL sobre los diferentes mercados de América Latina, revela que México ocupa el primer lugar en términos de oferta de oficinas flexibles con 300 mil metros cuadrados, seguido por Argentina (177 mil metros cuadrados) y Brasil (153 mil metros cuadrados). Sin embargo, sobre la base estimada de demanda de usuarios corporativos, JLL anticipa que, en promedio, 15% del stock total de oficinas en cada mercado será flexible para el 2030.

Sin importar el sector al que pertenezcan, las empresas deberán tener en consideración los beneficios que una oficina física trae consigo. Además de ser el principal elemento tangible de cualquier empresa, el espacio físico laboral permite la convivencia entre trabajadores que, a su vez, son la pieza principal que da forma, identidad y va creando la mística de cada compañía.

El espacio físico laboral permite la convivencia entre trabajadores que, a su vez, son la pieza principal que da forma, identidad y va creando la mística de cada compañía.

Queda claro que las actuales condiciones laborales globales han transformado el concepto del trabajo como algo que hacemos y no como el lugar al que vamos. Por tanto, un reto actual y al que se enfrentará el sector de oficinas corporativas durante los próximos años será el de atraer a los colaboradores a espacios innovadores que fomenten la creatividad y productividad en un ambiente de trabajo seguro. La fuerza laboral en México demanda lugares de trabajo auténticos e inclusivos que garanticen modelos y oficinas que prioricen sus necesidades como seres humanos equilibrados entre sus diferentes roles y que no sean vistos solo como un empleado más.

La fuerza laboral en México demanda lugares de trabajo auténticos e inclusivo.

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.

El giro que necesitaba la oferta laboral

Por Wiggot

La evolución y adaptación es una constante en la vida del ser humano, por ende, las industrias de cualquier índole han venido adoptando ciertos modelos o funcionalidades que les permiten subsistir en un entorno en específico o coyuntura social, esto con la finalidad de sobrevivir y mantenerse atractivas para los nuevos consumidores.

El ámbito laboral no es la excepción, derivado de la pandemia, resguardo obligatorio y adaptabilidad a los nuevos modelos, se experimentó una reconversión de espacios que permitía a muchos navegar con cierta calma en un ambiente turbulento o incierto. Las nuevas opciones para colaborar en un espacio se fueron multiplicando y contando con una gran variedad.

Los esquemas presenciales donde las grandes empresas contaban con pisos o edificios completos para toda su plantilla fueron pasando a segundo plano, la coyuntura permitió que estos mismos espacios recayeran en modelos de subarrendamiento y brindar la oportunidad a emprendimientos o PyMes de contar con lugar céntrico, con todos los servicios o comodidades para poder escalar el negocio.

Hoy una de las grandes virtudes que tienen las empresas y prestaciones laborales más buscadas por el talento es un esquema híbrido que le permita mezclar su trabajoentre oficina, casa o cualquier otro sitio.

Estos modelos 100% presenciales se fueron quedando en el camino, hoy una de las grandes virtudes que tienen las empresas y prestaciones laborales más buscadas por el talento es un esquema híbrido que le permita mezclar su trabajo entre oficina, casa o cualquier otro sitio e incluso los que son totalmente remotos. Este tipo de visión representa una oportunidad para todos aquellos que desean ser deseados a nivel laboral.

Algunas tendencias inmobiliarias como los desarrollos de usos mixtos y multifamily tomaron gran relevancia, al incluir dentro de su planificación espacios dedicados al trabajo en casa o remoto, tuvieron una gran oportunidad de contar con una ventaja competitiva al momento de la comercialización de la vivienda. En el caso de los multifamily e incluso desarrollos más pequeños, estos ya contaban con un espacio totalmente diseñado para el trabajo en el hogar. El diseño de interiores y maximización de los espacios fue fundamental para construir o incluir en el plano del inmueble un pequeño lugar dedicado a estas actividades laborales.

Tener un valor agregado dentro de los espacios de oficina y ser atractivo para empresas de distintas magnitudes es un plus. En un inicio grandes compañías apostaron por los coworkings, incluso se vieron grandes montos de inversión en este sector, la adquisición de edificios y transformarlos en espacios colaborativos vivió un éxtasis. Con el pasar de los meses este mismo nicho sufrió una ligera crisis. Hoy vemos un renacer de este modelo de negocio, donde incluyen ciertas características que favorecen el ambiente laboral, como lugares pet friendly, áreas comunes y abiertas, hasta guarderías.

La evolución de las oficinas o la reconversión no solo orilló a los desarrolladores de esta industria a tener nuevas reglas u opciones atractivas. En el sector de la vivienda también encontramos algunas modificaciones que hoy ya son una realidad y que está saliendo al mercado o en su defecto en la planificación de los nuevos desarrollos.

Hay que recordar que marzo de este año el gobierno de la CDMX dio autorización para la reconversión de oficinas en vivienda asequible, esto con la finalidad de tener una reactivación económica e impulsar a uno de los sectores más nobles y rentables como lo es el de bienes raíces.

En el sector de la vivienda también encontramos algunas modificaciones que hoy ya son una realidad y que está saliendo al mercado.

Para este tipo de medidas se presentan varios retos, desde la rentabilidad de los proyectos hasta estudiar si se cuentan con la infraestructura necesaria para convertir estos espacios en nuevos departamentos que aliviaran el déficit que experimentamos desde hace unos años en México. Para que esta iniciativa sea una realidad se tiene que convencer a la iniciativa privada, generar inversiones importantes en el sector y explorar un esquema que económicamente sea atractivo para todos los involucrados, ya sean dueños de los espacios, constructoras, arrendadores y arrendatarios.

Algo interesante a tomar en cuenta es que las autoridades correspondientes determinaron ciertos polígonos donde esta reconversión puede llevarse a cabo, destaca que cada uno de ellos cuenta con más de dos colonias emergentes que en un futuro cercano podrían convertirse en una gran opción para todos aquellos que buscan algo céntrico para vivir o bien una inversión inmobiliaria altamente redituable. Por ejemplo, dentro de las colonias podemos encontrar San Rafael, Anzures, Alfonso XII, San Pedro de los Pinos, Villa Olímpica, Merced Gómez y Carola, entre otras.

Es imprescindible mantener un estudio constante de los nuevos hábitos de vivienda, anticiparnos a los requerimientos de los nuevos demandantes es esencial para lograr un equilibrio. Siempre debemos tener en cuenta que habrá vivienda para todos los segmentos poblacionales, lo importante es identificar cuál es tu área de expertis y sacarle jugo, además de contar con aliados estratégicos que te ayuden tanto a la difusión, comercialización o cualquier otro trámite que se pueda simplificar con tecnología.

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.

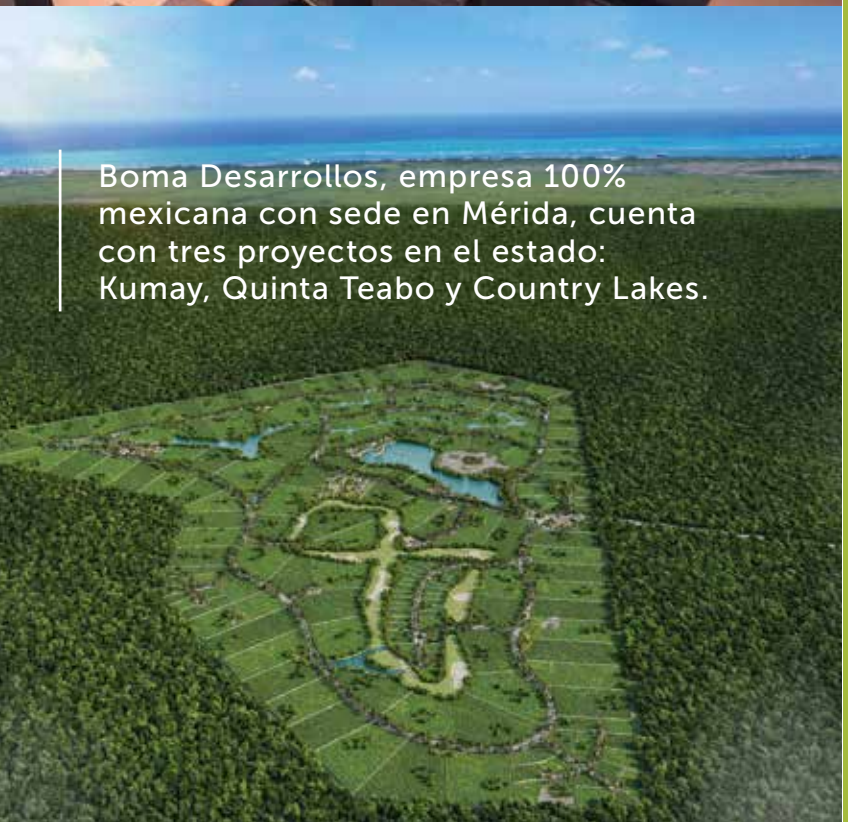
By Boma Desarrollos, proyecto único para desarrolladores en Mérida

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Mérida, Yucatán, se ha convertido en uno de los destinos principales y favoritos para los inversionistas del sector inmobiliario, resultado de la seguridad, atractivo turístico, estilo y calidad de vida que ofrece.

De acuerdo con la consultora británica Deloitte y la American Chamber of Commerce las mejores condiciones para hacer negocios se encuentran en Yucatán, de igual manera Mérida fue reconocida como la 4ª mejor ciudad del mundo en la categoría "Best Big Cities" siendo la única ciudad mexicana en el top. Hecho que confirma Alberto Miranda Gallardo, CEO de Boma Desarrollos, empresa 100% mexicana con sede en Mérida, enfocada al desarrollo de proyectos inmobiliarios.

A la fecha, la compañía cuenta con tres proyectos en el estado: Kumay, Quinta Teabo y Country Lakes, este último tuvo su lanzamiento al mercado el pasado mes de julio en un evento al que se dieron cita, desarrolladores, inversionistas y constructores, principalmente.



Boma Desarrollos, empresa 100% mexicana con sede en Mérida, cuenta con tres proyectos en el estado: Kumay, Quinta Teabo y Country Lakes.

Yucatán Country Lakes, ubicado a 10 minutos de las hermosas playas de Chuburná, es un proyecto de macrolotes, lotes unifamiliares y lotes de servicio.Cuenta con una superficie total de 1,150 hectáreas y ofrecerá una urbanización de primer nivel y amenidades exclusivas de lujo como:

- Campo de golf de 9 hoyos
- Casa Club
- Beach club dentro del desarrollo
- Lagos recreativos para embarcaciones no motorizadas
- Town center y más

Todos los lotes se entregarán con carga eléctrica, además de vialidades con concreto hidráulico, dos pórticos de acceso, zona de contenedores de basura y un edificio administrativo.

"Preocupados por el medio ambiente, estamos solicitando a cada uno de los condominios dejar áreas verdes al interior de su privada, con esto lograremos que Country Lakes sea un proyecto con un 70% de áreas verdes", explica Alberto Miranda Gallardo, en entrevista para Inmobiliare.

Una de las principales características de Country Lakes es que contará con parques cada 500 metros y un lago cada kilómetro, lo que aunado a las más de 600 hectáreas de reserva ecológica, logrará mantener una temperatura de hasta 4° grados centígrados menor que en centro de la ciudad.

Yucatán Country Lakes es un proyecto con una visión hacia el futuro, donde tu inversión está garantizada por la rentabilidad de esta zona con gran proyección económica, ofrece un concepto inmobiliario único, pensando en cubrir las necesidades de los clientes.

"Aunque tenemos un mercado específico, Country Lakes está pensado también para quienes decidan vivir ahí, por lo que tenemos lotes unifamiliares. Todo será entregado bajo la modalidad de Régimen de Propiedad en Condominio, ya que queremos asegurar tanto a los residentes como al municipio, que quien construya, lo hará bajo los criterios establecidos en cuanto a la arquitectura, medioambiente, entre otros".

De acuerdo con el Director General, contar con todas las reglamentaciones sustentables y de construcción es importante para que el desarrollo inmobiliario continúe impactando de forma positiva en el estado. Es por esto que Boma Desarrollos y Country Lakes trabajan para que el usuario final tenga lo necesario para disfrutar del proyecto, incluidos temas de licencias, permisos, costos, utilidades, etc., así como la liberación del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH).

Alberto Miranda menciona que todos los terrenos son propiedad privada y se aportan a un fideicomiso, con lo cual se proporciona seguridad jurídica a todos los inversionistas.

Yucatán Country Lakes, ubicado a 10 minutos de las hermosas playas de Chuburná, es un proyecto de macrolotes, lotes unifamiliares y lotes de servicio

Boma Desarrollos, una trayectoria de éxito

Tras varios años de laborar en una de las empresas más importantes y reconocidas del sector inmobiliario, Alberto Miranda, tomó la decisión de independizarse y crear su desarrolladora en septiembre de 2017, la cual se distingue por el apoyo que brinda a sus inversionistas, llevándolos de la mano desde el principio hasta el final de cada proyecto.

"El objetivo de Boma es apoyar, lo que queremos es que llegue inversión al estado, que exista desarrollo, pero un desarrollo ordenado".

Actualmente, además de Yucatán Country Lakes, Boma Desarrollos cuenta con dos proyectos más:

Kumay con terrenos promedio de 650 m2 en un residencial privado, que contará con amenidades de lujo como club de playa, cenote privado, casa club, parques temáticos, etc.

Quinta Teabo, lotes residenciales campestres, dirigido a un mercado que está en búsqueda de un *second home* como Canadá y Estados Unidos o casas de campo para los connacionales, se encuentra ubicado en Teabo, en el corazón de la ruta Puuc, contará con hacienda club, caballerizas, ruedo, lagos y todo lo necesario para disfrutar cada momento.

Finalmente, el director general, menciona que se encuentran trabajando en próximos lanzamientos: tres al interior de Yucatán Country Lakes y otro más en Bacalar, los cuales, se espera, se den a conocer principios del 2023.

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

+52 800 800 0420
info@rocadesarrollos.com
www.rocadesarrollos.com
/roca-desarrollos

MEJORES EMPRESAS MEXICANAS
ampip PROUD MEMBER
Great Place To Work. Certificada

VIVIENDA VERTICAL EN GUADALAJARA

Por Softec

A nivel nacional, las tres zonas metropolitanas más grandes por número de habitantes son Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. En las cuales existe una dinámica inmobiliaria de vivienda vertical de alto flujo.

A continuación se analiza La Zona Metropolitana de Guadalajara, que tiene una función urbana de ciudad capital, concentradora de servicios y que articula a nivel metropolitano industria en el occidente del país. Es la segunda ciudad más poblada del país y forma parte de Jalisco, tercer estado más poblado de México.

ZONA METROPOLITANA GUADALAJARA

El reporte inmobiliario muestra un análisis tendencial desde el tercer trimestre del 2019 al cierre del tercer trimestre del 2022 en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG). La cual se conforma por 10 municipios del estado de Jalisco: Acatlán de Juárez, El Salto, Guadalajara, Ixtlahuacán de los Membrillos, Juanacatlán, Tlaquepaque, Tlajomulco de Zúñiga, Tonalá, Zapopán y Zapotlanejo.

PANORAMA DE LA VIVIENDA VERTICAL EN LA CIUDAD DE GUADALAJARA

En términos generales, la ZMG ha tenido un descenso en los proyectos vigentes, al contar en el segundo trimestre del 2021 con el pico más alto de proyectos en los últimos tres años. Es importante mencionar que durante la pandemia hubo crecimiento constante, sin embargo, desde mediados del año 2021 y hasta la fecha, se muestra un descenso generalizado en los proyectos vigentes y las ventas de todos los segmentos.

LA ZMG HA TENIDO UN DESCENSO EN LOS PROYECTOS VIGENTES, AL CONTAR EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DEL 2021 CON EL PICO MÁS ALTO DE PROYECTOS EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS.

PANORAMA DEL MERCADO DE VIVIENDA

Para tener un control a nivel nacional sobre los diferentes segmentos se emplea el sistema de Softec, en uso desde 1990, que cuenta con cinco categorías: (S) Social, (E) Económica, (M) Media, (R) Residencial y (RP) Residencial Plus, como lo muestra la tabla 1.

El enfoque principal del análisis es vivienda vertical de los segmentos (M) Media, (R) Residencial y (RP) Residencial Plus, que para fines prácticos son productos arriba de $880,000 pesos mexicanos.

Tabla 1: Sistema de segmentación Softec de vivienda nueva

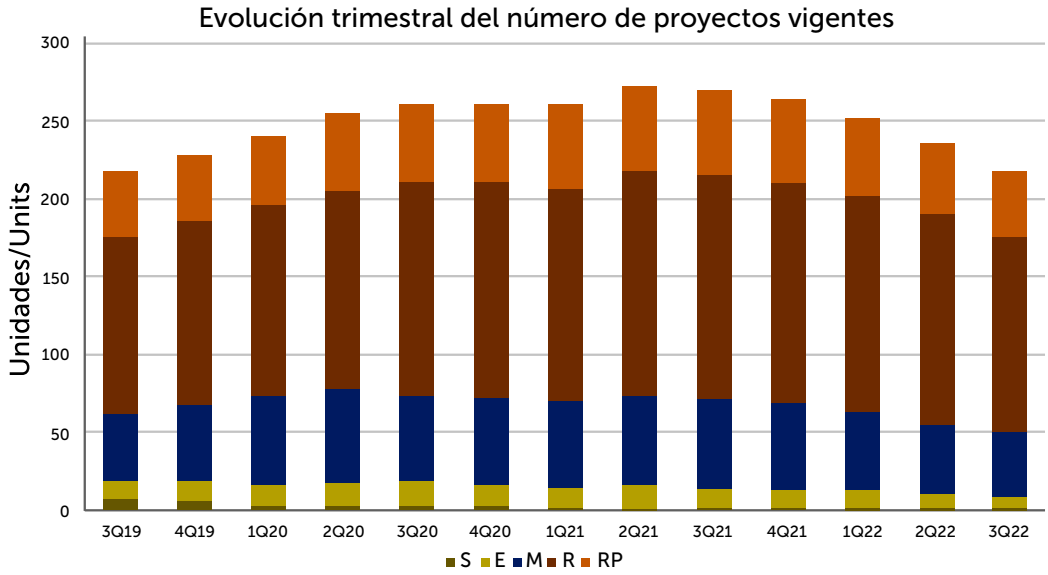
Segmento	Valor de Segmento		VUMAS*
	Mínimo	Máximo	
Social	<$470,000		>60-160
Económico	>$470,000	$880,000	>160-300
Medio	>$880,000	$2,200,000	>300-750
Residencial	>$2,200,000	$4,800,000	>750-1670
Residencial Plus	>$4,800,000		>1,670

Fuente: Softec, 2022.

El gráfico 1 presenta la evolución trimestral del número de proyectos vigentes en todos los segmentos en la ZMG. Existe un comportamiento ascendente desde el tercer trimestre del 2019 con 220 proyectos al 2Q21 con 273 proyectos. Del 3Q21 a la fecha se nota un descenso gradual de todos los segmentos, conformando 220 proyectos activos. Por segmento, los menos favorecidos son S, E y M. En caso del R y RP muestra un ascenso de proyectos en los dos primeros años y en el último año de la muestra registran una baja mínima pero continua.

EXISTE UN COMPORTAMIENTO ASCENDENTE DESDE EL TERCER TRIMESTRE DEL 2019 CON 220 PROYECTOS AL 2Q21 CON 273 PROYECTOS.

Gráfico 1. Evolución trimestral del número de proyectos vigentes

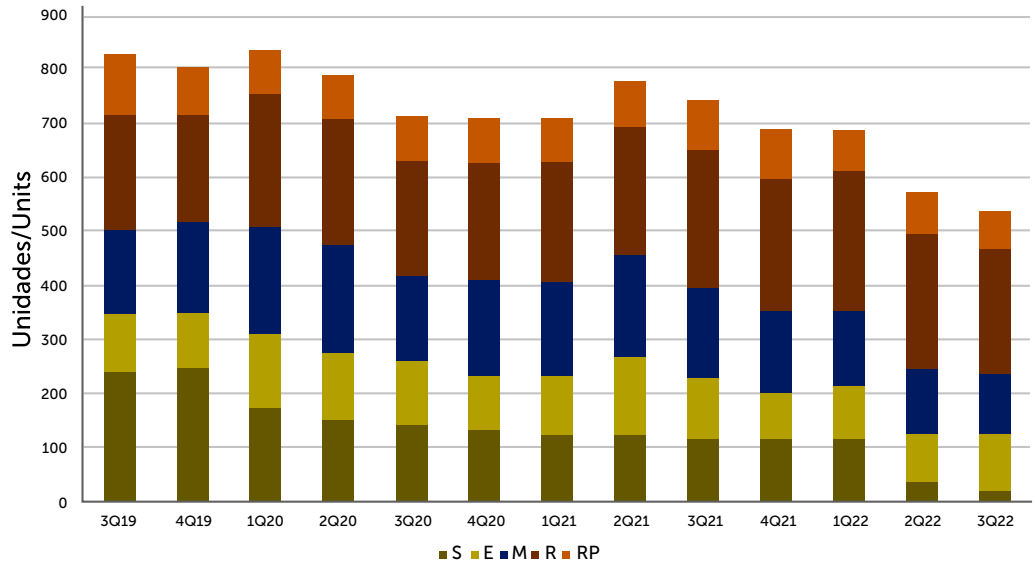


Fuente: Reporte tendencial Softec, 3Q 2022.

En el gráfico 1.1 se observa la evolución trimestral del volumen de ventas totales al mes de todos los segmentos. Si bien, existe un ascenso de ventas en los primeros trimestres registrados, a partir del segundo trimestre del 2021 y hasta el último de la medición se observa un descenso gradual. Por segmentos, el Social muestra las métricas más negativas en los tres años de análisis. También el segmento Económico tiene un descenso generalizado en los diversos trimestres.

Destacar al segmento Residencial, que ha tenido ventas positivas desde mediados del 2020 hasta la fecha. Los segmentos Medio como Residencial Plus, muestran descenso suavizado pero continuos en el último año.

Gráfico 1.1 Evolución trimestral del volumen de ventas totales al mes

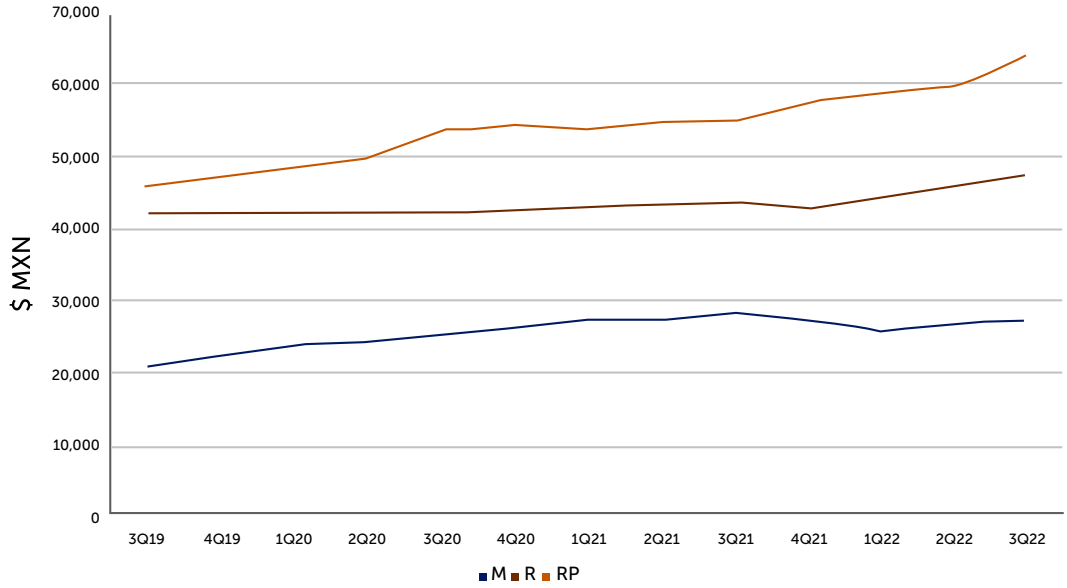


Fuente: Reporte tendencial Softec, 3Q 2022.

Debido a la baja sustancial en los proyectos del segmento S y E, el análisis siguiente excluirá dichos segmentos.

El gráfico 1.2 muestra la evolución trimestral del precio por m², resalta en general que ha tenido un comportamiento al alza, destacando un incremento de 21% comparando los extremos temporales de la muestra, si se comparan por segmentos, la vivienda Media tuvo un alza de 30%, el segmento R un incremento de 13% y el segmento RP un alza de 21 por ciento.

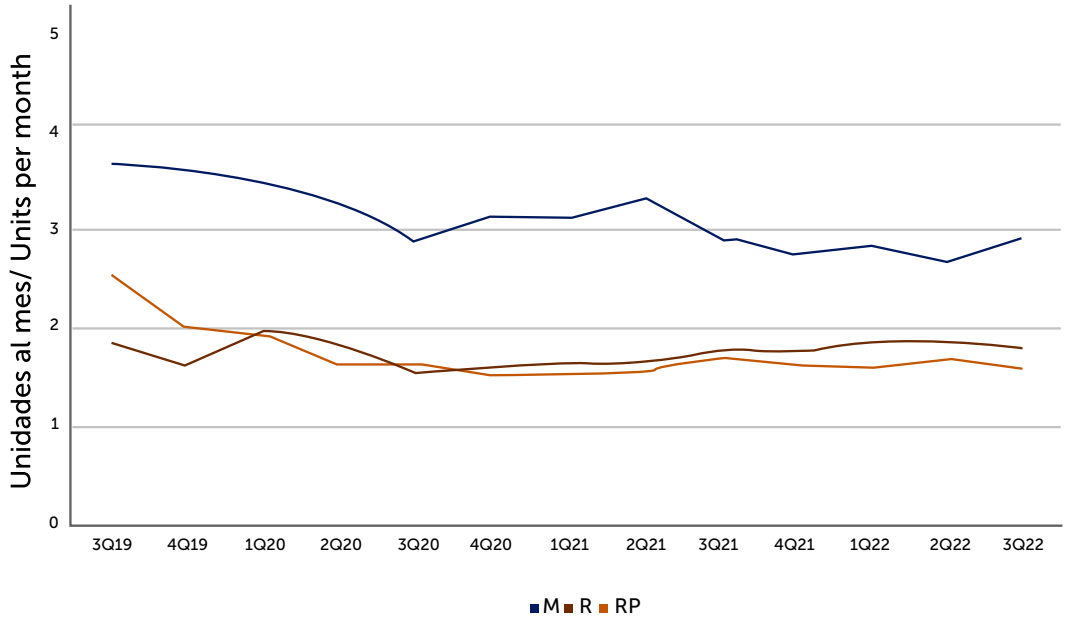
Gráfico 1.2 Evolución trimestral del precio por metro cuadrado (MXN)



Fuente: Reporte tendencial Softec, 3Q 2022.

El gráfico 1.3 presenta la evolución de la absorción promedio por proyecto, es decir, el número de unidades vendidas promedio al mes por cada proyecto del segmento que corresponde. Destaca al segmento M, que se consolida como el segmento con la mayor absorción de los evaluados. Los segmentos R y RP muestran un comportamiento similar con mínimas variaciones en los últimos dos años, el segmento R con 1.8 y el segmento RP con 1.7 ventas promedio al mes en la medición del tercer trimestre del 2022.

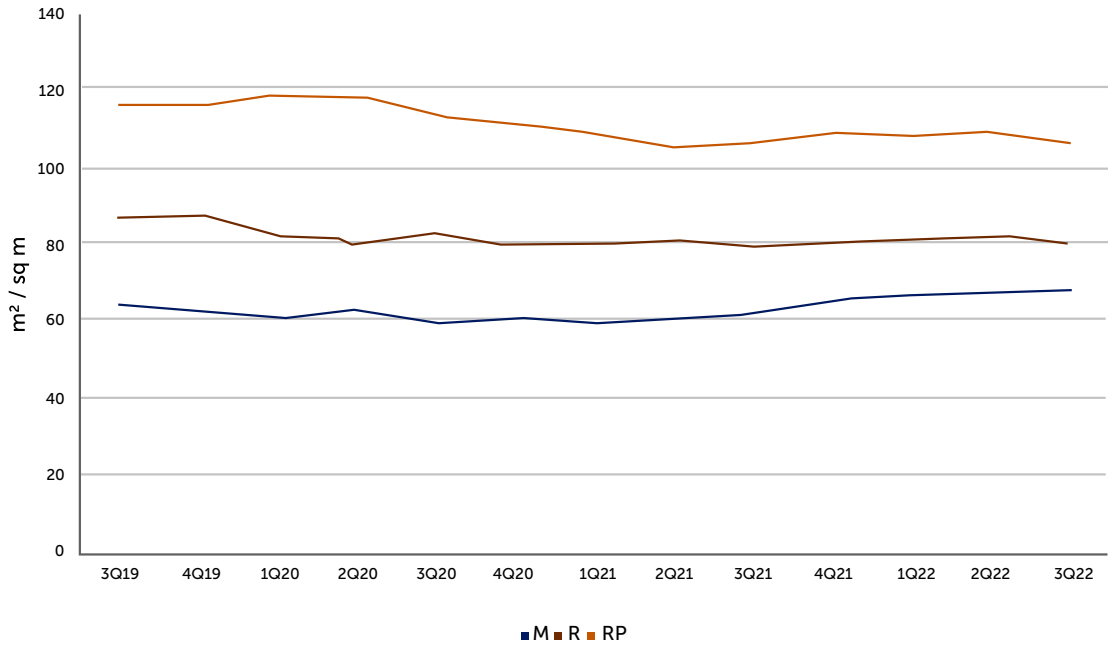
Gráfico 1.3 Evolución de la absorción promedio por proyecto



Fuente: Reporte tendencial Softec, 3Q 2022.

El gráfico 1.4 representa la tendencia del área habitable por segmento. Si comparamos el dato más reciente vs el primero del registro, se muestra un descenso de -6% en los tres segmentos. En el caso del segmento RP muestra el mayor descenso con un -8%, el segmento R con -7% y de forma contraria, el segmento M muestra un aumento de 7%. Si se evalúa la evolución por cada trimestre, es claro el descenso gradual de los segmentos R y RP, por parte del segmento M se observa un ascenso gradual.

Gráfico 1.4 Tendencia del área habitable (en m²)



Fuente: Reporte tendencial Softec, 3Q 2022.

En la tabla 1.1 se presenta un resumen del mercado por segmentos. Se observa que existe un total de 209 proyectos, de los cuales se tiene la siguiente distribución: M con 19%, R con 61% y el restante 20% en el segmento RP.

Los precios por promedio ponderado son los siguientes: M con $1,869,069, R con $3,786,773 y RP con $6,762,394. En áreas promedio ponderadas se presentan los siguientes valores: M con 68 m², R con 80 m² y RP con 106 m². El precio por m² presenta las siguientes cifras: M con $27,425, R con $47,228 y RP con $63,837.

Tabla 1.1 Resumen de mercado por segmento

Resumen		M	R	RP	Total general
Número de proyectos		40	126	43	209
Unidades por proyecto	Max	296	392	230	392
	Min	12	3	6	3
	Prom simple	105	74	75	80
Total unidades en proceso		4,180	9,350	3,236	16,766
Inventario total		1,544	3,899	1,262	6,705

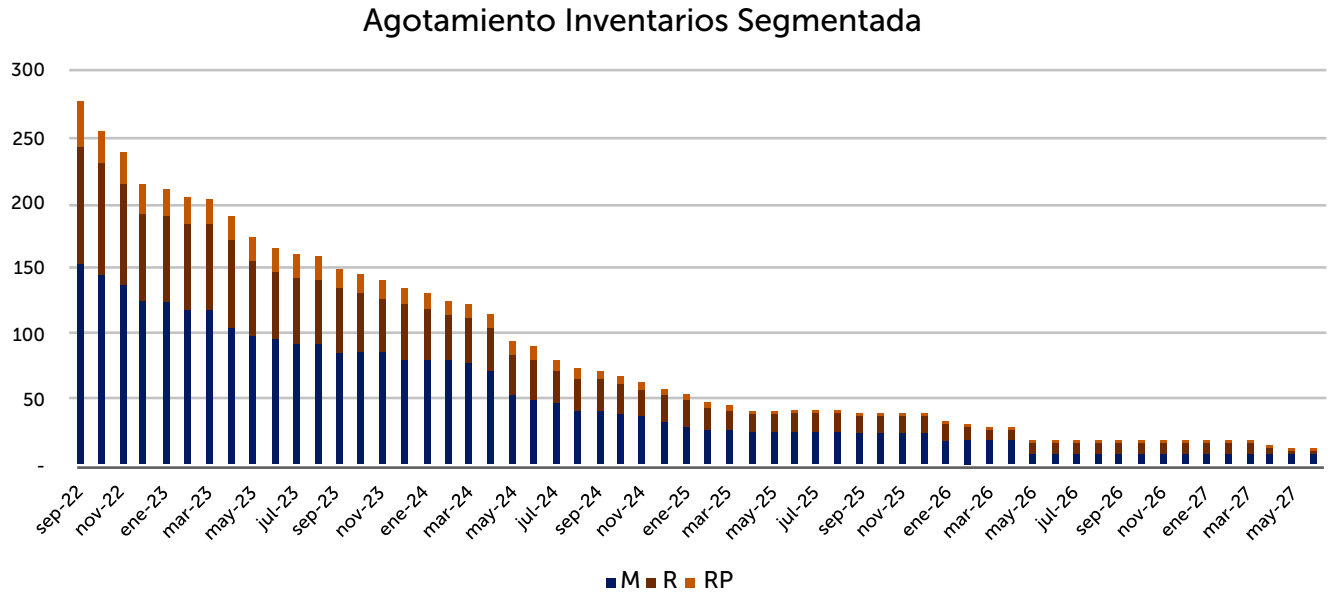
Resumen de los valores en el mercado		M	R	RP	Total general
Precio	Max	$3,711,000	$12,990,000	$13,546,000	$13,546,000
	Min	$1,103,000	$1,836,000	$4,300,000	$1,103,000
	Prom simple	$1,893,609	$3,905,400	$6,840,578	$4,124,257
	Prom ponderado*	$1,869,069	$3,786,773	$6,762,394	$3,741,670
Área	Max	92 m²	234 m²	180 m²	234 m²
	Min	36 m²	42 m²	58 m²	36 m²
	Prom simple	66 m²	81 m²	115 m²	85 m²
	Prom ponderado*	68 m²	80 m²	106 m²	81 m²
Precio por m²	Max	$58,005	$93,386	$125,624	$125,624
	Min	$20,055	$28,571	$43,303	$20,055
	Prom simple	$29,196	$48,819	$60,807	$47,530
	Prom ponderado*	$27,425	$47,228	$63,837	$46,147

Resumen de desempeño del mercado		M	R	RP	Total general
Avance de ventas promedio		63.3%	60.7%	66.0%	62.3%
Absorción	Max	11.4	9.4	6.0	11.4
	Min	0.2	0.0	0.0	0.0
	Prom simple	2.9	1.8	1.6	2.0
Promedio de ventas totales por mes		116	227	69	412

Fuente: Reporte tendencial Softec, 3Q 2022.

En función de la velocidad de ventas y los inventarios existentes, se estima que a futuro la oportunidad de mercado para estos segmentos se muestra desde mediados del 2023, temporalidad en la cual existe un marcado descenso del -37% en los inventarios de acuerdo al comportamiento que reporta el mercado en la actualidad como se observa en el gráfico 1.5.

Gráfica 1.5 Agotamiento de inventarios por segmento



Fuente: Análisis de frecuencias Softec, 2Q22.

PERSPECTIVAS DEL MERCADO DE VIVIENDA

El comportamiento del mercado de vivienda vertical en la Zona Metropolitana de Guadalajara mostraba un desempeño favorable a mediados del 2021 posterior a los meses de mayor confinamiento, sin embargo, tuvo un balance negativo derivado de la salida de proyectos Sociales, Económicos y Medios, los cuales ofertan productos que hoy en día siguen demandados, pero con mínima oferta, generando una oportunidad de mercado en el futuro inmediato.

Respecto al producto Residencial, sigue dominando con mayor número de proyectos y ventas mensuales en los últimos tres años en la ZMG. Finalmente, el segmento Residencial Plus, producto de mayor precio en proceso de consolidación, muestra ligeras variaciones en el número de proyectos y un descenso suavizado en las ventas en el último año.

Por lo anterior, es destacable la oportunidad de desarrollo de vivienda vertical de segmento Social, Económico y Medio, en una ciudad donde los principales basamentos de la pirámide poblacional de los niveles de ingreso, se asocian a los segmentos bajos, medios-bajos y medios. Vivienda nueva que tiene producto en el mercado altamente limitado y cada trimestre con menos oferta disponible.

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.

EXPANSIÓN

Obras POR EXPANSIÓN

ELLE DECORATION

OBRA DEL AÑO 2022

PREMIOS ELLE DECORATION. /MÉXICO/

LO MÁS DESTACADO DE **LA ARQUITECTURA Y EL DISEÑO**

FECHA DE EDICIÓN:
DICIEMBRE 2022

Comex División Profesional

GERDAU CORSA El futuro se moldea

PROCORE

crecimiento inmobiliario y llegada de inversión al occidente del país

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

La capital jalisciense, una de las principales ciudades del país, se convirtió por quinto año consecutivo en la sede de Real Estate Business Summit Guadalajara 2022, el congreso inmobiliario más importante de la entidad y del Bajío.

Durante el evento, se dieron cita personalidades de la industria inmobiliaria, entre los que se encontraban arquitectos, desarrolladores e inversionistas; así como representantes del gobierno del estado.

En él, se identificaron los retos, tendencias y oportunidades de inversión en la región, tópicos que fueron abordados por Erico García, director de B2B Media e Inmobiliare Magazine, durante su discurso inaugural, "es una ciudad en constante crecimiento y verticalización, lo que ha generado que sea un gran foco de inversión pública y privada para el sector inmobiliario".

De igual forma, le dio la bienvenida a Gene Towle, Socio Director de Softec, quien realizó una presentación magistral sobre el mercado de vivienda en Guadalajara.

Uno de los puntos a tomar en cuenta para los desarrolladores de vivienda es el crecimiento de la población, la cual continuará aumentando hasta el 2050.

El colapso y la oportunidad del mercado de vivienda en Guadalajara, pónganse las pilas

El REB Summit Guadalajara 2022 inició con la presentación de Eugene Towle, titulada "El colapso y la oportunidad del mercado de vivienda en Guadalajara, pónganse las pilas", en la que detalló la situación del sector tanto a nivel nacional como estatal.

De acuerdo con el directivo, existen elementos operativos que están haciendo complicado el mercado, por lo que es importante conocer los factores que generan valor a los proyectos, no solo en Guadalajara, sino a nivel nacional, sobre todo en una época de inflación como la que se vive actualmente.

"Tenemos que regresar a las cosas básicas, pensar en nuestros negocios como negocios y administrarlos con una planeación estratégica y no con ilusiones. Recordar que lo que no se mide no se puede mejorar".

Asimismo, mencionó que uno de los puntos a tomar en cuenta para los desarrolladores de vivienda es el crecimiento de la población, la cual continuará aumentando hasta el 2050, por lo que la demanda de "techos" habitacionales y de trabajo también aumentarán.

"En los próximos seis años, tendremos que hacer 3.6 millones de casas, las cuales requieren cerca de 3.4 billones de pesos. En el caso de Guadalajara, en los próximos seis años tenemos que agregarle al área metropolitana 14,000 hectáreas, únicamente para oficinas".

De igual forma, explicó que gran parte de la producción actual está enfocada a la vivienda de más de 2 millones de pesos, mientras que la barata (de menos de 450 mil pesos) registra una producción menor del 10 por ciento.

"Cuando tuvimos esta misma situación en los 80 reinventamos la industria hipotecaria, recreamos un sistema de producción de distribución y de financiamiento para el consumidor. Hoy tenemos un mercado donde cada vez hay más clientes y cada vez atendemos a menos gente".

En cuanto a la vivienda horizontal, Towle mencionó que se encuentra a la baja, resultado de la escasa producción a nivel nacional, cabe destacar que pese a que sus costos han aumentado, comparado con

los proyectos verticales, el precio es menor.

"Mi hipótesis es que como cada vez hacemos edificios más altos, estos son más caros de hacer y tienen un costo de acarreo financiero más grande, es decir, su ciclo financiero es más lento, entonces el precio por metro cuadrado de edificios de 20, 30 o 40 pisos es más caro".

Finalmente, se refirió al importante crecimiento que ha mostrado el mercado vacacional, principalmente en ciudades como Tijuana, La Paz, Los Cabos, Vallarta, San Carlos, Manzanillo, Mazatlán, Huatulco, Puerto Escondido, San Miguel de Allende, la Riviera Maya, Veracruz y Cuernavaca.

Panel I Industrial. Comercialización exitosa de un parque industrial

El primer panel, contó con la participación de Xavier Orendain De Obeso, Coordinador General Estratégico del Gabinete de Desarrollo y Crecimiento Económico de Gobierno del Estado de Jalisco; Samir Kussaba de NH Solutions; Bruno Martínez de Kampus Desarrollos; Roberto Álvarez de KAAB; y Javier Lemarroy de la Asociación de Parques Industriales del estado de Jalisco (APIEJ) como moderador.

Como primer punto, los panelistas abordaron los factores que hacen a una comercialización de un parque industrial, una operación exitosa. En respuesta, algunos asistentes comentaron que la ubicación, conocimiento del producto, infraestructura y vivienda cercana al proyecto, son los puntos más importantes a tomar en cuenta.

En esta misma línea, Roberto Álvarez confirmó que en el caso de Guadalajara se cuenta con una ubicación privilegiada, así como con la infraestructura necesaria para recibir a las compañías que buscan instalarse en el estado.

"También estamos acercando los parques a donde está la vivienda, eso es muy importante, anteriormente en Guadalajara todos los parques estaban en el poniente, pero la gente se tenía que trasladar desde Tonala, por ejemplo, ocasionando problemas de tráfico".

Bruno Martínez, por su parte, comparó el momento actual con lo sucedido en 1994, año en el que se abrió el libre comercio y permitió la llegada de armadoras automotrices, ya que, a la fecha, considera se está viviendo una Revolución tecnológica industrial, lo que apoyado de la mano de obra calificada y

políticas públicas, permiten el desarrollo de proyectos en Jalisco. "Tener buena infraestructura y obviamente el apetito de los inversionistas, va a jugar un papel fundamental para el continuo crecimiento de este sector".

En cuanto a los valores y los principios estratégicos que tiene Jalisco para la atracción de inversiones, Xavier Orendain De Obeso, detalló que la confianza; integridad, con una visión de mejora regulatoria para los trámites; e infraestructura, son importantes para el crecimiento y desarrollo de la entidad.

Además de una política de incentivos sobre el impuesto sobre nómina que no existía, una herramienta adicional de atracción de inversiones, un programa de talento sobre última Milla y pago de posgrados son algunas de las ventajas y facilidades que está otorgando el gobierno estatal. "Estoy convencido de que Jalisco está haciendo su tarea, necesitamos hacerla más fuerte de la mano de ustedes para que el crecimiento sea exponencial".

Arturo Gutiérrez
Director General
E-SOURCING MÉXICO
WISE | WBSYS

¿Cómo optimizar el costo de obra y controlarlo durante la ejecución de proyectos?

Arturo Gutiérrez Guajardo de WBSYS, realizó una presentación sobre la optimización de costos de una obra, participación en la que explicó cómo hacerlo con el apoyo de la tecnología digital.

Debido a que para conocer con precisión cuál será el costo final de construcción, es necesario realizar licitaciones, un proceso que puede tardar de dos, cuatro o hasta seis meses, existen software que ayudan a automatizar todos los procesos, y por ende, a hacerlos más rápidos.

Tal es el caso de WBSYS, una empresa mexicana con más de 17 años de experiencia en el desarrollo de tecnologías y plataformas digitales para la industria privada, construcción y gubernamental, la cual cuenta con una plataforma dividida en tres ambitos:

Padrón electrónico de proveedores y contratistas a nivel nacional
Servicio y plataforma WISE, en la que se realiza la gestión de negociaciones
WBSYS, servicio con el que se controla en tiempo real el presupuesto

"Nos definimos como una empresa o aliado que complementa a sus equipos de construcción, que de la mano con ellos, formamos un ecosistema y tratamos de generar experiencias únicas digitales para beneficio de sus proyectos".

Panel II:
Financiero. Retos y oportunidades del financiamiento inmobiliario actual

La jornada matutina continuo con el panel "Retos y oportunidades del financiamiento inmobiliario actual", el cual fue moderado por Juan Carlos Méndez, de Colliers; en el que participaron Juan Carlos Castro, de briq; Rodrigo Suárez, de Hasta Capital; y Federico Cerdas, de Skyhaus.

Durante su intervención inicial, Juan Carlos Castro, explicó que un manejo razonable de la deuda dependerá mucho del acceso que se tenga como desarrollador, ya que hay quienes no tienen acceso a un banco, por lo que el principal reto será explorar nuevas alternativas y canales.

Ejemplo de esto es lograr quitar las barreras de entrada que tradicionalmente existen para que la gente pueda invertir, "eso habré un mundo diferente de posibilidades y se ponen en la mesa una serie de cartas que antes no existían, tal como lo puede ser el crowdfunding inmobiliario".

Por su parte, Rodrigo Suárez mencionó que el modelo multifamily no es una tendencia generacional adoptada por los millennials que buscar renta toda su vida, mejor dicho, tiene ver con la edad promedio en la que hoy en día las parejas se convierten en padres.

"Anteriormente, lo hacían a los 25 años y te daba tiempo perfecto de salir y comprar tu primera vivienda, hoy en día la edad se ha incrementado hasta los 32 o 37 años. Entonces ese periodo entre que tienes hijos y decides salir de casa de tus padres, es donde entra la vivienda en renta, que es justo lo que paso en Estados Unidos".

En esta misma línea, Federico Cerdas, coincidió con el tema de la edad, un factor determinante para la toma de decisión de compra o renta de una propiedad, ya que en ambos mercados se observa una fuerte demanda, sobre todo por la falta de inventario en las ciudades, como es el caso de CDMX.

Jonás Margolis
CEO
CREDIT BROKERS

¿Cómo financiar tus proyectos inmobiliarios?

Los desarrolladores deben sobrevivir a un sin fin de obstáculos para materializar sus proyectos, el acceso a financiamiento es uno de ellos. Es por ello que la asesoría especializada se vuelve fundamental para el éxito.

Rebs Guadalajara contó con la participación de Jonás Margolis, socio fundador de Credit Brokers, quien explicó que su compañía brinda acompañamiento profesional para estos procedimientos.

Algunos beneficios que ofrecen, son: maximización de la posibilidad de obtener el crédito requerido al buscar en diferentes instituciones financieras simultáneamente, asegurar las mejores condiciones y tiempo de respuesta, financiamiento para casi cualquier tipo de industria, empresa o proyecto, y reducción de carga administrativa.

"Contar con el apoyo de las instituciones permite consolidar una importante oferta de productos y servicios para fondear prácticamente cualquier proyecto de inversión de la manera más rápida y flexible".

Actualmente, la empresa gestiona el financiamiento de University Club, la torre residencial más alta en Paseo de la Reforma, Ciudad de México, con 58 niveles y 17 sótanos. Así como proyectos en Tijuana, Los Cabos, Mérida, Puebla, Sonora, CDMX, Toluca y Cuernavaca, entre otros.

Panel III:
Residencial y Turístico "El mercado en auge del Occidente del país"

Contó con la participación de Jesús Sainz, de Grupo Veq; Luis Sada, de One Dvelopment; Iván Ferrer, de GMB; e Ignacio Ramírez, de Inverti como moderador, quienes hicieron énfasis en la importancia y crecimiento del sector residencial turístico, así como los beneficios y retos de la comercialización de estos productos.

"La playa siempre será el ancla de este tipo de proyectos, sin embargo, tener una playa de calidad es aún más importante para llegar al mercado objetivo, de esa forma el diseño, construcción, tamaño y arquitectura van de la mano con el entorno", mencionó Luis Sada.

En cuanto a los proyectos activos de Grupo Veq y GMB, los panelistas expusieron que el mercado de Puerto Vallarta, Riviera Maya y Bahía Banderas "explotaron" la demanda de second home tras la emergencia sanitaria y los procesos de confinamiento que dieron paso al home office.

"El mercado en la Riviera Maya ha convertido a Tulum en una marca internacional; sin embargo, su alto porcentaje de oferta (se lanzan cerca de tres proyectos diarios) sumado a otros componentes, hace que el mercado tenga un cierto nivel de desorden", detalló Iván Ferrer.

Jesús Sainz
CEO
GRUPO VEQ

Luis Sada
CEO
ONE DEVELOPMENT

Iván Ferrer
Director General
GMB REAL ESTATE SOLUTIONS

Ignacio Rámirez
CEO
INVERTI

Agustín Iglesias
Co-founder
PULPPO

¿Cómo acelerar una inmobiliaria o comercializadora?

Agustín Iglesias, de Pulppo, explicó como con ayuda de su compañía, es posible acelerar los negocios inmobiliarios. "Creemos que la tecnología debería empoderar a los agentes inmobiliarios en lugar de reemplazarlos, por lo que nos hemos asociado con equipos inmobiliarios líderes para reducir en un 75% las tareas operativas y enfocarnos más en transacciones"

.

El equipo de Pulppo ha diseñado todo un modelo de negocio que está conectado desde una parte de tecnología con una de servicios, acompañando a los asesores, de extremo a extremo, a lograr una transacción.

"Operamos todo lo que existe detrás de una compra, desde el marketing, las campañas, la creación de contenido, hasta la fotografía, lo multimedia, legal y fiscales; todo lo que el broker no es un experto haciendo, lo operamos nosotros".

Con esto, Pulppo le permite a enfocarse en hacer relaciones humanas y por supuesto vender. "Vamos acompañándolos en todo el proceso para que ellos eficientes más su tiempo y los ayudamos a facturar más dinero".

Panel IV:
Proptech "Potencializando la tecnología inmobiliaria"

Para el siguiente panel, Gerardo Mendizábal, de Hipotek; Andrés Errejón, de Wiggot; Michael Meo, de AloHome; Iván Carmona, de 100 Ladrillos; y Guillermo Almazo, como moderador, explicaron cómo es que la tecnología ha venido a modernizar la manera de hacer negocios.

"El sector inmobiliario tiene muchas oportunidades desde diferentes segmentos en los que la tecnología ya está revolucionando diversos procesos. Nosotros desde Wiggot, nos enfocamos al asesor inmobiliario, empoderarlos a través de la tecnología con herramientas que les permiten hacer su trabajo más fácil", mencionó Andrés Errejón.

En ese sentido, Michael Meo, reforzó la importancia de la figura del asesor inmobiliario en la comercialización de propiedades, por lo que es esencial proveer de elementos tecnológicos a los profesionales para que puedan mejorar los canales de comunicación con los clientes.

"Yo creo que mucho de lo que viene en el mundo no es cómo eliminamos al humano de la transacción, más bien, en cómo empoderamos esa persona a través de herramientas fáciles de utilizar".

Por su parte, Iván Carmona recalcó el avance que ha tenido el Proptech en todo el sector, que si bien no ha explotado todo su potencial, su aplicación ya está revolucionando la forma en la que se compran y venden los inmuebles.

"Estamos viviendo ya una nueva era, lo que implica mucho conocimiento tecnológico y mucha adaptabilidad. Yo más que transformación diría adaptabilidad. Nosotros, desde Hipotek, visualizamos la necesidad de los clientes 100% digitales, de solicitar y querer una atención a híbrida o totalmente personalizada, por lo que es importante que como empresa se unan esfuerzos para acortar tiempos de respuesta, garantizar la calidad en el servicio y generar confianza", explicó Gerardo Mendizábal.

A pregunta expresa de Guillermo Almazo, sobre cómo cambiarán las reglas en el mercado de vivienda con el uso de la tecnología, Michael Meo, destacó que las expectativas del consumidor están cambiando mucho, por lo que su tolerancia a experiencias negativas será mínima, dando paso que las empresas se enfoquen más en ofrecer experiencias amigables, fáciles y transparentes en los procesos de comercialización.

Michael Meo, reforzó la importancia de la figura del asesor inmobiliario en la comercialización de propiedades, por lo que es esencial proveer de elementos tecnológicos a los profesionales para que puedan mejorar los canales de comunicación con los clientes.

David Félix Swanson
Director Ejecutivo
MURGUIA CONSULTORES

¿Cómo crear un plan de desarrollo inmobiliario exitoso?

David Félix Swanson, Director Ejecutivo de Murguia Consultores, informó que la empresa cuenta con 22 años de experiencia en el corretaje de intermediación de seguros y fianzas. Además de contar con presencia nacional e internacional.

"Somos líderes absolutos en el tema de fianza a nivel nacional y desde hace más de 10 años hemos podido establecer un liderazgo muy oportuno en el tema de la energía", indicó el directivo.

Asimismo, comentó que el grupo está bastante bien posicionado para ofrecer alternativas a todos los desarrolladores y las entidades que se están posicionadas con el nearshoring.

Panel V:
Desarrollo Vertical

El penúltimo panel contó con la participación de Alejandro Michel Leaño, de Grupo IDEX; Amalio Fernando Alonso, de Grupo Marhnos; Gonzalo Puceiro, de Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo; y Arturo González, de 4S Real Estate, quienes discutieron el escenario actual del desarollo vertical en Guadalajara.

De acuerdo con Arturo González, en 2012 la capital del estado contaba con 40 proyectos en comercialización y 300 horizontales, mientras que hoy en día, existen 400 verticales en comercialización y construcción, en tanto que desarrollos horizontales, únicamente se contabilizan 50.

"La verticalización de la ciudad es un hecho, llevamos prácticamente 10 años con un crecimiento exponencial y hoy en día, Guadalajara es la segunda ciudad con más ventas y absorción en tema de departamentos a nivel nacional".

Asimismo, expresó que en la ciudad ya existen zonas en las que el 50% de la demanda es vertical, lo que hace que se compare con ciudades principales de Estados Unidos. En cuanto a las razones por las que se verticaliza la demanda, Amalio Fernando consideró que se trata

Alejandro Michel Leaño
Director General
IDEX

Gonzalo Puceiro
Senior Manager
GÓMEZ PLATERO
ARQUITECTURA Y URBANISMO

Amalio Fernando Alonso
Director de MAF Capital
GRUPO MARHNOS

Arturo González
Socio Regional
4S
REAL ESTATE

más de una cuestión migratoria de zonas rurales a urbanas por parte de las personas que buscan acercarse a sus lugares de trabajo, así como una mejor calidad de vida.

De igual forma, destacó que también hay que considerar ciertos limitantes como el tema de servicios, infraestructura vial, de fibra óptica y otros que pueden limitar la demanda vertical.

Por su parte, Gonzalo Puceiro, aclaró que el desarrollo vertical, permite potenciar determinadas áreas de las ciudades que cuentan con un buen nivel de infraestructura. Sin embargo, como arquitecto, ha observado que los compradores actuales optan por sacrificar metros cuadrados para ganar una mejor experiencia y calidad de vida en cuanto a las amenidades que ofrecen los proyectos.

"Tiene que ver no solo con las amenidades, también con que el diseño del edificio y departamentos sea atractivo y funcional que complementen la experiencia del usuario".

Siguiendo con el tema de la reducción de metros cuadrados, Alejandro Michel Leaño, explicó que en los últimos cinco años, el presupuesto del cliente final no ha aumentado a la par que el costo de ciertas zonas, por lo que los desarrolladores han tenido que ajustar los espacios para no aumentar los costos.

"Hace cinco años, en promedio, andábamos en 90 maestros cuadrados, y hoy en día, estamos en 75 metros cuadrados; y es un reto mayor, ya que se deben eliminar todas las ineficiencias en el diseño de espacios para que no existan metros cuadrados desaprovechados y que la calidad de vida no se ve afectada".

De igual forma, coincidió con Gonzalo Puceiro, al mencionar que los usuarios esperan contar con beneficios adicionales en las amenidades, al aceptar espacios de vivienda más pequeños.
"Hay que estar listos para el reto, definitivamente la verticalización va a ser una buena fuente de abastecimiento de viviendas para todas estas nuevas generaciones y hay que hacerlo de manera adecuada", mencionó.

Panel VI:
Innovación, una visión hacia el futuro inmobiliario

Agustín Levy, de Levy Holdings; Giorgio Nehme, de GNA Desarrollos; José Abel Intriago, de 313 Desarrolladora; y Erico García, como moderador, abordaron los factores clave para la innovación en el sector inmobiliario.

Uno de los más relevantes es el proceso de cambio (tradicional a tecnologico) en el sector, el cual lleva algunos años realizándose, principalmente después de la pandemia por Covid-19, tanto en el tema de comercialización como de diseño de propiedades.

De acuerdo con José Abel, la emergencia sanitaria logró fue acelerar la digitalización en México y ayudó a generar confianza entre el usuario final y proveedores de productos, quienes únicamente se relacionaban a distancia.

"Apoyados de herramientas que no desarrollamos nosotros, le dimos a la parte de la digitalización de la experiencia de compra, misma que después complementamos con la parte física, una vez que las personas volvieron a salir".

Igualmente, Agustín Levy, detalló que el futuro inmobiliario no solo está en la comercialización, ya que existen elementos como la innovación en el producto que lleva años bajo el mismo concepto.

"Debemos entender y diagnosticar bien a la industria para saber que puede venir para ella y no olvidarnos del producto, porque luego hay mucha inversión y el producto no se realiza pensado en el cliente final y en lo que él quiere o necesita".

Finalmente, Giorgio Nehme recalcó la importancia de generar comunidad en cada uno de los proyectos, ya que como desarrollador, es más fácil entender las necesidades del inmueble y los residentes.

Ciudades integrales e incluyentes

Para cerrar el congreso, Luis Manuel Gómez Portugal, de Eskema Arquitectos, realizó una presentación sobre las ciudades integrales e incluyentes en México, donde desde 2013 se comenzaron a desarrollar los DUIS (Desarrollos Urbanos Integrales Sustentables), hoy en día llamados polígonos estratégicos.

"Es un mecanismo que tiene el gobierno federal en el que a través de Banobras y de Fonadin, se financian proyectos muy grandes con los gobiernos de los estados, ya que estos no cuentan con el capital suficiente para llevar a cabo este tipo de proyectos".

Razón por la que se convierte en una propuesta atractiva para los gobernadores, puesto que, sumado a lo anterior, el programa cumple con ciertos principios sostenibles y sociales que benefician a la población.

El primero de ellos es el enfoque productivo y social, seguido del aprovechamiento de vacíos urbanos, principalmente en zonas centrales que ya cuentan con infraestructura, evitando el crecimiento en las periferias de las ciudades. Posteriormente, se deben restaurar los tejidos urbanos para volver a conectar la ciudad.

"Algo muy importante en estos desarrollos es que este urbanismo del siglo pasado, en el que se pensaba la vivienda, el trabajo y entretenimiento en diferentes zonas, no funciona. Un uso mixto, lo que está haciendo es que mezcla todo y se vuelven ciudades mucho más dinámicas al mezclar todo, además de ayudar a la movilidad urbana".

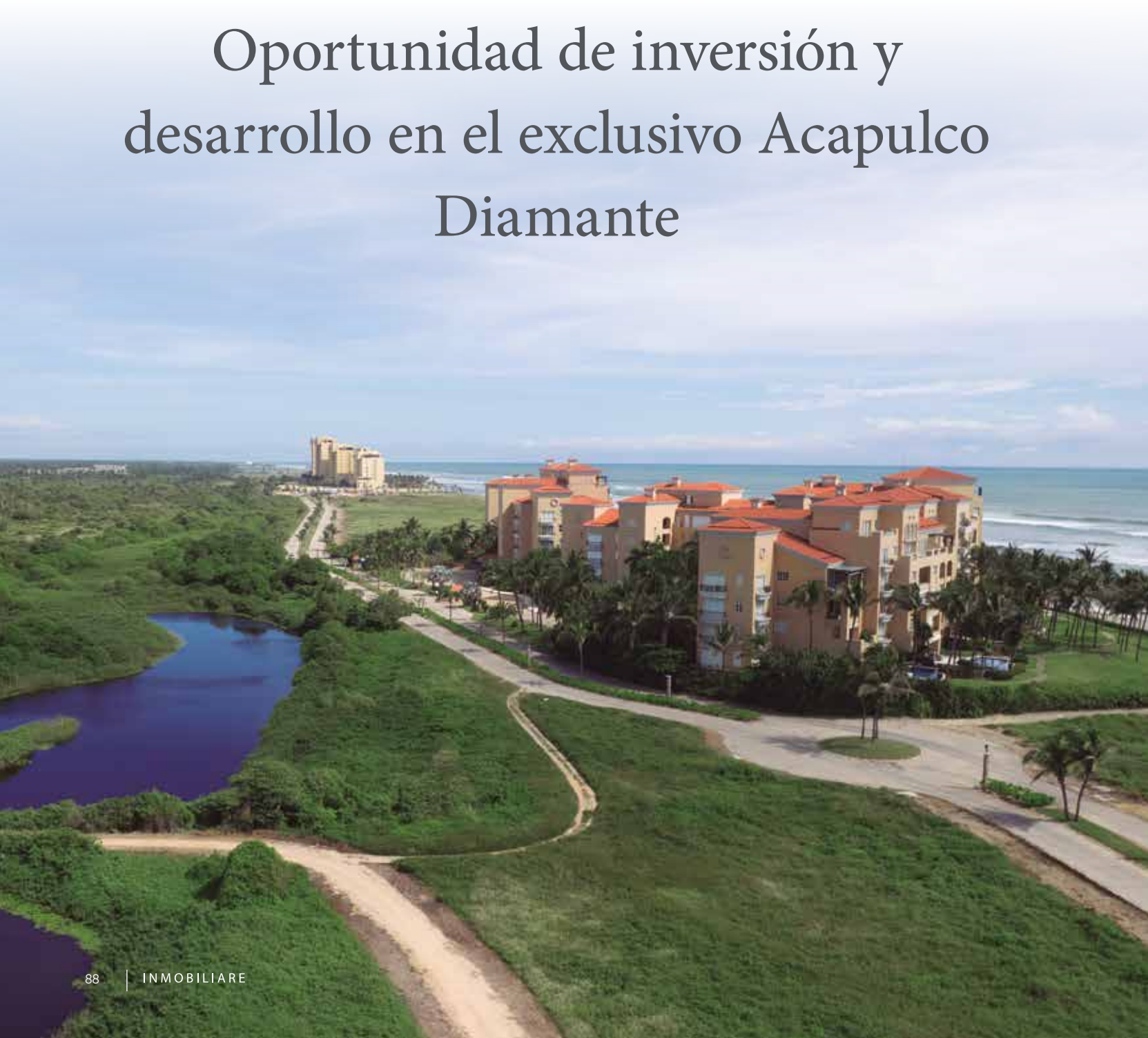
De igual manera, destacó que este tipo de proyectos deben contar con los tres niveles de vivienda, es decir, tradicional, media y residencial, para lograr una integración social. Así como plantas bajas comerciales y de servicios, mismas que se convierten en la conexión del espacio privado con el público.

"Necesitamos diseñar ciudades para todos, si no estamos logrando eso, no estamos haciendo bien nuestro trabajo. El problema es que quienes diseñamos y estamos en esta generación entre 20, 60 o 70 años no nos damos cuenta de las necesidades de los adultos mayores".

Otros factores a tomar en cuenta son: contar con el referente histórico de la ciudad; realizar diseños bioclimáticos con estrategias pasivas que no cuesten; y diseñar con la gente, es decir, considerar las opiniones de quienes habitan la zona. "Nadie conoce mejor el espacio que la gente que lo vive".

TRES VIDAS
ACAPULCO

Oportunidad de inversión y desarrollo en el exclusivo Acapulco Diamante



Por Tres Vidas Acapulco

El proyecto, nace como "Tres Vidas en la Playa", y ocupaba una extensión de tierra incluso mayor a la actual, aproximadamente, desde donde hoy se encuentra la entrada a Plan de los Amates y hasta Playa Encantada, un poco más adelante del ejido de El Podrido. Originalmente, un hotel, compuesto por villas de lujo y amplios jardines, todo esto por supuesto, con un espectacular frente al mar, que a la fecha nos sigue regalando escenarios y atardeceres maravillosos.

Es en 1993 que se da inicio al "nuevo" desarrollo inmobiliario de Tres Vidas Acapulco, como hoy lo conocemos; se realizó la demolición de las edificaciones anteriores, y se inicia la construcción del nuevo desarrollo, reacondicionando algunos de los espacios existentes para los nuevos requerimientos. Durante el mismo año, se lotifica la propiedad y se crea el Master Plan, consolidando así la nueva etapa del desarrollo hasta convertirse ahora en un exclusivo condominio y resort.

En 1993 que se da inicio al "nuevo" desarrollo inmobiliario de Tres Vidas Acapulco, como hoy lo conocemos

No se puede hablar de Tres Vidas Acapulco, sin hablar de golf. El impresionante e inigualable campo de golf se habilita y apertura durante febrero de 1995, siendo su inauguración oficial a finales del mismo año con la Copa Chrysler, quedando así, sentadas las bases que daría forma al Tres Vidas Acapulco que hoy conocemos.

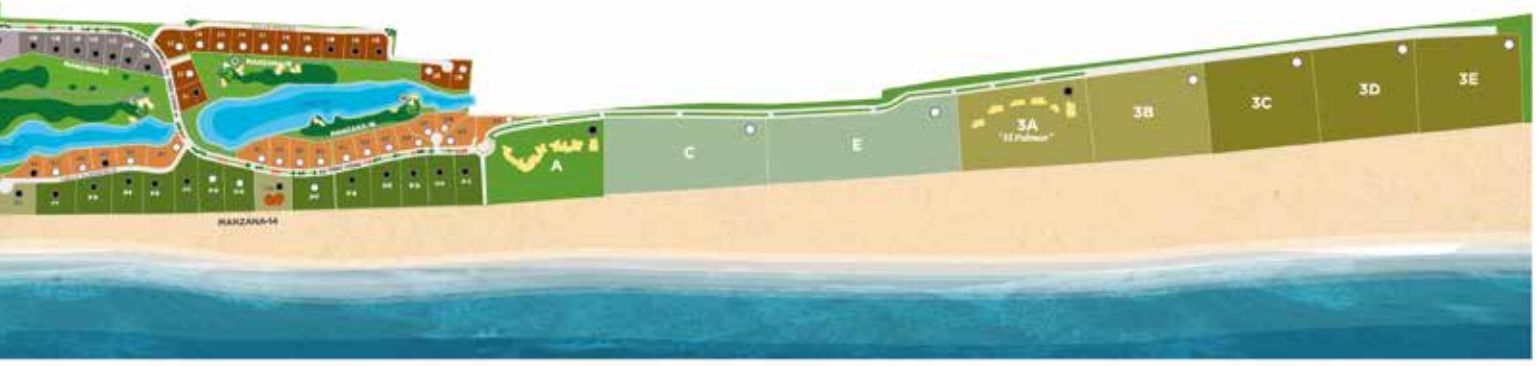
Sin embargo, como todo proyecto de esta envergadura y destinado al crecimiento, la evolución es la única constante, y en este sentido, Tres Vidas Acapulco ha pasado a lo largo de los años por una serie de etapas de cambios y mejoras; siendo las más significativas, primero la de 1997 – 2002 en la que se adicionan como parte de la Casa Club, oficinas de servicios, las habitaciones del hotel, e incluso, una discoteca propia. Para el periodo 2003 – 2007 se da el relanzamiento de Tres Vidas, al que se llamó "Renacimiento de Tres Vidas"; a lo largo de éste, tiene lugar la remodelación del restaurante principal, del Pro Shop, del Snack Tee, etc. y se desarrollan importantes condominios verticales como Del Mar y El Palmar.

Para el periodo 2003 – 2007 se da el relanzamiento de Tres Vidas, al que se llamó "Renacimiento de Tres Vidas"

Llegando así al 2018, un año muy importante para Tres Vidas Acapulco, puesto que se da la reconfiguración de su Master Plan, para ofrecer una gama más amplia de productos inmobiliarios, manteniendo siempre su exclusividad. Se transforma y pasa de ser un desarrollo que únicamente ofrecía lotes de dos y cinco mil metros cuadrados para vivienda unifamiliar a un desarrollo que ofrece al mercado conjuntos de villas, edificios de departamentos y residencias de gran lujo frente a la playa.

En este periodo se implementa exitosamente la estrategia denominada PLAN 120@2022, para el que se incrementaron las densidades de algunas áreas especiales, que permitirían mejores rendimientos y flexibilidad en el desarrollo de diferentes productos inmobiliarios, tomando en cuenta las necesidades de los consumidores finales, quienes en la actualidad buscan la facilidad de obtener propiedades "llave en mano", evitando la compra de un terreno al que tendrán que invertir tiempo y dinero en la construcción de su nueva vivienda.

Al día de hoy, se ha logrado concretar este plan con creces; al cambiar el enfoque y apuntar a no vender únicamente lotes a familias que buscan construir su segunda casa, sino buscar vender y asociarnos con desarrolladores que a través de diferentes esquemas de inversión y venta, generen productos terminados logrando así, una dinámica de ciclos más cortos.



La pandemia causada por Covid-19, si bien no deja de ser una tragedia, resultó en importantes beneficios para el mercado inmobiliario de Acapulco, impulsando una dinámica de demanda como no se había visto en muchos años. El cierre de las escuelas, el trabajo remoto y la imperante necesidad de aislamiento que derivó de la crisis sanitaria, transformó la manera en que vivimos y abrió una oportunidad única para la ciudad. Estas condiciones extraordinarias permitieron convertir a Tres Vidas Acapulco y al puerto en un refugio seguro y funcional, *ad hoc* a los nuevos esquemas de trabajo y socialización a distancia, permitiendo que la mayoría de nuestros miembros y condóminos pudieran mantenerse conectados con su trabajo desde este paraíso.

Tres Vidas Acapulco ofrece actualmente lotes unifamiliares y multifamiliares, en donde se pueden construir desde cinco y hasta veinticinco viv/ha, directamente adyacentes al campo de golf. Por otra parte, se ofrecen igual macrolotes con densidades hasta de 70 viv/ha y en dimensiones desde una y hasta cinco hectáreas; los cuales permiten desarrollar proyectos a la medida, especialmente si lo que se tiene en mente es un desarrollo vertical multifamiliar.

Se tiene en curso el desarrollo de más 170 unidades de vivienda en diferentes modalidades, cifra récord en toda su historia.

Hoy, seguimos firmes en nuestra estrategia de asociarnos con pequeños y medianos desarrolladores e inversionistas, que buscan, a su vez, un mercado de compradores finales del más alto segmento, cuyos clientes son, por un lado, apasionados del golf y valoran la calidad de un campo de campeonato y/o quienes de alguna forma están "conectados" sentimentalmente con Acapulco, pues lo conocen bien y valoran los beneficios de estar a solo tres horas de la CDMX. Pretendemos y aspiramos a lograr proyectos de primera calidad, para lo cual hemos venido ajustando nuestro Reglamento de Diseño, Construcción y Sustentabilidad, apostando por la innovación y la conservación.

La imagen de Tres Vidas Acapulco siempre ha sido de alta sofisticación y exclusividad, y es una parte invaluable de nuestra marca. El éxito alcanzado a partir del Plan 120@2022 de 2018, donde se han podido colocar más de ciento diez mil metros cuadrados de terreno y se tienen en curso el desarrollo de ocho proyectos multifamiliares y la construcción de más 170 unidades de vivienda en diferentes modalidades, récord en toda su historia, nos obliga a redoblar esfuerzos y a plantear nuevos objetivos. Entre estos destacan la remodelación total y crecimiento en los servicios de la Casa Club a través de un nuevo master plan integral elaborado por una mundialmente reconocida firma arquitectónica; la reparación y mantenimiento integral de las áreas del campo de golf; la integración de sistemas y tecnología para eficientizar procesos de administración del Club y del Conjunto Condominal.

TRES VIDAS ACAPULCO

Hoy se ofrecen productos inmobiliarios tanto a inversionistas y desarrolladores como al mercado final de casas, villas y departamentos.

OCEAN VIEW LOTES DE PLAYA

Lotes de 5,000 m² ubicados frente al mar.

OCEAN FRONT LOTES DE CAMPO DE GOLF

Lotes de 2,000 m² ubicados a lo largo del campo de golf.

LOTES RESIDENCIALES	Lotes unifamiliares de 2,000 y 5,000 m² para construir la casa de playa de sus sueños.
LOTES PARA DESARROLLAR	Lotes de 2,000 y 5,000 m² para desarrollar villas o townhomes; con una densidad desde 8 y hasta 35 viv/ha.
MACRO-LOTE HOTELERO	Lote de 52,000 m² para desarrollo de usos mixtos; (hotel, villas, centro comercial, etc.).
MACRO-LOTE DEL CONDOMINIO	Lotes de 10,000 a 50,000 m² para desarrollar condominios verticales de lujo.

CUSHMAN & WAKEFIELD

Cumple 30 años

consolidándose como empresa líder en servicios inmobiliarios

Por: Redacción Inmobiliare

En los últimos 30 años, Cushman & Wakefield México se ha consolidado como una de las empresas líderes en servicios inmobiliarios corporativos del país.

Desde su fundación en 1992 y la apertura de su primera sede, en una pequeña oficina de la *calle Aristóteles número 110 en la colonia Polanco* de la Ciudad de México, esta firma ha tenido constante crecimiento, incorporando no sólo nuevas áreas de negocio a su estructura operativa, sino que ha logrado ampliar su presencia en diferentes regiones del país con oficinas propias y a través de alianzas con socios estratégicos, como en Ciudad Juárez, Monterrey, Guadalajara y Tijuana como las desarrolladas para el occidente y Centro América.

Para Víctor Lachica, Presidente y CEO de Cushman & Wakefield México, este aniversario simboliza, en primer lugar, ver atrás y observar todo lo que han logrado junto con sus socios, así como la integración y crecimiento de los colaboradores y sus éxitos profesionales.

"Más que nada es ver como empezamos y lo que hoy somos después de 30 años. El cambio tan increíble y lo profesionalizados que nos hemos vuelto", comparte en entrevista para Inmobiliare.

Ahora, el momento relevante de su operación, está ligado a la coyuntura financiera internacional, al cambio organizacional y a la sustentabilidad.

Cushman & Wakefield ha logrado ampliar su presencia en diferentes regiones del país con oficinas propias y a través de alianzas con socios estratégicos"

HACIA EL FUTURO CORPORATIVO INMOBILIARIO

En julio de este año, la compañía se comprometió a ser Net Zero para 2050, lo que implica un cambio profundo en sus estrategias y proyecciones inmobiliarias. Dado que los edificios generan casi el 40% de las emisiones anuales de carbono en el mundo, esta decisión de Cushman & Wakefield desempeña un papel fundamental en la creación de un futuro sostenible para el sector inmobiliario.

De acuerdo con África Rubio, directora de Sustainability Services para Cushman & Wakefield, la firma busca un planeta mejor para habitar, especialmente después de la contingencia sanitaria que aún muestra secuelas. "Los sectores corporativos toman nota para adecuarse a esas demandas, y si bien llegan con retraso a un camino ya andado por varios años de lucha activista, nunca es tarde para tomar acciones por un mundo mejor", agrega.

Es por lo que buscan reducir las emisiones absolutas de gases invernadero (GHC) en sus oficinas corporativas y operaciones en 50% para el 2030; involucrar a clientes clave como propietarios y ocupantes de bienes raíces, que representan el 70% de las emisiones de sus propiedades administradas; y finalmente, se comprometen a alcanzar cero emisiones de carbono en toda su cadena de valor para el 2050.

"Estamos totalmente comprometidos con ese tema y queremos asesorar a nuestros clientes para lograr adaptarse a la agenda 2050, por eso, desde hace varios años contamos con un departamento de sustentabilidad. Ya no hay vuelta atrás, este es un movimiento tan potente, importante y relevante a nivel mundial que incluso muchos clientes no trabajarían con nosotros si no tuviéramos estas metas y compromiso con el tema de la sustentabilidad", detalla Lachica.

Como líder en la industria de bienes raíces comerciales, Cushman & Wakefield entiende que la acción ambiental requiere de compromisos alineados con los objetivos de los expertos y principales organismos de la materia; por ello tanta importancia en la administración de proyectos para el bienestar, ya que se propicia la existencia de espacios sustentables, accesibles y dignos para todos los ocupantes a través de certificaciones de valor global.

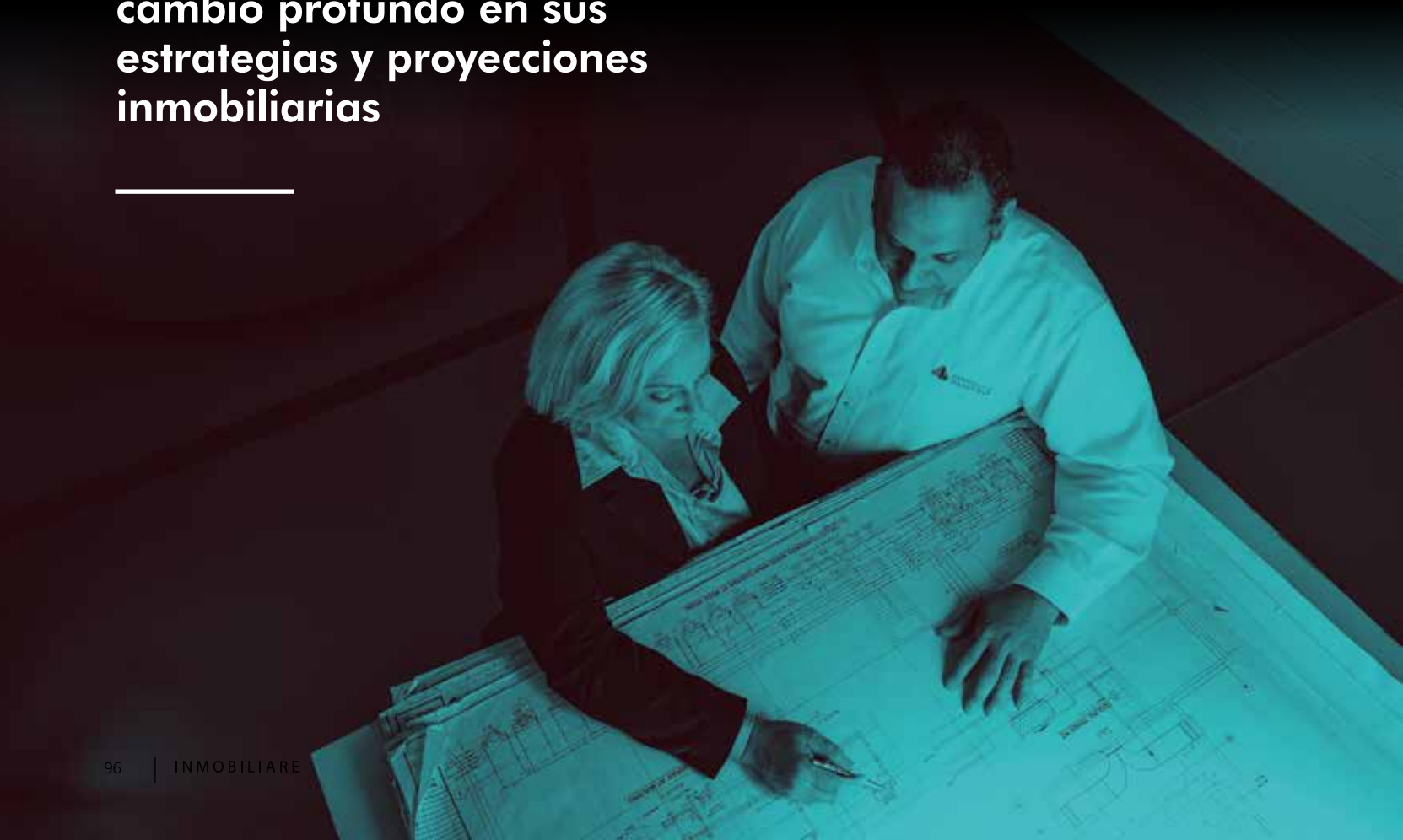
Uno de sus objetivos actuales es incorporar elementos sustentables en inmuebles de oficinas, centros comerciales o cualquier otro tipo de edificio, pues a través de la implementación de ellos dependerá la construcción, venta y renta de espacios.

"Existen acciones muy concretas, como la utilización de controles electrónicos que midan constantemente el ahorro de energía eléctrica y así mejoran nuestros sistemas mediante el monitoreo, la corrección y el eficaz manejo energético, el aire acondicionado y el consumo de agua".

Para el CEO, es necesario que en la industria sea una tendencia la utilización de iluminación ahorradora, como focos LED e incluso tecnologías nuevas que son menos consumidoras de energía. Estas acciones pueden subir el valor de una empresa al considerarse comprometida y bajar su huella carbono.

"Hoy tenemos nuevos edificios que no solamente cuentan con vidrios polarizados, sino que cuentan con celosías que mantienen el inmueble más fresco en época de calor, reduciendo el consumo de aire acondicionado y electricidad".

En julio de este año, la compañía se comprometió a ser Net Zero para 2050, lo que implica un cambio profundo en sus estrategias y proyecciones inmobiliarias



UNA EMPRESA QUE IMPULSA EL LIDERAZGO DE GRUPO

De acuerdo con el negocio u operación a desarrollar es como la firma destina equipos de trabajo para alcanzar las metas, lo que permite alcanzar la innovación que se requiere en el ámbito inmobiliario, pues Cushman & Wakefield cuenta con programas como *Future Leaders*, que busca promover, entre otros objetivos, el liderazgo de grupo.

Asimismo, se ha logrado la estandarización de presentaciones corporativas, formatos de atención y otros temas en los que se requiere una identidad empresarial sólida.

Mucho de lo que hemos mencionado está respaldado con el networking interno que une a sus diferentes oficinas alrededor del mundo, una ventaja importante frente a los competidores. Al contar con un sistema de registro y redes internas para solicitud de soporte, en particular para clientes globales, adquieren información de otro colaborador que ha hecho negociaciones con determinado cliente. Es una característica de valor que permite aprovechar el conocimiento adquirido y generar un ambiente armónico de trabajo, todo en constante comunicación.

Se gestiona una experiencia de comunicación unificada: utilizando tecnologías y dispositivos de información para agilizar los procesos y notificar avances durante la realización de desarrollos inmobiliarios o proyectos corporativos en general.

Actualmente, la firma cuenta con una plantilla laboral conjunta de 700 colaboradores, de los cuales, el 40% son mujeres. Cushman & Wakefield remarca año con año la importancia de la inclusión y diversidad en los espacios de trabajo, una misión que ha dejado reconocimientos nacionales e internacionales.

Actualmente, la firma cuenta con una plantilla laboral conjunta de 700 colaboradores, de los cuales, el 40% son mujeres

LA FORTALEZA INTERNA DE CUSHMAN & WAKEFIELD

En materia de recursos humanos, la estandarización y entrenamiento del personal ha seguido avanzando favorablemente en la empresa, de tal manera que hoy en día cualquier colaborador debe estar listo en un lapso de tres meses para desarrollar sus actividades en las mejores condiciones.

Se trata de un gran equipo, sólido y eficaz, con muy bajo nivel de rotación, el cual tiene sus esfuerzos dirigidos en ofrecer la mejor calidad en sus servicios, cumpliendo con las expectativas de sus clientes, apegándose a normas y procesos específicos.

Los clientes aprovechan su escala nacional y mundial, conjunto de servicios, plataformas tecnológicas totalmente integradas, capacidades líderes en el sector y liderazgo en México para llevar a cabo sus actividades comerciales. Ya sea para inquilinos, desarrolladores, ocupantes o inversionistas, Cushman & Wakefield cumple tres décadas destacando al más alto nivel en las diferentes facetas del sector inmobiliario comercial: impulsados por experiencia, tecnología, innovación y pasión.

FUTURO PARA CUSHMAN & WAKEFIELD

Finalmente, Lachica considera que para que Cushman & Wakefield continúe creciendo junto a sus colaboradores, es necesario que exista un compromiso en el cual, todos sigan buscando ser mejores profesionales y compañeros mientras se divierten y progresan.

"Siempre hemos salido adelante en estos 30 años, a pesar de todos los momentos difíciles o retadores, por ello, nunca hemos tenido un solo año que perdiéramos dinero. Sabemos ser prudentes con el gasto, apapachar a los clientes y mantener el barco a flote en las épocas de bonanza. Aquí no ha habido despidos masivos cuando el mercado está difícil, lo que eso nos da orgullo, pues la parte más importante como empresa es estar con nuestros colegas. Siento mucho orgullo de haber contribuido a que esto se logre", celebra Víctor Lachica, Presidente y CEO de Cushman & Wakefield México.

GRUPOGEA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Wayúum
Gran Comunidad Residencial:
lo mejor de dos mundos para adquirir un lote residencial y comercial en Mérida

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

Wayúum - Gran Comunidad Residencial, consta de 170 hectáreas, se encuentra ubicado en Mérida, Yucatán y en su interior hay dos proyectos que se complementan entre sí: más de cuatro mil lotes residenciales y 300 lotes comerciales, que en conjunto suman siete privadas.

"Todos los lotes residencias se encuentran bajo el régimen de propiedad en condominio donde tenemos proyectado la construcción de casas; asimismo, se ubican lotes con uso de suelo mixto que van a complementar a todas estas privadas y van a nutrir a esta zona con servicios", índica en entrevista para Inmobiliare, Alejandra Sentíes, Supervisora de Venta Externa de esta comunidad planeada.

Quien además explica que aquellas personas y/o empresas que decidan invertir ahí podrán desarrollar todo tipo de servicios: hospitales, escuelas, tiendas de autoservicios, bancos, etc.

Es decir, Wayúum - Gran Comunidad Residencial, está enfocado a inversionistas que quieren construir una residencia en un mediano a largo plazo y también para quienes están planeando desarrollar algún tipo de negocio o comercio fructuoso.

Wayúum - Gran Comunidad Residencial es un proyecto de siete privadas, donde se albergan lotes comerciales y lotes residenciales.

"Como Grupo GEA, desarrollador de este proyecto, nos interesa crear comunidades planeadas y eso es lo que estamos detonando con Wayúum. Las personas que construyan su residencia, al salir de su puerta tendrán inmediatamente acceso a todos los servicios; mientras que los otros tendrán la opción de invertir en un desarrollo fructífero".

En esta comunidad planeada los residentes podrán encontrar distintas amenidades como áreas verdes y recreativas, como por ejemplo dos parques grandes con vista al agua; asimismo, habrá una ciclovía y un andador central por todo el desarrollo. "Esto va a darle la oportunidad a los habitantes de transitar libremente por una zona planeada, iluminada y pavimentada", destaca Sentíes.

La Supervisora de Venta Externa también menciona que dentro de la privada residencial contará con una amenidad principal, una Casa Club con alberca, salón de usos múltiples, gimnasio y canchas de padel.

Wayúum cuenta con una ubicación privilegiada

La comunidad planeada está localizada en la zona diamante, mejor conocida como el triángulo dorado, dentro del sector inmobiliario, de Mérida, Yucatán, sobre la carretera Mérida - Chicxulub.

Esto es a cuatro kilómetros de la carretera a Chicxulub Puerto por el camino de acceso, a 25 kilómetros de Plaza Altabrisa y a 12 kilómetros de Chicxulub Puerto.

"En Wayúum - Gran Comunidad Residencial tenemos esas dos caras de la moneda, podemos acceder rápido a la costa yucateca y a las playas más bonitas como es Chicxulub y aquellas importantes como Puerto Progreso. Pero también nos ubicamos a 20 minutos de Mérida Norte, que tiene centros comerciales, un crecimiento residencial e infraestructura", destacó Alejandra Sentíes.

Wayúum - Gran Comunidad Residencial está a cuatro kilómetros de la carretera a Chicxulub Puerto.

Etapas de Wayúum

Wayúum - Gran Comunidad Residencial, es un proyecto de siete privadas, donde se albergan lotes comerciales y lotes residenciales; hoy en día Grupo GEA se encuentra trabajando en la etapa uno de la primera privada, que tiene como nombre *Balam,* cabe destacar que esta es la única que cuenta con dos fases.

"Balam se va a entregar en 2026, posteriormente cada año se va a estar entregando una de ellas, hasta concluir en 2032, cada una de ellas tiene el nombre de un animal endémico de Yucatán".

- Balam - Jaguar
- Turix - Libélula
- Wees - Tepezcuintle
- Ma'ax - Mono
- Kaab - Abeja
- Jalep - Armadillo
- Toh - Pájaro péndulo

"Definitivamente, queremos recalcar el sentido natural y regional de Wayúum. Queremos que todos los clientes que quieran construir su casa o inversionistas se sientan identificados con nuestra riqueza natural de la región, tanto de la fauna como de la flora", destaca Sentíes.

Cabe señalar, que al igual que cada privada tiene el nombre de un animal endémico, el nombre de este proyecto también pertenece a un fruto endémico de Yucatán. Wayúum deriva de la Huaya, fruto del verano en la región.

"Nos inspiramos en ella para idear y planear una gran comunidad residencial y comercial para todas aquellas personas que visualizan invertir y construir un futuro con lo mejor de los dos mundos".

Beneficios para inversionistas

El desarrollo se caracteriza por tener grandes beneficios bastante amplios en las formas de pago, por un lado, se encuentran los planes de contado para aquellos clientes que quieran liquidar todo el capital en una sola exhibición; pero también está la opción de planes de financiamiento a 15 años (180 meses), lo que permite mensualidades muy accesibles.

Con los métodos de pago, que tiene Grupo GEA, los "clientes jóvenes que están planeando en tener su primer bien pueden acceder a un terreno que tiene mucha plusvalía o calidad de vida"; asimismo, los inversionistas pueden seguir creando su negocio.

De acuerdo con la Supervisora de venta externa, un lote residencial regular de 160 metros cuadrados tiene un precio de dos mil 310 pesos por metro cuadrado.

"Nosotros, al ir bajando nuestro plazo, vamos a otorgar mayores descuentos, es decir, si los compradores tienen un precio de dos mil 310 pesos por metro cuadrado a 15 años, el mayor descuento lo vamos a otorgar si se paga de contado, siendo este de mil 561 pesos por metro cuadrado", informó Alejandra Sentíes.

Mientras que en los lotes comerciales de 500 metros cuadrados tienen un precio de contado de dos mil pesos por metro cuadrado. Es importante recalcar que los costos van a variar dependiendo del tipo de lote, por ejemplo, en los residenciales existen tres y en los comerciales hay de dos.

Adicional a estas ventajas económicas, Grupo GEA otorga una guía de construcción a los inversionistas de los lotes comerciales, la cual contiene una paleta de colores y una lista de materiales para que puedan edificar de una manera más armónica.

En tanto que para los que compren en un lote residencial, existe un Régimen de Propiedad en Condominio y se les otorga un Reglamento de construcción, que es obligatorio.

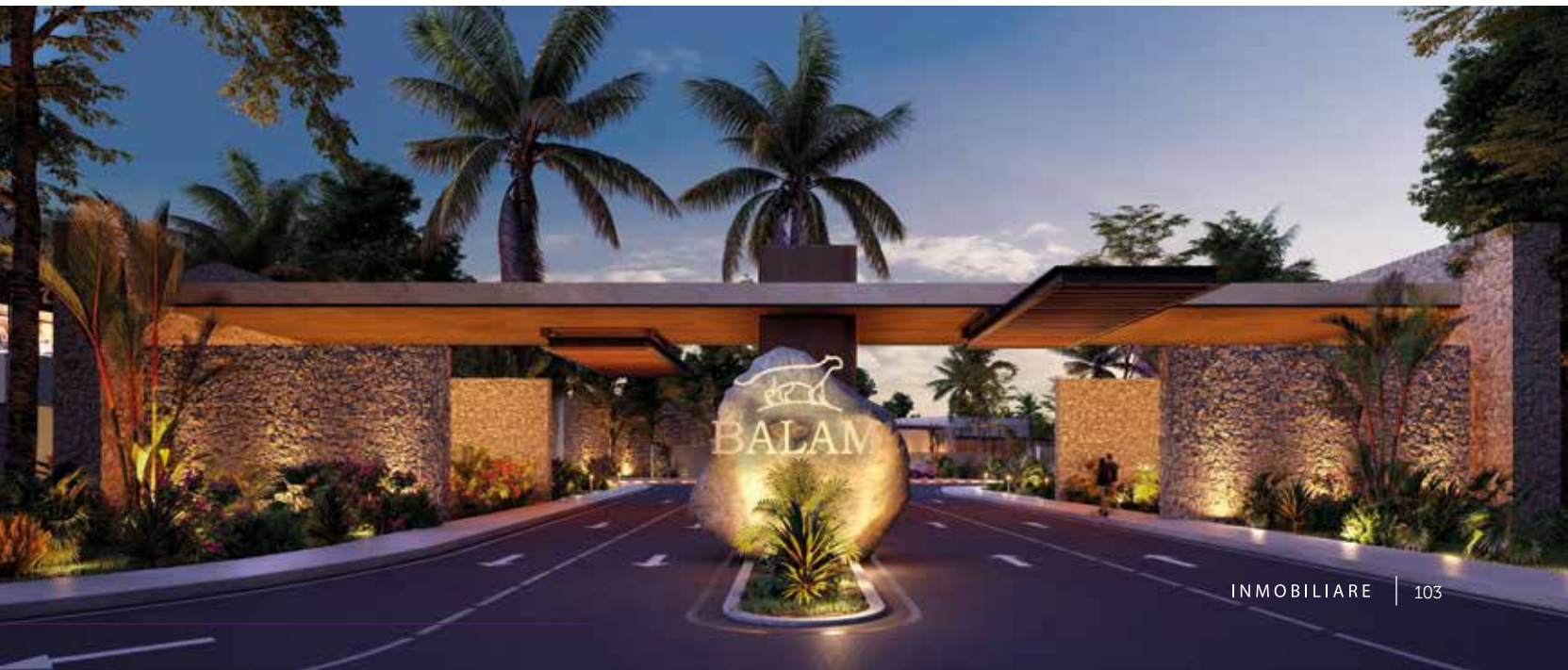
Actualmente, Grupo GEA se encuentra comercializando la etapa uno de la primera privada llamada *Balam*, donde los compradores pueden encontrar 600 lotes residenciales y lotes comerciales. Asimismo, están por abrir la segunda etapa de *Balam*, en ambos casos, la desarrolladora ofrece certeza jurídica y legalidad.

"Nuestro diferenciador es la zona comercial, no hay otro desarrollo que esté contemplando una comunidad planeada como lo es Wayúum", menciona Sentíes.

Proyecto de Grupo GEA

Wayúum - Gran Comunidad Residencial forma parte del portafolio de Grupo GEA, al igual que, Mahal Residencial Contemporánea, de 477 lotes, ubicado al norte de Mérida; y Sorenna, desarrollo de lotes de inversión urbanizados y semi urbanizados en Chicxulub.

"Para Grupo GEA lo que más nos interesa es crear comunidades planeadas", finaliza Alejandra Sentíes.



Impacto y situación actual en la administración integral de los inmuebles

(Real Estate Management Services)

Por Alexis Torres, Coordinadora de Sustentabilidad Colliers REMS México
Andrés Coronel, Coordinador comercial Sr. Colliers REMS México

Tras las múltiples crisis globales que han tenido mayor impacto en las últimas décadas, tales como la pandemia por Covid-19 o la inestabilidad económica, el futuro se ha convertido en un desafío incierto, en la que todos los sectores manejan escenarios de incertidumbre.

El sector inmobiliario no es ajeno a los efectos de estas crisis, y en muchos de los aspectos, es una de las industrias que ha sufrido gran impacto, principalmente por la disminución en la demanda de espacios rentables, la cual está teniendo una recuperación escalonada.

Los jugadores de este sector han apostado en mostrar gran interés en el futuro de sus inversiones, maximizando su rentabilidad para consolidar su transacción y generar en mayor medida ahorros en sus gastos de operación, logrando que el entorno del inmueble sea favorable.

Adicional a todos beneficios de las certificaciones sustentables de inmuebles, los desarrolladores e inversionistas también han mostrado preocupación en la operación y gestión de sus propiedades, buscando nuevas soluciones para minimizar las consecuencias vividas en los últimos años.

Los desarrolladores e inversionistas también han mostrado preocupación en la operación y gestión de sus propiedades, buscando nuevas soluciones para minimizar las consecuencias.

Alexis Torres, Coordinadora de Sustentabilidad Colliers REMS México

Andrés Coronel, Coordinador comercial Sr. Colliers REMS México

Siendo expertos en la administración integral de inmuebles, nuestros 30 años de experiencia, expansión nacional y m² administrados, en Colliers REMS (Real Estate Management Services) hemos detectado múltiples necesidades que han surgido en el mercado inmobiliario a raíz de todos estos impactos globales, lo cual nos ha incentivado a crear soluciones integrales, enfocadas en las características y necesidades específicas de cada inmueble, es decir, ofrecemos "un traje hecho a la medida".

En Colliers REMS entendemos sus necesidades y aportamos valor agregado a sus inmuebles, optimizando sus activos con tecnologías de vanguardia, a través de nuestra gama de especialidades en administración inmobiliaria:

REAL ESTATE MANAGEMENT SERVICES COLLIERS

Finalmente, podemos asegurar que para el sector inmobiliario, ha sido de vital importancia tener una administración que entienda las necesidades de los procesos internos de cada inmueble. Si bien es cierto, después de la pandemia surgieron diferentes tendencias enfocadas al entorno sustentable y al desarrollo de la sociedad, nos encontramos a mitad del escalafón para obtener un escenario completamente positivo.

Para el sector inmobiliario, ha sido de vital importancia tener una administración que entienda las necesidades de los procesos internos de cada inmueble.

Estamos conscientes de que el sector se encuentra en constante movimiento hacia un crecimiento, sin embargo, en el año 2023 esperamos un panorama que fortalezca los rezagos sufridos durante la pandemia mundial. [•]

Para obtener más información, visite:
www.colliers.com/es-mx

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

Una nueva forma de hacer ciudad

Por: Astra

Astra es la división inmobiliaria de Grupo Gentor que inició sus operaciones en 2018, como una desarrolladora enfocada en crear *Master Planned Communities* que promueven el balance entre la sociedad y el medio ambiente.

"Astra nace de la necesidad de vivir en armonía con el medio ambiente, ofreciendo soluciones sustentables para el bienestar de las personas", señaló Javier Garza Buffington, CEO de Grupo Gentor.

Uno de los objetivos de Astra es inspirar a otros a producir soluciones creativas que resuelvan el impacto ambiental en la industria del desarrollo inmobiliario, teniendo un absoluto respeto por la flora y fauna local.

Las comunidades desarrolladas por Astra integran una mejor calidad de vida con una mayor armonía ambiental mediante un manejo inteligente de recursos. Buscan crear comunidades planificadas y accesibles, mediante el diseño y la integración de soluciones holísticas con un fuerte enfoque en la inclusión, la conservación y el bienestar.

Esto significa que Astra, a través de Grupo Gentor, logra consolidar un impacto positivo en las cuatro dimensiones de sostenibilidad de la Nueva Agenda Urbana.

Uno de los objetivos de Astra es inspirar a otros a producir soluciones creativas que resuelvan el impacto ambiental en la industria del desarrollo inmobiliario.

Una nueva agenda urbana

Astra lidera un movimiento de urbanistas y promotores inmobiliarios jóvenes que buscan demostrar que sí existe un gran potencial comercial para hacer del mundo un lugar mejor, partiendo de la Nueva Agenda Urbana como aceleradora de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), particularmente del onceavo objetivo: **Lograr que las ciudades sean más inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles.**

Según el World Resources Institute (WRI), en 1960, América Latina fue la primera región del mundo en alcanzar el 50% de su población viviendo en lugares urbanizados. Hoy esto suena más real que nunca, ya que casi el 80% de los latinoamericanos viven en ciudades.

El WRI también ha declarado que se espera que la población mexicana crezca a 137 millones de personas para 2030, de los cuales 103.3 millones vivirán en áreas urbanas; el país tendrá 20 ciudades con más de 1 millón de habitantes a mediados de siglo.

Las dimensiones de sostenibilidad de la Nueva Agenda Urbana (*social, económica, ambiental y espacial*) forman parte del ADN de Astra y son fundamentales para cumplir con el propósito corporativo de Grupo Gentor de **"inspirar el cambio para un futuro sustentable".**

Grupo Gentor inició un profundo cambio cultural, desarrollando políticas de sostenibilidad en cumplimiento con estándares ESG *(Environmental, Social and Governance)* y esto se ha reflejado en la implementación de iniciativas de economía circular dentro de las operaciones de sus unidades de negocio, entre ellas Astra.

Alineados con el propósito, Astra busca impulsar la Nueva Agenda Urbana a través de la implementación de mecanismos de intervención (diseño urbano, gobernanza urbana); medidas para infraestructura y servicios (movilidad, energía, residuos sólidos, agua y saneamiento); medidas blandas (salud, cultura, seguridad urbana), tecnología e innovación (construcción, conectividad y tecnología de la edificación).

El sello de Astra es promover el bienestar humano, ambiental y social con una visión de largo plazo para mejorar la calidad de vida de las personas.

LYRA, Master Planned Community al poniente de Monterrey

El sello de Astra es promover el bienestar humano, ambiental y social con una visión de largo plazo para mejorar la calidad de vida de las personas. Por ello, en el 2019, Astra comenzó la planificación de Lyra, una comunidad de usos mixtos ubicada en Cumbres, al poniente de Monterrey, Nuevo León, que albergará una comunidad multicultural con áreas residenciales, comerciales y públicas, brindando espacios que promuevan la eficiencia, una mejor salud, calidad de vida y armonía ambiental.

"Definimos e iniciamos la implementación de un plan de infraestructura, holístico e innovador, que responde a la necesidad global de tecnologías ecológicas y eficientes que ayuden a construir el camino hacia ciudades más inteligentes", mencionó Eugenio Fernández, Director General de Astra.

Lyra fomentará bienestar en lo social, familiar, profesional y cultural. Su propuesta de valor es ofrecer una planificación multisectorial de clase mundial, implementando infraestructura sustentable para la gestión de servicios primarios y utilizando nuevas tecnologías seguras y amables con la naturaleza para proveer energía eléctrica, confort térmico, tratamiento y purificación de agua y aire, manejo de residuos y conectividad digital.

Esto resulta en soluciones que ayudarán a crear y promover una mayor eficiencia, brindando:

- 3,661 toneladas de refrigeración a través de un *District Cooling Plant*
- 2,5 MW de capacidad instalada en cogeneración
- Planta de tratamiento de aguas residuales de 6.60 litros por segundo
- +4 km de red de fibra óptica

El área total de Lyra cuando finalice su última etapa será de 20 hectáreas con una inversión aproximada de 400 millones de dólares. La primera fase

del desarrollo será la construcción de Adhara, una torre residencial de 11 pisos con capacidad para 174 unidades residenciales y más de 4,500 m² cuadrados de comercios. Además, proporcionará 93 mil m² de áreas públicas, de los cuales 45 mil m² serán áreas verdes permeables abiertos a residentes y visitantes.

Lyra fue diseñado por Astra junto con los mejores especialistas internacionales con estándares de clase mundial como Gensler, Convirtus, Harari Landscape, GDU, Hive Public Space y Soundarts, entre otros.

De esta manera, sociedad y medio ambiente, innovación y sustentabilidad, cultura y diseños de vanguardia, son las soluciones que ofrece Astra a las necesidades de un planeta que nos exige cambiar para coexistir.

Accesibilidad universal

Según datos del Banco Mundial, existen aproximadamente 1 billón de personas con discapacidad que se ven limitadas de una forma u otra en sus actividades diarias. La ONU ha señalado que en México existen aproximadamente 7.8 millones de personas con algún tipo de discapacidad y cuya inclusión en las ciudades e infraestructura no ha sido atendida.

La conciencia sobre esta injusticia social está comenzando a permear a través de los tomadores de decisiones en los niveles más altos. El 27 de abril de 2022, la Cámara de Diputados de México aprobó por unanimidad reformar la Ley General de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano para avalar una reforma que garantice la accesibilidad de las personas con discapacidad y adultos mayores en los espacios públicos.

Sobre esto, Juan Sergio Ramírez, Project Manager de Astra comentó: "Es importante realizar un análisis profundo de cómo brindar acceso e inclusión real a las personas con discapacidad y las personas mayores. Lyra está cumpliendo con las normas y reglamentos que aún no han salido del pleno del Senado. Nos estamos adelantando y esto nos enorgullece".

Partiendo de lo señalado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la pandemia ha hecho comprender que debemos acelerar el trabajo que facilite el acceso de las personas a los requerimientos de salud, educación, cultura y salud. Las Master Planned Communities como Lyra, que tiene un enfoque sostenible, ciertamente pueden ayudar a que esto suceda.

Hay una diferencia importante entre ser inclusivo y accesible, la inclusividad se refiere a cómo todas las personas deben ser tomadas en consideración, mientras que la accesibilidad es proveer las herramientas adecuadas para lograrlo.

Ciudades inteligentes

El acceso seguro y confiable a los servicios básicos es esencial para el bienestar social y una economía saludable. El principal objetivo de Astra, es proporcionar servicios primarios que ayuden a comunidades como Lyra a ser más inteligentes, eficientes y confiables.

Astra encabeza un movimiento de urbanistas y promotores inmobiliarios jóvenes que buscan demostrar que sí existe un gran potencial comercial para hacer del mundo un lugar mejor.

Maximizar la rentabilidad inmobiliaria y ofrecer servicios más ecológicos y eficientes permite a Astra abordar problemas de recursos globales a nivel local, mediante la creación de alternativas sostenibles a los servicios básicos.

Los principios de la economía circular, aplicados en los servicios sustentables, juegan un papel clave al integrar los recursos "residuales" de las diferentes soluciones disponibles, como el calor de escape de cogeneración y el agua de las plantas de tratamiento residuales.

Durante su intervención en el panel *"El nuevo desarrollo inmobiliario de Monterrey"*, del REB Summit Monterrey 2022, Eugenio Fernández mencionó que Astra desarrolla distritos urbanos de gran longevidad y que tienen un gran impacto positivo en la calidad de vida de las personas que los habitan.

Asimismo, habló sobre el círculo virtuoso que se está generando en Nuevo León, principalmente en Monterrey, donde existe una etapa de crecimiento estable en comparación con otras ciudades, generando una atracción de inversión industrial en el estado. "La industria empuja a que exista una necesidad de vivienda porque esta genera empleo y el empleo genera migración de personas a las ciudades. Ahí es donde entramos los desarrolladores, creando vivienda, servicios y equipamiento para mejorar la calidad de vida de las personas".

Para Eugenio Fernández y el equipo de Astra, una nueva forma de hacer ciudad, significa tener el compromiso de invertir en el entorno inmediato de los proyectos que desarrollan. En los espacios públicos, en parques, en ciclovías, en banquetas, en arborización, en bajado de cables, en alumbrado, etc. Convirtiéndose en esa pieza clave que embona perfectamente en el rompecabezas de la comunidad.

"Sabemos que la planificación y el desarrollo urbano son la clave para transformar el futuro de las ciudades. Nuestro compromiso es brindar espacios inclusivos y de accesibilidad universal para todos. En Astra estamos comprometidos a liderar con el ejemplo, mostrando cómo sí se pueden desarrollar ciudades inteligentes en México", afirmó Eugenio Fernández.

GRUPO GEA
NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Playales Telchac Residencial

tierra firme con brisa de mar en Yucatán

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Playales - Telchac Residencial, de Grupo GEA, es para aquellos que buscan la mejor inversión en Yucatán, un estado de crecimiento económico, seguridad y plusvalía, fusionando la tranquilidad y la calidad de vida. Ubicado en el puerto de Telchac, una Playa Platino, este complejo residencial ofrece un lugar para crecer en familia y vivir en una comunidad exclusiva, totalmente planificada, con brisa de mar.

"Es para un público que está interesado en invertir a un mediano plazo, ya sea porque quiere revender su terreno, aprovechando la plusvalía al estar en la zona diamante de Yucatán o para quien quiere construir y tener un segundo hogar, casa de verano, vacacional e inclusive como un negocio, al ponerlo en Airbnb", comenta Alejandra Sentíes García, supervisora de venta externa en Grupo GEA para Inmobiliare.

A tan solo 10 minutos en bicicleta de la orilla del mar, Playales ofrece un estilo de vida lleno de tranquilidad, pero con los servicios necesarios, ya que dentro de la privada contarási con Casa Club, parques temáticos para cada miembro de la familia, ciclovía en avenida principal, áreas verdes y otras amenidades premium, en un puerto yucateco de rica tradición y gran belleza natural.

Al día de hoy, Playales es el único producto presencial en Telchac que ofrece todos los servicios de infraestructura necesarios, que ningún otro producto tiene en la zona y se vuelve un factor decisivo para que la gente invierta.

"Lo que nos diferencia de otros complejos definitivamente es la infraestructura. Esto significa que al adquirir un predio en Playales podrás disfrutar de calles pavimentadas, agua a través de una red hidráulica, electricidad subterránea y una toma de luz para cada lote. A esto se le agregan los ejes adicionales, como una barda perimetral, caseta de acceso 24/7 e iluminación pública, lo que nos hace la primera privada residencial con régimen de condominio a la zona", detalla Sentíes.

Al adquirir un lote en Playales, se tendrá la seguridad de que cuenta con todos los servicios básicos. En cuanto al tema eléctrico, se entregará la acometida para que los residentes puedan hacer un contrato con la CFE.

"Aunque, si ellos lo desean, pueden hacer uso de energías alternativas como paneles solares, pues no estará restringido. En la Península de Yucatán se aprovecha bastante bien estos elementos debido a su ubicación, entonces no se descarta esa posibilidad".

Amenidades para cada tipo de familia

Hablar de Playales - Telchac Residencial, es hablar de brisa del mar. La cercanía del proyecto con la costa y el Puerto de Telchac a solo 10 minutos, es un factor clave, por el que hoy se encuentra vendido en un 70%. Los clientes buscan el estilo de vida que solo la zona diamante de Yucatán puede ofrecer.

Su privilegiada ubicación da la posibilidad de disfrutar de espacios arqueológicos; una laguna rosada dónde se puede hacer el avistamiento de aves endémicas y migratorias, como los flamencos; así como diversas actividades acuáticas, entre ellas snorkel, buceo e incluso kayak o pesca deportiva.

La zona también ofrece atracciones nocturnas de lujo, como restaurantes y hoteles de primer nivel, pasadías en casas o departamentos de lujo, como los que solamente se podrían encontrar en Telchac.

Dentro del residencial, se dispondrá de un total de 11 parques temáticos para la relajación y el uso exclusivo de los condóminos.
Entre estos, hay uno para cada momento y tipo de familia como:

- Parque para los residentes que buscan hacer ejercicio al aire libre con equipamiento profesional
- Yoga Park, donde se pueden hacer distintos tipos de actividades como el yoga, calistenia o meditación
- Pet Park, destinado para todos los clientes que quieren llevar a sus mascotas a una zona regulada con equipamiento
- Kids Park, con áreas verdes seguras y juegos para los niños

"Una tercera parte de Playales es área verde. Nosotros estamos comprometidos a mantener en nuestros desarrollos una esencia de naturaleza y playa, por lo que destinamos gran parte del desarrollo al esparcimiento al aire libre, respetando la flora endémica de la región", compartió la supervisora de venta externa.

Club de Playa Coraletta

Con vista y acceso directo al mar para disfrutar de la Playa Platino de Yucatán y un clima ideal todo el año, el Club de Playa Coraletta es un espacio acogedor con un diseño arquitectónico y acabados de lujo. Es parte de la promesa del nuevo estilo de vida que ofrece Playales, un "club de playa" disponible desde el 2022 para los futuros residentes del proyecto.

"Hacemos referencia a ella como Wave House por su diseño inspirado en las olas, cuyas características e instalaciones marcan una nueva tendencia en la zona. Las coordenadas perfectas para vivir y disfrutar la brisa del mar".

La Casa Club cuenta con salón de usos múltiples, estacionamiento, terraza, gimnasio, spa, piscina, cancha de pádel, área administrativa, sala de juntas y hasta una bodega de equipamiento náutico dentro de un espacio de cuatro mil metros cuadrados de superficie y mil metros cuadrados de construcción.

"Es una de las tantas amenidades que estamos preparando para nuestros clientes. Coraletta está ubicado a 5 kilómetros de Telchac Puerto y a 12 kilómetros de Playales, con vías de acceso totalmente pavimentadas, por lo que es bastante sencillo desplazarse en distintos medios cómo una bicicleta".

Actualmente, Grupo GEA está terminando los últimos detalles de interiorismo en Coraletta, por lo que aseguraron a quienes compren un lote en Playales que podrán hacer uso de estas instalaciones frente al mar a partir de diciembre de 2022.

Libertad de construcción

Playales, al ser una privada diferencial, asegura un estilo de construcción 100% residencial que dota al lugar de una arquitectura de lujo, siguiendo un reglamento que prioriza una paleta de colores y gama de materiales.

"Manejamos un reglamento al ser un régimen de propiedad condominal. Las personas tendrán la libertad arquitectónica de realizar la construcción de su residencia bajo este reglamento", puntualiza Alejandra al respecto.

Los lineamientos sobre los cuales el cliente va a poder edificar, ofrecen libertad arquitectónica dentro de lo establecido para poder controlar la estética de Playales.

A tan solo 10 minutos en bicicleta de la orilla del mar, Playales ofrece un estilo de vida lleno de tranquilidad, pero con los servicios necesarios

Opciones de financiamiento y plusvalía asegurada

Playales está compuesto por 822 lotes con precios muy accesibles y excelentes planes de financiamiento de hasta 10 años, lo que permitirán que cumplas tus sueños; al invertir garantizará plusvalía en los próximos 5 años, contando con el respaldo de Grupo GEA, con más de 16 desarrollos vendidos y 3 mil clientes satisfechos.

Cuenta con cuatro diferentes tipos y dimensiones de Lotes Residenciales, que van desde Lote Regular y Esquina/Área Verde, ambos con 160 metros cuadrados; Lotes en Avenida de 200 m² y finalmente, Lotes frente a la Casa Club que disponen de 250 m². El trámite de financiamiento es directo con Grupo GEA, quienes revisarán en el buró de crédito y realizarán el procedimiento con el cliente, sin ningún tipo de intermediario.

En este momento el inversionista interesado disfrutará de un precio preventa, lo cual es una excelente oportunidad para quien busca hacerse de un predio en uno de los estados del Caribe con mayor plusvalía.

"Hoy es el mejor momento para invertir en Playales y acceder al mejor precio. Hemos detectado que la mayor plusvalía en Yucatán la otorga Telchac, pues gran parte de las nuevas inversiones están destinadas a este puerto", afirma Alejandra.

La entrega de este desarrollo será en 2027, pero cabe recordar que los residentes de Playales podrá empezar a disfrutar de su Club de Playa Coraletta a partir de diciembre de este año.

Activos inmobiliario fundamentales para lograr ciudades sustentables y sostenibles

Por Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com

Ruth Corona

Directora de Servicios de Energía y Sustentabilidad de JLL

Las ciudades sustentables y sostenibles son ya una realidad en el mundo y su objetivo es lograr un equilibrio entre normativas, desarrollo e innovación de las políticas públicas de cada gobierno para impactar de manera positiva en la vida de las personas y el medio ambiente.

En este contexto, Jones Lang LaSalle (JLL), empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, publicó recientemente el reporte "La Descarbonización de las Ciudades y los Activos Inmobiliarios", el cual fue realizado por el equipo de Sustentabilidad de la firma a nivel global.

Estudio en el que se revisan los objetivos, normas, mecanismos de información, incentivos, aceleradores y colaboraciones existentes en 32 ciudades de todo el mundo, incluida la Ciudad de México. Esto, tomando en cuenta que la industria de bienes raíces es responsable por más del 60% de las emisiones de carbono en las ciudades.

"La labor que tenemos, como equipo de investigación a nivel mundial, es muy importante, ya que no solo se trata de los inmuebles construidos, sino también de identificar y mejorar las edificaciones que están en proceso", explica Ruth Corona, directora de Servicios de Energía y Sustentabilidad de JLL en entrevista para Inmobiliare.

De acuerdo con la Directora, los edificios son fundamentales para la transición energética, puesto que, para lograr la meta de cero carbono (NZC por sus siglas en inglés) hacia 2050, es necesario que el sector inmobiliario reoriente sus esfuerzos hacia el acondicionamiento de edificaciones y de las actuales construcciones para la reducción de emisiones de carbono.

Lo anterior, debido a que el 80% de los edificios ya construidos hoy en día, continuarán en pie en 2050, de ahí la importancia de comenzar con el acondicionamiento de los inmuebles para lograr el objetivo del 3% anual para ese año. No obstante, en el caso de las ciudades rezagadas, el lapso de tiempo puede ser mayor, lo que significará un mayor reto en el futuro.

Asimismo, el estudio detalla que más allá de la descarbonización, inversionistas e inquilinos de inmuebles deben pensar en la regeneración, la circularidad y la resiliencia de espacios verdes, sustentables, saludables, lo que incluye la mejora de la eficiencia energética en los sistemas de iluminación y de calefacción, ventilación y aire acondicionado.

"Considero que un punto importante para lograr esta meta, es contar con una buena comunicación entre nosotros con los clientes; hacerles saber que existen ciertos programas e incentivos que manejan los gobiernos para capacitar y compartir herramientas que apoyan el proceso de descarbonización", comenta Ruth Corona.

De esta forma, la unidad de negocios de la compañía, busca acompañar a los clientes como un socio estratégico de negocios, asesorándolos integralmente en la mejora o desarrollo de sus programas de energía y sustentabilidad.

De igual forma, consiente de la importancia de la colaboración entre gobiernos e iniciativa privada, JLL apuesta por esta vía para financiar y hacer posible la transición alrededor del mundo. El objetivo es lograr que ambas partes, prioricen la sustentabilidad a la hora de tomar de decisiones, sobre todo, tomando en cuenta que en la industria de bienes raíces, la elaboración de presupuestos y los ciclos de desarrollo pueden durar más de una década.

Carrera hacia las cero emisiones netas: Compromisos de las ciudades en el mundo

Si bien, los países están trabajando en pro del medio ambiente, existen ciudades más avanzadas en el tema, mismas que se han lanzado a una carrera por adelantar el cumplimiento de sus objetivos NZC.

El mejor ejemplo es Londres, Sídney y San Francisco, las cuales revisaron sus objetivos para 2030, 2035 y 2040, respectivamente. No obstante, Copenhague aspira a convertirse en la primera capital del mundo con una huella de carbono neutra para 2025.
(Gráfico 1: La carrera de las ciudades hacia las cero emisiones netas)

Cabe destacar que, aunque las 32 ciudades cuentan algún tipo de plan de acción climática, no todas muestran el mismo grado de compromiso, resultado de las limitaciones financieras, políticas públicas, conciencia y conocimiento ambiental de sus habitantes y gobernantes.

Por lo que, de acuerdo con el reporte, "las empresas y los inversionistas deberán asumir una mayor responsabilidad para liderar la respuesta ante la emergencia climática. [...] Las fuerzas de mercado ejercerán probablemente una mayor presión que los gobiernos".

Fuente: diversas fuentes gubernamentales y JLL; mayo de 2022

La Descarbonización de las Ciudades y los Activos Inmobiliarios

Existen ciudades más avanzadas en el tema, mismas que se han lanzado a una carrera por adelantar el cumplimiento de sus objetivos NZC.

Caso México

De acuerdo con la Directora de Servicios de Energía y Sustentabilidad de JLL, en México existen ciudades que ya se encuentran en esta carrera net zero, las cuales, mediante programas e incentivos para los empresarios y desarrolladores, muestran avances importantes.

"Las grandes urbes como Guadalajara y Querétaro son las más avanzadas en este tema, incluso más que Monterrey o la Ciudad de México. Ya que Querétaro cuenta con la Agenda Ambiental que se fundamenta en el Plan Estatal de Desarrollo, además de incentivos para empresarios".

De igual forma, explica que cada uno de los sectores de la industria inmobiliaria han mostrado cierto grado de compromiso, siendo el más adelantado el de espacios industriales y edificios de oficinas, mismos que muestran un mayor número de inmuebles con certificaciones.

"Para el segmento residencial aún hace falta movernos, si bien es cierto que cada vez más desarrollos se preocupan por incluir factores ambientales, aún falta mucho por hacer. Otro que me parece también ya comenzó, es la hotelería, pero aún está bajo si lo comparas con el sector de oficinas e industrial", detalla.

Con base en lo anterior, Ruth Corona, explica que aunque México se contempla como un país con conciencia climática, empresas y gobiernos, deben hacer su mejor esfuerzo para lograr dichos objetivos en el menor tiempo posible.

"Nos estamos esperando hasta el 2050 para alcanzar este net zero, pero lo que yo veo es que el sector privado va en línea y está poniendo todo para llegar pronto. Las autoridades, por su parte, tienen una oportunidad en el tema de incentivos, justo ese punto se puede aprovechar y hacer sinergia entre ambos".

Para finalizar, recalca el potencial que tiene el país para lograr esta meta, principalmente en eficiencia energética, resultado de los diversos recursos naturales con los que se cuenta. "Lo que buscamos con este reporte es que voltee a ver lo que están haciendo en otros lugares y enviar un mensaje clave que dé paso a acciones".

Encuentranos en:

INMOBILIARE

inmobiliare.com

+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES

+12,075 mil
SEGUIDORES

+27,205 mil
SEGUIDORES

+8,862 mil
SEGUIDORES

+28,188 mil
SEGUIDORES

1,120
SEGUIDORES

ENCUÉNTRANOS EN:

readee

INMOBILIARE

REB+ SUMMIT MONTERREY 2022

Lugar para potencializar el mercado industrial del norte

Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

El 23 de septiembre 2022, Inmobiliare e Inbound logistics llevaron el cabo el evento inmobiliario más importante en el norte de México: REB + Summit Monterrey en el Club de Golf la Herradura.

Dicho evento contó con la participación de más de 20 speakers líderes del real estate en el país; cada uno de los ponentes habló y dio un panorama en general tanto de su empresa como de su sector; además dijeron cuál era su perspectiva inmobiliaria para los siguientes meses.

El evento fue patrocinado por NH Solutions (Premium); Vitro, GM Capital, Grupo GP e IDEI (Platinum); Gómez Platero, MetLife, Briq, Real Estate Investments, Murguía y Astra (Gold); Cushman & Wakefield, Alohome, HipoTK, WBSYS, Marhnos, JLL, Three, 100 Ladrillos, Inverti, Credit Brokers, Hir Casa, Loinz, Advance Real Estate, BEA, ArmSec, Pulppo, GMB y Ciudad Madera (Silver). Y por supuesto, con la alianza de: AMXCO, Softec, AMPIP y Tiburones Inmobiliarios.

AVGQ
CAPITAL PARTNERS

En tiempos de incertidumbre, **invertir** en proyectos de **bienes raíces** en los **EUA** puede ser una excelente opción.

+ Financiamiento
+ Proyectos con **altos rendimientos**
+ Seguridad
+ Posibilidad de obtener **visas de inversionista**
+ **Rendimientos** desde el **día 1**

Contacto:
+1 713 621 6466
+1 619 757 4319
ostap@goldquestgroup.com

ESG en el mercado industrial y las metas para 2030/2050

En el panel de ESG de REBS Monterrey, Lourdes Salinas, Founder Three Consultoría Ambiental, compartió con los asistentes que desde que se estableció el Acuerdo de París en 2015, las cosas han cambio principalmente para el cambio climático, pues desde esa fecha ya no solo se integran los ambientalistas sino que también las empresas.

"Desde el 2015 para acá se han involucrado las instituciones financieras de una manera muy robusta y esto está generando un cambio en lo que estamos viendo. Además, uno de los temas importantes a considerar es que desde el 2018 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) mencionó que si no logramos reducir al 2030 las emisiones de gases de efecto invernadero en un 50%, efectivamente vamos a ver una problemática en el futuro en cuanto a mantener a los seres humanos", destacó la fundadora de la empresa.

Asimismo, los diversos panelistas explicaron que hoy en día existen múltiples compañías que están ocupadas en ayudar al cambio climático, y es por eso que cada vez más líderes integran las prácticas ESG.

"Este tema tiene más bien que ver con prácticas ambientales, sociales y de gobierno corporativo", explicó Laura Ramírez, Directora de ESG de Vesta.

Quién además informó que en el tema del medio ambiente es complejo, pero a la vez muy básico, como es el manejo de recursos naturales, los consumos energéticos, manejo de residuos, por mencionar algunos; aclaró que todas estas soluciones van a ir cambiando dependiendo del sector.

Mientras que en la parte social, "va más allá de lo que escuchamos, tiene que ver con temas de inversión dentro de las comunidades en donde nos encontramos y no solo esto también trabajar con nuestros grupos de interés, los cuales son aquellos que tienen interacción con nosotros como compañía; todo esto se aborda desde los tópicos como derechos humanos, diversidad o inclusión", indicó la Directora Ramírez.

Y finalmente, con la parte del gobierno corporativo está enfocado en la parte del consejo de administración, esto se traduce a la transparencia de la compañía hacia todos los grupos como en cuestiones de inversión.

"Para el 2022 la mayoría de los riesgos que existen van a ser ambientales y sociales; esto de ESG ya no es un tema de pensar si conviene o no, ya es que las compañías tienen que tener como parte de su ADN y la manera en la que operan en su día a día", destacó Laura Ramírez.

Por su parte, Juan Carlos Mier y Tera, Managing Directos - Real Estate Investment Banking Services Santande, explicó que si bien hace más de cinco años los bancos tenían el discurso con los clientes de realizar proyectos sustentables, eso ha cambiado; ya que hoy a las financieras les importa más como lo ambiental, social y gobierno se complementa en un mismo proyecto.

De igual forma, comentó que es importante que las empresas que buscan un financiamiento sepan por qué si muchas veces ellas cumplen con todos los requisitos para su préstamo, puede existir un fallo, lo cual posiblemente tenga que ver con cuestiones de ESG.

Bernd Wolf, Manging, Director de Metlife Real Estate, indicó que si bien hace más de cinco años, las instituciones financieras se fijaban en las normas americanas; hoy en día ellos toman en cuenta cuáles son sus prácticas ASG.

"En nuestros memos de inversión ya incluimos cuestionarios que le hacemos a los clientes sobre cuáles son sus prácticas ambientales, sociales y de gobernanza; y recientemente ya también incorporamos estudios de cambio climático en todos los documentos para ver si los proyectos son financiables y que cumplen con todo lo solicitado".

De igual forma, el directivo aseguró que si hay empresas que no cuenten con este tipo de componentes, son las que están atrasadas; por lo que compañías que están institucionalizadas bajo estás práctica tomarán ventajas.

Laura Ramírez
DIRECTORA DE ESG
VESTA

Bernd Wolf
MANAGING DIRECTOR
MILA - METLIFE REAL ESTATE

Juan Carlos Mier y Teran
MANAGING DIRECTOR - REAL ESTATE INVESTMENT BANKING SERVICES
SANTANDER

Lourdes Salinas
FOUNDER
THREE CONSULTORÍA AMBIENTAL

Cómo la e-volución en tecnología acelera el mercado de supply chain a través de las soluciones y servicios para el cliente

En este panel que habló de la evolución tecnología, Guillermo Almazo, Publisher & CEO de B2B Media, indicó que debido a la pandemia, se vio una aceleración significa en el mercado; por lo que desde su perspectiva, el tener un contacto más cercano con el cliente es prioridad, esto debido a que el consumidor desea información rápida, procesos eficientes y sobre todo precios accesibles.

Ricardo Álvarez, director General de Ryder México, mencionó que con la transformación de cultura de los consumidores, que ellos como empresa también han tenido que realizar cambios.

"De ser un operador logístico que entregaba camiones a centros de distribución o a plantas de manufactura, ahora hemos aprendido a ser envíos más pulverizados en cantidades pequeñas, pero eso también nos obliga a invertir en tecnología".

En ese sentido, el Director Álvarez informo que han puesto su capital para crecer y seguir atendido a su comprador en sitios donde económicamente haga sentido, porque su trabajo consiste en hacer eficientes las cadenas de suministros como manufactura, comercialización y/o distribución.

También "esto nos obliga a mantenernos constantemente competitivos y en México no algo nuevo que no es fácil reemplazar mano de obra con tecnología o con máquinas o automatización; entonces los análisis que incurrimos cada vez que vamos a evaluar posibles inversiones en automatización o sistemas tecnológicos que son muy profundos y van de la mano con nuestros clientes", destacó.

Luis Bazan, Director Pharr Texas International Bridge, informo que ellos traen inversiones eficientes para ser un puente entre México y Estados Unidos, las cuales van encaminadas a la infraestructura, tecnología y capital humano.

Asimismo, enfatizó que todo lo que ellos hacen lo realizan en coordinación y bilateralmente con el Gobierno de México, sea federal o estatal; del mismo modo, indicó que todo lo que se lleva a cabo en México afecta a Estados Unidos y viceversa.

Además, "quiero informarles que nosotros somos parte un programa llamado DAP, creado por el Gobierno Federal de los Estados Unidos por CBP, donde nos permite a nosotros como una entidad de gobierno local, porque el Puente Internacional Fart es parte del

municipio de Fart, hacer inversiones en infraestructura y donar esta construcción y tecnología al gobierno".

En lo que respecta a México, Bazan mencionó que en nuestro país existe el sistema PITA (Proyecto de Integración Tecnológica Aduanera), el cual sirve para agilizar y automatizar los procesos de la mercancía que entran y sale de México.

Por su parte, José María Garza, Director de GP Desarrollos, comentó que como empresa de servicios quieren agregar valor a todos los eslabones de la cadena.

"Nosotros queremos empezar a agregar valor con más opciones en ubicaciones; anteriormente los parques industriales eran de extensiones de más de 100 hectáreas en las afueras de la ciudad, donde nos dimos cuenta con el paso del tiempo de que no podíamos seguir creciendo con nuestros clientes porque llegaba un cliente logístico por ejemplo y al mismo tiempo que querían expandir operaciones, no podíamos ofrecerlo nosotros".

Esa situación, José María Garza la arregló con un nuevo modelo de parques industriales, los cuales hoy en día ofrecen mejores vías de comunicación para las personas que trabajan en estos desarrollos.

Y Samir Kussaba, Business Strategy Director NH Solutions, destacó que la infraestructura de telecomunicaciones es una logística, porque se tiene que llevar la información del punto A hasta el punto B, sea inalámbrica o no.

Asimismo, destacó que hoy en día se está dando el boom de los data centers en Querétaro, en donde se está viendo una concentración de información, pero pronóstico que en Monterrey llegará ese boom más adelante.

"Hoy estamos viviendo la centralización en centros de datos, pero después tendremos esta descentralización en desarrollos menores", destacó Samir Kussaba.

Ricardo Álvarez
DIRECTOR GENERAL
RYDER MÉXICO

José María Garza
DIRECTOR
GP DESARROLLOS

Samir Kussaba
BUSINESS STRATEGY DIRECTOR
NH SOLUTIONS

Luis Bazan
DIRECTOR
PHARR TEXAS INTERNATIONAL BRIDGE

Guillermo Almazo
PUBLISHER & CEO
B2B MEDIA

Predicciones y prioridades de la última milla. La necesidad de velocidad: Desarrollo de espacios del almacenamiento en Cedis y soluciones de distribución más expeditas

Para hablar sobre el tema de última milla en REBS Monterrey, Carlos Vega, Director de Alianzas Listech, informó que si bien este tema en los últimos dos años ha estado más presente en la mente de las personas por las entregas del e-commerce, es una realidad que este tipo de movilidad ya está presente desde hace tiempo.

Entonces la logística, la distribución y la planificación "ha tenido un enfoque mayor, hay más gente y recursos enfocados en este tema por el e-commerce, básicamente ellos pusieron sobre la mesa la necesidad de hacer una entrega y llegar con el cliente final [...] El comercio electrónico hizo que la entrega de producto tuviera muchos cambios y que necesitáramos de más información, así como de más recursos a los que hoy estamos acostumbrados".

Angélica Bojorquez, Supply Chain Officer Coppel, en su participación, comentó que si bien con la llegada de la pandemia se incrementaron las ventas digitales y las entregas de última milla, desde mayo la empresa ha visto una contracción en ventas tanto del canal físico como del canal digital.

"Esto derivado del tema inflacionario que estamos viviendo obviamente a nuestro sector, donde la canasta básica tiene un incremento de inflación del 18%, pues digamos que estamos peleando por el search of while de los clientes y vendemos artículos secundarios; estamos pronosticando cerrar es semestre con contracción y 2023 lo vemos complejo, por lo tanto, tenemos que trabajar mucho con el tema de eficiencias y control de inventario", informó Bojorquez.

Por su parte, Gonzalo Gutiérrez, Director de Cushman & Wakefiled, explicó debido a que México tiene una gran cercanía con Estados Unidos, han venido empresa a establecerse en el territorio; además de los beneficios que ofrece el país como alta mano de obra y calidad de vida.

La ubicación de la nación es "perfecto porque es lo que está haciendo qué empresa de Asia, principalmente, nos estén volteando a ver acá; he visto como los desarrollados están planeando no solamente la bodega de última milla, sino la bodega principal que va a traer en consecuencia una expansión a una bodega más pequeña".

Si bien existe una inflación, como lo comentó Angélica Bojorquez, Raul Arroyo, Managing Director R.E.I., mencionó que ellos como desarrolladores siguen viendo que el activo con más demanda es el industrial

"Recientemente en Monterrey acabamos de firmar una empresa que ya viene hacer semiconductores, y el caso de estudio de las nuevas empresas que vienen a México empiezan con una huella pequeña y una vez que ya entendieron el beneficio del país se expanden".

Como ejemplo, Raul Arroyo explicó que hay una empresa que les rento un inmueble de 10 mil metros cuadrados con harás de buscar 40 mil; asimismo, indicó que otra caso de existo es una compañía enfocada al e-commerce, la cual tiene dos ubicaciones, en Tijuana al principio alquiló 10 mil, pero hoy, después de tres años, tiene cuatro millones de pies cuadrados.

Mercedes Rodríguez, Business Development Dematic, dijo que es muy importante entender por qué las empresas están tomando la decisión de automatizar, su es porque hay una visión de negocio; partiendo de eso hay qué saber que tipo de nave requieren, si es nueva o usada.

"Hoy en día sabemos que la automatización a nivel vertical es mucho más eficiente que a nivel horizontal porque reduce costos; es muy importante entender ese brinco de automatizar, ya que te lleva a buscar otro tipo de espacios, yo por eso los invito a los desarrolladores a cuestionar a las empresas cuál es su visión de negocio, hacia donde van y cuál es la expansión que están buscando", destacó Mercedes Rodríguez.

Angélica Bojorquez
SUPPLY CHAIN OFFICER
COPPEL

Mercedes Rodríguez
BUSINESS DEVELOPMENT
DEMATIC

Gonzalo Gutierrez
DIRECTOR
CUSHMAN & WAKEFIELD

Raul Arroyo
MANAGING DIRECTOR
R.E.I

Carlos Vega
DIRECTOR DE ALIANZAS
LISTECH

El nuevo desarrollo inmobiliario de Monterrey. Usos mixtos, edificios inteligentes y la nueva cultura holística en desarrollos inmobiliarios.

Monterrey, Nuevo León, tiene una población de 5.5 millones de personas, de los cuales tres millones son económicamente activos, esto se refleja en el Producto Interno Bruto a nivel nacional en México, pues logra el 10% del PIB en el país, informó Gerardo Ramírez, Director ejecutivo de servicios industriales y oficinas de JLL Monterrey, durante su participación en REBS Monterrey.

Asimismo, aseguró que las diferentes especialidades que hay en el estado lo están poniendo como un referente; por ejemplo, el industrial tiene 10 millones de metros cuadrados de stock, con una desocupación de entre 2% y 3%, esto también tiene como consecuencia que las rentas suban y se atraiga más inversión.

"En la parte de vivienda es interesante, al segundo trimestre había como 28 proyectos en puerta en San Pedro Garza García para un promedio de ventas de 127 unidades al mes, la vivienda en Monterrey es una de las más exitosas porque hay poder adquisitivo, hay crédito y hay una población que necesita seguir creciendo", explicó Gerardo Ramírez.

Alvaro Sorrondegui, Manager de Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo, destacó que la arquitectura y la ciudad tienen una conexión fuerte que se complemente, por eso es que los profesionales deben de pensar de manera conjunta antes de diseñar.

"La ciudad es donde históricamente la sociedad se encuentra en los parques, avenidas, plazas, en las áreas de servicios y los clubes deportivos; desde nuestra perspectiva la podemos ver como una amenidad por excelencia del desarrollo que vamos a hacer, no tenemos que competir a la ciudad con amenidades del desarrollo".

Ante esto, Alvaro Sorrondegui dijo que como arquitectos se tiene un doble trabajo que es primero abrirse a la urbe para así aprovecharla al máximo, pero también contribuir desde la arquitectura para generar una mejor ciudad.

Eugenio Fernández, director general Astra, comentó que como desarrollador inmobiliario ellos se encargan de hacer ciudad para que las personas puedan encontrar una vivienda, calidad de vida, servicios y comercios.

Asimismo, indicó que hoy en día monterrey vive su momento de ser un círculo virtuoso, ya que un sector complemente a otro.

"El tema industrial empuja a que haya necesidad de vivienda, porque se generan empleos y hay una migración; entonces en esa necesidad de una unidad es donde nosotros entramos [...] Además, nuestros distritos atraen talento de otras ciudades y esto hace que sea atractivo para las industrias venirse a Monterrey; entonces estamos en un círculo virtuoso".

Ante esto, Jorge González Mogas, presidente Altio Capital, resaltó que el término que le falta a Monterrey era "crear ciudad", pues es notablemente visible para él, pues esta capital de Nuevo León se desarrolló de una manera "desorganizada".

"Los números no engañan, en 40 años la población de MTY creció a estándares mundiales normales un 80%, sin embargo, el espacio que ocupamos creció un 800% entonces desde hay estamos mal y hay otro dato interesante que también es el tráfico, el parque vehicular incrementó 800%".

Para solucionar y atender esta situación, en Altio Capital, según el presidente, se han enfocado en el centro de la ciudad, pues él considera que esto puede acortar distancias y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

"De acuerdo con la ONU, hoy el 50% de la población viven en grandes ciudades, hace 40 años era el 35%, esta organización considera que para el 2050, el 75% de la población va a vivir en estas urbes".

Benjamín Garza, Presidente GM Capital, mencionó que en la empresa han estado desarrollando master plans de conjuntos urbanos verticales de gran escala.

"Nos hemos dado cuenta es que hay veces que nosotros los desarrollos les llamamos usos mixtos a un edifico con unos locales comerciales, al final si es, pero en GM Capital lo que en realidad representa un uso mixto es generar todos los usos, servicios y amenidades que necesita una comunidad para vivir adecuadamente en un lugar".

Un ejemplo claro para ellos es su proyecto Distrito Armida en Valle Oriente, para conceptualizar el producto tuvieron que realizar un plan maestro que tuviera usos y servicios adecuados para la zona; en el desarrollo se dieron cuenta de que el tema de salud, es un factor determinante, en el cual las empresas deben poner atención.

Benjamin Garza
PRESIDENTE
GM CAPITAL

Alvaro Sorrondegui
MANAGER
GÓMEZ PLATERO
ARQUITECTURA Y URBANISMO

Eugenio Fernández
DIRECTOR GENERAL
ASTRA

Jorge González Mogas
PRESIDENTE
ALTIO CAPITAL

Gerardo Ramírez
DIRECTOR EJECUTIVO SERVICIOS INDUSTRIALES
Y OFICINAS MONTERREY
JLL MONTERREY

Proptech + inteligencia artificial real, para modernizar el mercado inmobiliario

Para abordar este tema sobre la proptech, Erico García, CEO de B2B Media, les preguntó a los panelistas si ¿la tecnología está cambiando directivamente sel sector inmobiliario o simplemente es una percepción de transición de jugadores con mayores presupuesto?

Ante este cuestionamiento, Alberto Padrill, Director General de Briq, respondió que hay cosas que definitivamente la tecnología habilito y hacen que las cosas pueden suceder.

"Lo que hace 100 Ladrillo y Briq no se podía hacer sin esta técnica porque sería imposible tener tres mil socios en un proyecto, no habría la manera de hacer la repartición de rentas, la representación o firmar contratos, lo que sea hubiera sido imposible".

Iván Carmona, CEO de 100 Ladrillo, dijo que es importante replantearse para cambiar la forma de hacer las cosas en el mundo. "En la dinámica del uso de la tecnología, consideró que no hay ninguna duda de como la humanidad avanza cuando piensa una nueva forma de hacer las cosas".

Entonces, bajo esa primicia, indicó que desde la empresa ellos están aportando el democratizar el acceso, el cual antes no se tenía acceso porque al desarrollador o el dueño, las personas le tenían que comprar el inmueble a lo que cuesta, en término de capital.

Por su parte, Eduardo Orozco, Ceo y Fudando de Alohome, comentó que es importante entender el tamaño de la industria, en este caso la inmobiliaria y la construcción, ya que son dos sectores que aportan una fuerte cantidad al Producto Interno Bruto (PIB) de México.

"La industria de los bienes raíces en el país ocupa el lugar 19 de 20 en uso de la tecnología; entonces la transición del real estate a tecnología es algo que se viene dando desde hace años [...] y es algo que vamos a seguir viendo. Una de las cosas que se vuelven interesantes es que hoy estamos viendo soluciones, vamos a ver integradores más

"La industria de los bienes raíces en el país ocupa el lugar 19 de 20 en uso de la tecnología; entonces la transición del real estate a tecnología es algo que se viene dando desde hace años", comentó Eduardo Orozco.

transversales que sean como sistemas operativos completos, que es algo complicado, difícil, toma tiempo e inversión, pero con la tecnología se va a acelerar".

Gerardo Mendizábal, Co-Founder de Hipotk, mencionó que ellos decidieron todos sus procesos porque lo que se automatizaron todos para que el cliente cuente con una experiencia 100% digital a la hora de comprar una propiedad, pero sin dejar a un lado la atención hibrida y física.

"Podemos ser tan digitales como el cliente quiere y tan presenciales como lo necesite. Con cuestión con los brokers hay que involucrarlos, el tema de atender de manera presencial o de poder tener una compañía durante todo el proceso de forma simultánea es algo importante, a lo mejor necesitaremos a menos, pero los mejores siempre van a estar ahí".

La nueva cultura del desarrollo wellness centers

César Ulises Treviño, Founder y presidente de Bioconstrucción, dijo durante este panel en REBS Monterrey, que el wellness es un concepto que se ha vuelto muy popular y exigido a raíz del Covid-19, pero que por su ubicación geográfica tiene una vocación natural para generar espacios armónicos con la naturaleza y sobre todo de proveer bienestar a los usuarios.

Alfredo Galeano, Office Leader de Beck, que los wellness centers son el resultado de la salud con la parte deportiva.

"Vamos a tener un componente principalmente deportivo, en el cual podemos encontrar albercas, competencias y gimnasios deportivos. Algo que ha ido enriqueciendo hoy en día es cómo vamos programando o diseñando estos inmuebles con otras disciplinas, que son un poco menos comunes, que se han ido sumando, como áreas gamers, salones de yoga, karate, muros de escala. Por otro lado, como un eslabón vamos a encontrar la parte de medicina preventiva: nutrición y fisioterapia; en lo tecnológico, predisposiciones genómicas o el ADN; y por último un tema holístico: tratamiento del espíritu, medicina o tratamientos psicológicos".

Gerardo Cárdenas, gerente Vitro vidrio arquitectónico, indicó que ellos han visto como las personas exigen espacios muy confortables, por lo que ellos como empresa manejan vidrios de alto desempeño.

"Estos cristales dejan pasar la luz natural, repelan el calor hacia el interior de los edificios, lo que ayuda con el consumo de electricidad porque se necesita menos toneladas de enfriamiento. Y es que es una realidad que el consumidor final requiere de un producto cómodo para trabajar y vivir".

Ivan Ferrer, Director general GMB, destacó que el welnness ha sido algo que han entendido de una manera orgánica como compañía, principalmente porque han visto que el cliente requiere un cambio con referencia a las ciudades en las que normalmente hay concentraciones fuertes, razón por la que desarrollan estrés o ansiedad.

El wellness es un concepto que se ha vuelto muy popular y exigido a raíz del Covid-19, pero que por su ubicación geográfica tiene una vocación natural para generar espacios armónicos.

"Tratamos de crear o de poder tener un espacio donde poder buscar nuestro centro. El welnness no solamente es un spa o un gimnasio, más bien se refiere a que tu día a día te permita estar más armoniosamente contigo, que en el tema emocional, físico y mental tengas más calidad, para que la pasión pueda salir y que tú salgas al exterior".

Jose Labbe, Principal Studio Domus, indicó que es muy importante como desarrolladores ver cómo se puede impactar en el bienestar de los seres humanos; entonces en la realización de estudios de mercado es relevante interpretar esa información para conocer las necesidades del consumidor.

"Hoy en día el 60% de la población piensa más en tener un perro que un hijo, esto quiere decir que durante la pandemia la mayor cantidad de personas buscaron una mascota, por soledad, depresión y/o compañía. Ahora tienen una mascota, esto tiene impacto en el desarrollo inmobiliario porque hay que hacer grandes jardines, grandes áreas para los perros. Hoy en día estamos diseñando más jardín para las mascotas que para los niños".

Alfredo Galeano
OFFICE LEADER
BECK

Gerardo Cárdenas
GERENTE
VITRO VIDRIO ARQUITECTÓNICO

Jose Labbe
PRINCIPAL
STUDIO DOMUS

Ivan Ferrer
DIRECTOR GENERAL
GMB

César Ulises Treviño
FOUNDER Y PRESIDENTE
BIOCONSTRUCCIÓN

REBS Elevator Pitch's

Durante REBS Monterrey, diversos directivos presentaron sus empresas para que más personas conozcan que están haciendo dentro del sector inmobiliario; Credit Brokers, WBSYS, Pulpo y Murguia Consultores fueron las compañías.

Credit Brokers

Es una empresa de consultoría financiera enfocada en la gestión de financiamiento para desarrolladores inmobiliarios; "nos gusta decir que facilitamos el acceso a todos para construir principalmente proyectos de vivienda, industrial, hoteleros, usos mixtos y oficinas. Somos especialistas en la cuestión de deuda o capital para proyectos inmobiliarios", indicó Jonas Margolis, CEO de la compañía.

Quién además explicó que su éxito se basa principalmente en las alianzas con más de 100 instituciones financieras; además de qué tienen identificado qué tipo de proyecto les gusta financiar a cada una de las instituciones.

En 10 años, "hemos logrado fondear a más de 200 proyectos inmobiliarios, principalmente en todo la república mexicana, y recientemente estamos hacíneos nuestro primer proyecto en Estados Unidos; en este tiempo hemos logrado colocar más de 10 mil millones de pesos".

Jonas Margolis indicó que entre los beneficios de Credit Broker está que maximizan la posibilidad de obtener un financiamiento, buscan mejores tiempos de respuesta y condiciones de crédito.

"Ofrecemos financiamiento para casi cualquier tipo de industria o proyecto, tenemos contacto con todas las instituciones financieras y reducimos la carga administrativa de área de fianzas".

WBSYS

Para hablar más sobre esta compañía, estuvo presente Arturo Gutiérrez, CEO de la compañía, explicó cuáles son las soluciones que ellos ofrecen en la construcción.

WBSYS es el primer sistema hecho en México que gestiona, administra y controla de inicio a fin la información y documentación contractual y presupuestal de los proyectos desde la comodidad del dispositivo móvil.

Los tiempos modernos demandan marketing con tecnología.

REDEFINIMOS EL MARKETING EN REAL ESTATE

we think 4

wethink4.com

Reduce en un 50% los tiempos de administración, se puede conocer en tiempo real el estatus físico financiero, el avance fotográfico, y las autorizaciones de cualquier tipo de orden de cambio, todo esto a un toque de distancia.

"Ya no hay margen de error para que el contratista entregue sus estimaciones; se le capacita, él se carga su estimación dentro de la herramienta, esta le llega al supervisor, este la válida físicamente en piso y ahí empieza el proceso de las autorizaciones digitales, desde el supervisor, el coordinar, el director hasta tesorería que prepara el pago. El contratista sube su factura, es validada ante el SAT, se realiza el pago y se actualiza nuestro avance financiero", indicó Arturo Gutiérrez.

Quien también explicó que lo mismo sucede con cualquier cambio que pueda afectar el estatus financiero. La herramienta permite que toda la comunidad que es parte del proyecto esté notificada y conozca realmente lo que sucede en tiempo real él.

Murguia Consultores

David Félix Swanson, Director Ejecutivo de Murguia Consultores, informó que la empresa cuenta con 22 años de experiencia en el corretaje de intermediación de seguros y fianzas.

"Somos líderes absolutos en el tema de fianza a nivel nacional y desde hace más de 10 años hemos podido establecer un liderazgo muy oportuno en el tema de la energía", indicó el directivo.

Quien además comentó que el grupo está bastante posicionado para ofrecer alternativas a todos los desarrolladores y las entidades que se están posicionadas con el nearshoring.

"No solamente estamos involucrados en el tema de la fianza o el seguro tradicional, también nos metemos en temas que ya son parte de las ESG, también estamos involucrados en la Resolución de Calificación Ambiental (RCA), que ya son exigencias para poder participar en el mercado internacional de exportación y de importación".

Alfonso Garciga
HEAD DE EXPANSIÓN
PULPPO

Arturo Gutiérrez
CEO
WBSYS

David Félix Swanson
DIRECTOR EJECUTIVO
MURGUIA CONSULTORES

Jonas Margolis
CEO
CREDIT BROKERS

Guillermo Almazo
PUBLISHER & CEO
B2B MEDIA

Pulppo

Para dar a conocer aceleradora de inmobiliarias, estuvo presente Alfonso Garciga, Head de expansión de la empresa. De acuerdo con lo dicho por él, la empresa viene a revolucionar la industria del real estate.

"Nos dimos cuenta de que no había una conexión entre los propietarios, los interesados y el broker. Nosotros creemos que esta figura inmobiliaria no va a desaparecer, la tecnología no va a ser que esto suceda porque lo estará apoyando".

Tanto Garciga como su equipo han diseñado todo un modelo de negocio que esta conectado desde una parte de tecnología con una de servicios. Ellos acompañan a los asesores, de extremo a extremo, a lograr una transacción.

"Operamos todo lo que existe detrás de una compra, desde el marketing, las campañas, la creación de contenido, hasta la fotografía, lo multimedia, legal y fiscales; todo lo que el broker no es un experto haciendo, lo operamos nosotros".

Con esto, Pulppo le permite a esta figurar enfocarse en lo que realmente sabe hacer que es hacer relaciones humanas y por supuesto vender. "Vamos acompañándolos en todo el proceso para que ellos eficientes más su tiempo y los ayudamos a facturar más dinero".

Todas las ciudades mexicanas son adolescentes, todavía no llegan a su etapa madura; considerando esta situación, habrá un crecimiento en los siguientes años.

Conferencia magistral de Eugene Towle

Para cerrar REBS Monterrey, Eugene Towle, Director General de Softec, ofreció una conferencia magistral, la cual trato diversos temas enfocados al sector del real estate, por ejemplo su situación y lo que le depara.

Comentó que todas las ciudades mexicanas son adolescentes, que todavía no llegan a su etapa madura; considerando esta situación, él aseguró que habrá un crecimiento en los siguientes años, siempre y cuando los desarrolladores y todos los involucrados entiendas la situación de la urbe.

Con respecto al tema de oficinas, mencionó que a pesar de lo sucedió con la pandemia del Covid-19 y que diversas empresas pusieron a trabajar a sus empleados desde casa, en el último año ha visto un impulso, pero no en mercados tradicionales, sino más en Tijuana, Mérida, León, Aguascalientes y San Luis Potosí.

En la hotelería, "tuvimos una gran producción hotelera en 2017 y ahorita están volviendo a entrar en circulación los complejos, ninguno de ellos había tenido tan buena tarifa, ni ta buena ocupación, particularmente en destinos nacionales, los destinos de ciudad todavía están lastimados".

En el tema comercial, Eugene Towle informó que hay una nueva colocación de espacios comerciales. Asimismo, se observa una transformación de los tipos de comercio y también que continúan llegando más productos, franquicias y usuarios.

"En la parte industrial, tuvimos una caída cuando entró Donal Trump a la presidencia, pero a partir del 2019 empezó a repuntar este sector y ahora tenemos un tema curioso porque se están demandando 4 millones de m2 techados, pero solo tenemos en inventario 1.2, entonces nos está faltando mercancía".

7o Foro Inmobiliario
AMPI Playa del Carmen

Un portal hacia el *futuro*

UN FORO PARA LOS EXPERTOS DE LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

JUEVES 17 DE NOVIEMBRE

HOTEL XCARET ARTe

A.M.P.I.
Playa del Carmen

ADQUIERE TUS ACCESOS YA EN: **WWW.FOROAMPIPDC.COM**

No hay siesta para Los Cabos

Por Oscar J. Franck Terrazas, CRE, FRICS, RICS Reg. Valuer
IRV De México, Inc, - ofranck@irvaluation.com

El mercado inmobiliario de Los Cabos, en Baja California Sur, ha evolucionado a un ritmo extraordinario durante la última década, impulsado por una economía dolarizada de un amplio sector de alto poder adquisitivo al que no le tiembla la mano al adquirir una segunda casa vacacional frente al mar, con un precio promedio de más de $2 millones de dólares; aunque en los desarrollos más exclusivos hay residencias en venta de más de $20 millones y lotes residenciales de aproximadamente 1/3 de acre (1,350 m²) con una etiqueta de más de 8 millones de dólares, lo que no está fuera del alcance de los ricos y famosos que han hecho de Los Cabos su *play-ground*, quienes a menudo viajan a Los Cabos en su jet particular, principalmente provenientes de los Estados Unidos.

En "Cabo", los extranjeros se sienten seguros; como en casa. La mayoría de la gente con la que tratan en Cabo habla inglés y el dólar se acepta hasta en el supermercado. Volar desde California o la Ciudad de México, es solamente "un brinquito". El tener una casa o condominio vacacional en Cabo ha pasado a ser parte del perfil de los exitosos, a los que Cabo les corresponde con creces: pesca mayor excepcional, signature golf, estupendos restaurantes, clima y vistas incomparables del Pacífico y Mar de Cortés, sin olvidar los muchos Resorts de clase mundial.

Impulsando la dinámica de este mercado, existe una muy moderna, eficiente y sofisticada red de agencias de bienes raíces, apoyada en un ejemplar sistema de listado

múltiple (MLS). Un buen número de agentes y brokers inmobiliarios son norteamericanos, con larga experiencia en bienes raíces en USA, lo que facilita la interacción con la clientela, que en su mayoría son extranjeros provenientes de USA y Canadá. El éxito inmobiliario de Los Cabos se debe en gran parte a la estupenda comunidad de profesionales inmobiliarios.

En marzo de 2022, Los Cabos registró cerca de 325,000 visitas turísticas, marcando un mes histórico, con un aumento récord de 18% comparado con 2019.

Turismo: factor clave

Turismo Internacional en noviembre 2021 vs Pre-Covid noviembre 2019

La llegada de turistas extranjeros a Los Cabos es un factor clave para su economía y la demanda del mercado inmobiliario. En 2021, las llegadas de turistas americanos registraron un incremento de 20.2 por ciento. Las operaciones de Cruceros a Los Cabos continuaron recuperándose de la pandemia. En noviembre de 2021, llegaron 27 barcos, llevando 45,887 pasajeros (+30.6% vs 2019).

De acuerdo con FITURCA, en 2021, Los Cabos recibió aproximadamente 2.8 millones de turistas, logrando una recuperación completa de actividad turística. En marzo de 2022, Los Cabos registró cerca de 325,000 visitas turísticas, marcando un mes histórico, con un aumento récord de 18% comparado con 2019.

Los Cabos cuenta con más de 500 vuelos semanales que conectan con 26 ciudades de los Estados Unidos, uno de Europa y siete de México. Se espera un crecimiento de 1.3 millones de asientos durante la primera mitad de 2022.

Según datos de FITURCA, Los Cabos registró la llegada de 8,725 turistas internacionales en vuelos privados durante mayo de 2022, comparado con 2020 en el que llegaros 5,933 y en 2019 cuando se recibieron 5,210. Esto representa un crecimiento del 87% respecto al 2019.

Durante el primer trimestre de 2022, Los Cabos recibió más de 800,000 visitantes, un +13% respecto a 2019, marcando un crecimiento histórico y reforzando la posición de Los Cabos como el principal destino de lujo de México.

El Mercado Inmobiliario de Los Cabos

El mercado inmobiliario de Los Cabos es definitivamente Sui Generis, empezando por su concepto urbanístico y arquitectónico, basado en espacios abiertos, integrando las espectaculares vistas del contraste de terreno semidesértico con el mar de Cortés, o el Océano Pacífico, gozando de un clima estupendo, por lo que gran parte del tiempo los amplios ventanales de las residencias se mantienen abiertos, sumando las áreas de estar interiores con sus amplias terrazas.

El mercado está formado por dos grandes polos: San José del Cabo y Cabo San Lucas, y el corredor transpeninsular de 32.6 Kms que los une. De estos dos, el principal mercado, por su volumen de ventas, es San José del Cabo (SJDC).

Adicionalmente, existen dos submercados: el del Pacífico, integrado por Migriño, Cerritos, El Pescadero y Todos Santos, y el de Cabo del Este, compuesto por La Fortuna, Cabo Pulmo, La Ribera y Los Barriles. La polarización que ejercen San José del Cabo, Cabo San Lucas y el aeropuerto internacional, es substancial, por lo que la localización de propiedades respecto a su cercanía con SJDC o Cabo, así como la facilidad y tiempo de acceso al aeropuerto internacional son primordiales.

El corredor transpeninsular de SJD a Cabo San Lucas, es el tramo más valioso de bienes raíces de Los Cabos. Las vías principales de acceso son, la estupenda carretera federal de paga #19 Cabo San Lucas a Todos Santos, y del lado del Mar de Cortés, la carretera de paga de SJDC al aeropuerto y el Camino de terracería Cabo del Este # 1.

El Mercado Pre-Covid 2018-2019

Las ventas de propiedades inmobiliarias en el 2018, comprendiendo casas, condominios, comercial, fraccional y terrenos, alcanzaron $351,065,997 USD, con SJDC recibiendo 74.38% de las ventas ($261,138,454 USD), Cabo San Lucas, en segundo lugar con $122,266,209 USD y Cabo Del Este, tercero con $25,507,948 vendidos.

B.C.S. Síntesis del Comportamiento del Mercado Inmobiliario 2019

En el 2019 (Pre-Covid) las ventas inmobiliarias totales de producto listado en el MLS Los Cabos, sin contar las ventas privadas (fuera del MLS), alcanzaron $549,186,161 USD, representando un incremento de 56.43% respecto a las ventas del 2018.

BCS MERCADO INMOBILIARIO - REPORTE SUMARIO - 2019											
		CABO SAN LUCAS		SAN JOSE DEL CABO		CABO DEL ESTE		LA PAZ		PAC.-TODOS SANTOS	
TIPOS	UNIDADES VENDIDAS TOTAL		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO
CASAS	395	$52,889,007	111	$173,491,997	88	$21,197,800	46	$22,109,482	107	$14,765,123	43
CONDOS	415	$81,047,965	209	$67,996,549	147	$932,000	4	$6,020,083	28	$11,431,364	27
TERRENOS	498	$14,399,560	55	$15,526,908	68	$29,559,908	114	$6,178,988	69	$21,733,373	192
FRACCIONAL	13	$3,920,354	13	X		X		X		X	
COMERCIAL	13	$474,000	2	$4,123,000	6	$385,000	1	$98,000	1	$905,700	3
		$152,730,886		$261,138,454		$52,074,708		$34,406,553		$48,835,560	
2019 VENTAS TOTALES	1,334	$549,186,161									
2019 VENTAS TOTALES VS		$549,186,161	+56.43%		Cabo Del Este Parcelas vendidas x Ms.		9,5		Todos Santos Parcelas Vendidas x Ms		16,00
2018 VENTAS TOTALES		$351,065,997			Precio Promedio x Unidad Terreno		$259,297,44		Average Price x Land Unit:		$113,194,65
Data: MLS Los Cabos		$ = USD		Table: IRV De México ©							
PROMEDIO VENTAS MENSUALES		$45.765.513,42	111,17								

B.C.S. Síntesis del Comportamiento del Mercado Inmobiliario 2020

Debido a la pandemia de Covid-19, datos granulados sobre las ventas del primer trimestre, no ha sido posible obtenerlos, por lo que solamente se presenta la suma total de las ventas de los cinco mercados reportados cubriendo del 1º al 4º trimestre del 2020 y comparados con el 2019.

BCS MERCADO INMOBILIARIO - REPORTE SUMARIO - 2020											
		CABO SAN LUCAS		SAN JOSE DEL CABO		CABO DEL ESTE		LA PAZ		PAC.-TODOS SANTOS	
TIPOS											
VENAS TOTALES DE TODOS LOS TIPOS INMOBILIARIOS		$137,844,212		$162,276,627		$27.020.850		$30.490.618		$28.094.997	
TOTAL		$137.844.212		$162.276.627		$27.020.850		$30.490.618		$28.094.997	
2020 VENTAS TOTALES		$385.727.304	-29,76%								
2019 VENTAS TOTALES		$549.186.161									
Data: MLS Los Cabos -		$ = USD		Table: IRV De México							

El mercado inmobiliario en 2020 fue seriamente afectado por Covid; especialmente durante la primera mitad del año. Las ventas totales fueron $385,727,304, implicando una caída del 29.76% comparado con el 2019. San José Del Cabo fue el mercado menos afectado con ventas de $162,276,627.

Tomando datos granulados del segundo al cuarto trimestre de 2020, en San José Del Cabo se vendieron 55 residencias, 76 condominios y 42 terrenos, mientras que en Cabo San Lucas se vendieron 98 residencias, 117 condominios y 41 lotes. Las ventas de lotes en la zona del Pacífico-Todos Santos durante los trimestres dos al cuatro, llegaron a 147 unidades, sobrepasando el número de lotes vendidos en SJDC (42); 41 en Cabo San Lucas, y 49 en Cabo Del Este durante este período. Sin embargo, el valor de lotes vendidos en SJDC fue de $10,274,831 vs $8,053,690 en Pacífico Todos Santos; $9,862,193 en Cabo San Lucas y $5,885,350 en Cabo Del Este. De cualquier manera, durante este período se detectó una tendencia en la que la demanda de tierra (lotes) en Pacífico-Todos Santos fue mayor que en Cabo del Este. Aunque el valor promedio por lote vendido en Pacífico Todos Santos fue $ 54,787, y en Cabo Del Este $120,109.

B.C.S. Síntesis del Comportamiento del Mercado Inmobiliario 2021

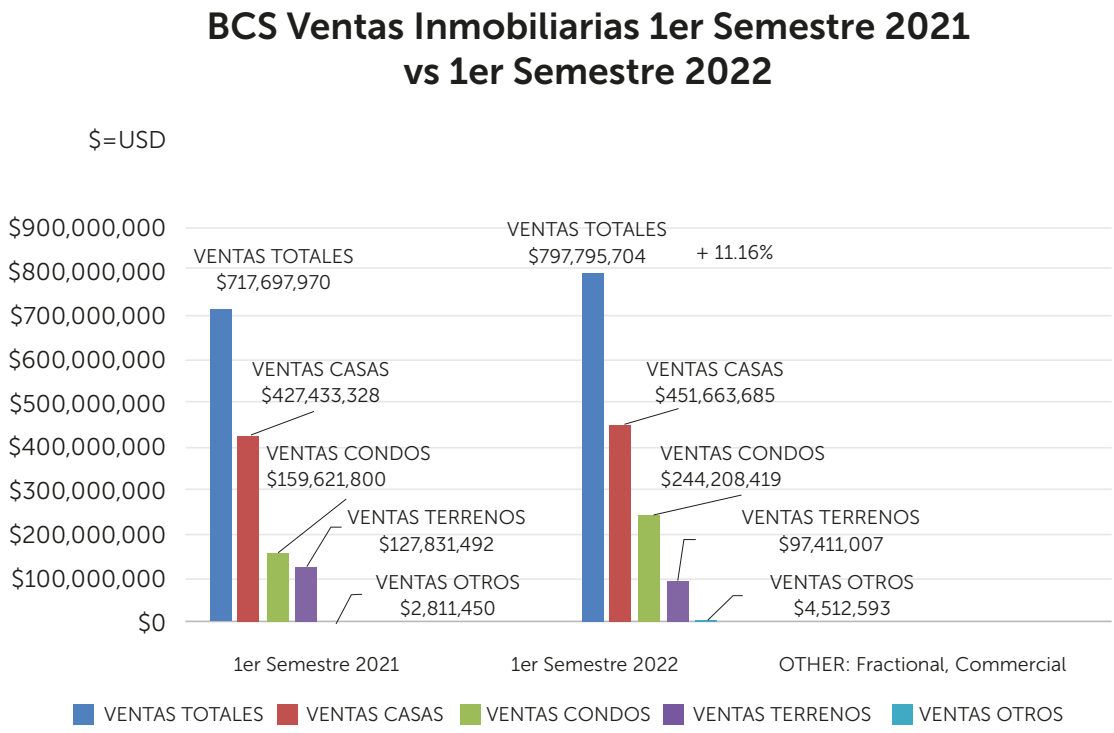
BCS MERCADO INMOBILIARIO - REPORTE SUMARIO - 2019											
		CABO SAN LUCAS		SAN JOSE DEL CABO		CABO DEL ESTE		LA PAZ		PAC.-TODOS SANTOS	
	UNIDADES VENDIDAS TOTAL		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO		UNIDADES X MERCADO
HOMES	876	$164.000.265	240	$540.939.706	256	$52.458.987	81	$36.589.456	160	$128.086.946	139
CONDOS	859	$219.200.558	557	$168.838.476	280	$655.000	2	$17.543.720	64	$22.490.405	56
LAND	722	$29.656.353	107	$89.231.831	172	$62.657.157	146	$11.143.855	110	$20.624.625	187
FRACTIONAL	30	$6.088.450	29	$1.135.000	1	X	X	X	X	X	X
COMMERCIAL	20	$4.187.000	8	$2.546.000	6	$340.000	2	$2.560.000	4	X	
		$423.132.626		$802.691.013		$116.111.144		$67.837.031		$171.201.976	
2021 TOTAL SALES		$1.580.973.790	+ 309.87%								
Data: MLS Los Cabos - Coldwell Banker											
2021 TOTAL SALES VS		$1.580.973.790			Cabo Del Este Parcelas vendidas x Ms.		12,17		Todos Santos Parcelas Vendidas x Ms		15,58
TOTAL SALES		$385.727.303	+ 309.87%		Precio Promedio x Unidad Terreno		$429.158,61		Average Price x Land Unit:		$110.292,11

Data: MLS Los Cabos

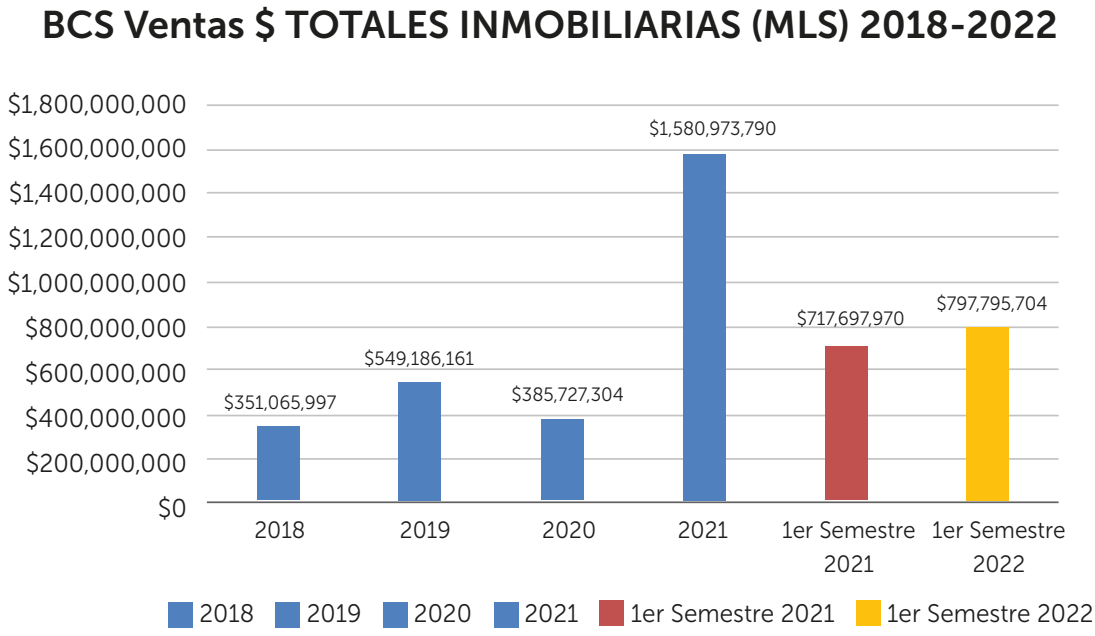
2021 fue un año extraordinario para los bienes raíces en Baja California Sur. No solamente las ventas recuperaron el nivel de antes de Covid, sino que registraron un nuevo récord: $1,580,973,790 USD, equivalente a +309.87% respecto a las ventas del 2020, y +187.87% respecto a las del 2019. En este período (2021) nuevamente en Pacífico Todos Santos se vendieron más lotes (187) que en Cabo Del Este (146), pero el valor unitario promedio en Cabo Del Este fue $429,159, comparado con $110,292 en Pacífico Todos Santos. El valor promedio por lote en Pacífico Todos Santos comparado con el 2020 creció un 101.31%, mientras que el valor promedio por lote en Cabo del Este incrementó un 257.30 por ciento.

B.C.S. – Comportamiento del mercado en 2022

El mercado inmobiliario de BCS durante la primera mitad del 2022 ha seguido una tendencia de crecimiento, pero no tan pronunciada como en el 2021. Si comparamos las ventas de la primera mitad del 2021 con el mismo período de 2022, el resultado se aprecia en esta gráfica:



B.C.S.- Total de Ventas Inmobiliarias 2028-2022



El mercado en agosto del 2022

Durante el mes de agosto, 2022, la dinámica del mercado desaceleró, quizás impactada por el estado de la económica mundial, o por falta de nuevo producto. Las ventas (182) cerradas durante este mes alcanzaron $92,510,821 USD, más quedaron otras 195 operaciones pendientes de cerrar. En este mes se recibieron 269 nuevos listados y se vendieron 182.

La diferencia de precio original al precio vendido de casas y condominios, fue solamente un -2%, y la diferencia de costo original al vendido en terrenos fue -11% lo que indica que la demanda sigue siendo bastante fuerte.

Los Cabos ha vivido una decena de años excepcionales de bonanza, sobreponiéndose a retos críticos, como al devastador huracán Odile en 2014 y la recesión y pandemia de Covid, confirmando su extraordinaria resiliencia. El progreso y éxito de la industria inmobiliaria y del turismo, se ha dado gracias al esfuerzo combinado del sector oficial y de la visión y tenacidad notable de desarrolladores e inversionistas. Los logros alcanzados son producto de un gran esfuerzo, que, aprovechando las oportunidades, o abriendo nuevas posibilidades, le han apostado al futuro de Los Cabos y Los Cabos ha remunerado con creces.

Cabo, San José del Cabo y el corredor que los enlaza, han probado ya el sabor del éxito que se da cuando las cosas se planean y ejecutan bien. Cabo del Este, parece haber tomado la delantera en la atracción de nuevas inversiones fuera de Los Cabos. No obstante, la zona del Pacífico, con sus playas espectaculares, el encanto del pueblo mágico de Todos Santos y la estupenda carretera 19 que conecta con Los Cabos y el aeropuerto, ha mostrado, en los últimos años, una demanda de tierra superior a la del Cabo del Este, lo que hace pensar que la zona del Pacífico está madura para recibir nuevas inversiones y desarrollos importantes, dándole continuidad a los exitosos Diamante Cabo San Lucas y Rancho San Lucas.

Durante mi última visita a Los Cabos, platicando con varios profesionales inmobiliarios, detecté algo en común: todos ellas, y ellos, están vigorosamente motivados por la dinámica existente. El trabajo es intenso, gratificante, y las expectativas abundantes, por lo que, por ahora, NO HAY SIESTA PARA CABO.

Deseo agradecer a todos aquellos en Los Cabos que han compartido sus experiencias, conocimiento y datos sobre la actividad inmobiliaria en Los Cabos, los datos del MLS Los Cabos, Cabo Smart, todos aquellos que publican datos sobre turismo o actividad inmobiliaria de Los Cabos y la larga experiencia de Chris Mills, destacado agente inmobiliario.

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

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

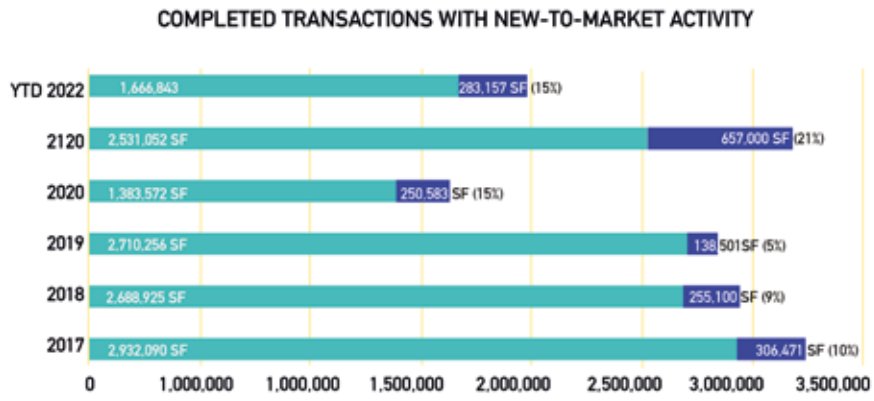
Miami y Fort Lauderdale: los mercados de oficinas *más* buscado en Estados Unidos

Por Andreina Castro

El mercado de oficinas de Miami sigue mostrando un crecimiento positivo en comparación con otros mercados metropolitanos importantes.

Tras las restricciones y cierres de los dos últimos años, las empresas están regresando de nuevo a las oficinas, dando un nuevo aspecto a los edificios corporativos que antes tenían un perfil "tradicional", con cubículos, despachos cerrados y salas de reuniones. Este proceso está liderado, en parte, por empresas que fueron a contracorriente de la actividad económica y crecieron en medio de la crisis, como las tecnológicas, las sanitarias y las de asesoramiento financiero, aportando motivación al sector, que cuenta con ello para seguir reduciendo la tasa de desocupación de la industria en todo el país.

Con la decisión de algunas grandes empresas de trasladarse a Miami, submercados como Wynwood se están convirtiendo en nuevos puntos calientes del mercado. Wynwood ha estado atrayendo a clientes de renombre como Spotify, Live Nation, Chase, BlockChain, y más, debido a la fusión de arte y tecnología que está cambiando el paisaje cultural de la zona. Wynwood cerró el segundo trimestre con una media ponderada de 75,51 dólares por pie cuadrado para espacios de clase A y B, lo que supone un aumento del 19,3% interanual.

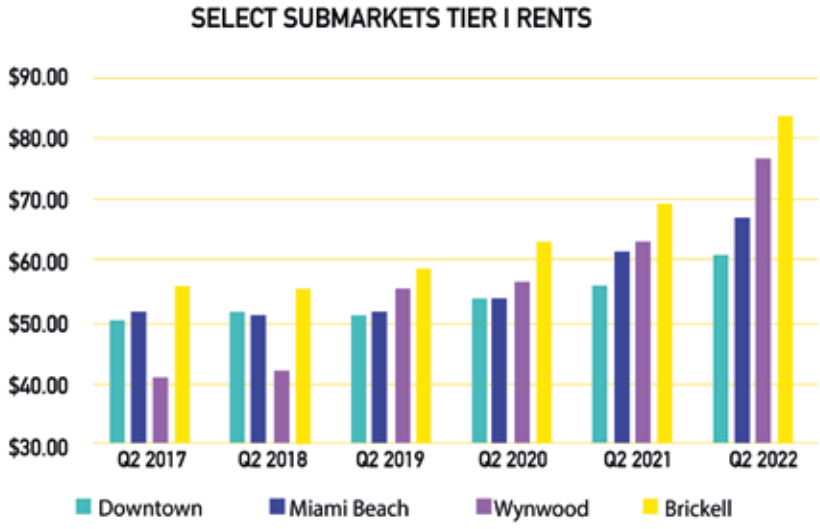


Para Tomas Sulichin, Presidente de la División Comercial en RelatedISG: "El aumento de la actividad de arrendamiento, la cantidad de empresas de renombre que se han mudado a la ciudad y la oleada de nuevos desarrollos en Miami, mantuvieron el mercado de oficinas robusto y allanaron el camino para un mayor crecimiento, ya que muchas empresas ampliaron sus oficinas y se adaptaron a la "nueva normalidad" y a la demanda de los empleados de espacios de calidad"

Debido a este gran auge, se han propuesto varios proyectos comerciales para dar cabida a la alta demanda. Entre ellos se encuentran: One Brickell City Centre en Brickell, 700 N. Miami Avenue, el proyecto de Witkoff Group en Downtown Miami, Wynwood Plaza en Wynwood, y The URSA en el Design District.

En la actualización del último reporte del segundo trimestre del 2022 hecho por Blanca Commercial Real Estate, destaca que las principales industrias que buscan espacios de oficinas son las empresas de servicios financieros. Además, la firma ha observado que el mercado de oficinas de Miami sigue mostrando un crecimiento positivo en comparación con otros mercados metropolitanos importantes, debido a las consecuencias económicas de la pandemia.

Dado el continuo atractivo de Miami como destino ideal de oficinas para empresas nacionales e internacionales, también se anunciaron varios desarrollos importantes de oficinas de alta gama, ya que los promotores tratan de captar la demanda y satisfacer las necesidades planteadas por estas empresas. "Durante el año pasado, la calidad se mantuvo al frente de todos los movimientos importantes de oficinas y el aumento de la demanda de nuevos mercados se tradujo en el rendimiento estelar de los nuevos desarrollos de oficinas y el espacio de oficinas de clase A existente de primer nivel", asegura Tere Blanca, CEO y fundadora de Blanca Commercial Real Estate. "Existe una buena oferta de nuevas oficinas a través de los centros de negocios en evolución de Broward que ha sido bien recibida tanto por los nuevos participantes en el mercado como por las empresas establecidas que buscan entornos de oficinas de calidad que sirvan como una herramienta para reclutar y retener el talento."



La actividad de arrendamiento ha alcanzado un total de 1.95 millones de metros cuadrados, lo que supone un aumento del 39% con respecto al primer semestre de 2021.

Actividad de arrendamiento:

- Se espera que la actividad de arrendamiento siga siendo fuerte en los próximos trimestres y probablemente supere los resultados de años anteriores.
- Hasta la fecha, la actividad de arrendamiento ha alcanzado un total de 1.95 millones de metros cuadrados, lo que supone un aumento del 39% con respecto al primer semestre de 2021
- La velocidad de arrendamiento se aceleró desde el inicio de 2022, con transacciones completadas por un total de 991,000 metros cuadrados firmados en el segundo trimestre.
- Los nuevos inquilinos del mercado contribuyeron con 168,000 pies cuadrados de actividad de arrendamiento este trimestre y han representado el 15% de la actividad de arrendamiento total en la primera mitad del año.

Tarifas:

- La afluencia de nuevos inquilinos al mercado en todo Miami-Dade, junto con la continua actividad de arrendamiento de la base de inquilinos existentes, ha hecho que los propietarios continúen presionando las tasas, especialmente en los productos de Clase A.
- Con una fuerte actividad de arrendamiento y una nueva oferta controlada, se espera que los precios de los alquileres en toda la región sigan aumentando a medida que el espacio disponible sea más escaso, y que se entregue al mercado un nuevo producto de alta calidad con un pre-arrendamiento sustancial.
- El precio medio ponderado de venta terminó el trimestre en 47.51 $ SF para la Clase A y B combinada en Miami-Dade, un aumento del 2.2% sobre el trimestre anterior, y un aumento del 9.5% desde el segundo trimestre de 2021.
- El aumento fue impulsado en gran medida por los productos de Clase A, donde las tasas de alquiler han aumentado casi un 10% YOY a $ 55.12 por SF.

Fort Lauderdale como nuevo epicentro

El número total de empresas con sede en el núcleo urbano de Fort Lauderdale ha aumentado 9% desde junio de 2021.

Por otra parte, Fort Lauderdale ha tenido una respuesta inesperada en cuanto al mercado de oficinas. Por su ubicación, la cercanía del centro al aeropuerto de Fort Lauderdale, la cantidad de viajeros que recibe, la ciudad se ha convertido en un epicentro para nuevos negocios, según el nuevo reporte de Fort Lauderdale Downtown Development Authority el número total de empresas con sede en el núcleo urbano de Fort Lauderdale ha aumentado 9% desde junio de 2021.

En particular, hubo un aumento del 7% en las empresas de servicios profesionales durante el año pasado, un 6% en las empresas relacionadas con las finanzas y un crecimiento del 4% en las empresas tecnológicas. Hay nueve empresas del centro de la ciudad en sectores de altos salarios por cada negocio relacionado con la restauración o el turismo, según Jenni Morejón, Presidenta y Directora General de la Autoridad de Desarrollo del Centro de Fort Lauderdale: "Las empresas buscan dónde quiere estar el talento, y el talento busca el lugar. Todas las diferentes iniciativas para mejorar nuestros parques y calles, las opciones de micromovilidad, el comercio y el entretenimiento que llegan aquí crean un ciclo de reinversión que nos prepara para todas las nuevas empresas."

Datos Claves de *Fort Lauderdale:*

- The Main Las Olas, el edificio de oficinas de clase A más nuevo de DowntownFTL entró en funcionamiento durante el punto álgido de la pandemia y está alquilado casi al 100 por ciento.

- Tras la Gran Recesión, las tasas de desocupación de oficinas alcanzaron un máximo del 18.2% en 2011, volviendo a un mínimo del 10.0% en 2017. A finales de 2020, las tasas de desocupación subieron al 19.6% como resultado de la pandemia y la entrega del primer edificio de oficinas de clase A en DowntownFTL en la última década, The Main. A medida que la afluencia masiva de empresas al sur de Florida continúe hasta 2022, se espera que la tasa de vacantes de oficinas se mantenga estable. Desde el punto álgido de la pandemia, las tasas de desocupación de los edificios de Clase A en DowntownFTL han disminuido en dos puntos porcentuales.

Vuelta a la oficina:

- El estudio del verano de 2022 sobre el retorno al trabajo de Downtown FTL descubrió que entre el 55% y el 60% de los trabajadores de oficinas de Downtown FTL han vuelto a la oficina, lo que sitúa a Fort Lauderdale entre los líderes nacionales de las ciudades que vuelven a la oficina en comparación con el barómetro de retorno al trabajo de Kastle Systems.

- Downtown FTL fue uno de los primeros en adoptar el trabajo a distancia antes de que la pandemia lo hiciera ampliamente popular. Antes de la pandemia, alrededor del 17% de los residentes de Downtown FTL trabajaban desde casa, en comparación con una media nacional de alrededor del 6 por ciento.

- Antes de la pandemia, los residentes de Downtown FTL trabajaban a distancia a una tasa de aproximadamente el doble de los residentes de Downtown Miami y Downtown Austin.

Mayores informes en:

www.levypublicrelations.com

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.

Producto hipotecario estrella por institución bancaria Septiembre 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 Septiembre 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 11.10% aforo > 80 tasa 12.10
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 9,261
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:	12.3%
Ingreso bruto requerido:	$ 16,838

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 10.65%
- 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):	Dependerá del estudio de crédito y estará en un rango de: 9.50% hasta 11.50%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 8,790.80
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 sin IVA:	11.6%
Ingreso bruto requerido:	$ 14,474.55

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):	$ 9,134.66
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:	$ 27,064.66

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 9.15% a 10.75%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 8,215
Aforo Máximo:	Hasta el 95% (2)
Monto mínimo de crédito:	$ 200,000
Valor mínimo de la vivienda:	$ 350,000
Comisión por apertura:	0.5% al 1% (1)
CAT promedio sin IVA:	11.1%
Ingreso bruto requerido:	$ 12,637 (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 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) Por promoción del 12-09-2022 al 31-10-2022 no aplicará comisión por apertura
- (2) 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 8.0%, 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 8.0%, 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 agosto 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 11.10% aforo > 80 tasa 12.10%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 10,269
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:	12.3%
Ingreso bruto requerido:	$ 18,671

Otras características del crédito:

- Crédito a Tasa Anual Fija
- Por pago puntual el cliente baja su tasa al 11.10%
- 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 10.30% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 9.85%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 10,291.80
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:	12%
Ingreso bruto requerido:	$ 17,203.64

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):	$ 10,132.96
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:	$ 29,951.32

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 9.15% a 10.75%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 9,230
Aforo Máximo:	Hasta el 95% (2)
Monto mínimo de crédito:	$ 200,000
Valor mínimo de la vivienda:	$ 350,000
Comisión por apertura:	0.5% al 1% (1)
CAT promedio sin IVA:	11.3%
Ingreso bruto requerido:	$ 14,196.00 (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 9.80% hasta 11.30%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	$ 10,427
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:	11.7%
Ingreso bruto requerido:	$ 26,067.50

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 22 de noviembre 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 9.90% hasta 11.5% 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.

CONECTANDONEGOCIOS.COM

El Portal B2B con la más completa información de la industria de la construcción en México, Colombia, Centro América y el Caribe.

SOLICITE INFORMES DE TODOS NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

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

Proyectos en construcción en Monterrey

Monterrey, Nuevo León, es un mercado muy atractivo tanto para desarrolladores como inversionistas; de acuerdo con Datoz, el segmento corporativo cerró el 2Q2022 con un inventario existente total de 1.8 millones de m2 de ANR. Asimismo, durante este periodo se registraron 205 m2 de espacios nuevos. Por lo que te presentamos cuatro proyectos que se encuentran aún en construcción.

Rise

Torre de usos mixtos que será de 456 metros de altura, con 100 niveles distribuidos, de los cuales, 35 serán enfocados a oficinas, 21 a departamentos, ocho niveles a un hotel, cuatro a estacionamiento comercial y un mirador de 360° en el nivel 93. Las amenidades que tienen programas para este desarrollo están destinadas en la recreación y servicios para mejorar el estilo de vida: parque central, alberca techada, gimnasio, espacios de coworking, valet parking, room service, sky bar, restaurante, entre otros. Ancore Group y Nest acabas de informar que este complejo estará listo para el 2026.

Libertad OH

Desarrollos de usos mixtos de 471 departamentos que contará con más de 20 exclusivas amenidades, en más de 2,500 m². En la planta baja habrá un área comercial de 1,300 m² que ofrecerá la más amplia oferta de servicios. La torre, diseñada por el despacho Vidal Arquitectos, está planeada a edificarse en tres etapas: Torre A, Torre B y Torre C; durante el primer semestre del 2025 estará lista la primera fase.

Torre SOHL

Esbelta torre de 262 metros de altura, con 62 pisos, los cuales están distribuidos: 28 para oficinas, 14 para viviendas y tres "outriggers" estructurales propuestos en su interior. La fase 1 del complejo comprende la reubicación de las Capillas del Carmen hacia un terreno adyacente para la unificación de predios, la construcción de la torre y la inserción de la mayor área comercial de escala amigable al peatón. La fase 2 consta de una zona hotelera en los predios C y D, adyacentes a la fase 1. Su construcción inició en febrero de 2022, y esperan que esté listo 36 meses después.

Torre LALO

Proyecto de usos mixto de más de 150 metros de altura, contará con 282 departamentos en 26 niveles, un hotel de 10 niveles y un área comercial de tres niveles de Altio Capital y Proyectos 9. Rodrigo de la Peña y Gilberto L. Rodríguez son los arquitectos encargados del diseño inteligente de la edificación. La inversión del proyecto alcanzará los 1,500 millones de pesos y se espera que su construcción finalice para 2024.

Tocar para transformar: la experiencia del trabajo de *Monica Moussali*

Por: Juan Rangel
Juan.rangel@inmobiliare.com

Monica Moussali es un proyecto que nació en 2014 con la artista homónima; para 2016, se integraron sus hijas, Rebeca Haboba y Arlete Haboba, quienes han impuesto su sello, jugando con el tiempo y el espacio, mientras plasman en sus piezas las experiencias que han adquirido.

Las obras del equipo se inspiran en la naturaleza, aislando elementos de la misma, y sobre un lienzo (pared), los plasman en formas geométricas y abstractas.

En ellas, imponen su personalidad, cuidando cada detalle que compondrá la obra: pared, luz, hábitat e incluso el sonido. Sus piezas pueden catalogarse en tres categorías: Abstractos, Ensamblados y Geométricos.

Abstractos

A partir de la descomposición orgánica de la figura a través del ojo y sus constantes trampas, esta serie retoma la estereotomía para crear, a partir del corte, la fluidez de la forma.

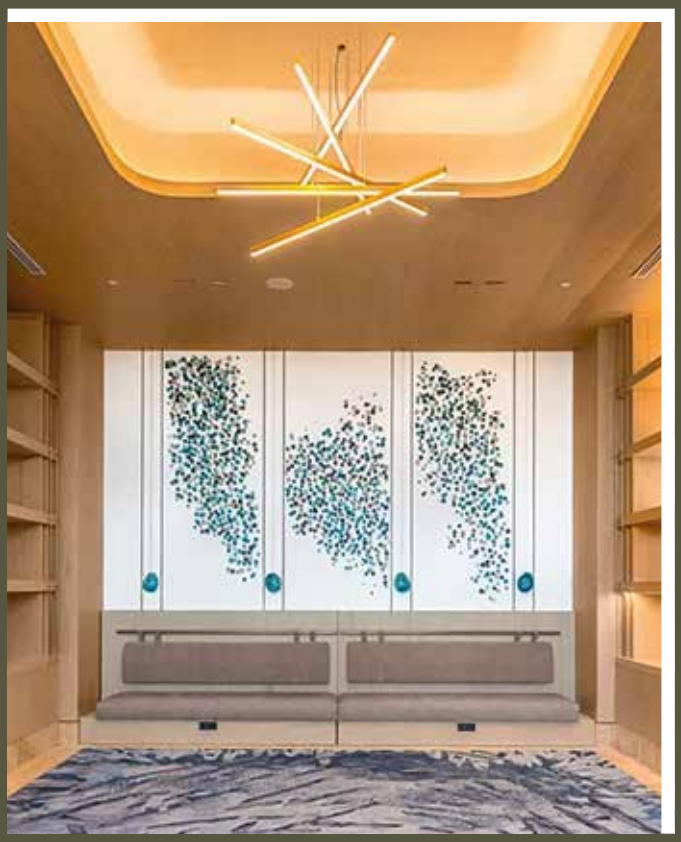
En las figuras se marca el tiempo como un tributo y una manera de construir el pensamiento, explorando el significado sobre la historia oculta dentro de recuerdos, narrativa, la vida y el sentido.

El trabajo de las artistas invita a abrir puertas hacia lo desconocido, siendo un proceso largo al borde del misterio y del límite de lo desconocido

Ensamblados

El objetivo es conocer, a partir de la mirada, el entorno, sus contrastes y cambios pasando de lo interno a lo externo.

Explorando en su sentido más literal la naturaleza y sus texturas, la obra denota un concepto de tiempo eterno, siendo su belleza lo que perdura, pues hay un juego de luces que hace crecer o empequeñecer el objeto y su sombra.



Geométricos

En estas piezas, se juega intencionalmente con el ojo y su forma reticular para promover efectos que asemejen el movimiento. La teoría del color y el juego del movimiento revelan la idea tradicional del diseño en conjunto con la innovación tecnológica.

Podría decirse que esta serie es la más consolidada, pues muestra el conocimiento en historia del arte, sumado a un desarrollado lenguaje propio del equipo.

Una obra en natural cambio

El trabajo de Monica Moussali se encuentra en constante crecimiento, buscando derribar la "creación egoísta", pues las piezas no son obra de una sola persona. Una de las metas es consolidar al proyecto dentro del circuito de diseño para experimentar aún más dentro del arte.

Cada idea deja su marca, enfocándose en la belleza, en el slow life de la contemplación eterna; conciben la búsqueda de la creación, el juego del universo dentro de un caleidoscopio de posibilidades a partir de sus ideas, para ellas las posibilidades son íntimas e infinitas dentro de la libertad.

Arte y diseño se enlazan para ver nacer un nuevo balance entre lo verdadero que es el ahora y la falsedad de un mundo material, esperando a ser construido para crear un nuevo mundo, el refugio ante lo externo.

AGENDA

EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIO

9 DE NOVIEMBRE

TERRAZA HOTEL CAMINO REAL
POLANCO CDMX

Evento inmobiliario que une a los líderes del real estate a través de conferencias y workshops educativos en los que las personas aprenderán más sobre el sector.

https://exni.mx/

4 al 6 de Noviembre

Expo tu casa

Ubicación: Monterrey, Nuevo León.

Evento que acerca a miles de clientes potenciales en búsqueda de oportunidades para adquirir muebles, bienes, línea blanca y artículos para remodelar, construir, amueblas y decorar el hogar.

https://expotucasa.mx/

14 de noviembre

Los Cabos VIP Summit

Ubicación: Cabo San Lucas, Baja California Sur

Este evento anual reúne a los mejores profesionales de la industria del turismo, incluidos socios de viaje, hoteleros y oradores profesionales.

https://www.visitloscabos.travel/event/los-cabos-vip-summit-2022/556/

Construtec

15 de noviembre

Ubicación: Madrid, España

El encuentro de referencia del sur de Europa para la industria de los Materiales, Técnicas y Sistemas Constructivos para la Industria de la Edificación. En esta edición los temas centrales serán la sostenibilidad, la innovación y la tecnología.

https://www.ifema.es/construtec

15 al 18 de noviembre

ePower&Building

Ubicación: Madrid, España

Feria en la que se presenta la más completa oferta de soluciones para el ciclo de la construcción completo: soluciones eléctricas, smart cities, buildings & home, ventanas, fachadas, protección solar, materiales, técnicas y de obras.

https://www.ifema.es/epower-building

Expo Construcción Industrializada

23 de noviembre

Ubicación: Santiago, Chile

Evento que responde a la necesidad del sector de la construcción, en búsqueda de conocimientos y soluciones constructivas, por tener respuestas sustentables y durables al crecimiento demográfico y la rápida urbanización que exige una construcción cada vez más rápida.

https://www.expoconstruccionindustrializada.cl/

ampip

Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, A.C.

AMPIP promueve la atracción de inversión extranjera (IED) para incrementar la ocupación de espacios en los parques industriales

En México los parques industriales se han convertido en un **factor determinante** para la atracción de IED debido a que ofrecen **infraestructura de calidad**.

Los parques industriales, sumados al talento, la proveeduría, los tratados de libre comercio y los costos competitivos, hacen de **México** un **país altamente atractivo** para las empresas globales que buscan el **lugar ideal** para iniciar nuevas plantas de producción o centros logísticos en forma óptima.

La Asociación Mexicana de Parques Industriales **(AMPIP)**, es el organismo que representa a los parques industriales en México y cuenta con una **estrategia de promoción internacional** para la atracción de IED.

Descarga de forma gratuita el directorio especializado

EDICIÓN ESPECIAL 2022

comercial@inmobiliare.com

+52 55 5514 7914

PRÓXIMOS EVENTOS

REB+ SUMMIT 2023

Madrid
Dallas
Nueva York
Monterrey
Los Cabos
Baja California
Guadalajara

Querétaro
Mazatlán

ex ni+

Puebla
Riviera Maya
Tulum