# INCBILARE

Tecnología y ciberseguridad para trabajo híbrido

¿Sigue la apuesta por adoptar espacios de coworking?

> Especial de coworking





Pionero en desarrollos de usos mixtos en Querétaro





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.



# **VITROSPHERETM**



Compara la estética de nuestros vidrios Solarban® explora los más de 1,000 renders de alta calidad y elige la apariencia de tu próxima fachada.

> Accede desde tu computadora de escritorio o portátil en:

www.thevitrosphere.com

Escanea el código y descarga la App





www.vitroarquitectonico.com













# **GRUPO SI NOW**CONSTRUCTORES DE OPORTUNIDADES



De trayectoria de **Grupo Si Now** le han permitido desarrollar

# + de 18 MILLONES de m2

PROYECTOS HABITACIONALES

# + de 2.5 MILLONES de m2

PROYECTOS INDUSTRIALES

Juan Carlos González Ochoa / Fundador Grupo Si Now





ES UNA EMPRESA 100% MEXICANA que nació hace 30 años en Silao, Guanajuato, con la misión de brindar un servicio inmobiliario trascendente que contribuya a formar familias felices. Actualmente, este grupo reúne más de 30 complejos habitacionales e industriales desarrollados con el respaldo de Century 21 Si Now.

Sus proyectos, diseñados para aportar un crecimiento ordenado y sustentable, son la vía que les permite aportar activamente al desarrollo económico del país. Si Now está presente en los Estados de: Guanajuato, Jalisco, Querétaro, San Luis Potosí y Baja California Sur.

# COMO RESULTADO, TODOS SUS PROYECTOS CUENTAN CON LAS CARACTERÍSTICAS NECESARIAS PARA CONVERTIRSE EN UN LUGAR DE CRECIMIENTO Y BIENESTAR:

- Ubicación estratégica
- Equipamiento de primer nivel con zonas de convivencia social
- Crédito directo
- Comercialización en una sola etapa
- Mismo precio para todos los lotes, sin importar su ubicación (frente, esquina, o avenida)
- Criterios de diseño completamente distintos a lo tradicional, como: desarrollo orientado al tráfico o principio de tráfico lento, prevención de violencia y delito mediante el diseño ambiental y desarrollo del barrio tradicional o centros de barrio.



EN GRUPO SI NOW CONSTRUIMOS ESPACIOS PARA EL DESARROLLO HUMANO

Tel. (472) 722 3622 gruposinow.com

# Carta Editorial

Con el paso de los últimos años la forma y espacios de trabajo han evolucionado para dar paso a un esquema que mezcla lo tradicional con la distancia, que al mismo tiempo ha permitido a las empresas y colaboradores incrementar la eficiencia, comodidad y, por supuesto, la recuperación del segmento de oficinas, tras los críticos dos años pasados.

Aunque la recuperación total de estos espacios se prevé hasta 2024, lo cierto es que este cambio ha logrado impulsar el crecimiento de los coworking en otras ubicaciones diferentes a las ya conocidas, lo que genera una mejor calidad de vida a todos los que deciden utilizarlos. Además de apoyar el nacimiento de nuevas compañías que buscan mantener la cultura laboral en espacios físicos flexibles.

Por lo que en esta edición, diversas compañías ofrecen una visión y reflexión sobre lo que será el 2023 para el sector de oficinas, mercado el uso de la tecnología, ha mostrado también un avance.

Asimismo, en portada encontrarán a Wolstrat, empresa que ofrece negocios inmobiliarios integrales a través de sus marcas Xentric & Zöul Residences, complejo residencial de cuatro torres de departamentos en Avenida Campanario, una de las zonas más exclusivas de Querétaro.

Mónica Herrera Peña Coordinadora General Editorial

#### Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza quillermo@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 Onzaio Montano • Hector Ibarzabai • 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 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



#### La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas v Cía. Poniente 134 Nº 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 136 año 22 Publicación bimestral febrero-marzo 2023. 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 NA-CIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SE-GOB." 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.

#### **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

Audrey Bonilla

audrey.bonilla@inmobiliare.com

# Publicidad

contacto@inmobiliare.com

Audrey Bonilla audrey.bonilla@inmobiliare.com Carlos Caicedo carlos.caicedo@inmobiliare.com

Claudia Castro claudia.castro@inmobiliare.com Karen Cárdenas

karen.cardenas@inmobiliare.com Lucía Castillo

lucia.castillo@inmobiliare.com

Marina Martínez

marina martinez@inmobiliare com

Verónica Arias veronica.arias@inmobiliare.com

Contacto

#### contacto@inmobiliare.com

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





50+ Wellness & Senior Living **Industry Investment Summit** Opportunities for Foreign Investment



+52 (664) 900 CAR

<sup>+1</sup><sub>(619)</sub>5644007

ciamar@amar.org.mx

Visita: www.amar.org.mx/CIAMAR

Organizado por



















































# INM BILIARE



# 8 NOTICIAS

#### 16 INSTAGRAM

# 18 LÍDERES

5 Empresas líderes en renta de oficinas

# 20 APPS

## 22 NUMERALIA

Nearshoring permitio la recuperacion del sector industrial durante el 2022



## 24 COWORKING

Propuesta de valor... ¿cómo servir a dos usuarios diferentes?

#### 28 OFICINAS

Las tecnologías de oficinas más atractivas para colaboradores con sistemas de trabajo híbrido

#### 32 COWORKING

Hacía la recuperación de oficinas en México: coworking y flexibilidad

#### 38 COWORKING

¿Qué viene para el sector inmobiliario en el ramo de la industria de hospitalidad?

## **40 COWORKING**

Tecnología y ciberseguridad: aliados para la gestión del trabajo híbrido

# 44 COWORKING

Espacios de oficinas corporativas y coworking, una mirada a las nuevas condiciones de este sector



# 46 EN PORTADA

Wolstrat, pionero en desarrollos de usos mixtos en Querétaro



#### 70 **MARKETING**

Si crees que vendes inmuebles te equivocas, por eso no vendes...

#### 74 **PROPTECH**

🚮 Herramientas tecnológicas y proptech. ¿Qué son? Perspectiva 2023

#### 76 **PROPTECH**

Desarrolladores digitales sumándose a proptech

#### 58 **COWORKING**

¿Sigue la apuesta por adoptar espacios de coworking?

#### 62 **OFICINAS**

¿Dónde quieren trabajar los empleados? Modelo híbrido que revoluciona las oficinas

#### 66 **VIVIENDA**

Con la nueva torre Nomad Las Américas. Nomad Living llega a Guadalajara brindando soluciones de vida



#### **78 HIPOTECA**

Producto hipotecario estrella por institución bancaria Enero 2023

#### 90 **ARTE**

Michel Rojkind apasionado de los espacios residuales

92 **LIBROS** 

94 **AGENDA** 





# Xante invertirá 100 mdp para fortalecer sus operaciones en 2023

Ante, la proptech impulsada por la desarrolladora Vinte para la compraventa de vivienda usada, invertirá 100 millones de pesos en 2023 para fortalecer sus operaciones en México. De acuerdo con su Consejo Directivo, este plan se dará, principalmente, en estados cómo Querétaro y Puebla.



# Tecnología, clave para la recuperación de la industria inmobiliaria

e acuerdo con el BID, aunque Brasil es el mercado más grande de la región de América Latina, las barreras del lenguaje hacen de México un destino más atractivo para la internacionalización de las empresas proptech.

Para algunos expertos, como Miguel Ángel Cruz Leyva, de Century21, este año se van a implementar más herramientas para facilitar los procesos y atención a clientes, así como a generar leads al inventario.



# Nómadas digitales inciden en los precios de renta de inmuebles

l impulso a los esquemas de trabajo remoto revolucionó a todas las industrias, dando paso a los nómadas digitales que han cambiado sus residencias, es decir, hoy en día varios dejan sus estados de origen para migrar a otros destinos.

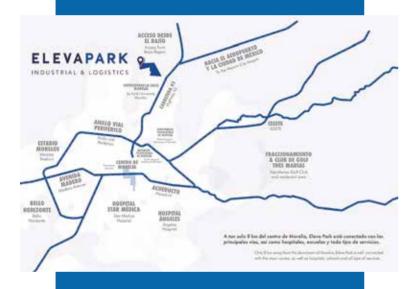
Diversos especialistas han indicado que el home office se ve claro en diversas zonas de la Ciudad de México, tan solo en 2022, las personas que trabajan bajo este modelo no sólo incidieron en la derrama económica sino en los precios de renta de inmueble, y más en colonias estratégicas.





# Zaha Hadid Architects diseña un nuevo museo "flotante" en China

l nuevo Museo de Ciencia Ficción de Chengdu en China estará diseñado por Zaha Hadid Architects (ZHA); se ubicará en el lago Jingrong dentro de la Nueva Ciudad de Ciencia e Innovación del Distrito Pidu de Chengdu. Será de 59 mil metros cuadrados con el fin de albergar galerías de exposición, teatro, sala de conferencias y espacios auxiliares de apoyo.



# Eleva Park: el primer parque industrial clase mundial en Michoacán

leva Park, proyecto impulsado por el Ayuntamiento de Tarímbaro e Iniciativa Privada, será el primer parque industrial de clase mundial en Michoacán. Este polígono contará con una amplia variedad de espacios disponibles de diferentes dimensiones, preparados para la microindustria y grandes empresas locales, nacionales e internacionales.



# Gobierno de Guanajuato impulsará más vivienda en la entidad

urante el Foro Regional de Vivienda en el Bajío, Diego Sinhue Rodríguez Vallejo, gobernador de Guanajuato, aseguró que la entidad cuenta con el suficiente presupuesto para el subsidio habitacional.



# FIBRAs logran un crecimiento en el mercado inmobiliario

lo largo de los últimos 11 años, los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (FIBRAs) han logrado un fuerte crecimiento en el mercado, así lo informó Simón Galante, presidente de AMEFIBRA. Otros elementos importantes a considerar gracias al desarrollo de este tipo de producto es la generación de empleo, la atracción de inversiones internacionales y el pago de dividendos.



# Villas del Rey SLP será la primera ciudad 100% verde en México

México, un proyecto 100% sustentable que incluirá tres mil viviendas verticales en su primera etapa y buscará resolverá el problema de movilidad social, acercando a los trabajadores con sus centros laborales. Se desarrollará en la comunidad Ojo de Agua de Gato, municipio de Villa de Reyes, San Luis Potosí (SLP), en un espacio de 20 hectáreas.



# INVI prevé entregar 10 mil créditos de vivienda en la CDMX en 2023

l Programa de Mejoramiento de Vivienda del INVI prevé entregar este año 10 mil créditos, para sumar un total de 54 mil apoyos totales. De acuerdo con la jefa de gobierno de la Ciudad de México, Claudia Sheinbaum, el objetivo es garantizar el derecho a la vivienda a los ciudadanos de la capital.





Crece 4.7% mercado industrial en el Valle de México: Newmark

I reporte de actividades del mercado inmobiliario industrial en el Valle de México correspondiente • al último trimestre de 2022, elaborado por Diana Merino, analista de la división de Investigación de mercados de Newmark, destaca el crecimiento anual de 4.7 por ciento para cerrar con 13.6 millones de metros cuadrados.



# DHL iniciará operaciones en el aeropuerto Felipe Ángeles

HL Express México iniciará operaciones de carga en el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA) entre febrero y marzo próximos, plan que forma parte de su proyecto de inversión y estrategia operativa para el 2023. Además, el inicio de estas operaciones, con un vuelo en el aeropuerto del Estado de México, le ayudará a diversificar su red de distribución con el objetivo de ofrecer mejores experiencias al cliente.



# Recuperación sostenida de oficinas iniciará en 2023: Solili

l 2023 será el año de la recuperación sostenida en el mercado de oficinas, confirmó Solili tras informar que el 2022 se vio opacado por la post pandemia. La consultora señaló que, a diferencia de hace un par de años, hoy las necesidades son otras, tanto por el lado de las empresas como de los colaboradores. El parteaguas que detonó una mayor demanda de espacios corporativos fue la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara.



# Edomex y CMIC trabajarán para consolidar el estado como un polo de inversión

l Gobierno del Estado de México y la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC Edomex) acordaron trabajar juntos para consolidar a la entidad como un polo de inversión gracias a la obra pública y privada. Y es que los titulares de las Secretarías de Desarrollo Económico (Sedeco) y de Desarrollo Urbano y Obra (Seduo), así como la organización, han coincidido en que, la confianza les permitirá seguir trabajando de la mano.



# Continúa la demanda de espacios industriales en la frontera norte de México

a alta demanda de espacios industriales en la frontera norte de México continúa impulsando este tipo de desarrollos, así como las edificaciones y los precios, informó Newmark. Antes esto, la empresa pronosticó que para el 2023 el mercado continuará gozando de un alto interés de expansión por empresas, nuevos desarrollos, parques y muchas oportunidades para build-to-suit.





# Avery Dennison invertirá 100 mdd en Querétaro

a empresa estadounidense Avery Dennison invertirá 100 millones de dólares (mdd) para ampliar sus operaciones en Querétaro; se trata de la construcción de una planta de RFID (identificación por radiofrecuencia). De acuerdo con el gobernador del estado, Mauricio Kuri, el capital también se verá reflejado en la creación de 600 nuevos empleos, los cuales van operativos, técnicos y profesionales.



# Bajo inventario y altas tasas hipotecarias presionan el mercado de vivienda de EU; ventas caveron 17.8% en el 2022

l alza en las tasas hipotecarias y la escasez de inventario fueron los principales obstáculos para el sector de la vivienda de Estados Unidos durante el 2022, pero la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR, por sus siglas en inglés) afirmó que el mercado ha tocado fondo y prevé una ligera recuperación en el 2023.



# Compradores de casa buscan que sea también apta para mascotas

uchos propietarios y compradores en Estados Unidos (EU) están priorizando a sus amigos peludos al tomar decisiones fundamentales sobre bienes raíces. Según una encuesta de Realtor.com y HarrisX entre 3 mil adultos estadounidenses, el 82% de los encuestados con mascotas que planean comprar una casa este año consideran las necesidades de sus mascotas tan importantes, si no más, que sus propias necesidades o las de su familia.



# Comprar casa en preventa, una opción hasta 50% más económica para adquirir vivienda

a meta de comprar una casa se ha vuelto más complicada para los mexicanos, ya que el precio de las viviendas y el costo del financiamiento han tenido incrementos importantes en los últimos años, pero aún existen opciones más amigables para el bolsillo. De acuerdo con la Sociedad Hipotecaria Federal, durante los primeros nueve meses del 2022, el precio de la vivienda se incrementó 8.4% respecto al mismo periodo del 2021, con un valor promedio de 1.5 millones de pesos.



# Universidad de Chile construirá nuevo campus de 32 mil m²

a Universidad de Chile iniciará la construcción de Vicuña Mackenna 20, un campus de más de 32 mil metros cuadrados, ocho pisos y cinco subterráneos. El edificio tendrá salas de clases de alta tecnología, laboratorios de computación e idiomas, biblioteca de tres niveles y oficinas académicas. Además, reunirá cinco unidades académicas.



# Proyecto Tamango: el primer edificio de madera CLT en LATAM

l "Proyecto Tamango", del estudio de arquitectura e ingeniería Tallwood, será el primer edificio de madera contralaminada (CLT) de Latinoamérica. Dicho inmueble será el más alto en el continente y se ubicará en la ciudad chilena de Coyhaique, puerta de entrada a la Patagonia.





Elevating Standards



La infraestructura, diseño, ubicación estratégica y disponibilidad de nuestras naves y parques industriales son la solución ideal para el nearshoring en México.

T.+52 (55) 5950 0070









# INSTAGRAM

# #InmobiliareRecomienda

Con la implementación de los diferentes modelos de trabajo híbrido y a distancia, diversas empresas han optado por regresar a las oficinas algunos días de la semana, por lo que diversas empresas han implementado espacios de coworking que puedes utilizar sin la necesidad de membresía, ya sea por horas o días a la semana.

# Coffeefy Workafe @coffeefyworkafe

1,500 followers

Concepto nuevo, inspirado en nómadas digitales y freelancers. Este 'workafé', (espacio de trabajo + café) es para los trabajadores remotos que desean lugares cómodos sin pagar cuotas mensuales. Es el lugar ideal para quienes disfrutan de trabajar en una cafetería, con la diferencia de que este cuenta con las comodidades de un espacio de coworking. Por solo \$60 pesos por hora puedes rentar una de sus oficinas privadas, skype o sala de televisión.







# MIA Co-Growing @mia\_cogrowing

11.5 k followers

Espacio de coworking pensado específicamente para mujeres en la Ciudad de México. Ofrece instalaciones y servicios a sus clientas para ayudarlas a ser más productivas y eficientes en su trabajo. Cuenta con bar de belleza, clases de fitness (con duchas para después de la clase), e incluso eventos enfocados al crecimiento personal. Sus planes son flexibles, como pases de un solo día, membresías de medio tiempo o de tiempo completo, desde \$310 pesos por día.









Nace como una comunidad que busca gestar una red de colaboración profesional, innovadora y competitiva. Cuenta con espacios diseñados para fomentar la creatividad, internet de alta velocidad y acceso las 24 horas, los 365 días del año, así como estacionamiento techado para autos y bicicletas. Puedes utilizarlo por \$200 pesos al día, al mes en área de trabajo común y al mes en espacio fijo.







# Workinc offices

216 followers

Cuenta con sala de juntas, internet de alta velocidad, cafetería, área de snacks, áreas comunes, cabinas privadas para llamadas y acceso las 24 horas del día. Sus costos van desde los \$350 pesos al día; \$1,700 por semana; y 2,830 pesos mensuales.













# Empresas líderes en líderes en renta de oficinas

oy en día las empresas están renovando sus espacios de trabajo, resultado del cambio en el modelo de trabajo, siendo más híbridos, lo que las ha llevado también a requerir otros inmuebles para que sus trabajadores puedan laborar. A continuación te presentamos cinco compañías líderes que se dedican a la renta de oficinas.



# **IZA Business Centers**

Tiene 25 años de experiencia en el mercado. se encuentra en Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Querétaro y Tijuana. Ofrece a sus usuarios oficinas equipadas, espacios flexibles y de co-working, así como salas de juntas. De acuerdo con ellos, sus contratos son flexibles, pues trabajan para adaptarse a las nuevas formas de trabajo.



# Revo300

Se ubica en Pachuca, Hidalgo, ofrece soluciones privadas personalizadas a las necesidades de cada empresa; espacios virtuales sin ir a un sitio presencial; aulas de capacitación, espacios de co-working, salas de juntas y terrazas para un evento de negocios. Su servicio ofrece centro de impresión, Wifi, recepción y atención telefónica, por mencionar algunos.



#### WeWork

Empresa inmobiliaria estadounidense que proporciona espacios de trabajo compartidos para compañías nuevas. En México se ubican en Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Sus espacios de trabajo se pueden reservar por hora o día, así como por el tiempo requerido. Su membresía te permite acceder a una red global de más de 700 ubicaciones alrededor del mundo.



# Co-Madre

Comunidad fundada por Paola Tabachnik que está enfocada especialmente en mujeres que están revolucionando la forma de trabajar con su bienestar profesional. Es un lugar de renta de espacios compartidos de trabajo, oficinas privadas y una comunidad enfocada para que todas se desarrollen profesionalmente; al formar parte de tienes acceso ludoteca, salas de juntas, cabinas de teléfono, copias ilimitadas, estudios de grabación y más.

# **Homework**

Enfocada en aquellas compañías que quieren combinar el trabajo remoto con oficinas privadas y compartidas. A través de una membresía, los equipos pueden escoger las herramientas necesarias para diseñar su día de trabajo. Entre las amenidades que ofrecen están: sala de capacitaciones y de juntas, cafeterías, biblioteca, wellness, por mencionar algunas amenidades.





# 5 apps enfocadas en crear comunidad en residencias

Las herramientas tecnológicas avanzan cada vez más con el paso del tiempo; en el sector de la vivienda no es la excepción, pues hoy en día existen aplicaciones móviles que ayudan a crear comunidad entre los residentes. A continuación te presentamos 5 apps para crear comunidad en el hogar.



Es un software para la administración de condominios, edificios y fraccionamientos. Los involucrados podrán acceder a los informes financieros de la comunidad; asimismo, ayuda a mantener una comunicación fluida con los copropietarios y trabajadores de la comunidad. Todos podrán hacer conferencias y votaciones para tomar decisiones del condominio.

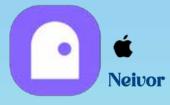


Ayuda a maximizar la capacidad operativa de la administración de las residencias; asimismo, es un canal de comunicación entre todos, pues realiza reportes como es el control de visitantes, con esto ofrece una seguridad a los inquilinos.





Plataforma que avisa de las incidencias al instante del edificio; en ella se pueden ejecutar juntas virtuales y votar; además permite desde la comodidad del hogar abrir las puestas de la comunidad. De igual forma, se pueden reservar los espacios comunes y el aforo de las piscinas.

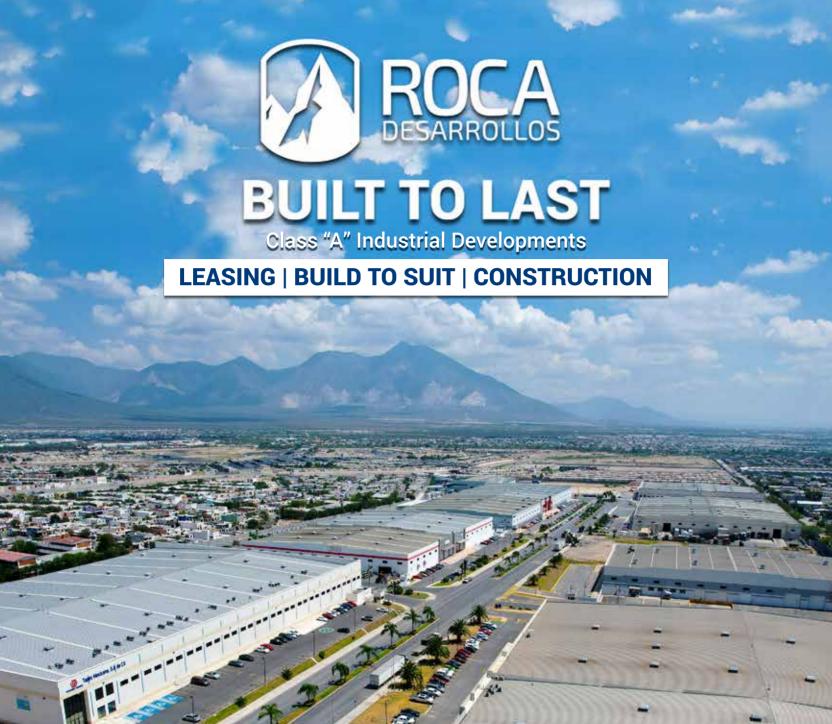


Software que ayuda a los administradores a centralizar las finanzas de los condominios; también es un canal de comunicación con residentes. Desde ella se pueden controlar las áreas comunes y garantizar la seguridad de la comunidad.



Es una herramienta diseñada para ayudar en la tarea de los administradores y mejora las convivencias en las comunidades de vecinos. Las personas pueden reservar instalaciones, reportar incidencias y presionar el botón de pánico frente a un altercado. Asimismo, existe un apartado de anuncios para publicar, venta o renta de un producto.





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

















# NEARSHORING PERMITIÓ LA RECUPERACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL DURANTE EL 2022

DE ACUERDO CON SERGIO ARGUELLES, PRESIDENTE DE LA AMPIP, DURANTE 2022, EL SECTOR INDUSTRIAL EN MÉXICO PRESENTÓ UNA RECUPERACIÓN GRACIAS AL NEARSHORING, PERMITIENDO AL CIERRE DEL AÑO:

- Derrama aproximada de 30 mil mdd
- Tasa de ocupación de 97%
- Absorción de cuatro millones 300 mil metros cuadrados
- Crecimiento del 5% en el sector manufacturero
- 17% más en exportaciones
- Aumento del 2.5% en la construcción de naves industriales
- Captación de 75 y 100 compañías estadounidenses, canadienses, chinas, coreanas y japonesas nuevas

EN 3T2022, SE REGISTRÓ UNA ABSORCIÓN NETA MAYOR A 3.2 MILLONES DE M2 DE NAVES INDUSTRIALES, ES DECIR, UN ALZA DEL 28% ANUAL, DESTACANDO LAS CIUDADES DE:

MONTERREY

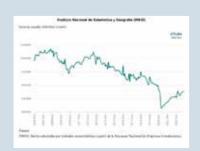
CIUDAD JUÁREZ

SALTILLO

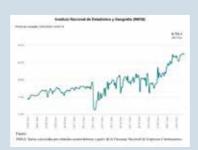
REYNOSA

CHIHUAHUA

PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN: 475 mil 484 personas en noviembre de 2022



SUELDOS PERCIBIDOS POR PERSONAL DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN Que de 2006 a 2022 presentó aumentos constantes, siendo \$7,532 y \$8,751 respectivamente



FUENTES: LAMUDI, INEGI, US MEXICO FOUNDATION, AMPIP



# A TASA INTERANUAL, LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL MANUFACTURERA DE MÉXICO SUMÓ

- 2 BILLONES 885,500 MILLONES DE PESOS
- AVANCE DE 8.6% EN 2022 RESPECTO AL 2021

# LOS SUBSECTORES CON MEJORES RESULTADOS, SEGÚN U.S.-MEXICO FOUNDATION, FUERON:

	Actividad	Producción en pesos (Aprox)	Incremento Anual
А	limentos	703,600 millones	9.8%
Р	roductos electrónicos y computación	246,600 millones	9.8%
C	)uímicos	223,300 millones	0.6%
В	ebidas y tabaco	177,600 millones	9.8%
N	1etales primarios	174,700 millones	10%
N	1aquinaria	113,500 millones	0.6%
Р	roductos metálicos fabricados	102,800 millones	17%
	quipo eléctrico, aparatos y omponentes	100,700 millones	16.2%
Р	lástico y productos de caucho	90,900 millones	16.7%

Personas empleadas en la construcción de naves industriales Personas empleadas por la construcción de naves industriales en México durante 2022:

- 2.5% mayor que en 2021
- El aumento en 2021 respecto al 2020 fue de 7.7%



# PROPUESTA DE VALOR...

# ¿CÓMO SERVIR A DOS USUARIOS DIFERENTES?

Por Softec

urante el periodo 2018 a finales de 2019, se observaba una aceleración en la etapa de crecimiento del ciclo de vida de los centros de negocios, también conocidos como coworking. Dichos espacios se concentraban en satisfacer las necesidades de áreas de trabajo, ya sea en oficinas privadas o secciones comunes, en la que una empresa podía acceder a un precio competitivo con todas las instalaciones adaptadas para solo llegar a trabajar.

De acuerdo con diferentes análisis que se habían realizado pre pandemia, el mercado objeto era de empresas micro, pequeñas e incluso medianas, esto dado a que por su composición y en algunos casos, el poco presupuesto, no podían rentar una oficina tradicional y buscaban espacios de trabajo con una solución completa (mobiliario, servicios y adaptaciones).

Dado el crecimiento potencial que estaban teniendo diferentes marcas dirigidas a este modelo de negocio, se proyectaba que los próximos años serían similares o incluso podrían superarlos. Sin embargo, llegó la necesidad de confinamiento por una pandemia. Cabe mencionar que una de las ventajas para las empresas arrendatarias de los Centros de Negocios, es que la renta se podía realizar a través de membresías mensuales o periodos más cortos a diferencia de las oficinas tradicionales. lo que provocó que la desocupación se comenzará a reflejar en dichos espacios.

En Softec se ha considerado reflexionar correctamente cuáles son las oportunidades que realmente nos dio la pandemia. A pesar de tener momentos muy complicados a nivel social y económico, muchas familias dependen de la innovación y creación de soluciones para mitigar el riesgo de que empresas no puedan continuar en operación. Para esto, ha sido fundamental estudiar cuáles han sido los cambios en las necesidades y rutinas que las personas han tenido durante el periodo de confinamiento.

Considerando todo el esfuerzo de investigación y médico se logró contar con vacunas que disminuyen el riesgo de complicaciones por el virus, lo que generó que muchas empresas busquen la opción de regresar a las instalaciones y ejercer sus actividades como se realizaban previo al confinamiento, lo que generó que algunos empleados tuvieran complicaciones con el tiempo de traslado de sus viviendas a oficinas y en el caso de algunas parejas con hijos, que las escuelas aún no regresaban a clases presenciales por lo que no se podían quedar solos, por mencionar algunas.

Lo anterior se reflejó en diferentes áreas de oportunidad en el mercado inmobiliario. Las oficinas durante el periodo, pre pandemia, pandemia y post pandemia se considera que ha tenido un impacto en desaceleración en su crecimiento y bajas en los precios y ocupación lo que posiblemente podría dar oportunidad a los Centros de Negocios.

Los llamados también Coworking, cuentan con grandes ventajas respecto a las oficinas tradicionales, ya que, algunas marcas ofrecen diferentes sedes dentro de la misma ciudad lo que ha dado la opción de ofrecer diferentes paquetes a empresas para el uso de ciertos espacios. Además, la flexibilidad de uso de instalaciones en otras partes de la ciudad ha permitido que los empleados de las empresas lleguen a las ubicaciones más cercanas e incluso puedan llevar a sus mascotas a sus áreas de trabaio.

Wework es una empresa que ha sido pionera en este modelo de negocio; de acuerdo con un reporte de Karen Scarpetta, Gerente General Regional de Wework Latam, para finales de 2022, dicha empresa cerró con 34,000 miembros, lo que representa un incremento de 25 puntos porcentuales.

Las características de uso de estos espacios han cambiado constantemente, en la etapa de introducción de esta oferta el mercado objeto fue, principalmente de freelancers y empresas pequeñas, sin embargo, durante el 2022 se observó como empresas medianas y grandes se convirtieron en usuarios de dichos servicios. Se ha considerado que al menos el 60% de los miembros de los Centros de Negocio, están haciendo un método híbrido de trabajo, por lo que el uso de las instalaciones está siendo a mayor conciencia y pensado más en los empleados de las diferentes empresas.

Se ha observado que por efectos de la pandemia una gran parte del sector inmobiliario bajo un modelo de negocio patrimonial (en renta) ha sufrido una baja en su valor. Los Centros de Negocios es uno de ellos, en la gráfica inferior se puede observar como el precio de renta mensual de las oficinas privadas en el Corredor Reforma en la Ciudad de México han contado con una baja. Los valores aquí reflejados fueron recolectados a través de cotizaciones, las cuales se dieron en dos periodos: octubre de 2019 y febrero de 2022, haciendo estimaciones de precio por m2 y por persona según capacidad.



LA FLEXIBILIDAD
DE USO DE
INSTALACIONES
EN OTRAS PARTES
DE LA CIUDAD HA
PERMITIDO QUE
LOS EMPLEADOS
LLEGUEN A LAS
UBICACIONES MÁS
CERCANAS





Será de suma importancia identificar como el mercado inmobiliario y económico se estabilizará y con ello tomar decisiones. Cabe destacar que con el tiempo hemos aprendido a adaptarnos a las circunstancias y necesidad que se van generando, hoy por hoy se debe reconocer como muchas marcas de Centros de Negocio buscaron soluciones a diferentes empresas y empleados, por lo cual, si te encuentras en búsqueda de una solución de espacio de trabajo para tu compañía, existen muchas marcas que se pueden adaptar a lo que necesitas.

En Softec podemos ayudarte a identificar las oportunidades de negocio o nicho de mercado en este giro inmobiliario en las ciudades del país.

WEWORK ES UNA EMPRESA PIONERA EN ESTE MODELO DE NEGOCIO; YA QUE PARA FINALES DE 2022, CONTABILIZÓ 34,000 MIEMBROS, LO QUE REPRESENTA UN INCREMENTO DE

**25**%

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.







**NEW YORK**MARCH 9TH, 2023

# U.S. & MX Real Estate Investment Summit

599 Lexington Avenue New York



www.rebs.mx







# LAS TECNOLOGÍAS DE OFICINAS MÁS ATRACTIVAS PARA COLABORADORES CON SISTEMAS DE TRABAJO HÍBRIDO

Por Cushman & Wakefield México

l paradigma en el entorno de las empresas corporativas en cuanto a sus esquemas laborales ha dado un giro de 180 grados en los últimos dos años, y es que optar por un sistema de trabajo híbrido, que combine lo mejor de dos mundos (aprovechar los espacios de oficinas y al mismo tiempo facilitar el home office), ha resultado un verdadero reto laboral moderno. La pregunta es ¿cómo hacer que las oficinas tengan todo lo necesario y estén diseñadas para que el colaborador reciba un valor agregado al momento de asistir y llevar a cabo sus actividades?



# La importancia de ser flexibles

No hace mucho tiempo, el término de flexibilidad en el trabajo significaba algo diferente a lo que es ahora; quizás, antes el término giraba principalmente en torno a permitir que los empleados llegaran más tarde o tomarán un descanso más largo para comer. Hoy, sin embargo, todo lo relacionado con el trabajo es cada vez más flexible, y eso incluye también ideas de asientos que no sean 100% fijos.

Cada vez un mayor número de empresas están haciendo más esfuerzos que nunca para atraer mejores talentos y aumentar la satisfacción de los empleados con opciones flexibles en todo el espectro de sus modelos de trabajo.

Entendemos que, normalmente, la capacidad de la oficina no es igual al número total de empleados, por lo que la administración de los espacios debe ser meticulosa. Para lograr que el talento se sienta entusiasmado de pasar tiempo en un ambiente empresarial, hay ciertas recomendaciones que podrían ser esenciales, mismas que se valen de los más recientes avances tecnológicos para edificios de oficinas inteligentes.

Es importante considerar la ejecución de un estudio de Workplace para poder implementar el modelo de trabajo correcto

# Primer paso: un estudio de *Workplace*

Es importante considerar la ejecución de un estudio de Workplace para poder implementar el modelo de trabajo correcto, pues no existe un sistema estándar que se adapte a todas las organizaciones, porque las necesidades, funciones y cultura empresarial de cada una es diferente.

Como resultado de un estudio de Workplace, no sólo se obtiene el modelo híbrido adecuado, ya que también se facilita el conocimiento sobre qué tipo de tecnologías deberán aplicarse para maximizar el rendimiento laboral en las empresas.

# ¿Cómo gestionan las empresas de manera eficaz la productividad en oficinas dentro de un sistema de trabajo híbrido?

Primero, es fundamental la sinergia de tres pilares en las empresas (sin ella sería difícil sacar el mayor provecho a cualquier avance inmobiliario de última generación):

Recursos Humanos: se requiere de un desarrollo avanzado en la cultura organizacional y sensibilizar a los trabajadores sobre lo que se espera de ellos

IT: es importante contar con un sistema de implementación y monitoreo de tecnologías eficiente, que permitan desarrollar las actividades de interacción sin contratiempos mayores.

Facilites Management: tiene que haber una participación importante en la administración del inmueble y sus instalaciones, para que siempre se encuentren en las mejores condiciones para su uso.



# Características de las nuevas oficinas que motivarán la asistencia de los colaboradores

Para que estos espacios resulten atractivos, es necesario atraer al talento ofreciendo más que un simple "refugio" colaborativo. Si se cuenta con una plantilla que coexiste de manera híbrida, las oficinas deberán contar con un funcionamiento ágil, medidas de limpieza y saneamiento, y adaptarse a las necesidades del modelo de trabajo:

# Distribuir y asignar las áreas de la oficina para los equipos de trabajo



La planificación del espacio de oficina implica comprender cómo los empleados usan su espacio y tomar decisiones de diseño estratégicas para satisfacer sus necesidades, desde el diseño y la iluminación hasta la disposición de los asientos y las salas de reuniones.

Dentro del plano de la oficina, se deberán asignar las áreas de trabajo, escritorios o salas de reunión a los distintos departamentos. Lo ideal es que cada oficina realice su propia asignación, reglas y restricciones.

# Permita que los empleados encuentren su espacio de trabajo favorito



En lugar de micro gestionar, es importante dar a los colaboradores la libertad para elegir su propio espacio de trabajo. Todo lo que requiere es proporcionarles los recursos que necesitan (por ejemplo, mobiliario, tecnología, etc).

Al dejar que los colaboradores puedan escoger su espacio favorito dentro de la oficina al llegar a ella (bajo los criterios de distribución que se hayan establecido previamente), pueden crear ur espacio que se adapte a sus necesidades y hábitos de trabajo.

# Asegúrese que los espacios de trabajo están limpios y son seguros para sus colaboradores



Un escritorio limpio y ordenado mejora la productividad de los empleados y ayuda a reducir el estrés. Además, una buena higiene en la oficina es de vital importancia para la felicidad general, la productividad y, especialmente para la salud. La falta de gérmenes da como resultado naturalmente menos personas enfermas y, por lo tanto, menos ausentismo.





Un escritorio limpio y ordenado mejora la productividad de los empleados y ayuda a reducir el estrés

# Acércate a los expertos

En Cushman & Wakefield brindamos el servicio de *Workplace* de manera especializada, pues sabemos que esta herramienta es ideal para incrementar la eficiencia, efectividad y calidad de los lugares de trabajo en las empresas. Los estudios toman como referencia directa las prioridades comerciales, vinculando además la cultura y valores de los contratantes.

Para obtener más información, www.cushmanwakefield.com

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

<sup>\*</sup>Nota del editor:



Por: Sergio Mireles, director general de Datoz y Pamela Ventura, Content Manager

casi tres años de la llegada de la pandemia de Covid-19 a México, los efectos de ésta continúan impactando el mercado inmobiliario de oficinas, ya que, es el único segmento del real estate que aún no muestra signos claros de recuperación, como ya lo hicieron los segmentos industrial, retail, vivienda, e incluso, el hotelero.

En este tiempo, el panorama ha sido sumamente complicado para las oficinas por las altas tasas de disponibilidad, pues antes de la pandemia el mercado ya presentaba signos de sobreoferta derivado de la fuerte actividad de construcción de espacios corporativos, principalmente, en el mercado de Ciudad de México, que concentra el 80% del área bruta rentable (ABR) de oficinas.

Entre 2016 y 2018, Ciudad de México llegó a tener hasta 1.5 millones m² de ABR de oficinas en construcción; mientras que, el promedio de absorción anual de esos años fue de 350,000 m². Es decir, la próxima oferta representaba cuatro veces la demanda. Y un par de años más tarde esta situación se agravó con la llegada del Covid-19.

Durante la pandemia se registraron muchos cambios en el sistema de trabajo corporativo. El cierre de las diferentes actividades económicas en los primeros meses llevó a millones de oficinistas a trasladar sus lugares de trabajo a sus casas, mediante el homeoffice; además, se registraron recortes masivos de personal. Esto ocasionó la desocupación de aproximadamente 530,000 m². Con esto, en Ciudad de México la disponibilidad de espacios corporativos, en su punto más alto, llegó a 23% durante el 1Q 2022.

ENTRE 2016 Y
2018, LA OFERTA
DE ESPACIOS
DE OFICINAS
REPRESENTABA
CUATRO VECES
LA DEMANDA. Y
UN PAR DE AÑOS
MÁS TARDE LA
SITUACIÓN SE
AGRAVÓ CON
LA LLEGADA DEL
COVID-19

# Encuentranos en:

# INMOBILIARE

inmobiliare.com



+150 mil usuarios únicos web mensual

+260 mil VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

# **REDES SOCIALES**







+28,168 mil



+9,356 mil



+29,602 mil





# **ENCUÉNTRANOS EN:**



**INMOBILIARE** 



Lo mismo ocurrió en los mercados secundarios de Monterrey y Querétaro, aunque con el matiz de ser bastante menores respecto a la capital del país. Sin embargo, también hubo desocupaciones y nuevo inventario por construcciones ya en curso, que detonaron las altas disponibilidades.

Con la activación económica de este último año y el regreso paulatino a las oficinas, los esquemas de trabajo no regresaron a la situación prepandemia, evolucionó al trabajo híbrido, es decir, la combinación de trabajo remoto con el presencial. Además, las compañías pequeñas, medianas, grandes y globales están optando por oficinas con mayor flexibilidad y no con contratos rígidos como se tenían antes de la pandemia.

Si bien, estos años han sido desafiantes para los mercados corporativos por el cambio en las tendencias de trabajo, el 2023 puede significar el arranque de la recuperación de las oficinas de la mano del coworking, espacios de trabajo compartido entre empresas, profesionales, freelancers, con todos los servicios incluidos.

EL 2023 PUEDE SIGNIFICAR EL ARRANQUE DE LA RECUPERACIÓN DE LAS OFICINAS DE LA MANO DEL COWORKING

# PANORAMA DE OFICINAS EN 2022: LA CONTENCIÓN

En 2022 no hubo propiamente una recuperación del segmento de oficinas, pero sí se registró una contención en las altas tasas de disponibilidad de los mercados más dinámicos: Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, por lo que éste sería el primer paso en el camino hacia la recuperación.

Las oficinas disponibles en el mercado inmobiliario de Ciudad de México alcanzaron 2.7 millones m² al cierre del 4Q 2022, con una tasa de disponibilidad de 22.4%, una disminución de 60 puntos base respecto a su nivel más alto, cuando se ubicó en 23% durante el 1Q 2022. El 4Q fue el tercer cuarto consecutivo que la tasa de disponibilidad se redujo, pues desde el 2Q 2020 sólo había registrado alzas. Es decir, el mercado logró contener la disponibilidad.

Dicha contención se debe a la cautela en las entregas y construcción de espacios, si bien, sí hay proyectos en construcción, éstos apenas suman 871,000 m², casi la mitad de lo que llegó a registrar.

En cuanto a la absorción bruta de espacios, la Ciudad de México alcanzó 213,000 m² de ABR en renta o venta durante el 2022. En los años pándemicos éste ha sido el promedio anual de absorción: 200,000 m². Cuando en los años previos el promedio era de 350,000 m². Es decir, la ciudad aún está lejos de recuperar la demanda de oficinas tradicionales prepandemia.

El buen momento por el que está pasando el mercado inmobiliario industrial está influenciando al mercado de oficinas de Monterrey. Durante el 2022 la absorción de Monterrey acumuló 66,000 m², de los cuales el 15% se debe a empresas del sector industrial o que proveen algún bien o servicio como Cartepillar, TNT Carriers, Binex y Huntar Fan.

Con esta absorción, Monterrey logró reducir su tasa de disponibilidad más de 100 puntos base desde su punto más alto que fue en el 1Q 2022 y se ubicó en 17.9%. Ésta fue la tasa más baja de los tres mercados con mayor actividad.

En Guadalajara, la tasa de disponibilidad se ubicó en 18.3%. Durante este año, la absorción bruta sumó casi 40,000 m², con una disminución de 24% respecto al 2021, año en que las empresas de tecnología detonaron la demanda. Sin embargo, esta caída en la absorción pudo estar influenciada por los despidos masivos de los gigantes tecnológicos alrededor del mundo en los últimos meses.

Además, la inflación ha incidido en el alza de precios de salida respecto al año anterior en los tres mercados, principalmente en Ciudad de México que llegó a \$22.15 USD/m²/mes.

La demanda de espacios corporativos tradicionales continúa, pero es menor, por lo que su recuperación es a un ritmo más paulatino. Mientras que, los espacios colaborativos han registrado mejores números de ocupación, de tal manera que este segmento se perfila para dinamizar al mercado en su totalidad, puesto que su flexibilidad es más atractiva para todo tipo y tamaño de inquilinos.

#### COWORKING, EL DRIVER DE LA RECUPERACIÓN DE OFICINAS

Hace siete años que se comenzó a hablar de coworking en México, con la llegada del gigante WeWork en 2016. Sin embargo, ya existían pioneros del seamento como IOS Offices e IZA Business Centers, los cuales ofrecían espacios de "business centers". No obstante, con la llegada de WeWork, poco a poco ha migrado el término business center a coworking.

La mayor penetración del coworking se ha dado en los tres mercados más dinámicos de oficinas: Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. Pero también se ha extendido a otras ciudades como Querétaro. San Luis Potosí, Puebla, Mérida, Tijuana, Cancún, por mencionar algunas.

De acuerdo con la Radiografía del Coworking en México elaborada en 2020 por CBRE, en el país había alrededor de 500,000 m² de espacios de cowork, de los cuales 398.00 m<sup>2</sup> se situaban en Ciudad de México. 79,000 m<sup>2</sup> en Monterrey y 59,000 m<sup>2</sup> en Guadalajara. Además, refirió que WeWork tenía una participación en el mercado de 47%, con más de 250.000  $m^2$ .

WeWork, que cuenta con 26 ubicaciones en Ciudad de México. Monterrey y Guadalajara, cerró el 2022 con un crecimiento de 25.5 puntos porcentuales en miembros, al llegar a 34 mil miembros en México. Según la firma global de espacios compartidos, esta cifra de miembros es la más elevada desde su llegada. Además, tuvo una tasa con una ocupación de 70%. más del doble de lo registrado en su nivel más bajo de la pandemia.

El mercado del coworking está sumamente pulverizado. Tan sólo, la Asociación Mexicana de Coworkings y Espacios Flexibles (AMXCO) cuenta con 29 socios que suman de entre 110,000 a 120 000 m<sup>2</sup> de ABR distribuida en 96 ubicaciones. En la AMXCO se encuentran grandes jugadores como IOS Offices, Flexoffices, Sach Office Hosting, entre otras.

De acuerdo con datos de la AMXCO. la tasa de ocupación de los espacios de sus agremiados se encuentra entre 65% y 85 por ciento. Esta cifra podría subir durante 2023 con la demanda que están teniendo los espacios flexibles tanto por empresas como por profesionales y freelancers, incluso, por nómadas digitales, que el último año han crecido en la Ciudad de México.

LA MAYOR PENETRACIÓN DEL COWORKING SE HA DADO EN LOS TRES MERCADOS MÁS DINÁMICOS DE Y GUADALAJARA





#### EL FUTURO DE LAS OFICINAS Y EL COWORKING

El futuro de las oficinas está en la reinvención de las oficinas tradicionales mediante la oferta de espacios flexibles y el impulso y demanda que continúa teniendo el coworking a través de sus diferentes estrategias.

Economistas señalan una posible recesión económica durante este año, por lo que con las lecciones que dejó la pandemia, muchas empresas se van a replantear los costos fijos de sus corporativos, a fin de buscar esquemas más variables, en este punto la mejor opción son las oficinas flexibles: coworking, business centers y espacios de subarrendamiento.

El trabajo híbrido llegó para quedarse, por ello es importante que empresas tengan, por ejemplo, la flexibilidad para tener registrados 120 personas pero que sólo 40 asistan a la vez y éstas roten los días de trabajo presencial.

Otro requerimiento importante que se impulsó con la pandemia son los espacios wellness, es decir, procurar la salud integral de los ocupantes de las oficinas. Esto mediante espacios abiertos, salas de esparcimiento, mobiliario confortable, menú saludable, entre otros.

Es claro que la pandemia cambió la manera en la que se llevaba a cabo la negociación de un contrato de oficinas, anteriormente los plazos eran largos, ahora se opta por plazos flexibles y mayores beneficios para el inquilino. Actualmente, el mercado de oficinas del país está dirigido por el inquilino.

EL FUTURO ESTÁ EN LA
REINVENCIÓN DE LAS
OFICINAS TRADICIONALES
MEDIANTE LA OFERTA DE
ESPACIOS FLEXIBLES, EL
IMPULSO Y DEMANDA QUE
CONTINÚA TENIENDO EL
COWORKING

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.



#### HABITAT EXPO 2023



HABITAT EXPO 2023

2023

**World Trade Center** 

Ciudad de México

#### HABITAT EXPO 2023



## ¿Qué viene para el sector inmobiliario en el ramo de la industria de hospitalidad?

Por: Pedro Valdés, Director General de ESCALA

a globalización del capital, el aumento de competencia, las tecnologías emergentes y los cambios demográficos requieren que el sector inmobiliario, hotelero y de la construcción replantee los caminos tradicionales hacia una inversión exitosa. Para ello, la industria de bienes inmuebles, hospitalidad y construcción debe adoptar en la actualidad nuevos enfoques para abordar los requisitos reglamentarios y riesgos financieros, al mismo tiempo de enfrentar el reto de expandirse globalmente y lograr el crecimiento sostenible.

En el sector de la construcción, esta práctica cuenta con la capacidad de movilizar un equipo de profesionales experimentados para abordar retos complejos y demandantes, al mismo tiempo de proporcionar al cliente un servicio integral en forma global.

Seguir siendo competitivos, significa que las empresas inmobiliarias deben explorar nuevas opciones de estructuración, mejorar la eficiencia de las operaciones y equilibrar los portafolios para maximizar el retorno de inversión

Según los análisis y previsiones hechas por Sommet Education el gasto en la industria de la hospitalidad volverá a crecer a partir del 2023. En 2010 el PIB de la industria turística fue de 9.3%, para llegar a 10.4% en 2019. Junto con el sector de construcción el sector turístico es el que ha tenido la tasa de crecimiento anual compuesto más alta con el 4.7% entre 2010 y 2019.

Para situarse en una posición estratégica y entender mejor algunos de los retos claves a los que se enfrenta la industria de la hospitalidad o work hospitality en el sector de la construcción, es importante tener en cuenta las siguientes consideraciones:

Capitalizar la innovación digital y adoptar un enfoque más audaz y ágil para afrontar este mercado tan cambiante, al mismo tiempo de ayudar a agilizar las operaciones, identificar y a mitigar el riesgo, y construir mejores relaciones con los clientes para ofrecer un mayor retorno de la inversión y un mejor rendimiento.

Tomar en cuenta ofertas públicas iniciales (IPO), con la finalidad de recaudar capital, y utilizar el monto recaudado para refinanciar sus carteras, realizar nuevas inversiones u ofrecerles a los dueños o inversionistas la oportunidad de liquidar sus inversiones.

Actualmente en los Estados Unidos, Europa y otras áreas geográficas se están presentando importantes cambios reglamentarios y técnicocontables, lo que ha creado un entorno desafiante para la industria de la construcción, hotelería y bienes raíces. Estos cambios incluyen la Ley Dodd-Frank, la Directiva sobre Gestores de Fondos de Inversión Alternativos (AIFMD) y los cambios contables propuestos para arrendamientos y reconocimiento de ingresos del Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (FASB) y del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus

El mundo es cada día más ecológico, y a medida que sus beneficios se vuelven más claros y costeables, las demandas de los inversionistas, desarrolladores y arrendatarios de inmuebles sustentables están aumentando, las empresas de construcción y de ingeniería de todo el mundo están construyendo edificaciones y hoteles cada vez más sostenibles, mejorando los actuales para que cumplan también con estas normas.

4

Según los análisis y previsiones hechas por Sommet Education el gasto en la industria de la hospitalidad volverá a crecer a partir del

2023

Es por ello que las necesidades de los desarrolladores en materia inmobiliaria requiere de profesionales en múltiples disciplinas con amplia experiencia en proyectos relacionados con el mercado inmobiliario, la industria de hospitalidad o de la construcción, incluyendo arrendatarios, desarrolladores, empresas hoteleras, FIBRAS e inversionistas financieros.

Es así como podemos concluir que la industria de la hospitalidad, se enfoca en crear experiencias positivas. En este sentido, el sector de la construcción entiende que su labor consiste en ayudar a las empresas inmobiliarias, hoteleras y desarrolladores a lograr un equilibrio entre el éxito actual y lo que el crecimiento del sector requiere en el futuro.

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

#### \*Nota del editor:

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



Por: Juan Rangel juan.rangel@inmobiliare.com

rabajar de manera remota requiere que los empleados cuenten con todas las herramientas y archivos como si estuvieran en la oficina, mantenerse comunicado en tiempo real y disponer de opciones de ciberseguridad.

Debido al aumento del home office a nivel mundial, las empresas deben estar actualizadas en temas de tecnología de gestión de oficinas, pues el trabajo remoto se ha vuelto una realidad que trae ventajas competitivas.

#### **Escritorio remoto**

Durante la pandemia, tener acceso al ordenador empresarial desde el hogar fue necesario para continuar con el trabajo diario, debido al distanciamiento; sin embargo, esto representó varios retos.

En primer lugar, se debe destacar la instalación de programas especializados para cada área, una tarea difícil ya que no todas las compañías contaban con personal disponible para ir a la casa de cada colaborador a instarlos.

Además, implicó el pago de nuevas licencias, que en algunos programas asciende a miles de pesos y la cuestión de confianza y ciberseguridad, pues representó que los trabajadores tuvieran información delicada de la empresa en su ordenador.

Aunque el tema pareció sencillo, trajo una revolución a las dinámicas y el desarrollo de softwares para la gestión remota del equipo. De esta forma, las soluciones de virtualización trajeron a su vez, soluciones que el empleado necesitaba.

De acuerdo con IONOS Digitalguide, un escritorio remoto es una tecnología que permite a un usuario establecer una conexión con otro ordenador (dispositivo terminal) a través del propio ordenador (cliente). Se emplea en el terreno de la informática para realizar tareas en un ordenador sin estar físicamente en contacto con el equipo. Incluso, permite acceder desde un ordenador doméstico a todos los archivos de la empresa. Sin embargo, esto es solo posible si se tienen los requerimientos necesarios para establecer este tipo de conexión, como la autorización correspondiente.

Uno de los más populares para esta acción fue Anydesk, programa de software de escritorio remoto desarrollado en Stuttgart, Alemania por ex empleados de TeamViewer y que continúa en desarrollo activo para mejorar sus funciones.

Otros que también ejecutan esta función son Zoho Assist, que se caracteriza por basarse en la nube y no requerir instalación pues se utiliza desde el navegador; la extensión de Google, Chrome Remote Desktop; así como LogMeIn, GoToMyPC, Connectwise Control, RemotePC, mRemoteNG, entre otros.

Es importante señalar que, con cualquier programa de escritorio remoto que se utilice, es necesario estar bien complementado con otros softwares de ciberseguridad.

Con cualquier programa de escritorio remoto que se utilice, es importante estar bien complementado con otros softwares de ciberseguridad

## Comunicación, almacenamiento y desvío de llamadas

Un tema imprescindible en cualquier ambiente corporativo es la comunicación, ya sea entre colaboradores o clientes. En este tema, crear una red favorece la coordinación y genera un verdadero trabajo en equipo, ya sea que estén en el espacio de trabajo o a distancia.



Hoy, cuando el trabajo híbrido es una realidad para millones de personas, la tecnología está lista para mantener el contacto con los compañeros, estar disponible para los clientes y ofrecer soluciones rápidas a cualquier problema que surja en esta "oficina remota".

Para el home office, no solo se necesita un sistema que facilite la comunicación empresarial, que ya es posible integrar de manera completa en el celular con las redes sociales, sino contar con aplicaciones para la transferencia de archivos de gran tamaño, hosting, el desvío de llamadas e incluso el videochat.

En este sentido, las plataformas en la nube pueden resolver el problema de transferencia, a través de un conjunto de servicios de computación diseñados para hacer frente a las necesidades del negocio en materia de almacenamiento.

Aunque la mayor parte del personal corporativo conoce y ha utilizado Google Drive, actualmente, servicios como Google Cloud Platform o Microsoft Cloud ofrecen esta función, impulsada por la Inteligencia Artificial,

para conectar de manera más segura a personas y datos.

El almacenamiento empresarial ya no solo implica mandar un archivo entre computadoras, sino alojar virtualmente aplicaciones, incluidas redes como firewall, DNS, equilibrio de carga o incluso una nube privada virtual.

Otra función que es importante conocer y explotar es el desvío de llamadas, el cual permite a una empresa transferir la operación telefónica entrante a otro número o dispositivo, como una línea de móvil, aplicación de llamadas, o a otro teléfono fijo. Esto, garantiza la gestión completa de las llamadas entrantes, independiente de la ubicación del usuario, para no perder contacto con clientes, compañeros y proveedores.

Otra tecnología destacable es la telefonía VoIP (Voz sobre Protocolo de Internet), que se trata de un método para hacer llamadas de voz a través de la red. El dispositivo convierte el audio de la telefonía analógica en un formato digital para transmitirse a través de Internet y convierte las señales entrantes del teléfono digital de Internet en audio telefónico estándar.



De acuerdo con el área de gadgets de Xataka Basics, con la VoIP no se depende de la señal de las antenas o del cable del teléfono, sino de la cobertura de Internet para poder transmitir las llamadas. Por otro lado, están las plataformas de videochat, espacios en los que discutir proyectos o habilitar trabajos en equipo. Estos fueron los más populares al inicio de la pandemia, pues representaron una solución para los estudiantes de todo el mundo

Ya sea Zoom, Google Meet, Microsoft Teams o Skype, son herramientas indispensables para la comunicación y convivencia digital de los colaboradores, la planeación y los eventos empresariales virtuales o conferencias.

Crear una red de comunicación favorece la coordinación y genera un verdadero trabajo en equipo, ya sea que estén en el espacio de trabajo o a distancia





#### Ciberseguridad

Uno de los puntos más frágiles de la tecnología, sobre todo aquella conectada a la red, es la ciberseguridad. Si una oficina física ya tenía vectores por donde los cibercriminales podían atacar, en un entorno de trabajo híbrido estos se multiplican exponencialmente.

Para los colaboradores encargados de estas tareas en cada empresa, ya no solo tienen que revisar la red corporativa, los equipos o la infraestructura, sino también los sistemas que utilizan los trabajadores para laborar desde sus hogares. Un smartphone, laptop o computadora de escritorio que no se utiliza solo para el trabajo está más expuesta por el uso diario, con páginas potencialmente peligrosas que representan una amenaza para la transferencia de datos oficiales, información delicada o incluso cuestiones financieras.

En este nuevo panorama, es vital la acción de un partner especializado que ayude a entender todo lo que hay que proteger. Con esa ayuda y una estrategia de protección, prevención y mitigación será posible hacer frente a todos los retos que supone la ciberseguridad para una compañía.

Una estrategia de protección, prevención y mitigación hace posible enfrentar todos los retos que supone la ciberseguridad para una compañía



#### **Internet**

Finalmente, contar con una buena conexión a WI-FI es una de las claves para que el lugar de trabajo sea mucho más productivo y eficiente. Un internet rápido favorece que procesos como enviar o recibir información, ocurran con inmediatez para que el flujo de trabajo continúe y se tomen acciones en los momentos oportunos.

Contar con una buena conexión a WI-FI es una de las claves para que el lugar de trabajo sea mucho más productivo y eficiente





## ESPACIOS DE OFICINAS CORPORATIVAS Y COWORKING, UNA MIRADA A LAS NUEVAS CONDICIONES DE ESTE SECTOR

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

os espacios de oficina flexibles en México están experimentando cambios profundos, resultado de las nuevas dinámicas que se presentaron durante el periodo de pandemia, y que se mantienen hasta fechas recientes. El modelo del *coworking*, por ejemplo, ha hecho uso de los diversos avances tecnológicos para hacer más eficientes las nuevas dinámicas laborales, impactando simultáneamente el diseño de los espacios de trabajo. En un mundo cada vez más móvil e interconectado, las empresas se enfrentan a la necesidad de ofrecer nuevas formas de trabajo que proporcionen a sus empleados los recursos necesarios para que desempeñen su función de manera eficiente.

LOS USUARIOS DE ESPACIOS DE OFICINA, HAN IDO MODIFICANDO SUS NECESIDADES Y DEMANDAS, RESULTADO DE LAS NUEVAS DINÁMICAS LABORALES QUE SE PRESENTAN EN EL PERIODO POSTPANDEMIA

La flexibilidad y la tecnología son dos piedras angulares de los nuevos modelos de trabajo en las grandes urbes globales. Los espacios flexibles son cada vez más solicitados 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 empresas. Esta flexibilidad es una de las razones por las que los espacios coworking han tenido un auge importante en los últimos años, pues si bien pasaron por un periodo de cierto "estancamiento" durante el confinamiento mundial derivado de la pandemia, en días recientes hemos visto como este sector nuevamente se está colocando como un modelo eficiente y con crecimiento constante.



Las modificaciones en el sector corporativo buscan responder al enorme desafío de atraer y retener a trabajadores calificados que no gustan de las oficinas tradicionales, lo que orilla a las empresas a proporcionar espacios que aporten un equilibrio laboral entre los tres tipos de generaciones laborales: baby boomers, generación "X" y millenials. Los espacios coworking cubren muy bien esta necesidad.

TANTO EN LOS MODELOS DE COWORKING COMO EN LAS NUEVAS OFICINAS TRADICIONALES, LA TECNOLOGÍA Y LA FLEXIBILIDAD ESTÁN SIENDO FACTORES FUNDAMENTALES PARA ESTA EVOLUCIÓN DEL SECTOR

Como se mencionó anteriormente, la tecnología es un factor clave que está redefiniendo las formas de trabajo, y los espacios coworking son muestra de ello. La tecnología permite automatizar procesos para conseguir mayor productividad, facilita la incorporación de los nativos digitales a las empresas, fomenta la innovación, interacción y capacitación de talento, brinda superficies flexibles y adaptables, permite una óptima conectividad al interior y exterior de las compañías, entre otras ventajas.

Durante el pasado NeoCon 2022, feria mundial que sirve como plataforma de lanzamiento e innovación para la industria del diseño comercial, se presentaron algunas de las tendencias que están dominando este sector. Por ejemplo, se abordó la necesidad de generar entornos seguros, cómodos y flexibles, como salas de entrenamiento, espacios para alimentos saludables, flexibilidad para traer a hijas e hijos al entorno laboral.



Algunas otras tendencias presentadas fueron las salas sensoriales y de inmersión que le dan al usuario la posibilidad de transformar el espacio en el que se encuentran, mediante, por ejemplo, pantallas de video del piso al techo, en tres paredes, en donde pueden elegir estar en diferentes ambientes, como una playa o un bosque. En el evento se presentó información y estudios a nivel multisensorial que señalan que es posible mejorar la salud y el bienestar del usuario a través del entorno y los espacios en los que se desenvuelven. Los datos refieren que el diseño ofrece a las personas la oportunidad de cambiar sus ondas cerebrales. de forma similar a la meditación. Por tanto, en el evento se analizaron las formas de aprovechar el sistema nervioso parasimpático (descanso y digestión) mediante el uso de patrones relajantes. Estas son solo algunas tendencias que ya se empiezan a presentar en cada uno de los proyectos de oficinas y de coworking en los que estamos participando.

#### UNIT Business Center, caso de éxito de JLL en modelo de coworking en Guadalajara

Un ejemplo de las nuevas tendencias que se están presentando en los espacios coworking es el proyecto Unit Business Center, iniciativa de JLL México administrada por el equipo de expertos del área de Proyectos y Desarrollos. La intención del proyecto ha sido brindar un espacio moderno para que startups, profesionistas independientes, así como grandes empresas que requieren espacios para algún departamento interno cuenten con una opción novedosa y con tecnología avanzada.

Uno de los principales logros para el equipo de Proyectos y Desarrollos de JLL en Unit Business Center ha sido generar espacios realmente flexibles y que cubran cualquier necesidad laboral. Desde hot desks (escritorios individuales), oficinas privadas, salas de juntas abiertas o confinadas, phonebooths, espacios casuales de colaboración y un área de cafetería, todos los espacios fueron creados a la medida y con base en las necesidades de cada usuario, y para ello, la experiencia de JLL a través del área de Administración de Proyectos y Desarrollos ha resultado fundamental.

#### EL ÁREA DE PROYECTOS Y DESARROLLOS DE JLL COLABORA CON EMPRESAS PARA HACER **REALIDAD ESTOS ESPACIOS QUE ATIENDEN** LAS NUEVAS DINÁMICAS LABORALES

En su primer año de operación, el coworking de Unit Business Center logró tener más de 100 usuarios activos, un 90% de su capacidad, y una comunidad de diferentes industrias: fintech, programación, consultoría, marketing, diseño, etc. Ante la creciente demanda de espacios coworking y dado el éxito de este proyecto, se concluyó que era momento de arrancar la segunda fase de este proyecto. El complejo de oficinas de coworking ofrecerá seis oficinas privadas para cinco personas, tres espacios semiprivados para tres personas, más de 40 espacios para estaciones de trabajo asignadas y no asignadas, dos salas de juntas de cinco personas y una sala de juntas para 18 personas. Se espera que la segunda etapa de este proyecto quede lista para abril del 2023.

Este proyecto es solo una muestra de que el trabajo híbrido llegó para quedarse y JLL México, a través de su área de Administración y Proyectos, están asesorando a sus clientes para concretar estos espacios de trabajo colaborativo y con ello cumplir con las nuevas exigencias de las modalidades laborales híbridas. Tanto en oficinas como en espacios coworking, es necesario seguir añadiendo a la ecuación la evolución tecnológica, que es irruptiva y está siempre en movimiento. Este mundo tan revolucionado y dinámico ha hecho que por primera vez convivan hasta cuatro generaciones distintas en un mismo centro de trabajo, y las empresas deberán estar preparadas para dar cabida y atención a las particularidades de cada generación.

#### 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.



## Wolstrat

## Pionero en desarrollos de usos mixtos en Querétaro

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

ebido a la necesidad de los proyectos de usos mixtos en Querétaro y en el Bajío, en 2017 Juan Carlos Alfonso, José Carlos Castillo y Daniel Rifel fundaron la desarrolladora Wolstrat, empresa que ofrece negocios inmobiliarios integrales a través de sus marcas Xentric & Zöul Residences.

Su principal enfoque es construir proyectos inmobiliarios mixtos donde combinan la creación de áreas comerciales con zonas habitacionales y/o corporativas, como las suites universitarias de Xentric Anáhuac, la torre de oficinas con hotel Marriott en Xentric District o bien Zöul Residences, complejo residencial de cuatro torres de departamentos en Avenida Campanario, una de las zonas más exclusivas de Querétaro.

"Es una compañía que tiene el objetivo de hacer productos únicos en el mercado para los inversionistas", comenta en entrevista para Inmobiliare, Juan Carlos Alfonso, director general de la empresa.



Fue fundada bajo cuatro principios claves, los cuales están enfocados en agregar valor a las comunidades, entregar los proyectos en tiempo y forma, otorgar rendimientos de inversión seguros a los clientes que confían en sus desarrollos y ofrecer espacios ideales para las marcas que desean colocarse en las zonas comerciales.

"Uno de nuestros principios es mejorar la vida de los habitantes de las colonias donde desarrollamos; de igual forma, es importante entregar nuestros proyectos previos de la fecha comprometida, entre cuatro y seis meses antes de lo que nos comprometimos; y finalmente, algo que nos caracteriza es el negocio 'llave en mano', con el que generamos un círculo virtuoso", explica Juan Carlos.

Wolstrat le da significado al negocio "llave en mano" desarrollando proyectos mixtos; aportando en el incrementado de la plusvalía de la zona donde se ubican; acercan a sus clientes inversionistas directamente con locatarios y marcas AAA y gracias a estos proyectos exitosos la comunidad crece.

"Nosotros no solamente construimos y vendemos, también nos encargamos de que los locales estén rentados y de que las plazas sean un eje; les entregamos las plazas rentadas o por alquilarse", comenta el directivo.

Estos tres elementos, junto con la plusvalía y el alto rendimiento, es lo que también diferencia a Wolstrat. Para que su modelo de negocio funcione, ellos se encargan de la renta de los locales comerciales y de las suites, por lo que sus plazas son un eje de atracción y los propietarios solo se encargan de recibir sus ganancias.

En 2017 Juan Carlos Alfonso, José Carlos **Castillo y Daniel Rifel fundaron la** desarrolladora Wolstrat



Juan Carlos Alfonso



José Carlos Castillo



Daniel Rifel



#### Proyectos de uso mixto, éxitos de Wolstrat

Durante seis años, la desarrolladora ha realizado diversos proyectos de usos mixtos en Querétaro, la ha posicionado como la primera en construir este tipo de inmuebles en el estado. A continuación explicamos sus proyectos exitosos:

#### Xentric Zibatá

Fue el primer proyecto y plaza comercial de la compañía en la zona de Zibatá, Querétaro, la cual fue vendida en ocho meses al 100% y entregada en un año; a los seis meses de su apertura el proyecto estaba sólido tanto en marcas como en demanda.

Los locales comerciales fueron entregados a los dueños cuatro meses antes de lo previsto; actualmente, está rentada al 95 por ciento.

Es importante mencionar que en esta zona, Wolstrat resolvió la necesidad de oferta comercial de las cinco mil familias que habitaban en esta zona.

"Prácticamente, fuimos pioneros ahí; cuando llegamos no existía una plaza comercial, la gente tenía que invertir más de 30 minutos de su tiempo para comprar sus productos; hoy Xentric Zibatá significa para las comunidades tener servicios a su alcance. Además de que con este proyecto, la plusvalía de la zona aumentó", explica José Carlos Castillo, socio directivo.





#### Xentric Zibatá:

La primera plaza comercial en la zona de Zibatá, Querétaro, brindando servicios de alimentación, servicios, salud y entretenimiento.

45 locales comerciales





#### Xentric Anáhuac

Es un proyecto que está a 30 metros de la Universidad Anáhuac, que cuenta con 171 suites universitarias dobles, en total hay 342 camas.

En cuestión de amenidades hay un laundry room, TRX (área para ejercitarse), study rooms, play rooms y tv lounge para ver películas o pasar el rato con los amigos. Además, tiene zonas externas con jardín, asadores y zona de asoleaderos.

Su éxito fue impresionante debido a que no había un inmueble que se le pareciera en el Bajío; el 90% de las suites se vendieron en 11 meses y la construcción fue en tan solo dos años.

El producto tuvo una plusvalía de más del 30%, las unidades se comenzaron a comercializar en un millón 490 mil pesos y terminaron vendiéndose en dos millones 250 mil pesos, al día de hoy tiene una ocupación del 100%. Es importante mencionar que fue desarrollada en colaboración con la institución de educación superior privada, la Universidad Anáhuac Querétaro

Por su parte, la plaza comercial es de 10 mil m² de construcción, de los cuales siete mil m² son de área rentable; su ocupación es del 98%. En la parte superior del proyecto es donde se ubican las suites para estudiantes.



#### Xentric Anáhuac:

El primer desarrollo mixto estudiantil en Querétaro. Desarrollo con suites universitarias amuebladas y equipadas con amenidades para los estudiantes de la Universidad Anáhuac, sobre una plaza comercial con giros de alimentación, comida, entretenimiento y servicios.

80 locales comerciales 171 suites universitarias dobles





#### Xentric Zibatá Suites

Para complementar la oferta comercial de su primera plaza, Wolstrat decidió apostar por departamentos, son 83 unidades dobles de 62 m² cada una; 1,770 m² de exclusivas amenidades.

La finalización de la construcción de las suites fue en julio de 2022, y la meta para 2023 es que su ocupación sea del 100 por ciento.

Para continuar con su historia de éxito, Wolstrat se encuentra desarrollando dos proyectos más de uso mixto en Querétaro: Xentric District y Xentric Mirador.



#### Xentric Zibatá Suites:

Segunda etapa de Xentric Zibatá, suites universitarias para estudiantes y ejecutivos con diferentes amenidades: Laundry Rooms, Lounge Room, Multipurpose Room, Xentric Garden, Sun Garden, Rooftop Garden, Fireplace.

83 suites universitarias dobles



#### **Xentric District**

Será el primer distrito de negocios en Juriquilla con una torre de oficinas de 21 niveles (11 mil m² de corporativo); los cuales pueden ser adaptables y convertibles de 32 m² hasta un piso completo.

Entre las amenidades que ofrece este inmueble se encuentra un auditorio para 50 personas, área de lectura, descanso, brainstorm room, playroom. Así como sala de juntas, centro de copiado y papelería, zona de esparcimiento, cabinas de teléfono, cabinas de trabajo, control de acceso, comedor y terraza lounge.

Como en todos los proyectos de Wolstrat, la oferta comercial estará presente en 4,447 m² de construcción, de locales para cafeterías, bares, restaurantes y sobre esta plaza business class se encontrará el primer hotel Residence Inn by Marriott de Querétaro.

"La idea es terminarlo en 2025; es nuestro primer edificio conceptualizado para obtener la Certificación LEED Silver en Querétaro, ahorita estamos en la pre-calificación", comenta José Carlos.

Wolstrat busca contar con un certificado con reconocimiento internacional para edificios sustentables, que fue creado por el Consejo de Edificación Sustentable de Estados Unidos (U.S. Green Building Council).

#### Xentric District:

El primer distrito de negocios desarrollado en Juriquilla, Querétaro. Edificio con 21 niveles de exclusivas oficinas corporativas con amenidades, plaza comercial business class, el primer hotel Marriot Residence Inn de la región.

19 niveles de oficinas 1 nivel completo de amenidades 1 rooftop garden 35 locales comerciales









#### **Xentric Mirador:**

Primer town center en la zona de El Mirador en Querétaro, la cual será una plaza comercial de tres niveles, en donde se distribuirán 74 locales comerciales enfocados al cuidado personal, salud, servicios, deporte, comida y entretenimiento; además de bodegas pequeñas en renta que llevarán por nombre BODEGARD, de siete a doce m², las cuales tendrán como objetivo guardar aquellas cosas que las personas no necesitan en su día a día, y así liberar más espacio en su hogar.

"Si bien hay una oferta comercial de locales sobre las calles, no hay una plaza de destino como esta donde la gente de la zona de El Mirador pueda ir y tener todo en un mismo lugar como supermercado, banco, peluquería, deporte, comida, salud, etc.", explica Juan Carlos Alfonso.



El primer Town Center de la zona oriente de Querétaro, en El Mirador, Querétaro. Plaza comercial con diferentes giros comerciales de entretenimiento, deporte, comida, salud, cuidado personal, servicios financieros y súper express.

74 locales comerciales. Zona de amenidades familiares





### Zöul Residences y Xentric Lomas, nuevo proyecto de uso mixto de Wolstrat

Si bien en este año se seguirá con la construcción de Xentric Dictrict y la entrega de Xentric Mirador para el primer semestre; también Wolstrat se encuentra anunciando su siguiente desarrollo de usos mixto, el cual ofrecerá oferta comercial y departamentos; será uno de los desarrollos más atractivos y de mayor impacto en el ámbito social y económico de Querétaro.

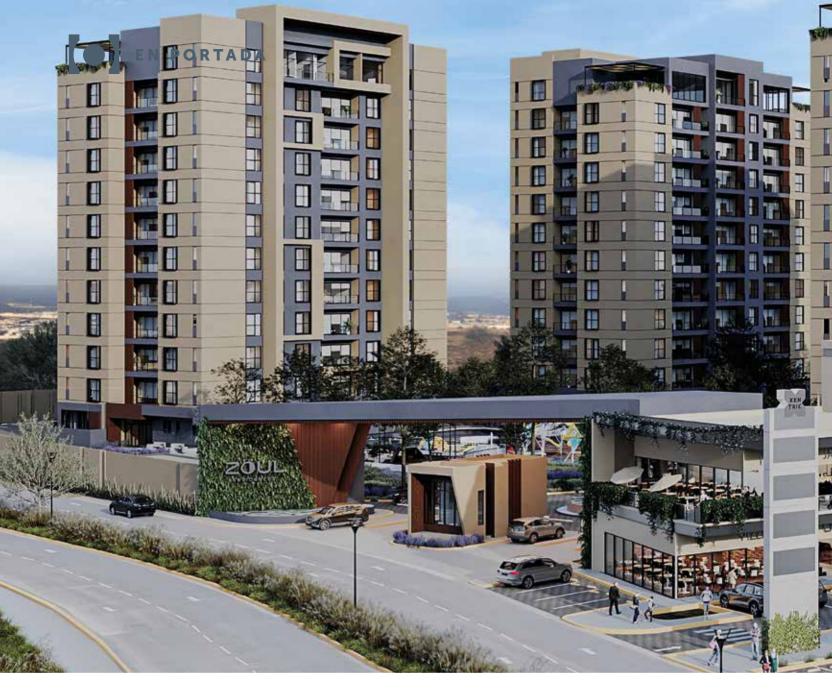
"Xentric Lomas y Zöul Residences estarán conectadas, se encuentra en la entrada norte de la urbanización El Campanario, sobre Avenida Campanario Norte, una de las zonas más exclusivas con un gran potencial de crecimiento y desarrollo. Las residencias llegarán a complementar la oferta en la zona; existen casas de más de cinco millones de pesos hasta los 80 millones de pesos, y nosotros vamos a llegar con unidades que van desde 3.5 millones de pesos a seis millones de pesos. Estamos entrando a un nicho de departamentos verticales", menciona Juan Carlos.

Este uso mixto se distingue por la creación e innovación, lo que detonará el crecimiento residencial y comercial en Lomas de Campanario Norte, proyectada como una de las zonas con mayor plusvalía en Querétaro. Sumado a esto, el inmueble beneficiará a la comunidad que desea vivir con seguridad, tranquilidad y comodidad, pues todas las actividades las podrá realizar en la parte comercial.

Además de estos beneficios, este proyecto aportará al futuro de los desarrollos inmobiliarios en México, que se enfoca principalmente en mantener la concentración de zonas donde la gente puede ahorrar tiempo y viva en plenitud.

En cuestión de impacto social y laboral, también habrá más generación de empleo, pues tan solo en su construcción se crearán 60 puestos de trabajo directos, 200 indirectos y la contratación de más de 40 empresas.





#### **Xentric Lomas**

El directivo destaca que así como lo fue en la zona de Zibatá, en el municipio de El Marqués serán los pioneros en la oferta comercial, ya que será el primer town center en la zona. Contará con 50 locales comerciales y un free standing con distintos giros comerciales, así como un super express perteneciente de la cadena Migo Foodz, heladerías, cafeterías, pastelerías, hair salon, lash room, clases deportivas, entre muchas otras más; todas estás marcas estarán distribuidas en los tres niveles del inmueble.

Las marcas establecidas en Xentric Lomas estarán enfocadas al entretenimiento de familias y jóvenes, al estilo de vida y entretenimiento, así como al cuidado personal, la salud, y deporte.

#### Xentric Lomas:

El Primer Town Center en Av. Campanario Norte, una de las zonas más exclusivas de Querétaro.

Plaza comercial con tres niveles, 50 locales comerciales y un free standing.



#### **Zöul Residences**

Zöul Residences estará compuesta por cuatro torres de departamentos, de 12 niveles cada una, en donde se distribuirán 264 departamentos, desde 84 m². a 140 m², en 48,000 m² de construcción. Cada uno de ellos con terrazas, acceso a estacionamientos (exteriores e interiores) y bodegas.

La Torre A y B albergarán 62 residencias cada una; mientras que la Torre C y D habrán 65 unidades en cada una de ellas.

Este proyecto cuenta con más de 20 amenidades, interiores y exteriores, en más de 11,000 m², entre los que se encuentran: un lobby, alberca, arenero, motor lobby, cancha de padel, área de yoga, pista de jogging, parque infantil, cine, salón de eventos, gimnasio, lounge, cowork, ludoteca, cine, sala de pilates y más; asimismo, los residentes contarán con acceso exclusivo a Xentric Lomas.

Con lo que respecta a seguridad, los residentes podrán vivir con tranquilidad, pues es un residencial que contará con accesos controlados, circuitos de cámara y vigilancia las 24 horas del día.

Dicha torre de departamentos, fue pensada por los directivos de Wolstrat para cada una de las etapas de vida y necesidades de los residentes; asimismo, el diseño, la arquitectura y los acabados son de alta gama para la comodidad y seguridad de los habitantes.

Las cuatro torres están orientadas estratégicamente respecto a la incidencia solar; los muros y las ventanas con alto nivel de bloqueo del ruido; luminarias LED de larga duración; elevadores de alta eficiencia; preparaciones para aire acondicionado; y ductos de basura por nivel.

#### EN PORTADA

Es importante mencionar que este proyecto está considerado por la desarrolladora como su proyecto más grande, por lo que en la primera torre realizarán una inversión inicial de más de 500 millones de pesos (mdp).

Xentric Lomas estará listo para primer semestre del 2025; mientras que Zöul Residences para el último trimestre del 2025.

Asimismo, los fundadores del Wolstrat mencionaron que se encuentran analizando otro proyecto de uso mixto en Zibatá, el cual estará enfocado a lo comercial, deportivo y habitacional.

#### Zöul Residences:

Complejo residencial de cuatro torres de departamentos premium y penthouses, con interiores y acabados de alta gama, más de 20 amenidades y un acceso exclusivo a Xentric Lomas. Contará con más de 11,000 m² de amenidades entre exteriores y exteriores, con diferentes programas de esparcimiento familiar, como wellness, family, kids, social, sport & pets zone.

4 torres 12 niveles por torre 254 departamentos Más de 20 amenidades









#### **Futuro de Wolstrat**

Si bien Querétaro es un estado con un desarrollo avanzado en el país, donde la construcción de bienes raíces no se ha detenido, Wolstrat desea conquistar, no solo a la entidad con sus proyectos de uso mixto, también otras entidades del Bajío y Yucatán.

"Querétaro nos atrajo por su seguridad de gobierno, así como por su impulso por desarrollar economía, y sí estamos viendo otras ciudades fuera de esta entidad, pero tiene que ser aquella que nos ofrezca también seguridad. Por ejemplo, Mérida es una de las opciones que hemos analizado, ya que también es un estado progresista, con seguridad jurídica, gubernamental y que impulsa la economía. Es importante analizar las opciones para que nosotros ofrezcamos seguridad a los inversionistas", expresa Juan Carlos Alfonso.

Actualmente, los directivos de la compañía se encuentran buscando oportunidades de terrenos y de expansión en Guanajuato (León y San Miguel de Allende), Aguascalientes, San Luis Potosí, pero también fuera del Bajío como Jalisco, Yucatán, Estado de México y Nuevo León.

Para José Carlos, su visión ha sido que Wolstrat sea el principal desarrollador de usos mixtos del Bajío para después buscar la internacionalización, lo cual podría suceder en los próximos años.

"Nuestra ambición nos lleva a salir a otros estados en los siguientes cinco años, pero lo que hoy en día estamos buscando es desarrollar dos proyectos nuevos cada año de diferentes tamaños, aparte de los que traíamos en puerta", finaliza el directivo.











# ¿SIGUE LA APUESTA POR ADOPTAR ESPACIOS DE COWORKING?

Por: Lizzie Luna, co-founder de Safe Toc Bienes Raíces Safe Toc es una inmobiliaria en México especializada en administración, asesoría, renta y venta de inmuebles.

ras la necesidad de una reactivación económica, hemos presenciado la reincorporación de las personas a sus centros de trabajo después de una crisis sanitaria. Sin embargo, ante la incertidumbre muchas empresas pequeñas, medianas y profesionistas independientes decidieron mantener el trabajo de forma remota, contemplando principalmente el ahorro de recursos, incluyendo, combustible, agua, luz, arrendamiento, mantenimiento e incluso tiempo. No obstante, poco se habla del costo de crecimiento que se pone en juego a la hora de mantener a la empresa en un espacio meramente virtual, donde los clientes potenciales pierden la oportunidad de interactuar de forma presencial.

Aunque desde otra perspectiva y contemplando la cantidad de negocios en quiebra que día a día aumenta, es comprensible el interés de buscar el aprovechamiento de los recursos de la empresa y el rechazo de altos costes de operación, como el del arrendamiento de una oficina a largo plazo.

A pesar de todo esto, una oficina facilita la concentración y la productividad en el trabajo, ya que también permite la comunicación o colaboración del resto de los miembros de la organización. Además, brinda a los clientes una imagen profesional y ejecutiva, transmitiendo los valores de estabilidad y seguridad. Por estas razones, principalmente después de la pandemia, los coworking se han posicionado como un aliado para que los profesionistas puedan emprender con mayor seguridad durante momentos de crisis y reactivación económica. Al no tener contratos fijos, plazos forzosos, ni costos elevados, disminuyen los riesgos para el emprendedor; y por lo tanto, se fomenta la creación de más y nuevos negocios.

Antes de la pandemia y en el modelo tradicional de oficinas, los precios se fijaban principalmente a partir de la oferta y la demanda que existiera en el mercado. Debido a procesos de crecimiento y gentrificación de la ciudad, muchas veces los costes de adquirir o alguilar un inmueble en los puntos más concurridos de la ciudad, eran difíciles de sufragar para todas las empresas.

Esto cambió durante la crisis sanitaria, donde se presentaron otros modelos como el de variabilización de rentas, el cual consistía en pagar con un porcentaje de las ventas del negocio, en vez de establecer un monto fijo; aunque muchos arrendatarios no tenían interés de adoptar el modelo de forma permanente, aumentando el riesgo para el emprendedor. Por esta razón y por todas las facilidades que otorgaron durante los periodos más difíciles, los coworking se mantuvieron como un modelo sumamente atractivo frente a una oficina convencional, e incluso, muchos de ellos mantienen estas promociones.

#### El factor clave en la reactivación económica

Si bien es una gran ventaja el ahorro que brinda a las empresas, uno de los factores más importantes que conviene señalar del coworking y su papel en la reactivación de la economía, es que más bien se trata de las oportunidades de crecimiento que puede traer a una empresa. Teniendo en cuenta que uno de los principios clave para el desarrollo de una empresa son sus relaciones, el networking es una de las principales ventajas del coworking.

Uno de los principios clave para el desarrollo de una empresa son sus relaciones, el networking es una de las principales ventajas del coworking

El networking se refiere a la creación y mantenimiento de relaciones profesionales con otras personas o empresas con el objetivo de intercambiar conocimientos, habilidades y oportunidades de negocio. El coworking y el networking son dos conceptos que están estrechamente relacionados. El hecho de compartir un espacio de trabajo con otros profesionales con los cuales muy probablemente se comparten gustos e intereses, proporciona una gran oportunidad para establecer contactos y ampliar relaciones profesionales.



mundo digital. Cada vez más clientes regresan a sus hábitos de compra tradicionales, por lo que para estos nuevos emprendedores, puede resultar extremadamente valiosa la vinculación e interacción con otros negocios convencionales que los puedan orientar en los hábitos de consumo y los modelos de escalabilidad existentes antes de la pandemia.

Cada vez más clientes regresan a sus hábitos de compra tradicionales, por lo que para estos nuevos emprendedores, es valiosa la vinculación e interacción con otros negocios convencionales que los puedan orientar en los hábitos de consumo





Alineado con el crecimiento de estos emprendedores provenientes de un mundo digital, los coworking también se han visto en la necesidad de cambiar y adaptar sus espacios para dar respuesta a las necesidades de estos usuarios. Dentro de los cambios más importantes que se han dado, está la implementación de estudios de grabación y de producción de videos para que las empresas que venden principalmente por redes sociales puedan también desarrollar contenido para su audiencia. Debido a la alta demanda que estos estudios tienen, cada vez más coworkings adaptan estos espacios e incluso, han surgido inmuebles destinados únicamente a esta actividad y que operan bajo el modelo colaborativo. Al final es importante recordar que una clave para el éxito de las empresas radica en la flexibilidad que estas tienen para adaptarse al cambio.

Siguiendo esta línea, otra forma que el coworking ayuda en la transición de las empresas, radica en su crecimiento. Un elemento de alto valor es la facilidad que brinda a las empresas para que estas transiten de forma amigable sus diferentes etapas de crecimiento, hasta que paulatinamente se sientan con la seguridad de adquirir sus propios espacios y sin que tengan que cerrar sus puertas debido a los costos altos de una oficina. Incluso, algunas de las empresas más posicionadas de coworking cuentan con diferentes localidades en la ciudad y en otras regiones del país, permitiendo que más emprendedores expandan sus actividades a otros territorios y prueban con diversas localidades para que de forma progresiva, lleguen con nuevos consumidores.

Consideremos ahora el hecho de que, cuando se habla de coworking muchas veces se piensa en espacios reducidos compartidos y poco amigables para el desempeño de las labores; sin embargo, esto no ocurre en todos los modelos de oficina que operan bajo este esquema. Principalmente en aquellos que facilitan una convivencia y un ambiente ameno para la creación se pueden encontrar grandes oportunidades, más allá de los servicios convencionales.

La mayoría de los coworking están diseñados para generar espacios de interacción de ideas de networking y de aprendizaje entre las personas. Pensar en coworking como otro espacio de oficinas es perder la oportunidad de aprovechar estos lugares como punto de ventas y como espacios de crecimiento.

La mayoría de los coworking están diseñados para generar espacios de interacción de ideas de networking y de aprendizaje entre las personas

El hecho de reunir a personas que tienen el interés y el ímpetu de emprender en un solo lugar, le otorga a estos espacios una categorización diferente de una oficina convencional. Si bien existen otros lugares donde podemos relacionarnos con empresarios, dueños de negocios, freelancers y emprendedores, la realidad es que difícilmente se puede recrear un ambiente que facilite la colaboración tanto como este modelo. Como resultado de esto, se elevan las probabilidades de que dos personas que poseen las mismas intenciones de emprender,

Dentro de las oportunidades de convivencia que podemos

Cuando hablamos de coworking podemos asociarlo al valor de la 'propincuidad' y este concepto hace referencia a la proximidad que se genera entre las personas, las cuales,

Cuando hablamos de coworking podemos asociarlo al valor de la 'propincuidad' y este concepto hace referencia a la proximidad que se genera entre las personas

#### En conclusión...

profesionales en su campo y pueda establecer relaciones valiosas. Aunque una ventaja del coworking es que suelen ser más accesibles, no se trata de repartirse el costo de los servicios, sino de las oportunidades de crecimiento que tiene para los integrantes que conforman la comunidad.

En resumen, el coworking puede ser visto como un modelo atractivo para reactivar la economía debido a varias razones. Este promueve la colaboración y el intercambio de conocimiento entre los miembros, fomentando la innovación, el emprendimiento y la competencia. Además, al compartir los costos de instalaciones y servicios, reduce los costos y los riesgos para los usuarios, permitiendo que los dueños de negocio aprovechen en el crecimiento de la empresa, aquellos recursos que destinarán al arrendamiento de una oficina convencional. A partir de esto, la empresa cuenta con mayores posibilidades de tener éxito y generar nuevos empleos, aumentando de igual manera la movilidad laboral.

Asimismo, no solo ayuda al descubrimiento de nuevos clientes, sino que puede ser un excelente modelo para las personas que, después de un periodo largo de confinamiento forzoso, buscan mejorar su salud mental por medio de la sana convivencia y la generación de vínculos significativos con más individuos.

Por estas razones se puede determinar que, aún sin pandemia, el modelo de coworking, es una excelente opción para las Pymes que son a las que más se les debe apoyar si se busca una recuperación más rápida de la economía. Estas pequeñas empresas son el pulmón de la economía local. Son las que, no solo viven en esas pequeñas ciudades, sino que trabajan, generan empleo y contribuyen con otros comercios locales.

Ya que al hacer vida allí, consumen productos y servicios de negocios próximos ayudando a alimentar la economía de la zona y generando la producción local. Ahora podemos ver cómo jugarán una pieza fundamental en la reactivación de la economía e incluso, esto hará que muchos desarrolladores reflexionen sobre su implementación y lo consideren desde el diseño de sus proyectos. [e]

> Para obtener más información: contacto@safetoc.com.mx

#### \*Nota del editor:

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



### MODELO HÍBRIDO QUE REVOLUCIONA LAS OFICINAS

Rubi Tapia Ramírez rubi.tapia@inmobiliare.com

esde el 2020, a raíz de la pandemia del Covid-19, en México la mitad de la población ha cambiado su modelo de trabajo, y es que con la llegada de esta emergencia sanitaria, las personas hoy en día pueden trabajar desde cualquier lugar que deseen como casa, cafetería, espacios de co-working, etc.

Al día de hoy, cerca del 23% en el país continúa trabajando en esquema presencial, 11% de manera remota y tan solo el 66% de manera híbrida, según el estudio "Más allá de la revolución híbrida: La paradoja del trabajo flexible en Latinoamérica" de WeWork.

La pregunta que surge a raíz de estos modelos de trabajo es ¿dónde quieren trabajar los empleados tanto para su comodidad, como para impulsar su creatividad? De acuerdo con el informe antes mencionado, el 71% ha dicho que si pudiera elegir escogería trabajar desde donde desee, pero también ir a la oficina.

Y es que según la empresa estadounidense, el 70% de los profesionistas de México y en toda Latinoamérica valoran más la flexibilidad que les pueden otorgar sus compañías, pues el segundo modelo más importante a la hora de buscar empleo es la flexibilidad, después del salario. Asimismo, señaló que este porcentaje aumenta al 95% entre los millennials y centennials.

"La flexibilidad es esencial para la adopción de nuevas tendencias laborales, las cuales han permitido la aparición y aceleración de dinámicas que se han convertido en tendencia", mencionó Karen Scarapetta, Regional General Manager de la multinacional. Con estos datos obtenidos, WeWork reveló que el modelo híbrido llegó para quedarse y que es un elemento crucial entre las organizaciones, tanto para la satisfacción, retención de empleados y líderes, como para la atracción de nuevo talento.

## MAYOR CALIDAD DE VIDA Y SALUD

El 70% de los mexicanos indicaron que son más productivos y poseen una mayor calidad de vida con esquemas laborales flexibles; además el 78% afirmó que la flexibilidad contribuye a mejorar su salud vdebido a que fomenta el balance entre la vida personal y profesional, sumado a que les permite desarrollar herramientas de autogestión y les brinda la oportunidad de mantener espacios de interacción, tanto en su vida personal como profesional.

"Estas dinámicas demuestran la evidente popularidad de los esquemas híbridos que permiten desarrollar habilidades de autogestión, al tiempo que abren mayores posibilidades de conseguir un balance entre vida personal y profesional", mencionó Karen Scarapetta.

Ligado a este escenario de bienestar para los trabajadores, el 97% de los latinoamericanos relacionan su oficina como un espacio de interacción, conexión y de amistad entre equipos y áreas de las empresas.

## EL CRECIMIENTO DEL **CO-WORKING**GRACIAS AL MODELO HÍBRIDO DE TRABAJO

Debido a que la mayoría de los mexicanos trabaja de manera híbrida, los espacios de co-working son los que más se han beneficiado con este modelo de trabajo, pues las personas pueden rentar estos lugares por un día, una semana o un mes, permitiéndoles así la flexibilidad que buscan.

De acuerdo con Isaac Carreón, socio fundador de la Asociación Mexicana de Co-working y Espacios Flexibles (Amxco), en 2022 este sector se recuperó trás la pandemia, pues en el último trimestre de ese año se observó un aumentó del 20% en los niveles de ocupación.

"En la Amxco tenemos alrededor de 29 marcas y 96 ubicaciones; hablamos de entre 110,000 y 120,000 metros cuadrados de espacios. Al cierre de 2022, del tercer al cuarto trimestre, pasamos de ocupaciones de 65 a 85%", mencionó el directivo.

Debido a estos índices, el fundador de la asociación dijo que el 2023 será un buen año para estos sitios compartidos, pues más clientes podrían llegar a ellos.

"Las crisis abren oportunidades. Nos encontramos ante una posible recesión económica que llevará a que muchas empresas replanteen los costos fijos de sus compañías y busquen esquemas variables en donde puedan cerrar y abrir la llave. En ese escenario, los espacios flexibles son una gran opción para que las compañías pasen de gastos fijos a costos variables".

Por su parte, Eunice Martínez, directora comercial de IOS Offices, aseguró que será un buen año para estos lugares flexibles, en donde las personas no solo acuden a continuar con sus labores, sino también tiene la oportunidad de conocer a más personas de diferentes rubros. "2023 será un año muy positivo comparado con los dos últimos años. A pesar de que 2022 tuvo un buen cierre, aún no llegamos a los niveles de 2019, sin embargo, estoy segura de que en este año los vamos a superar", destacó.





#### **PARA OFICINAS**

Si bien los coworkings serán de los más demandados en este año, los propietarios de las oficinas no deben olvidar rediseñar las oficinas, pues es importante recordar que el 23% de la población mexicana sigue trabajando de manera presencial y que estos espacios les ayudan para su creatividad.

De acuerdo con Mauricio Rubio, project manager senior de interiores corporativos de JLL, las oficinas tendrán que ser atractivas, y para hacerlas deberán crear estaciones de trabajo no asignadas con espacios de guardado correspondientes; más espacios informales y de colaboración, mayor número de espacios de concentración (phone booths, salas de juntas pequeñas- medianas, huddle rooms).

En este tema de reconfiguración y reubicación de los espacios corporativos, señaló que las empresas deben tener presente que entre sus principales retos está el atraer a la fuerza laboral de regreso, por lo que también recomienda invertir en tecnología.

Por su parte, Mauricio Rubio, Project Manager Senior de Interiores Corporativos, se refirió a las dinámicas y tendencias que se están presentando en el sector de las **oficinas corporativas** en México. Indicó que en el 2023 se confirman dos importantes tendencias en el sector: la consolidación del esquema de trabajo híbrido y la reconfiguración y/o reubicación de espacios corporativos.

"El uso de tecnología de punta y mejor conectividad, son dos puntos clave para atraer a los trabajadores, pues es lo que realmente presenta un diferenciador entre el trabajo remoto, y el uso de las oficinas", mencionó Mauricio Rubio.

CERCA DEL 23%
DE LOS MEXICANOS
CONTINÚA
TRABAJANDO
EN ESQUEMA
PRESENCIAL, 11% DE
MANERA REMOTA Y
TAN SOLO EL 66% DE
MANERA HÍBRIDA

#### EL IMPACTO DE LOS NUEVOS **ESQUEMAS** DE TRABAJO EN LAS OFICINAS

En conferencia de prensa, Sergio Mireles, fundador de Datoz, dijo que los efectos de la pandemia por Covid-19 siguen teniendo un impacto importante en el sector inmobiliario de oficinas en los principales mercados del país. Hay que recordar que hay diversas modalidades de trabajo que hoy en día hacen que la demanda de oficinas varíe.

"A lo largo de los últimos tres años, muchas empresas han decidido reducir sus espacios, incluso cerrar oficinas completamente, sin embargo también hemos visto un aumento general en la demanda de espacios de trabajo, pero especialmente en modalidades de centros de negocio o de co-working que ofrecen mayor flexibilidad".

De acuerdo con el último reporte de oficinas de Datoz, en 2022 la demanda de oficinas en Ciudad de México se mantuvo constante superior a los 200,000 m², que es el promedio de los últimos tres años, lo cual indica que es un mercado con dinamismo.

"Esperamos que el mercado de oficinas tradicional en México continúe con una trayectoria de recuperación en 2023, aunque a un ritmo paulatino. También es probable que sigamos viendo una inclinación hacia una mayor flexibilidad por parte del inquilino, por lo que esperamos que los conceptos de co-work sigan trayendo alguna demanda significativa".

A pesar de esto, hay mercados como Querétaro y Monterrey donde hay una importante demanda de oficinas, según Mireles, esto debido a que empresas de logística, manufacturera, de transporte, construcción, entre otras, están arrendando espacios de oficinas.

"Son mercados donde una parte de la demanda viene de empresas de manufactura y logística, que tradicionalmente tienen necesidades de oficinas. La mayoría de las oficinas se pueden ubicar dentro de las mismas plantas, pero hay casos de empresas que abren centros de negocios, es decir, oficinas corporativas que pudieran estar ayudando a impulsar la ocupación de espacios de oficinas", detalló Sergio Mireles.



#### UPTOWN

TORRE II

#### **DISEÑO E INSTALACIONES DE PRIMER NIVEL**

Continuando la explosión de Uptown I en la zona norte de Querétaro.

La modernidad y funcionalidad que tu negocio necesita, exclusivas de Uptown.

> **CONTACTO** Alberto Guindi

55 41 72 25 26 🕓

albertoquindi@hotmail.com @





Por: Nomad Living

n Guadalajara, se estima que la población gasta en el tráfico alrededor de 484,446,273 horas al año, de acuerdo con datos del Instituto Mexicano para la Competitividad.

Gracias a iniciativas como Nomad Living, la más grande operadora de vivienda en renta en México desde 2016, resulta la perfecta alternativa para aquellas personas que buscan vivir a la vuelta de su trabajo y mejorar su calidad de vida.

Nomad Living, administradora de la vivienda en renta en México, ofrece departamentos en zonas estratégicas cerca de fuentes de empleo con todas las comodidades, bajo altos estándares sustentables y con seguridad para obtener la mejor experiencia de vida.

"El modelo de negocio de Nomad Living; todo el edificio está diseñado, administrado y comercializado por el mismo equipo únicamente destinados a arrendar los departamentos. Esto nos permite ofrecer un nivel de calidad de producto, experiencia y atención al cliente muy distinto de la tradicional opción que existe en el mercado informal y/o con propietarios individuales", señaló Jordan Malugen, Director General de Nomad Living.

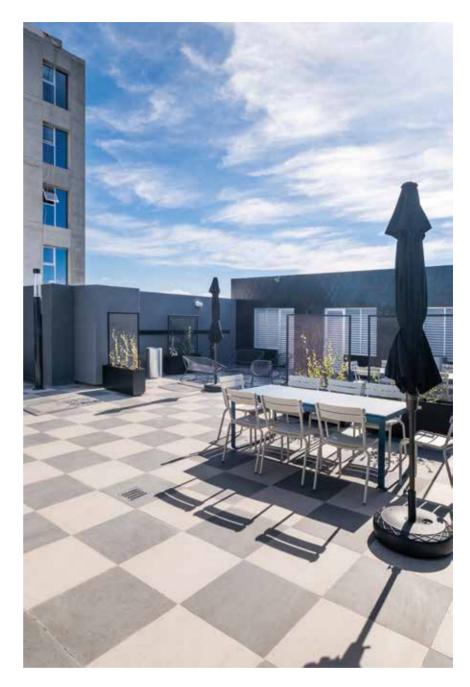
Nomad Living Las Américas está ubicada en el corazón de Providencia, en la zona financiera de Guadalajara, cercana a muy buenos restaurantes y para disfrutar de la increíble vida nocturna de esta hermosa ciudad.

#### Renta a la vuelta de tu lugar de trabajo

El tráfico en grandes ciudades de México, como lo es Guadalajara, además de tiempo, representa una disminución en la calidad de vida, desarrollo económico y competitividad de la sociedad y particularmente de los trabajadores, pues acorde a datos del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), se pierden hasta 69 mil millones de pesos al año en productividad por este motivo.

Nomad Living integra la administración, desarrollo e inversión de activos de vivienda. Los proyectos que tienen a cargo son ideales para quienes buscan una solución a necesidades primordiales como ubicación, seguridad, espacio y comodidad. Y, en el primer trimestre del 2023, Nomad Living llega a Guadalajara a abrir Nomad Las Américas en la zona cercana a Avenida Las Américas y la zona de Providencia y Country Club.

Este desarrollo ofrece cercanía a oficinas, a la zona financiera de Guadalajara, a los mejores restaurantes de la ciudad donde la vida nocturna toma protagonismo, entre muchos otros comercios de primera necesidad como lo son farmacias, autoservicios, etc.









#### Nomad Living, soluciones de vida

A diferencia de solo rentar un departamento, Nomad Living ofrece una experiencia de vida cómoda, sustentable y un sentido de comunidad. Como parte de las soluciones que ofrece, se encuentra la inmediatez, por lo que, si así se desea y hay disponibilidad, el departamento que se elija puede habitarse en días con un proceso de aplicación rápido, online y sin aval para clientes que cuentan con una buena historia crediticia.

"Rentar un departamento de manera informal puede ser una experiencia negativa; desde el momento en que tienes que buscar un aval, te encuentras con instalaciones que no han recibido mantenimiento por años, sin reglas de convivencia establecidas ni una factura para deducir impuestos", aseguró Agustín Díaz, Director de Operaciones de Nomad Living.

En temas de sustentabilidad, acorde a una investigación de la Universidad de Oxford, el que un ciudadano utilice la bicicleta en lugar de automóvil solo una vez al día, reduce sus emisiones de carbono un 67%, lo que se traduce en una disminución de nuestra huella contaminante, por lo que no solo son beneficios monetarios y empresariales, sino a nivel mundial.

El complejo de Guadalajara se compone por 258 departamentos que cuentan con una o dos recámaras, algunos son tipo loft que pueden rentarse con o sin muebles. El edificio tiene amenidades para disfrutar solo o con amigos como: alberca "rooftop", asadores, coworking, área para mascotas y de lounge, gimnasio y un patio interior amplio con internet gratis en todas amenidades para que puedas trabajar o hacer "stream" a gusto al aire libre.

"Los departamentos se entregan en perfectas condiciones, a partir de 72 horas hábiles después de que se aprueba la aplicación, lo que nos diferencia de la competencia y hace que la experiencia sea inolvidable", dijo el Director de Operaciones de Nomad Living.

Un gran diferenciador es que los condominios cuentan con vigilancia 24/7 y controles de acceso, lo que los hace ideales para mujeres que buscan vivir tranquilas. Además, el reglamento interno tiene como objetivo mejorar la convivencia de los residentes y generar un buen ambiente.

Manejan plazos de renta flexibles, teniendo como mínimo la duración de contrato seis meses, aunque la estancia promedio de sus habitantes suele ser por más de dos años. Un gran beneficio es que emiten factura si así lo requieres.

Cabe mencionar que el edificio cuenta con la certificación EDGE que otorga el International Finance Corporation, parte del Banco Mundial, misma que permite un ahorro en el consumo de agua y luz volviéndolo una construcción sustentable

"Para nosotros, cuidar de nuestras comunidades es sumamente importante, por eso buscamos que nuestros desarrollos sean sustentables promoviendo el ahorro de agua y luz", indicó Jordan Malugen.



#### Guadalajara es primordial para Nomad Living

La ciudad de Guadalajara es una plaza muy importante para el desarrollo de Nomad Living, además de los 500 empleos directos e indirectos que trajo la obra, se tiene contemplado que permanezcan aproximadamente 10 puestos permanentes entre equipo de administración, ventas, mantenimiento, directivos. etc.

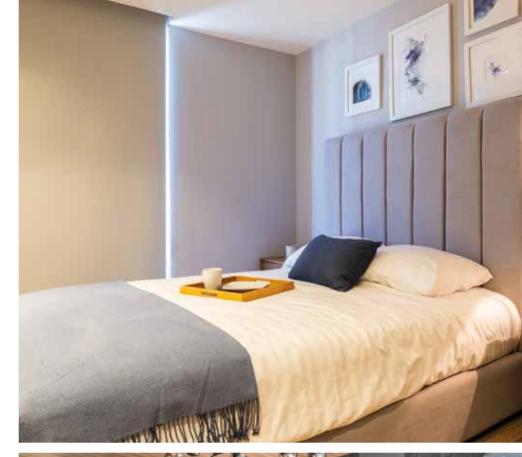
Dado a la importante labor que realizan, Nomad Living tiene operaciones en México, Colombia, Chile y, próximamente, Perú.

En la Ciudad de México, tienen construcciones en los lugares más exclusivos para vivir y con cercanía a zonas ejecutivas, como Polanco, Santa Fe y Coyoacán. En la tendencia a un futuro sostenible, es que las empresas están trasladando sus planes por ese camino, es por esto que proyectos como los de Nomad Living resultan esenciales en zonas con altos índices de contaminación y gentrificación.

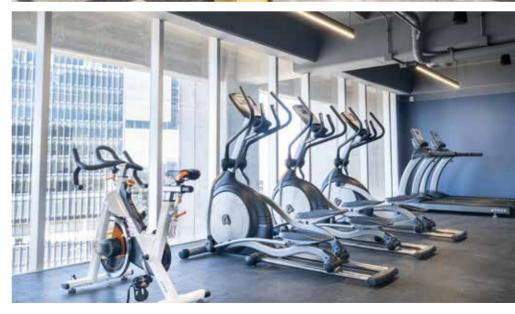
"Nomad Living" es una solución sustentable para gente que busca mejorar su calidad de vida reduciendo el tiempo que invierten en trasladarse de su casa al trabajo. Además, dentro del complejo encontrarán un ambiente cálido, divertido y amigable para vivir una experiencia extraordinaria", finalizó Jordan Malugen, Director General de Nomad Living.

Para obtener más información, visite: www.nomadliving.mx/

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











## TE EQUIVOCAS, por eso no vendes...

Por Daniel Narváez, CEO de TRES DIEZ Real Estate Studio danielnarvaez@tresdiez.com.mx

al menos no al ritmo con el que podrías estar vendiendo, y es que seguramente te has preguntado: ¿Qué pasará con la venta de inmuebles este año con tanta inflación? ¿Hacia dónde va el mercado? ¿Qué nuevos retos tendré para vender? Como si vender propiedades fuera un lujo exclusivo de unos pocos con suerte. Y es que la realidad es que sí hay mercado para vender propiedades para todos los segmentos, desde el de interés social hasta el premium. México es un país que no deja de crecer en población, incluso ya no solo de nacionales sino ahora también de extranjeros. La evolución generacional y el mismo cambio en el ritmo de vida de aquellas ciudades con los niveles de densidad poblacional más altos han generado nuevas necesidades y, por tanto, nuevos mercados, mismos que no han sido del todo identificados y explotados.

Así como la pandemia generó muchos retos, también aperturó nuevos mercados que antes no estaban siendo tan latentes, como el del inversionista que antes tenía su capital en otros activos de inversión y ahora prefiere un activo quizás más conservador pero seguro, ante el crecimiento de la incertidumbre económica.

Asimismo, está el mercado que ha migrado no solo a nivel nacional buscando espacios más asequibles o más grandes que se adapten a sus nuevas realidades de vida; también a nivel internacional existe un mercado que ha llegado a establecerse en México al encontrar un país que no tiene las mismas restricciones que en sus lugares de origen y en el que encuentran un paraíso que hace que cualquiera que llega de vacaciones, pretenda establecerse ahí, sobretodo en destinos con alta afluencia turística.

Para muestra un botón, en 2022 el aeropuerto de Cancún rompió récord histórico al incrementar 70% la llegada de vuelos internacionales interanualmente. recibiendo más de 12 millones de extranjeros el año pasado. De acuerdo con la Secretaría de Turismo (Sectur) de 2021 a 2022 incrementó 21.6% la ocupación hotelera en destinos con playa y 16.1% en ciudad. Todo este movimiento ha estado beneficiando al sector inmobiliario en un volumen mayor de transacciones, primero derivadas de las rentas vacacionales de mayor estancia y luego impactando en las inversiones inmobiliarias a largo plazo.

Así es que, como podrás ver, sí hay oportunidades que deben de ser aprovechadas, sin embargo, también es cierto que el sector no está adaptándose a esos nuevos mercados y a las nuevas dinámicas de promoción de inmuebles que hoy están siendo aprovechadas y capitalizadas por solo unos cuantos. En lugar de enfocarte en los retos y en las dificultades que puede experimentar el sector, te invito a explorar estrategias que te permitan mejorar resultados. Es así como se me vienen a la mente cuatro puntos importantes para lo que denomino la potencialización del mercado inmobiliario en términos de comercialización:

#### 1. REDES SOCIALES



Primero, el entendimiento de la dinámica y migración del mercado a un mundo en línea. Antes las personas que demandaban propiedades buscaban en medios de clasificados, subrayaban los inmuebles de interés y agendaban citas, siendo un volumen limitado sobre el cual podían decidir. Hoy, la búsqueda de propiedades domina en canales online como Google, pero el impacto e influencia que tienen las redes sociales está creciendo, pues se estima que cerca del 60% de la población usa al menos una red social. Sin embargo, siete de cada diez asesores inmobiliarios en México no tienen estrategias de marca personal en redes sociales, de acuerdo con un análisis interno de TRES DIEZ Real Estate Studio.

Siete de cada diez asesores inmobiliarios en México no tienen estrategias de marca personal en redes sociales, de acuerdo con un análisis interno de TRES DIEZ Real Estate Studio

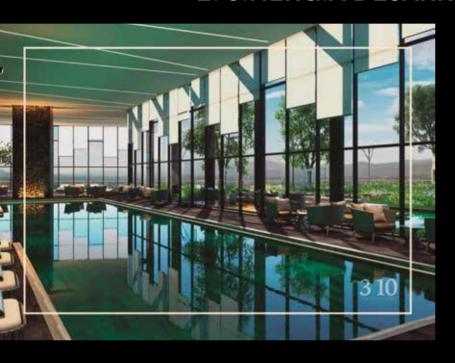
Justo ahí es donde se inicia el proceso de búsqueda de inmuebles en sus diferentes tipos de operación, ya sea en venta o renta y su atractivo estriba en la facilidad con la cual podemos informarnos de un proceso tan complejo como lo es la compra-venta de inmuebles. No por nada en mercados donde la operación inmobiliaria está mucho más profesionalizada, como en Estados Unidos, la asignación del presupuesto de marketing para online representa un 75% contra los canales tradicionales (25%); situación contraria en México donde el 75% se sique destinando a canales tradicionales contra solo un 25% online. es decir, seguimos muy atrasados en la inclusión de la tecnología en nuestra operación inmobiliaria a nivel publicidad.



Por ende, la educación sobre cómo utilizar los canales y herramientas digitales para la efectividad de los negocios inmobiliarios de los asesores e incluso desarrolladores, también es limitada al no saber transmitirse el valor de este tipo de estrategias. Persiste no sólo un desconocimiento, sino también, en muchos casos, la percepción de una competencia, lo cual no funciona así. Al contrario, cualquier principio de marketing nos indica que, a partir de mayor visibilidad, más penetración de mercado.

Las redes sociales son un medio cada vez más usado por los negocios inmobiliarios dentro de sus estrategias de marketing

#### 2. SINERGIA DESARROLLADORES



La sinergia necesaria entre desarrolladores y asesores inmobiliarios para reducir el ciclo de venta de las propiedades. Si bien el tamaño de mercado que demanda inmuebles está en línea, también hay un nicho difícil de penetrar a nivel digital y es que cuando se trata de colocar propiedades residenciales plus y sobre todo premium, el canal offline complementa la operación. Los inversionistas a través de asesores inmobiliarios de prestigiosas franquicias e incluso asociaciones inmobiliarias, se aseguran a través de ellos de que la decisión de transacción sea la mejor de acuerdo con el potencial de plusvalía generada.

Cuando se trata de colocar propiedades residenciales plus y sobre todo premium, el canal offline complementa la operación

Dicho en otras palabras, hace falta mayor apertura para acercar a desarrolladores inmobiliarios con aquellos asesores que ya tienen mapeado a ese nicho de mercado para invertir, reduciendo los tiempos de venta, por eso resulta atractivo realizar eventos de networking.

#### 3. NETWORKING

Tercero y no por eso menos importante, es necesario entender que para vender propiedades, primero hay que vendernos a nosotros mismos, de manera que nuestra imagen personal y lo que proyectamos como primera impresión tanto a nivel presencial como a nivel online, va a fomentar confianza (o no) en nuestros potenciales clientes. O ponte a pensar ¿Tú le darías tus millones de pesos a cualquier persona que te llamó por teléfono para ofrecerte una propiedad que según él(ella) es la mejor para ti? Cuando no sabes quién es y cuando lo buscas en digital ni siquiera tiene cuentas de redes sociales o peor aún, publica cosas personales que no te demuestra que sea un experto inmobiliario.



Algo que siempre aconsejo en mis conferencias es empoderarnos como marcas personales de profesionales inmobiliarios, porque en esa misma medida se ampliarán las audiencias que vayamos construyendo con el tiempo. Tener una marca personal sólida y confiable para nuestras audiencias tiene mucho mejor efecto comercial que anunciarte en todos los portales inmobiliarios habidos y por haber, ya que al final, te apropias y fortaleces una audiencia que es tuya y que te sigue por quien eres y por lo que sabes. Con esto no digo que no inviertas en publicidad, sino que te pongas como prioridad al momento de definir tu estrategia de marketing.

#### Tener una marca personal sólida y confiable para nuestras audiencias tiene mucho mejor efecto comercial

La mayoría de profesionales inmobiliarios omiten este punto tan importante y es ahí donde comienzan a tener sesgo en sus resultados comerciales porque desde que inician la comunicación, no están bien preparados, de entrada ya hay una barrera. Varios estudios han demostrado que el 93% de la comunicación es no verbal, (38% del peso lo tiene el tono de voz, 55% lenguaje corporal y sólo el 7% lo que decimos, o sea el lenguaje verbal), enfatizando la importancia de cuidar nuestra imagen y no solo me refiero al qué y cómo vestir, sino en la imagen en línea, en lo que el prospecto encontrará sobre ti al momento de investigarte online, porque déjame decirte que todos, absolutamente todos los prospectos, ya buscan en internet información de quien trata de venderles, así como el producto que potencialmente van a adquirir.

#### 4. CONFIANZA

El cuarto punto que se está omitiendo, y a mi parecer es el más importante, es que el negocio inmobiliario está basado en la confianza, es un negocio de relaciones y es ahí en donde se toma la decisión de inversión, no obstante, los profesionales inmobiliarios no tienen estrategias claras de posicionamiento de marca a título personal y tampoco para construir espacios en los cuales se pueda construir ese nivel de relacionamiento.

Las preguntas que debes responderte son ¿cómo estás abordando a tus potenciales clientes? ¿en dónde te están encontrando? ¿qué saben de ti? ¿los estás realmente entendiendo o les estás hablando a más no poder de tus productos? Porque es ahí donde está la diferencia.

Veo que todo el speech comercial de las agencias inmobiliarias y desarrolladores inmobiliarios sigue estando basado solo en los metros cuadrados, cuando para cada perfil de inversionista hay aspectos más prioritarios al momento de tomar una decisión. Para algunos lo más importante es el costo de oportunidad, es decir, lo que están dejando de percibir a través de otros activos o bien, para otro tipo de mercado es más importante la experiencia que ofrece el desarrollo, la conectividad con servicios, la sustentabilidad e incluso la cercanía con los centros de trabajo o esparcimiento, aspectos que mejoran sin duda la calidad de vida. Entonces ¿los estamos entendiendo?

Si tenemos todos esos aspectos sólidos desde un inicio, entonces sí que podremos avanzar en la charla comercial con los prospectos, porque, como dije en el título del artículo, no vendemos inmuebles, vendemos confianza y a nosotros mismos con nuestra calidad de servicio.

Para obtener más información, visite:

#### www.tresdiez.com.mx

\*Nota del editor:

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



Por: Morgana

l sector inmobiliario se está transformando a una velocidad sin precedentes. Hablando con un número importante de directores comerciales de las constructoras más grandes y activas del país, hemos visto que está clara la necesidad del entendimiento, integración y rápida adopción de herramientas que traigan, más y mejores clientes, que les de información de los mismos en las distintas fases del proceso de venta y que además permitan gestionar más tráfico con menos personas.

En un contexto en donde construir se hace más caro, y el ingreso de las personas no crece a la misma velocidad, tener equipos eficientes de ventas hace la diferencia a la hora de colocar el inventario actual y futuro. Por eso la tecnología está incursionando en todos y cada uno de

los procesos de compra, venta, renta e inversión del sector inmobiliario. La tecnología es eficiencia y las proptech, empresas de tecnología resolviendo problemas del sector inmobiliario, están aprovechando esa eficiencia para revolucionar el sector y brindar mejores soluciones al usuario con eficacia y rentabilidad para los profesionales del sector.

LA TECNOLOGÍA ES
EFICIENCIA Y LAS
PROPTECH, EMPRESAS
DE TECNOLOGÍA
RESOLVIENDO
PROBLEMAS DEL SECTOR
INMOBILIARIO

No hay una constructora de gran tamaño que no haya incorporado algún elemento digital. Desde la conexión y gestión con las grandes compañías de anuncios en línea, como la incorporación de páginas de internet que les permiten hacer sourcing de clientes que pueden explorar las propiedades a través de recorridos virtuales. Sin embargo, eso ya es algo del pasado, comparado con las nuevas soluciones existentes en el mercado.

Las mejores constructoras están digitalizando no solo la adquisición de *leads* sino también los procesos de adquisición, en preventa o ya con el inventario terminado, y están además adoptando las soluciones digitales de hipotecas, como las que tiene Morgana.mx, que aunque son recientes, les permiten al ver quienes tienen capacidad de compra, en

tiempo real, disminuvendo costos al hacer el proceso hasta cinco veces más rápido y ofreciendo una experiencia satisfactoria a los clientes, que antes tenían que ir a la sucursal del banco, y ahora pueden aplicar a una hipoteca desde la comodidad de sus casa, en la misma página de la constructora o en la oficina de ventas, sin papel y con todas las opciones bancarias. La experiencia digital del usuario y las interfaces que se crean son fundamentales para lograr un flujo limpio y sin complicaciones, es decir, apoyar al cierre de negocio a través de Ux/Ui evitando la frustración digital del futuro comprador.

A sí como Morgana.mx está revolucionando las hipotecas, Alohome está transformando la manera en que grandes constructoras venden en preventa de manera digital, Casa Bravo facilitando la compra, con un modelo de rentar antes comprar, pero abonando al capital de la propiedad una porción de la renta. Las alternativas están presentes para todos los nichos, hay que aprovecharlas y eficientarlas con tecnología.

Estas son tres de las cientos de compañías que trabajan en México con miles de constructoras, varias de las más grandes del país, para facilitar el acceso a la compra de vivienda a los mexicanos, de una manera innovadora, segura, digital, ahorrando costos y tiempos a quienes venden propiedades.

¿Pero por qué las soluciones de estas compañías avanzan más rápido, alcanzan escalas importantes y son muchas veces mejores que las iniciativas internas de compañías que llevan decenas de años operando y tienen mucho conocimiento del sector?

Las proptech son startups que reciben financiamiento de fondos de capital privado, y están dispuestos a tener pérdidas operacionales por muchos meses, incluso años, a cambio de ganar cuotas de mercado relevante.

Esto se lo pone difícil a compañías que cuidan sus márgenes financieros y que prefieren no quemar su caja, por ganar terreno.

Las proptech son compañías basadas en tecnología, esto hace que sus productos estén en constante evolución, a veces hasta más de cuatro veces al mes se lanzan nuevas funcionalidades. Buscan solucionar cada parte de los problemas de sus clientes con tecnología. Esto les permite escalar de manera importante, pues un sistema permite atender con costos marginales muy bajos a una gran cantidad de clientes, la tracción de negocio es fundamental.

Las buenas proptech, se enfocan en un solo problema. No buscan hacerlo todo, sino solucionar partes del proceso. Esto hace que los resultados que dan sean muy potentes y relevantes para la industria.

Si las proptech no están en el radar de las constructoras, se verán convertidas en los taxis que hoy Uber está desplazando. La digitalización de la industria es una realidad, como industria tenemos que adaptarnos al nuevo momento que se vive, evolucionar en pro de la industria de bienes raíces y sobretodo ofreciendo alternativas que favorezcan los hábitos de una nueva generación nativa digital ávida de soluciones instantáneas y que se acomoden al estilo de vida con el que están creciendo personal y profesionalmente.

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

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







#### Por Alohome

a industria inmobiliaria evoluciona con el pasar de los días, la tecnología se hace presente en la vida de todos los involucrados en el sector, ayudando a los que se dedican al arrendamiento, compra/venta, otorgamiento de hipotecas y una vertiente de la industria que recientemente se suma a esta ola son los desarrolladores de vivienda.

Se pensó que en cierto momento los desarrolladores habían quedado fuera de la gran tendencia digital que vivimos, hoy tenemos las famosas proptech que simplifican los procesos, por ejemplo, el arrendamiento sin aval y en menos de 24 horas, la adquisición de créditos hipotecarios en nueve días, los que compran una casa en un par de semanas, incluso las que ofrecen administración de condominios y limpieza del hogar y así podemos continuar enumerándolas, sin embargo, no teníamos una claridad de las necesidades o bien del gran potencial que existe en este nicho, que hasta cierto punto se encontraba olvidado.

Edificar un complejo habitacional ya tiene sus complicaciones, la búsqueda del terreno, los trámites, la construcción, la adquisición de material y muchos otros factores hasta llegar a la comercialización. En ese momento no se pensaba en la digitalización de los proyectos y hay que sumar un nuevo factor que entró en vigor en septiembre del 2022, el cumplimiento de la Norma 247.

En términos generales, la NOM 247 busca garantizar los derechos de los consumidores, principalmente contra posibles fraudes derivados de las prácticas publicitarias o comerciales de inmobiliarias, constructoras, instituciones financieras, promotores y otros actores del mercado.

Algo importante a destacar, es que no debemos ver esto como una norma/iniciativa restrictiva, ya que es una oportunidad para detener la competencia desleal, así como la informalidad y fraudes. Desde la perspectiva que tenemos en alohome, este es un momento clave para profesionalizar las actividades del sector con la finalidad de ser más confiables ante los ojos del

De acuerdo a lo publicado en el Diario Oficial de la Federación, los proveedores están obligados a informar y respetar todas condiciones publicadas o utilizadas en la comercialización para la entrega de un bien inmueble, entre las que se están: precios, tarifas, unidades disponibles, garantías, calidad, medidas, materiales, acabados, seguros, intereses, cargos, bonificaciones, condiciones generales de pago y más. En total son más de 50 puntos de cumplimiento.

Tomando en cuenta la adaptación que vive el mercado de bienes raíces y los nuevos hábitos de los consumidores, es esencial contar con información del mercado actualizada y lo más importante en tiempo real, ya que se convierte en una ventaja competitiva. Hoy vemos que Amazon, Mercado Libre e incluso las mismas aplicaciones de los supermercados o tiendas departamentales sirven de comparador de precios. Ante este hecho, el sector vivienda poco a poco adapta herramientas tecnológicas que le permite a los desarrolladores realizar estudios de mercado en cuestión de minutos y anticiparse a características buscan en su próximo departamento o casa.

El sector vivienda poco a poco adapta herramientas tecnológicas que le permite a los desarrolladores realizar estudios de mercado en cuestión de minutos.

La era digital también involucra el diseño de plataformas, no solo se trata de hacer páginas web, el sentido que hoy se vive es crear plataformas que respondan a las necesidades internas y externas. El diseño que ahorre tiempo, la personalización inteligente y usabilidad como táctica de gestión son elementos imprescindibles en las proptech del 2023.

La data juega un papel relevante, la huella digital que todos los usuarios van acumulando en las búsquedas debe de ser aplicada a favor de una industria; que ha comenzado a dar pasos de gigante en el mundo tecnológico. Tenemos la certeza que contar con esta información ayuda a los desarrolladores a edificar una vivienda a la medida de la demanda, con características únicas y podríamos decir que hasta con mejores niveles de conversión/colocación de inventario, es decir, comercializar en un menor tiempo. Esto también impacta el sector empresarial o de inversionistas es utilizada para tener más certidumbre de los próximos movimientos que se realizarán, la diversificación del portafolio como oportunidad de tener más rendimientos en un periodo más corto.

Es necesario entender todas las virtudes que trae consigo la data inmobiliaria, ayuda a planificar nuevos proyectos con características especiales, dimensiones, ubicaciones e incluso en qué plataforma crear tus anuncios. La era tecnológica llegó a los bienes raíces y hará más eficientes los procesos de

Parte importante de conocer a tu mercado es el tener total visibilidad de los costos sin afectar los márgenes, es decir, antes; los estudios de mercado inmobiliarios podrían demorar semanas e incluso meses, hoy gracias a las herramientas tecnológicas que existen en el universo proptech podemos contar con uno en cuestión de minutos, que a diferencia de los estudios tradicionales puedes consultar en cualquier momento para hacer los ajustes en tus estrategias de pricing estando seguros de que estás dentro del rango de precios de la zona. La era tecnológica está acaparando los reflectores, de a poco encontramos soluciones que se acomodan a cada necesidad que va surgiendo entre los usuarios y que cumplen con la normatividad vigente, como showrooms digitales para complementar la experiencia de venta en punto o en web, maquetas interactivas con disponibilidad en tiempo real, cotizaciones automatizadas con precio final sin cargos escondidos, todo esto es una realidad para la industria. La clave es emplear las herramientas disponibles, innovar las existentes y transformar la experiencia de compra por una más informada que nos lleve, incluso, a transacciones digitales. 0

Para obtener más información, www.alohome.io/

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

<sup>\*</sup>Nota del editor:



Por:



a información que se presenta fue proporcionada por Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de Enero 2023, 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.

#### SANTANDER HIPOTECA FREE

Tasa de interés

(intereses reales del crédito deducibles): aforo < 80% tasa 11.85% aforo > 80 tasa 12.85%

Mensualidad Integral

(incluye capital, intereses, seguros y comisiones):

Aforo Máximo: Tradicional 90%

> Apoyo Infonavit 95% Cofinanciamiento 100%

Monto mínimo de crédito:

Valor mínimo de la vivienda: \$ 250,000 

Comisión por apertura: Sin comisión por apertura

CAT promedio sin IVA:

Ingreso bruto requerido: \$ 18,000

#### 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 11.10%
- 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 7 meses

#### SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL VALORA

Tasa de interés Dependerá del estudio de crédito y estará en un rango de:

(intereses reales del crédito deducibles): 10.00% hasta 12.20%

Mensualidad Integral \$ 9,573.47

(incluye capital, intereses, seguros y comisiones): 

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

Ingreso bruto requerido: \$ 15,818.18



#### 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/creditohipotecario

#### CITIBANAMEX HIPOTECA PERFILES A TU MEDIDA

	Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 10.00% hasta 11.25%
••	Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	\$ 9,713.55
	Aforo Máximo:	90%
• •	Monto mínimo de crédito:	\$300,000
••	Valor mínimo de la vivienda:	\$750,000 **
••	Comisión por apertura:	1% Adquisición, 0.5% Apoyo Infonavit y Cofinavit
	CAT promedio sin IVA:	12.5%
••	Ingreso bruto requerido:	\$ 28,780.90

#### Otras características del crédito:

- Sin comisiones 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 9.90% a 10.70%
•	Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	\$ 7,920
•	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)
•		

11.8% .....

......

#### Otras características del crédito:

CAT promedio sin IVA:

Ingreso bruto requerido:

Taca de interés

- Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.
- \*CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Bajo para Clientes Premier" 11.8% con IVA. Informativo. Fecha de cálculo: 17 de enero de 2023. 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 06-12-2022 no aplicará comisión por apertura

\$ 12,184 (Ingreso Neto requerido)

- (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

	(intereses reales del crédito deducibles):	10.99%, 11.80%, 12.60%
	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:	0.5%
(	CAT promedio sin IVA:	14.2%
	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 14.6% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 22 de marzo de 2023.
- 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):	8.88%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	\$ 10,228.56
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)



## **SAVE THE DATE**



# RUMMIT

BAJA CALIFORNIA 22 MAR 2023

## **Bruma Wine Garden**

Valle de Guadalupe Baja California



www.rebs.mx

Organizado por:

**INMOBILIARE** 



CAT promedio sin IVA:	11.4%	
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	••
Ingreso bruto requerido:	\$ 20,457.13	

#### Otras características del crédito:

- Crédito a **Tasa Anual Fija desde 8.88%**, 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 11.4% sin IVA, para tasa 8.88%, 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 diciembre 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 11.85% aforo > 80 tasa 12.85%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	\$ 10,746
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:	13.2%
Ingreso bruto requerido:	\$ 19,538

#### Otras características del crédito:

- Crédito a Tasa Anual Fija
- Por pago puntual el cliente baja su tasa al 11.80%
- 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 5 meses

#### SCOTIABANK CREDIRESIDENCIAL PAGOS OPORTUNOS

Tasa de (interes	interés es reales del crédito deducibles):	Pago Tasa inicial 11.80% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 13.70%
	lidad Integral capital, intereses, seguros y comisiones):	\$ 11,873.47
Aforo M	áximo:	Hasta el 95%
Monto r	nínimo de crédito:	\$250,000
Valor m	ínimo de la vivienda:	\$400,000
Comisió	on por apertura:	1.25% intercambiable a su elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA
CAT pro	medio sin IVA:	13.7%
Ingreso	bruto requerido:	\$ 20,000.00
• • • • • • •	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •

#### 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/creditohipotecario

#### **HIPOTECA PERFILES CITIBANAMEX**

	Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles):	De 10.00% hasta 11.25%
	Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	\$ 10,910.22
	Aforo Máximo:	90%
	Monto mínimo de crédito:	\$300,000
•	Valor mínimo de la vivienda:	\$750,000 **
	Comisión por apertura:	1% Adquisición, 0.5% Apoyo Infonavit y Cofinavit



CAT promedio sin IVA:	12.7%
Ingreso bruto requerido:	\$ 31,172.06

#### 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.
- \*\* 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 9.90% a 10.70%
Mensualidad Integral (incluye capital, intereses, seguros y comisiones):	\$ 8,886.00
Aforo Máximo:	
	\$ 200,000
	\$ 350,000
Comisión por apertura:	
	11.8%
Ingreso bruto requerido:	\$ \$13,667

#### 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" 11.8% Sin IVA. Informativo. Fecha de cálculo: 17 de enero de 2023. 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 06-12-2022 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 FIJA BBVA**

Tasa de interés

(intereses reales del crédito deducibles): Desde 9.99% hasta 11.70%

Mensualidad Integral

(incluye capital, intereses, seguros y comisiones): \$ 10.552

90.0%

Monto mínimo de crédito: \$50,000

Valor mínimo de la vivienda:

Comisión por apertura: 0 - 1.00% 

CAT promedio sin IVA: 11 9%

Ingreso bruto requerido: \$ 26,380

#### Otras características del crédito:

- 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 9.80% sobre un crédito de \$1.000.000 con un valor de vivienda de \$1,428,571
- Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.080 al millar sobre el monto de crédito.
- Plazo a 20 años

- La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de LEGALES: CAT Promedio 11.9% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 22 de marzo de 2023
  - 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.

SUSCRÍBETE\*

## NMOBILIARE



### LA REVISTA MÁS PRESTIGIOSA DE LOS NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Todo lo que quieres saber sobre inversión inmobiliaria con los proyectos más rentables del sector











T: +52 55 55147914 suscripciones@inmobiliare.com Realiza tu depósito en: Banco: HSBC Cuenta: 4038277406 Sucursal: 1920

Clabe: 021180040382774065

Beneficiario: Editorial Mexicana de Impresos, S.A de C.V.

Costos por año: \*Limitado solo a CDMX



## MICHEL ROJKIND

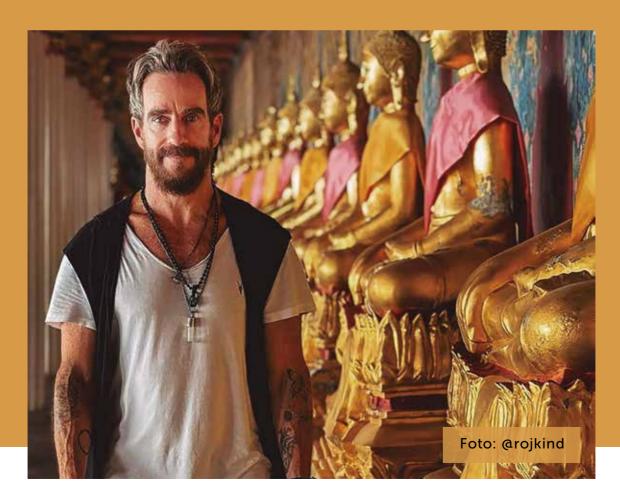
## apasionado de los espacios residuales

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

La Ciudad de México vio nacer en 1969 al arquitecto Michel Rojkind, egresado de la Universidad Iberoamericana; un profesionista apasionado de lo que los espacios residuales generan en las urbes, como las plazas y parques.

"Para mí es muy importante entender que la arquitectura tiene esta capacidad de aventar raíces, de poder dar algo a cambio a la comunidad; no solamente es la idea de construir un objeto aislado, sino una arquitectura que pueda entender una problemática y pueda ser un instrumento de reconstrucción social, de poder sanar ciertas cosas que están fragmentadas de un tema sistema o de raíz que podemos mejorar", expresó en entrevista Rojkind.

Antes de comenzar en el mundo de la arquitectura y fundar su despacho en 2002 llamado Rojkind Arquitectos, fue músico, estuvo en la banda de rock Aleks Syntek y la Gente Normal, la cual estaba integrada por Aleks Syntek, León Chiprut y el arquitecto mexicano.

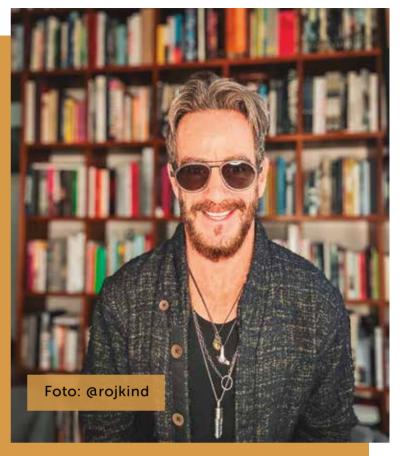


Después de su paso por la música, el mexicano ha destacado en el mundo de la arquitectura, pues a lo largo de carrera su despacho se ha hecho acreedor a 68 premios y reconocimientos.

Entre sus obras más emblemáticas se encuentran el edificio residencial Hig Park, la remodelación total de la Cineteca Nacional, el edificio vanguardista de Nestlé y el de Liverpool en Insurgentes, así como la Casa PR34.

Para el arquitecto dedicarse al diseño de construcción representa una labor importante, pues en ella se puede pasar de resolver un problema a crearlo a través de la construcción.

"Es pasar de resolver un problema en específico a construirlo con palabras, con ideas, con pensamientos que después se pasan a planos arquitectónicos que se plasmen a una construcción real; y aprender de esos procesos, que no solamente se trata de resolver un tema geográfico o económico o un problema específico del cliente, sino ese proyecto en general qué puede dar a la comunidad como un valor agregado".





#### Michel Rojkind se introduce en el Metaverso

A finales de 2022, se anunció que Rojking está desarrollando su primer proyecto en el metaverso, la Metadestilería José Cuervo.

De acuerdo con sus propias palabras, su introducción en este campo lo llevo a que le gusta el tema y porque quiere seguir aprendiendo más de él, y gracias a este nuevo proyecto puede desarrollar su gusto y sobre todo su aprendizaje.

"Me parece importante notar que allá (en el metaverso) no quieres hacer una arquitectura como acá, porque no hay gravedad, no hay estructuras [...] no llueve. Entonces me parece chistoso que la gente quiera tener un avatar que parezca humano, y que camine como humano en el metaverso, cuando tampoco tendría que ser humano", explicó para un medio de comunicación.

En ese sentido, se siente satisfecho por seguir curioseando más allá de lo que se sabe del metaverso, pues este es un campo nuevo a indagar para la mayoría de las personas. En continuidad con lo anterior, ha invitado a los jóvenes a seguir explorando más allá de las paredes de una escuela o un libro, esto con el fin de que ellos puedan tener una perspectiva más amplia y diversa.



#### 5 libros para mejorar la productividad en el trabajo

Para muchos autores, la lectura es clave para alcanzar el éxito personal, y esto se refleja en las situaciones laborales. Actualmente, todos los sectores económicos se han vuelto más competitivos, por lo que hacerse de mejores herramientas, como concentración u organización, permitirá ser más productivo en la oficina.

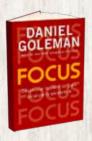




#### El poder de los hábitos

En este libro, Duhigg explica qué dice la ciencia acerca del funcionamiento de los hábitos, y cómo podemos crear nuevos, eliminar los que sabemos que son nocivos y modificar aquéllos que se pueden mejorar.

Charles Duhigg, Editorial Urano, 2012



#### **Focus**

Un libro para ayudar a mejorar la capacidad de atención, cualidad indispensable para el trabajo diario en oficinas y la administración de la misma. Goleman resalta la importancia que tiene este activo mental y explica cómo funcionan y cómo podemos mejorar y equilibrar los tres niveles de atención que necesitamos.

Daniel Goleman, Editorial Kairós, 2013





#### Organízate con eficacia

Ante las nuevas demandas sociales. David Allen presenta un método de organización personal que permite hacer frente a este reto.

Allen asegura que nuestra productividad es directamente proporcional a nuestra habilidad para estar relajados. Partiendo de principios muy sencillos, este método establece un flujo de trabajo de cinco etapas: recopilar, procesar, organizar, revisar y hacer, lo que ayudará al lector a gestionar su día a día.

David Allen, editorial Empresa Activa, 2022

#### Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva

Los tres primeros hábitos que destaca Stephen R. Covey en su libro, tienen que ver con la gestión de uno mismo, mientras que los tres siguientes se refieren a nuestra relación con los demás.

Stephen R. Covey, Editorial Paidós, 1988



#### La semana laboral de 4 horas

Un libro enfocado a emprendedores y empleados que sueñan con ganarse la vida de una manera diferente a los sistemas establecidos. A través de la experiencia del autor, los lectores encuentran soluciones fuera de su zona de confort, para "ver la vida (laboral) de otra manera".

Timothy Ferriss, editorial RBA, 2016



## **CONOCE Y DESCARGA NUESTRA APP**

Descarga gratis la aplicación de Inmobiliare y lleva contigo las noticias y actualizaciones más importantes de la industria de la construcción y el real estate.

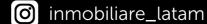




















# AGENDA SUMMII

NEW YORK MARCH 9TH, 2023

Organizado por Inmobiliare y la USMCOCNE; la novena Cumbre de Inversión en Bienes Raíces México-Estados Unidos reunirá a los profesionales inmobiliarios más destacados de ambos países para conversar sobre la innovación y nuevas tendencias del mercado.

rebs.mx



BAJA CALIFORNIA 22 MAR 2023

Baja California ofrece grandes oportunidades, no solo para el mercado industrial, también para el hotelero, de hospitalidad, wellness, gastronómico, entre otros. Razón por la que B2B Media en alianza con la Secretaria de Turismo de Baja California, llevarán a cabo el REB Summit Baja California.

rebs.mx



#### Salon de l'Immobilier Rennes: la feria

Acoge a todos los profesionales del sector inmobiliario: promotoras, agencias de viajes, arquitectos, entidades financieras y aseguradoras, entre otros. Encontrarás toda la información referente a préstamos, construcción, arrendamiento, etcétera.

3 al 5 de marzo en Parc des Expositions de Rennes, Rennes, Francia salonimmorennes.com



#### Expo Construcción Yucatán

Evento referente de la industria por ofrecer la más completa gama de productos y servicios disponibles en el mercado de la construcción. Es organizado por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC).

30 de marzo al 1 de abril, en Centro de Convenciones Siglo XXI, Mérida Yucatán



#### Expo Vivienda Juárez 2023

Estarán presentes las desarrolladoras más importantes de la ciudad, además de inmobiliarias, constructoras, prestadores de servicios, decoración y equipamiento.

4 y 5 de marzo, en Centro de Convenciones Anita, Ciudad Juárez, Chihuahua







#### Expo Real Estate Perú 2023

Punto de encuentro de Latinoamérica donde se reúnen los principales referentes del mercado para brindar la visión estratégica, las tendencias e innovaciones del Real Estate local, nacional, regional y mundial. El Congreso es único en su temática en toda la región y es un ámbito exclusivo donde participan prestigiosos speakers de la industria inmobiliaria, especialistas en los distintos segmentos del Real Estate que analizarán y profundizarán sobre las problemáticas, desafíos y proyectos del sector.

19 y 20 de abril, en Centro de Convenciones Jockey Plaza, Lima, Perú www.exporealestateperu.com/index.php



LA MEMBRESÍA AMPIP CUENTA CON PRESENCIA EN 430 PARQUES INDUSTRIALES EN 27 ESTADOS Y HOY SE CUENTAN 47 NUEVOS PARQUES INDUSTRIALES EN CONSTRUCCIÓN.

La manufactura mexicana es de excelencia y muy competitiva, por eso México ha ido ampliando y mejorando su infraestructura inmobiliaria para poder recibir a las empresas globales que llegan al país.

Los **parques industriales** en **México** son una comunidad de negocio muy bien **integrada** y son el mejor ejemplo a nivel nacional de cómo la ubicación industrial puede ser determinante para el éxito.

**México** es el **socio ideal** para la estrategia de ubicación en México de operaciones de manufactura o logística, de empresas nacionales o extranjeras y, en todo caso, la **AMPIP** es el **mejor aliado** para hacer posible la operación de estas empresas.









## Descarga de forma gratuita el directorio especializado

## EDICIÓN ESPECIAL 2022



## PRÓXIMOS EVENTOS



**New York** 9 de Marzo

**Baja California** 22 de Marzo

> Madrid 23 de Mayo

> > **Dallas** 7 de Junio

Monterrey + Expo 28 - 29 de Junio

**Guadalajara** 31 de Agosto

Riviera Maya + Expo 20 - 21 de Septiembre

**Mazatlán** 6 de Octubre

