

INMOBILIARE

No. 147 / 2024

LATAM

SOLEI

El proyecto residencial más exclusivo de la Riviera Maya

POWERED BY

LUXED
PREMIUM PROPERTIES

SPONSORED BY

JLL

0.0147



7 254334 1963078

ANO 23 - NUMERO 147

REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$126.00 M.N.

exni

Conectando el futuro del
Real Estate en México

KAMPUS INDUSTRIAL
SANTA ROSA

Impulsando la innovación
industrial en Jalisco

PERSPECTIVAS 2025

SECTOR RESIDENCIAL

Dinámicas y perspectivas
hacia 2025



FIBRA
Macquarie
México

We strive to uncover opportunities others miss.

If you're looking for real estate leasing opportunities, FIBRA Macquarie has what you need

Portfolio consisting of 236 industrial and 17 retail/office properties located throughout Mexico¹

Highly experienced professionals with deep market and technical expertise. A trusted business partner focused on providing integrated and personalized real estate solutions. Contact us today to learn how FIBRA Macquarie can deliver real results for you.

Find out more at fibramacquarie.com

Contact

Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900
industrial.leasing@fibramacquarie.com

Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700
retail.leasing@fibramacquarie.com

¹. As of 2022.

Before acting on any information, you should consider the appropriateness of it having regard to your particular objectives, financial situation and needs and you should seek independent advice. No information set out above constitutes advice, an advertisement, an invitation, an offer or a solicitation, to buy or sell any financial product or security or to engage in any investment activity, or an offer of any banking or financial service. Some products and/or services mentioned above may not be suitable for you and may not be available in all jurisdictions. Other than Macquarie Bank Limited ABN 46 008 583 542 ("Macquarie Bank"), any Macquarie Group entity noted in this document is not an authorised deposit-taking institution for the purposes of the Banking Act 1959 (Commonwealth of Australia). The obligations of these other Macquarie Group entities do not represent deposits or other liabilities of Macquarie Bank. Macquarie Bank does not guarantee or otherwise provide assurance in respect of the obligations of these other Macquarie Group entities. In addition, if this document relates to an investment, (a) the investor is subject to investment risk including possible delays in repayment and loss of income and principal invested and (b) none of Macquarie Bank or any other Macquarie Group entity guarantees any particular rate of return on or the performance of the investment, nor do they guarantee repayment of capital in respect of the investment.



Vidrio Arquitectónico



Aliado Oficial de los Pittsburgh Steelers

CLARIDAD SIN LÍMITES



ESCANEA EL CÓDIGO
CONOCE MÁS DE
ESTA ALIANZA

www.vitroarquitectonico.com
arquitectonico@vitro.com

f d p VitroArquitectonico @ vitro.arquitectonico X vitroidrioarq in vitro-vidrio-arquitectonico



REB+

SUMMIT
QUERÉTARO

EL ENCUENTRO INMOBILIARIO DEL BAJÍO

13 FEB
2025



Carlos María de Bustamante,
Santiago de Querétaro, Qro.



BLOQUE
Innovación, Tecnología
y Creatividad.

+52 5555-147914

www.rebs.mx

REAL ESTATE BUSINESS SUMMIT

25 
SPEAKERS

300 
ASISTENTES

25 
SPEAKERS

300 
ASISTENTES



PATROCINIOS
DISPONIBLES

comercial@inmobiliare.com

El sector inmobiliario ha experimentado un año de profundos cambios, marcado por la adaptación a nuevas realidades y la búsqueda constante de soluciones innovadoras. En esta última edición del 2024, ofrecemos un análisis de los acontecimientos más relevantes, con un enfoque en las tendencias que definirán el futuro del mercado.

Además, diversos colaboradores dan su visión sobre el segmento residencial de lujo, así como las perspectivas para el 2025 en los segmentos de oficinas, retail, industrial y de vivienda.

Ejemplo de ello es la ciudad de Miami en Estados Unidos, donde el mercado residencial de lujo se perfila como uno de los principales motores de crecimiento para 2025, impulsado por la llegada de

inversionistas internacionales y la consolidación de la ciudad como un destino de alto nivel.

En esta edición, destacamos el exclusivo proyecto SOLEii en la Riviera Maya, que, ubicado en la zona de mayor plusvalía de Playa del Carmen, se perfila como una de las opciones más lujosas de la región. También incluimos un análisis de la Expo Negocios Inmobiliarios EXNI 2024, donde se presentaron las tendencias que definirán el futuro del sector.

MÓNICA HERRERA PEÑA
monica.herrera@inmobiliare.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO
Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliare.com

Editor in Chief
Erico García García
erico@inmobiliare.com

Founder Partner
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 Montañón, Héctor Ibarzabal, Humberto Treviño, Jaime Lara, Javier Barrios, Javier Llaca, Jorge Ávalos, José Ma. Garza Treviño, Juan Pablo Arroyuelo, Luis Gutiérrez, Lyman Daniels, Roberto Charvel, Pedro Azcué, Sergio Argüelles, Silvano Solís, Víctor Lachica, Yamal Chamoun

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

Coordinadora Web
Rubi Tapia Ramírez
rubi.tapia@inmobiliare.com

Redactores
Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

Social Media Manager
Iván Geovanni Lemus Chico
ivan.lemus@inmobiliare.com

Creador de contenido
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 Daniel García Negrete
eduardo.garcia@inmobiliare.com
Nancy Durán Luna
nancy.duran@inmobiliare.com

Fotografía
Federico de Jesús Sánchez

Dirección de Arte
Manuel Cózar Torres
Marcela Landgrave
Atelier Inspira

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

Alianzas Institucionales
Verónica Arias
veronica.arias@inmobiliare.com

Publicidad
contacto@inmobiliare.com

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



La plataforma multimedia del Real Estate en latinoamérica

Distribuido en locales cerrados por: Pernas y Cía. Poniente 134 N° 650 Col. Industrial Vallejo Del. Azcapotzalco, CDMX. Impresa por: Smartpress Vision, S. A. de C. V. Caravaggio # 30, Colonia Mixcoac, C.P. 03910, CDMX. Editada por Editorial Mexicana de Impresos; Paseo de la Reforma 222-Piso 1, Col. Juárez C.P. 06600; CDMX. Número 147 año 24 Publicación bimestral diciembre 2024-enero 2025. 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 número RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

CONTACTO

contacto@inmobiliare.com

México +52 5555 147914

USA +1 (305) 833 5372

www.b2bmedia.mx

Tiraje certificado por Romay Hermida y Cía., SC.

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



Utilizamos papel certificado Forest Stewardship Council® Bosques para todos para siempre.



Papel con certificado FSC

GO
GRAND OUTLET
RIVIERA MAYA

ÚLTIMOS LOCALES EN RENTA



DOLCE & GABBANA

CH
CARMONA HEREDIA

ADOLFODOMINGUEZ



Reebok

adidas

LACOSTE

COACH

Forma parte de algo único en la Riviera Maya. Escanea y conoce más.



CONTENIDO

8 NOTICIAS

14 DATA

Situación Inmobiliaria en México 2024

LO QUE DEBES SABER

16 El sector residencial en Miami y su proyección para el 2025



16

COLABORADOR INMOBILIARE

20 La consolidación del mercado industrial de CDMX como hub logístico

24 Centros Comerciales en la actualidad

28 Sector inmobiliario residencial en México. El fin de la tormenta y perspectivas 2025

32 Sector Residencial, dinámicas y perspectivas hacia 2025

36 El futuro del contech es Greentech

42 Urbanismo Estratégico: El papel clave de los urbanistas en el crecimiento sostenible de México



40

COLABORACIONES

50 Kampus Industrial Santa Rosa: Impulsando la innovación industrial en Jalisco

EN ESTA EDICIÓN

52 Turismo impulsará al mercado de bienes raíces en México: ADI

54 888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel, promete ser un proyecto atemporal

58

EN PORTADA

SOLEii Proyecto Irrepetible. Único desarrollo residencial en Playacar Fase 1



RESEÑA

64 exni: Conectando el futuro del Real Estate en México

122 exni: Perspectivas 2025 hacia un México más sustentable

PROYECTOS

Proyectos residenciales en México



54

INMOBILIARE RECOMIENDA

ARTE

140 Paul Rudolph: de Yale en el MET de Nueva York un acercamiento al arquitecto

AGENDA



ROCA
DESARROLLOS

CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS



NATIONAL AVAILABILITY

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

TIJUANA | CIUDAD JUAREZ | RAMOS ARIZPE | MONTERREY | REYNOSA | SILAO
IRAPUATO | SAN LUIS POTOSI | QUERETARO | GUADALAJARA | MEXICO CITY



NOTICIAS

FUNO INAUGURA ESPACIO DE LUJO DENTRO DE MIDTOWN JALISCO

Midtown Jalisco se ha perfilado como una de las propiedades de usos mixtos más importantes dentro de su portafolio. En su interior, alberga amenidades como hotel, oficinas corporativas y centro comercial. FUNO informó que para enriquecer dicha oferta exclusiva en los próximos meses arribarán más como, ejemplo: Rolex, Cartier, Jaeger-Lecoultre, Emporio Armani, Ferragamo y Montblanc.



LA COMUNIDAD DE MADRID LIDERA EL CRECIMIENTO DEL RETAIL EN ESPAÑA



Durante el primer semestre de 2024, la inversión en el sector retail madrileño alcanzó los 1.076 millones de euros, lo que representa un incremento del 89% respecto al mismo periodo del año anterior. Este crecimiento ha sido impulsado principalmente por la inversión en parques comerciales, que han captado el 71% del total.

ICEI LANZARÁ BOLSA INMOBILIARIA ESPECIALIZADA EN INDUSTRIAL Y COMERCIAL



El Instituto Comercial e Industrial (ICEI) informó que lanzará en 2025 una bolsa inmobiliaria especializada en el sector industrial y comercial en una alianza estratégica con la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) Nacional. La plataforma servirá para impulsar los sectores y que el contacto con el asesor sea más fácil y amigable, tanto para los socios del instituto como para los de AMPI.



TINSA MÉXICO BY ACCUMIN LANZA ASISTENTE VIRTUAL

La herramienta digital permite a los usuarios tener un diálogo escrito con la plataforma y consultar directamente datos de interés sobre el mercado inmobiliario, como el comportamiento de la plusvalía en determinadas zonas del país, tendencias históricas, entre otros temas.



NICARAGUA Y CHINA FIRMAN UN ACUERDO PARA CONSTRUIR UN PUERTO EN EL CARIBE NICARAGÜENSE

El Gobierno de Nicaragua y la empresa china CAMC firmaron este lunes en Managua un acuerdo para la construcción de un puerto de aguas profundas en el Caribe nicaragüense. El contrato de Ingeniería, Procura y Construcción para el Puerto de Bluefields, en el Caribe nicaragüense fue suscrito en el marco de la XVII Cumbre Empresarial China-América Latina y el Caribe.

MONTEVIDEO, CIUDAD DE MÉXICO Y MONTERREY, CIUDADES CON EL M2 MÁS CARO DE LATINOAMÉRICA



Montevideo, en Uruguay, con un precio de 3,454 dólares, lidera el ranking de las ciudades con el m² más caro de Latinoamérica, muy por encima de otras urbes de la región, de acuerdo a datos relevados por la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella en conjunto con Navent (Zonaprop). Por su parte, Ciudad de México, se ubicó en el puesto 2, con un precio de mercado promedio de 2,706 dólares, mientras que en el tercer puesto quedó Monterrey, también en México, con 2,561 dólares.

FIBRA MTY VENDE EDIFICIO DE OFICINAS EN CIUDAD DE MÉXICO POR 360 MDP

Fibra Mty, anunció la venta de un edificio de oficinas conocido como Fortaleza, ubicado en la Ciudad de México, por 360 millones de pesos (17.7 millones de dólares) más IVA. La operación forma parte de la estrategia de la fibra para desinvertir su portafolio de oficinas considerado de bajo desempeño.



TENDENCIAS DE VIAJE PARA 2025



Datos del estudio “A Year in Travel” anticipa los destinos que marcarán tendencia en 2025. Las proyecciones auguran que Bangkok (Tailandia) encabezará las preferencias, seguido por similares como Kuala Lumpur (Malasia) y Yakarta (Indonesia), que experimentaron incrementos del 49% y 36%, respectivamente, en comparación con 2023.

RADIOGRAFÍA DEL MERCADO DE OFICINAS EN CDMX



El mercado de oficinas de la capital representa alrededor del 85% del inventario de estos espacios en México, seguido por Monterrey, Guadalajara, Querétaro y Tijuana. Entre 2022 y 2023 el crecimiento del inventario fue nulo, pero al cierre de agosto del 2024, se culminaron varios proyectos importantes que añadieron 60,000 metros cuadrados (m2), por lo cual a agosto de 2024 el mercado inmobiliario de oficinas de CDMX cerró con un inventario de 11.1 millones de m2, de acuerdo con información de Datoz.



TURISMO DE LUJO IMPULSA VIVIENDA PREMIUM

El turismo de lujo en Baja California Sur ha disparado el valor de los inmuebles en la región. Según datos de la consultora 4S, el ticket promedio del mercado extranjero ronda los 500,000 dólares en viviendas verticales (departamentos) y el millón de dólares en vivienda horizontal. Asimismo, el municipio de Tijuana se ha convertido en centro atractivo para turistas estadounidenses que buscan invertir en una segunda casa.



VINTE LANZA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN DE JAVER TRAS APROBACIÓN DE LA CNBV

Vinte llevó a cabo la oferta pública de adquisición (OPA) y suscripción recíproca para obtener hasta 100% de las acciones de la vivera Javer. Al concretarse la OPA, Vinte se convertiría en el mayor grupo desarrollador de vivienda en México, con un volumen de venta anual pronosticado en 16,000 unidades y un monto total de ingresos cercanos a los 14,000 millones de pesos.

SECTOR INMOBILIARIO EN RIVIERA MAYA CON OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO EN 2025

El Tren Maya y el Aeropuerto de Tulum continuarán potencializando el atractivo de la región, en este sentido, los proyectos fortalecerán a Cancún, Playa del Carmen y Tulum como destinos estratégicos para el mercado de segunda vivienda.

INTENCIÓN DE VIAJE DE ESTADOUNIDENSES APUNTA A MÉXICO EN NAVIDAD

De acuerdo con el informe “2024 Deloitte Holiday Travel Survey”, el 49% de los estadounidenses tiene la intención de viajar entre noviembre y mediados de enero, destinando un presupuesto promedio de \$3,294 USD para su viaje más largo. Además, el 23% de quienes planean viajar al extranjero han elegido México como su destino, ubicándolo solo por debajo de Europa.



GRAN VÍA DEL MAR: LA NUEVA HISTORIA DE PUERTO MORELOS

En Puerto Morelos, Quintana Roo, Everland Real Estate Development ofrece la oportunidad de invertir en Gran Vía del Mar, un macroproyecto de 77 hectáreas, con zonas residenciales de lujo, lotes comerciales y más de ocho hectáreas de áreas verdes. Se trata de un complejo que se caracteriza por su enfoque sostenible y su capacidad para ofrecer un estilo de vida de lujo conectado con la naturaleza.



vesta

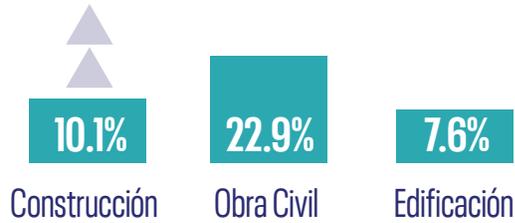
Elevating Standards



Nuestro equipo experto está listo para ofrecer soluciones y ubicaciones estratégicas para la manufactura ligera, distribución y e-commerce en los mejores edificios industriales de México.

T.+52 (55) 5950 0070

SITUACIÓN INMOBILIARIA



+232.9
mil créditos hipotecarios

11.4%
más que en los primeros seis meses del 2023

Suman
261.1
mil millones de pesos

Monto originado creció
2.2%
en términos constantes



¿CÓMO CERRÓ SEMESTRE

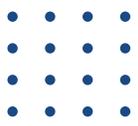


EN MÉXICO 2024:



EL PRIMER DEL AÑO?

Fuente: BBVA Research



Diseño: Dafne Villagomez
dafne.villagomez@inmobiliare.com

Por Ricardo De Jesús Ángeles
ricardo.dejesus@inmobiliare.com

EL SECTOR RESIDENCIAL EN MIAMI Y SU PROYECCIÓN PARA EL 2025

POR ANDREINA CASTRO

El sur de Florida ha experimentado un fuerte crecimiento demográfico, laboral y salarial, lo que refuerza aún más su posición como zona privilegiada para la inversión inmobiliaria. La ciudad se ha beneficiado especialmente de la migración tanto de empleos bien remunerados como de empleados altamente cualificados desde la pandemia.

En agosto de 2024, Miami experimentó el mayor crecimiento del empleo en el sector privado entre las principales áreas metropolitanas de Florida, con un aumento del 2.9%, añadiendo 33,300 puestos de trabajo, en comparación con la media nacional del sector privado del 1,4 por ciento. En el aspecto residencial, a medida que hay menos oferta de nuevas promociones y se ve un cambio en la dinámica del mercado, el sector inmobiliario de Miami presenta oportunidades únicas para los inversores que buscan sacar partido de una oferta limitada en zonas de gran demanda. Lo que pone el foco en que los proyectos en curso destaquen en el mercado, ofreciendo atractivas oportunidades de inversión.



En agosto de 2024, Miami experimentó el mayor crecimiento del empleo en el sector privado entre las principales áreas metropolitanas de Florida.

Localización como base la inversión

El sur de la Florida está dividida por distintas zonas que han visto recientemente un fuerte crecimiento en el sector inmobiliario de residencias y en la revitalización de la economía, los inversores buscan una propiedad que no solo se ajuste al precio, sino que además, la ubicación sea clave para aquellos que desean diversificar su patrimonio en el país.

Brickell-Wall Street South

Según los datos del Censo de 2022, Brickell, sigue siendo la zona con mayores ingresos de la parte centro de Miami. Brickell fue escogido como uno de los mejores lugares para vivir, es conocido como "Wall Street South" y "el distrito financiero del sur de Florida", Brickell se ha convertido en un oasis paradisíaco en el corazón de Miami para inversores internacionales, empresarios y grandes compañías, como Microsoft y Citadel, de Ken Griffin. **Según Blanca Commercial Real Estate, la superficie total de oficinas de clase A de la zona podría duplicarse en los próximos cinco años para satisfacer este interés, pasando de 4.7 millones de pies cuadrados a 9.7 millones de pies cuadrados.**

Además Brickell cuenta con uno de los más grandes centros comerciales de la ciudad, restaurantes de último momento que son visitados por los artistas que vienen a Miami, también, inspirados por estas reubicaciones corporativas, los promotores residenciales de lujo también están creciendo para abastecer a la creciente demografía profesional de Brickell con una amplia selección de lugares transformadores para alojarse. Propiedades como The Residences at 1428 Brickell, 2200 Brickell, 888 Brickell, One Twenty Brickell Residences son algunas de las dinámicas y emergentes residencias que formarán parte de la reciente transformación de Brickell.

Un nuevo Downtown Miami

En el corazón de Downtown Miami, se ubica el **Miami Worldcenter, un ambicioso proyecto de \$4,000 millones que abarca 10 manzanas y es el segundo mayor desarrollo urbano de uso mixto en Estados Unidos.** Este desarrollo cuenta con una creciente oferta gastronómica, comercial y cultural incluyendo Juvia, El Vecino Cigar Bar, Villa One Tequila; un concepto propiedad del cantante Nick Jonas, Savage X Fenti de Rihanna y el recién inaugurado Museo del Helado. Estas llamativas ofertas junto a su fácil acceso a los mayores centros de transporte de la ciudad, convierten a Miami Worldcenter en un destino altamente atractivo para los inversores.

Actualmente, existe una variada oferta de propiedades que atrae a todo tipo de inversor. Por ejemplo, JEM Private Residences está diseñada para quienes buscan lujo en el corazón de la ciudad, con propiedades exclusivas respaldadas por marcas de diseño de alto nivel. Por otro lado, proyectos como Flow House Miami ofrecen opciones accesibles para el inversor joven y extranjero, que valora un sentido de comunidad y bienestar, y desea estar conectado con sus vecinos y el entorno natural. Estas propiedades no solo diversifican el portafolio de inversión, sino que ofrecen un retorno de inversión sólido, haciendo aún más atractivo invertir en zonas emergentes que, con el tiempo, verán una significativa revalorización.



El nuevo distrito de Arte: The Arts and Entertainment District

The Arts and Entertainment District, que conecta el centro de Miami con Edgewater, está emergiendo como un vecindario vibrante con una mezcla cultural única. Es un vecindario amigable para peatones que ofrece fácil acceso al Bayfront Park, Adrienne Arsht Performing Arts Center, Pérez Art Museum y el espacio verde de 33 acres llamado "The Underdeck", así como fácil conectividad al resto del sur de Florida a través del Metromover y Brightline.

Uno de los proyectos destacados en este distrito es 14 ROC, una torre elegante de 283 condominios de lujo con una selección curada de residencias urbanas con restricciones de alquiler flexibles y una suite completa de amenidades. Este vecindario no solo ofrece una mezcla cultural única, sino que también está atrayendo a inversores que desean ser parte de un ambiente dinámico y creativo.





Vive en un Isla dentro de la ciudad: Bay Harbor Islands

Compuesta por dos pequeñas islas frente a Bal Harbour, Bay Harbor Islands abarca menos de media milla cuadrada de tierra y se presenta como un atractivo destino residencial gracias a sus impresionantes vistas de la Bahía de Biscayne y su cercanía a tiendas y restaurantes de lujo. La creciente demanda de propiedades en esta zona, junto con cambios en las normas de zonificación que limitan la altura de las construcciones, ha dado lugar a un entorno ideal para desarrollos boutique que atraen a aquellos que prefieren estar un poco más alejados del bullicioso núcleo de la ciudad. Algunos de los proyectos más destacados en este vecindario son La Baia North, La Maré y Solana Bay que ofrecerán a sus residentes un oasis de vida privada frente al mar, convenientemente situado a pocos minutos de los principales destinos de estilo de vida del sur de Florida.

Demografía de inversores

A pesar de que el sur de Florida siempre ha sido uno de los lugares más demandados para la compra de bienes raíces, la oferta que ofrecen estos nuevos vecindarios se posicionan como un factor clave que actualmente impulsa la oleada de inversores de América Latina en Miami, con un notable aumento de inversores provenientes de Colombia, Argentina, México, Brasil y Ecuador.

La ciudad ya no solo atrae a compradores de propiedades que buscan un mercado estable donde resguardar su capital, sino también a inversionistas que optan por mudarse a Miami para emprender nuevos proyectos, que van desde pequeños negocios hasta grandes desarrollos. Estas propiedades tienen un rango de precios variables empezando desde \$450,000 hasta los \$8,000,000, lo que convierte la ciudad en un lugar accesible para todo tipo de inversor.

Cerrando el 2024 con buenas expectativas para el 2025

A medida que se acerca el 2025, el mercado inmobiliario se beneficiará de una combinación de tipos hipotecarios a la baja, fuerte crecimiento económico y continuos cambios demográficos. Si bien las ventas de viviendas existentes siguen siendo altas, las perspectivas generales para 2025 son positivas, con un aumento de las ventas de viviendas, un incremento de los precios y una demanda sostenida de viviendas unifamiliares.

Para inversores y compradores de viviendas, el mercado inmobiliario de Miami ofrece un panorama prometedor lleno de oportunidades. Para Peggy Olin, Presidenta y CEO de OneWorld Properties, el sur de Florida, y en particular el área metropolitana de Miami, se ha convertido en uno de los mercados más codiciados por los compradores estadounidenses e internacionales. La vibrante escena cultural y gastronómica de Miami, su lujosa oferta comercial, el auge del sector

financiero y su inigualable accesibilidad a través de vuelos internacionales y cruceros la convierten en un destino atractivo.

Desde la pandemia, Miami-Dade se ha convertido en un punto caliente para la reubicación de empresas debido a sus favorables condiciones fiscales y su idoneidad para el trabajo a distancia. Estos factores han consolidado la posición de Miami como ciudad global, impulsando una extraordinaria revalorización del mercado en la última década. “En el mercado de condominios residenciales, hemos visto que los precios promedio casi se han duplicado desde 2018, lo que refleja un optimismo sostenido en el valor inmobiliario de Miami a medida que avanzamos hacia el nuevo año. Con más de 15 nuevos proyectos previstos para 2025, la transformación del horizonte de Miami está llamada a reforzar el lugar de la ciudad como destino de primer orden para la inversión inmobiliaria en todo el mundo”. 

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

abordamos los
principales problemas
de nuestros tiempos:

movilidad y comunidades
orientadas al transporte

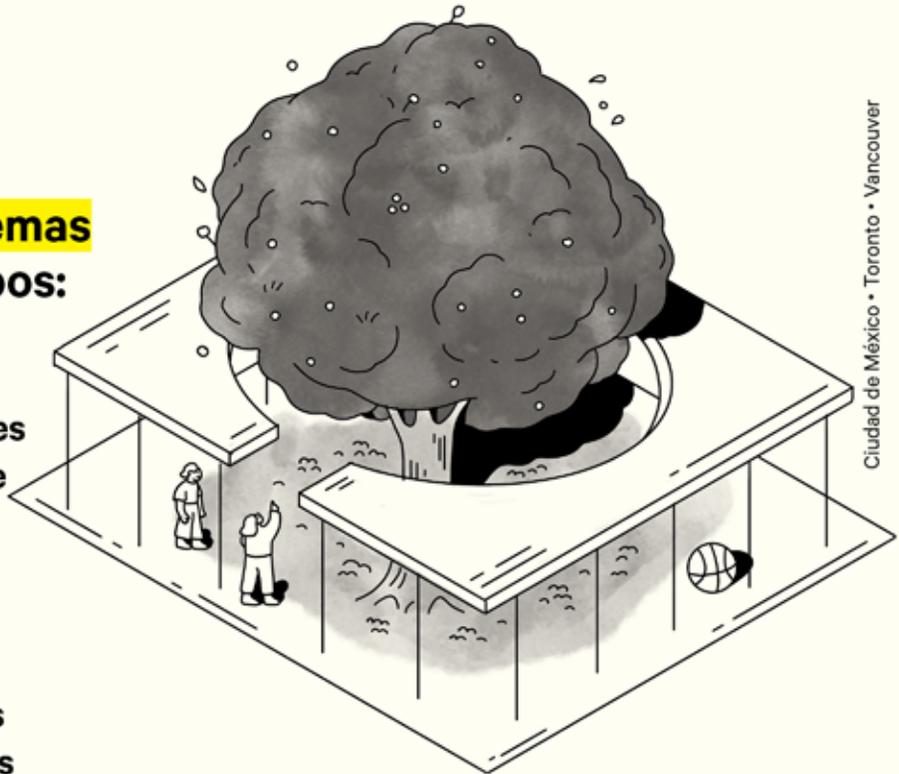
real estate
con impacto

planes maestros, planes
regionales y municipales

turismo
regenerativo

proyectos residenciales
y uso mixto

nearshoring y
comunidades industriales



Ciudad de México • Toronto • Vancouver

**somos una
firma de
diseño
regenerativo.**

**pensamos más allá de la
forma; diseñamos ideas para
entornos que sustentan una
mejor calidad de vida.**



svn-ap.mx

SvNMX

LA CONSOLIDACIÓN DEL MERCADO INDUSTRIAL DE CDMX COMO HUB LOGÍSTICO

POR: PAMELA VENTURA, CONTENT MANAGER & HEAD OF PR, DATOZ





PAMELA VENTURA, CONTENT MANAGER
& HEAD OF PR, DATOZ

LA ABSORCIÓN BRUTA DE ESPACIOS LOGÍSTICOS EN CDMX HA CRECIDO DE MANERA IMPORTANTE EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS, ESPECÍFICAMENTE EN EL CORREDOR MÁS IMPORTANTE, EL CTT.



En las grandes metrópolis el acceso inmediato a productos y servicios es casi esencial para el desarrollo de la vida, esto aunado a un contexto económico y social global complejo en los últimos años por la Guerra Comercial entre Estados Unidos y China y la pandemia de Covid-19 propició la regionalización de las cadenas de suministro y el acelerado crecimiento del comercio electrónico (*e-commerce*), lo que transformó el panorama de la logística y la distribución en todo el mundo.

En este contexto, México se ha posicionado como un mercado estratégico de dicha transformación, especialmente ciudades como Ciudad de México (CDMX), Monterrey y Guadalajara, por mencionar las tres más grandes.

En el mercado inmobiliario industrial de CDMX, que contempla el inventario industrial de la ciudad homónima y del Estado de México, el detonador de la transformación y consolidación de la logística y la distribución fue el *e-commerce* a partir de la pandemia, ya que aumentó exponencialmente la demanda de espacios industriales para actividades logísticas, principalmente.

La absorción bruta, es decir, transacciones en renta y venta, de espacios logísticos en CDMX ha crecido de manera importante en los últimos cinco años, específicamente en el corredor más importante, el CTT (Cuautitlán, Tultitlán, Tepotzotlán).

En 2019, el 27% de los espacios industriales ocupados fueron destinados para logística; sin embargo, entre enero y septiembre de 2024, esta proporción aumentó al 82 por ciento. Es decir, mientras que en 2019 se absorbieron 1.5 millones de pies cuadrados (ft²) para actividades logísticas, en lo que va de 2024 la cifra llega a 5 millones de ft², de acuerdo con información de Analytics 2.0 de Datoz.

Este acelerado crecimiento en la ocupación de espacios logísticos se dio en el contexto de la pandemia de Covid-19, entre 2021 y 2022, impulsado por el auge del *e-commerce* ante la necesidad de reducir el contacto físico. Dicha tendencia llegó para quedarse, puesto que en 2023 y 2024 las cifras continuaron creciendo.



LA CDMX ES UN POLO DE ATRACCIÓN PARA EMPRESAS DE E-COMMERCE, DEBIDO A SU UBICACIÓN ESTRATÉGICA Y SU GRAN BASE DE CONSUMIDORES, MÁS DE 20 MILLONES DE HABITANTES.

***E-commerce*, el gran detonador de la logística en CDMX**

El *e-commerce* tiene como premisa la inmediatez, el principal reto es entregar los productos al usuario final en menos de 24 horas, por ello las empresas buscan tener más capacidad en sus centros de distribución y que éstos se ubiquen en zonas clave para reducir tiempos de entrega y optimizar costos. En este sentido, al ser la metrópoli más grande del país, la CDMX es un polo de atracción para empresas de *e-commerce*, debido a su ubicación estratégica y su gran base de consumidores, más de 20 millones de habitantes. Esto ha sido el detonante para la explosión en la demanda de espacios logísticos en el mercado inmobiliario industrial de la ciudad.

Como se mencionó anteriormente, la pandemia detonó el crecimiento del *e-commerce* en las grandes metrópolis del mundo y CDMX no fue la excepción. Esto generó un aumento sin precedentes en la demanda de espacios industriales con vocación logística para las operaciones de envío de productos.

Diversas empresas líderes de *e-commerce* y logística y distribución, como Mercado Libre, Amazon y DHL, han sido protagonistas en la ocupación de espacios logísticos. Desde 2019 hasta la fecha, Mercado Libre ha absorbido el 28% del espacio disponible, mientras que Amazon y DHL han ocupado cada una el 5%, de acuerdo con información de Analytics 2.0 de Datoz.

Del mismo modo, más de 77 compañías diferentes han arrendado espacios en este mercado inmobiliario industrial con fines logísticos durante este periodo, lo que refleja una diversificación en la demanda y una mayor necesidad de infraestructura para el comercio electrónico.

Por su infraestructura y ubicación estratégica, el corredor CTT ha sido uno de los más populares para establecer este tipo de operaciones, sin embargo, la falta de disponibilidad de espacios y tierra ha provocado que las empresas busquen otros lugares para establecerse como el corredor Zumpango-Huehuetoca. Por otro lado, el auge de la tendencia de última milla y la revitalización de espacios industriales también ha posicionado otros corredores como Vallejo, Iztapalapa y Centro.

El corredor Zumpango-Huehuetoca, el futuro de la logística en CDMX

Con la falta de disponibilidad de espacios industriales y tierra para desarrollo, el corredor emergente Zumpango-Huehuetoca ha ganado protagonismo en la actividad inmobiliaria de los últimos trimestres. Esto aunado a la ubicación estratégica al estar al norte de la CDMX y cerca de infraestructura logística como el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA), así como, sus precios competitivos.

En el primer semestre del 2024 este corredor lideró las absorciones brutas, con 3 millones de ft², seguido por Cuautitlán, el submercado más grande y dinámico de CDMX, con 2.6 millones de ft², de acuerdo con información de Analytics 2.0 de Datoz.

En este contexto, DHL e Inditex seleccionaron este corredor para expandir sus operaciones de logística y distribución. En el caso de DHL, que recientemente mudo sus operaciones de carga al AIFA, tendrá un mega campus logístico de última generación que constará de cuatro edificios que suman 2.4 millones de ft² en T-MEX Park de Fibra Uno. Mientras que Inditex arrendó alrededor de 600,000 ft². Con la apuesta de este tipo de compañías, se espera que el corredor Zumpango-Huehuetoca comience su posicionamiento dentro del mercado inmobiliario industrial de CDMX. Para ello, desarrolladores como Parks, Fibra Uno y Corporate Properties of the Americas (CPA) han reforzado sus inversiones en el desarrollo de espacios industriales.

Zumpango-Huehuetoca se perfila para en un futuro próximo ser el corredor industrial clave en la logística de Ciudad de México.



Prospectiva logística

La tendencia de crecimiento en el sector logístico inmobiliario en CDMX parece estar lejos de desacelerarse. Con la expansión continua de las empresas de *e-commerce* y la consolidación de México como un punto clave en las cadenas de suministro regionales, se espera que la demanda de espacios logísticos siga incrementando, lo que dará pie a importantes oportunidades para el desarrollo inmobiliario e infraestructura logística.

En este sentido, el corredor CTT continuará con su consolidación, los corredores Vallejo, Iztapalapa y Centro seguirán renovándose para atender la demanda de la última milla y el corredor Zumpango-Huehuetoca será clave en el desarrollo de grandes campus logísticos. 🌱

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

CON LA EXPANSIÓN CONTINÚA DE LAS EMPRESAS DE *E-COMMERCE* Y LA CONSOLIDACIÓN DE MÉXICO COMO UN PUNTO CLAVE EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO REGIONALES, SE ESPERA QUE LA DEMANDA DE ESPACIOS LOGÍSTICOS SIGA INCREMENTANDO.

CENTROS COMERCIALES EN LA ACTUALIDAD

POR: JOSÉ LUIS QUIROZ ROBLES, IQ REAL ESTATE / PAPE A&D, DIRECTOR GENERAL



GALERIAS CANCUN
Desarrollo: GICSA & LIVERPOOL
Proyecto: PAPE A&D
Planeacion comercialización: IQ Real Estate

**HOY EN DÍA,
LOS CENTROS
COMERCIALES
VIVEN UNA
REVITALIZACIÓN,
SIENDO MÁS
VIBRANTES
QUE NUNCA.**

La experiencia de pasear y disfrutar de espacios mediante el diseño y la arquitectura es una experiencia insustituible que enriquece nuestros sentidos. Compartir momentos con la familia, interactuar con otras personas, y disfrutar de los estímulos que nos rodean es algo único e irremplazable.

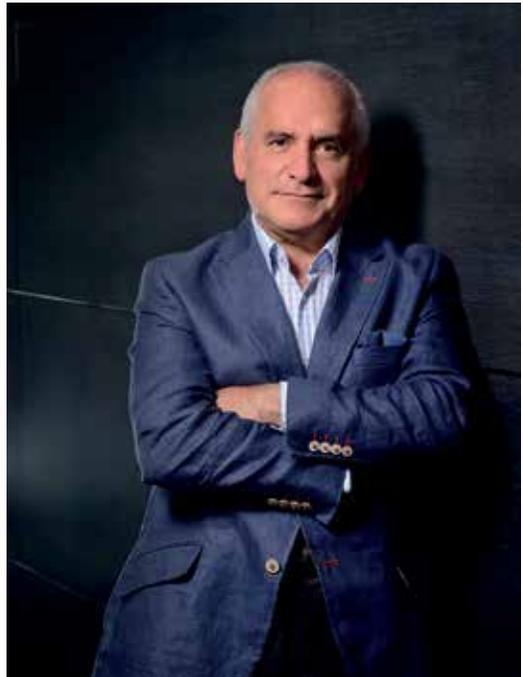
Ninguna página de internet ni herramienta de inteligencia artificial puede reemplazar la experiencia de estar físicamente en un lugar.

Pasear en compañía de la familia o amigos, disfrutar de una comida en un buen restaurante, asistir al cine, convivir en el gimnasio o realizar compras en el supermercado son actividades que trascienden la virtualidad y refuerzan nuestras conexiones sociales.

La adquisición de productos como ropa, calzado, lentes o perfumes cobra un mayor valor al probarlos personalmente. Los colores y texturas sólo se aprecian en su verdadera esencia al tocarlos y observarlos de manera directa.

Hoy en día, los centros comerciales viven una revitalización, siendo más vibrantes que nunca.

La pandemia nos enseñó a utilizar internet como medio de compra, pero también nos hizo más conscientes de lo que no se debe comprar sin antes experimentar el producto físicamente.



JOSÉ LUIS QUIROZ ROBLES, IQ REAL ESTATE / PAPE A&D,
DIRECTOR GENERAL

En 2024, ya se reflejan los resultados con un incremento de visitas y consumo:

- Liverpool creció en sus mismas tiendas 18.5%, comparado con 2019.
- Inditex cerró más de 1,000 tiendas en la pandemia y a raíz de la invasión de Rusia a Ucrania, hoy vende 18% más que en el 2019 con menos tiendas.
- CHEDRAUI tiene 456 unidades, abrirá 150 en 2025 y 2026.
- APPLE ya tiene 170 tiendas en México y abrirá 40 anualmente.
- AXO, hoy tiene 720 tiendas en México. Abrirá entre 2025 y 2026, 80 tiendas, por año.
- ALSEA, tiene 2450 unidades de negocio en el país. Abrieron más de 125 en 2024, y en los próximos dos años, se prevé la apertura de 100 unidades por año.
- SMARTFIT, cuenta con 350 gimnasios en Mexico, abrió más de 80 gimnasios en 2024. Planea abrir en 2025 y 2026 un mínimo de 60 al año.



PABLO QUIROZ DIAZ (DIRECTOR DE DISEÑO PAPE A&D)
 JOSE QUIROZ DIAZ (DIRECCION DE DESARROLLO IQ REAL ESTATE)
 JOSÉ LUIS QUIROZ ROBLES CEO



CENTRO COMERCIAL REGIONAL
 Desarrollo: GICSA / Proyecto: PAPE A&D
 Planeacion comercialización: IQ Real Estate

Nuevas marcas o formatos

En este contexto, las nuevas marcas y formatos están marcando tendencia. Las tiendas y restaurantes se están renovando constantemente, transformando la experiencia del consumidor a través de la remodelación de sus puntos de venta y productos.

- INDITEX: Sus formatos se actualizan con nuevas imágenes y tamaños. ZARA, por ejemplo, aumenta su superficie de 3,000 a 4,000 m², mientras que LEFTIES también crece un 30% en superficie.
- Marcas como TG Max (Via Promoda), PRIMARK, UNITS, Alo Yoga, Lululemon, Vuori, COS (de H&M), y una gran cantidad de nuevas agencias de marcas de autos están haciendo su aparición. También destacan cadenas de restauración como Chick-fil-A y AXO, que maneja 26 marcas y tiene previsto abrir 4 más en 2025.
- En gastronomía, nuevos jugadores continúan sumándose al mercado, ampliando la oferta.

La pandemia depuró a muchos centros comerciales que, ya desde su concepción, fueron mal planeados o no respondieron a las necesidades del consumidor. Hoy en día, cualquier desarrollo debe contar con una planeación adecuada. Esto es válido para un Fashion Center, un centro comercial de servicios, un centro

de usos mixtos, un strip center o un outlet. En todos los casos, el tamaño y, sobre todo, una correcta mezcla de marcas y giros son cruciales para el éxito.

Bajo este principio, la búsqueda de una experiencia arquitectónica y de diseño más urbana es fundamental, orientándose hacia la creación de espacios públicos que trascienden el concepto tradicional de centro comercial.

Actualmente, participamos en el desarrollo de más de 15 centros comerciales en todo México, tanto nuevos como remodelados. La correcta planeación, el desarrollo adecuado del programa y la escala adecuada cobran cada vez mayor relevancia. Los comerciantes analizan más detenidamente en qué lugares invertir.

Un conjunto bien planeado es un conjunto bien rentado y visitado. Esto se refleja directamente en la calidad de la experiencia del usuario. Si la experiencia es positiva, no solo permanecerá más tiempo y consumirá más, sino que regresará una y otra vez. 🌱

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

**LA PANDEMIA
 DEPURÓ A
 MUCHOS
 CENTROS
 COMERCIALES
 QUE, YA DESDE
 SU CONCEPCIÓN,
 FUERON MAL
 PLANEADOS O NO
 RESPONDIERON
 A LAS
 NECESIDADES DEL
 CONSUMIDOR.**

NOMAD LIVING

ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL DE
DEPARTAMENTOS EN RENTA
(MULTIFAMILY) EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA



Nomad Living **CCLA Group**

www.nomadliving.mx | www.cclagroup.com



nomad living

SECTOR INMOBILIARIO RESIDENCIAL EN MÉXICO. EL FIN DE LA TORMENTA Y PERSPECTIVAS 2025

POR JORGE COMBE, CEO DE DD360



Se estima que hay un déficit de más de 1.6 millones de viviendas y es necesario construir aproximadamente 800 mil hogares al año para cerrar esta brecha.



JORGE COMBE
CEO DE DD360

Hay pocas industrias que han sido tan afectadas como el desarrollo inmobiliario residencial durante los últimos años. Los factores negativos se fueron alineando uno tras otro para retar a los desarrolladores y solo dejar con vida a los más resilientes. La lista de puntos negativos como cambio de gobierno, cierre de licencias, pandemia, inflación en materiales de construcción y alza en tasas de interés mermaron la capacidad de crecimiento del sector.

Recordemos que estamos en un país favorecido demográficamente por una población joven, aunque esto no nos durará por mucho tiempo. El problema es que este déficit está principalmente en la vivienda social y económica, la cual es difícil de producir de manera rentable con los costos y tasas actuales. Se estima que hay un déficit de más de 1.6 millones de viviendas y es necesario construir aproximadamente 800 mil hogares al año para cerrar esta brecha; pero en el 2023 tan solo alcanzamos poco más de 130 mil. Ante este panorama, el gobierno planea tomar un rol más activo y ha anunciado su intención de construir más de un millón de viviendas sociales en el sexenio.

La tormenta parece estar bajando de nivel. La demanda sigue ahí, el déficit se incrementa y esto eventualmente se traducirá en clientes potenciales en cuanto el poder adquisitivo lo permita. Por otro lado, los precios de los materiales de construcción parecen estar bajo control y finalmente las tasas de interés de referencia comienzan a bajar. Esto nos puede hacer que pasemos de la tormenta perfecta al escenario perfecto: un gobierno más pro-vivienda, con precios de materiales controlados y mejores tasas de interés. Lo que queda por ver, es si los desarrolladores estarán ahí para producir la vivienda que se necesita o si esta tormenta terminó con la industria y se requiere una regeneración completa.

La vivienda debe servir un rol dual para la población: por un lado, la tranquilidad de poder ser dueños del lugar donde viven y de esta manera tener un techo ante cualquier eventualidad; pero por otro lado, también debe ser un motor para generación de patrimonio y ahorro forzado para promover y hacer crecer una clase media.

Ante esto, mis cinco predicciones para el 2025 en cuanto a vivienda en México:

1. Baja en tasas y mejores condiciones de financiamiento

Se espera que la tasa de referencia TIEE termine el 2025 a niveles de 8%, lo cual ayudará al financiamiento de la construcción, pero también a mantener las hipotecas competitivas.

2. Gobierno pro-vivienda como detonante económico

El actual Gobierno Federal pudo vivir lo que representa el cierre de la industria de la construcción durante su paso por la CDMX y pensamos que tuvo aprendizajes importantes que harán que tengamos un gobierno mucho más pro-negocio y buscando asociaciones con los particulares para reactivar la construcción de vivienda a nivel nacional.

3. Innovación tecnológica por parte de Proptech

La tecnología llegó para quedarse, y hay varias empresas innovando en cuanto a la construcción y comercialización de la vivienda. Esto llevará a mejores procesos y más eficiencia que pudieran cambiar cómo se lleva a cabo la construcción, búsqueda y comercialización de vivienda en los siguientes años.

4. Estamos hablando de dos mundos

Hablar de vivienda en México es una generalización donde existen mundos muy distintos. De un lado del espectro, está la vivienda social y económica con la demanda casi infinita, pero el desafío de bajos márgenes y baja rentabilidad.

Del otro lado, se encuentra el segmento residencial plus y vacacional, que depende de inversionistas y personas con alto poder adquisitivo. Para su recuperación, es fundamental que retornen la confianza y la estabilidad macroeconómica. Mientras que de un lado hay déficit, en el otro, hay exceso de oferta. Esperamos que se nivele un poco y ambas puntas se vuelvan menos extremas.



5. Año de reactivación

Este año que viene nos parece que será para retomar la confianza, volver a pensar que el desarrollo inmobiliario puede ser un negocio rentable y ver nuevos jugadores que estén adquiriendo terrenos y viendo cómo regresar a producción de vivienda. La reactivación tomará años (por el tiempo que se tarda la construcción), pero el 2025 será el año que cambie la tendencia y se regrese a la inversión. Pasará la industria, de jugar a la defensiva, hacia una actitud más ofensiva.

Recordemos que el sector vivienda no es solo la parte social y económica que el sector quiere dar a conocer. También incluye vivienda residencial, residencial plus y vivienda vacacional. Como industria debemos enfocarnos en cómo levantar todos los segmentos y apoyar para que cada uno cumpla su función y sirva de detonante económico en las diferentes zonas.

La industria pasará de jugar a la defensiva, hacia una actitud más ofensiva.

Este 2025 veremos los resultados de lo que se comenzó a construir en 2020-2022, un periodo sumamente complicado por la pandemia, así que habrá que ser pacientes y esperar que el clima haya cambiado. La tormenta acabó, se empiezan a sembrar las semillas de la nueva vivienda y surgen nuevos jugadores dentro del sector que serán los protagonistas en los siguientes años. 

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

La Paz b.c.s

Terrenos residenciales DESDE 200 M2

Un desarrollo más de: **SI** GRUPO
SI NOW.

Amenidades

- 1 Lago
- 2 Canal
- 3 Acceso norte
- 4 Zona gastronómica con vistas al lago
- 5 Acceso sur
- 6 Ruina arqueológica
- 7 Áreas verdes
- 8 Casa club
- 9 Alberca
- 10 Gimnasio
- 11 Salón de eventos
- 12 Áreas infantiles
- 13 Ciclovía
- 14 Capilla de San Judas Tadeo
- 15 Viñedo temático
Restaurante "Sal si puedes"



MISIÓN
PUNTA NORTE
LA PAZ
B.C.S.



5 min. Dunas del Mogote



10 min. Aeropuerto de La Paz



20 min. Malecón de La Paz

SECTOR RESIDENCIAL, DINÁMICAS Y PERSPECTIVAS HACIA 2025

POR CRISTIAN HUERTAS, FOUNDER & CEO DE MORGANA



El rezago habitacional se concentra en zonas rurales y periurbanas, lo que exige una planeación estratégica.



El sector residencial en México se encuentra en una etapa de transformación marcada por retos económicos, oportunidades estratégicas y políticas públicas ambiciosas. Con una demanda habitacional constante y nuevas dinámicas en el mercado, 2025 promete ser un año crucial para definir el rumbo de este sector.

Una de las iniciativas más destacadas del gobierno actual es el Plan Nacional de Vivienda, que busca construir un millón de viviendas para atender a las familias de menores ingresos. Este esfuerzo es significativo no solo por la magnitud de la inversión, sino porque está orientado a resolver el rezago habitacional que afecta a millones de mexicanos.

Sin embargo, los avances han sido desiguales. Según reportes de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), el rezago habitacional se concentra en zonas rurales y periurbanas, lo que exige una planeación estratégica para equilibrar los recursos y garantizar un impacto efectivo. Además, los trámites burocráticos y la falta de suelo accesible en áreas metropolitanas siguen siendo obstáculos críticos.

En este contexto, los corredores de desarrollo como el del Valle de México, impulsados por la puesta en marcha del Tren Interurbano México-Toluca, representan un área de oportunidad para detonar proyectos habitacionales en torno a la infraestructura de movilidad. Este corredor no solo mejorará la conectividad, sino que también tiene el potencial de revalorizar el suelo y atraer inversiones en desarrollos residenciales. La clave estará en mantener un balance entre accesibilidad y sostenibilidad.

NEARSHORING: UNA OPORTUNIDAD QUE NO DEBE ESCAPARSE

El fenómeno del nearshoring ha sido uno de los motores económicos más importantes para México en los últimos años. La reubicación de cadenas de suministro hacia el país, especialmente en sectores como manufactura, tecnología y logística, ha detonado una creciente demanda de vivienda en estados como Nuevo León, Chihuahua, Jalisco y Querétaro.

Esta tendencia está fortaleciendo el sector residencial en ciudades secundarias, donde se observa un aumento en la construcción de vivienda para trabajadores calificados y sus familias. Sin embargo, este panorama favorable podría complicarse en el mediano plazo con el regreso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos. Su postura proteccionista podría alterar los acuerdos comerciales, limitando el crecimiento económico y, por ende, el flujo de inversión extranjera directa que sostiene el nearshoring.

Los desarrolladores inmobiliarios deben prepararse para este escenario diversificando sus portafolios y adoptando estrategias de resiliencia. La planeación urbana y la colaboración con gobiernos locales serán fundamentales para garantizar que las regiones beneficiadas por el nearshoring mantengan su atractivo, incluso ante un entorno internacional más adverso.

A partir de los datos más recientes del Banco de México y la SHF, se espera que el sector residencial continúe creciendo de forma moderada, aunque con retos evidentes. En 2024, el PIB nacional ha mostrado un crecimiento acumulado cercano al 3%, con proyecciones para 2025 de un incremento de entre 2% y 2.5%, según analistas económicos. Este crecimiento estará impulsado por la inversión en infraestructura, los flujos del nearshoring y el consumo interno, aunque limitado por altas tasas de interés y una posible desaceleración en Estados Unidos.

En cuanto a las tasas de interés, aunque se espera una reducción gradual en los próximos años, las tasas hipotecarias podrían mantenerse elevadas debido a la cautela de las instituciones financieras. Esto afectará principalmente a las familias de ingresos medios y bajos, reduciendo su capacidad de compra.

La digitalización y las prácticas sostenibles siguen siendo motores clave de innovación en el sector residencial. El uso de herramientas digitales como simuladores hipotecarios, plataformas de realidad virtual y marketplaces en línea ha transformado la experiencia del comprador, permitiendo procesos más ágiles y personalizados. Al mismo tiempo, la demanda de desarrollos sostenibles está en aumento, impulsada por compradores más conscientes de su impacto ambiental.



CRISTIAN HUERTAS,
FOUNDER & CEO DE MORGANA

Iniciativas como la certificación LEED y el uso de materiales ecológicos ya no son exclusivas de proyectos premium, sino que comienzan a permear en segmentos de ingresos medios. Este enfoque no solo contribuye al bienestar de los residentes, sino que también mejora la competitividad de los desarrolladores en un mercado cada vez más exigente.

El sector residencial en México enfrenta un panorama complejo pero lleno de oportunidades. Con políticas públicas ambiciosas como el Plan Nacional de Vivienda y la consolidación de corredores de desarrollo, existen herramientas para atender el déficit habitacional y fomentar un crecimiento equilibrado. Sin embargo, factores externos como el contexto político en Estados Unidos y la evolución de las tasas de interés representan riesgos que no deben subestimarse.

De cara a 2025, el éxito del sector dependerá de la capacidad de los actores involucrados para adaptarse a los cambios, adoptar tecnologías disruptivas y fomentar alianzas público-privadas que impulsen un desarrollo sostenible. El futuro de la vivienda en México no solo será determinado por los mercados, sino también por la visión estratégica y la colaboración de todos los actores clave. 

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



Desarrollo Nativa en Puerto Vallarta

Se posiciona como un líder en el sector inmobiliario gracias a su modelo integral 360°, el cual ofrece un soporte completo para desarrolladores e inversionistas, desde la conceptualización y diseño hasta la comercialización y gestión.

Con este enfoque, Inverti Real Estate se asegura de alinear cada proyecto con las demandas del mercado y las expectativas de los clientes, garantizando así un producto equilibrado y rentable.

Para los próximos años, Inverti proyecta una expansión significativa en destinos estratégicos como Ciudad de México, Tulum y Los Cabos. La empresa lanzó seis nuevos desarrollos en 2024 en áreas clave como Guadalajara y Puerto Vallarta, con una expectativa de ventas que supera los tres mil millones de pesos.

La expansión responde al objetivo de captar nuevos mercados y fortalecer su presencia en zonas de alta demanda tanto para clientes nacionales como internacionales.



Desarrollo Legend en Distrito Andares

Para fortalecer sus operaciones, Inverti utiliza avanzadas plataformas tecnológicas que optimizan los procesos de venta, análisis de datos y comunicación con clientes, lo que permite un seguimiento preciso y detallado de cada proyecto.

EL FUTURO DEL CONTECH ES GREENTECH

POR: JUAN HUICOHEA MASON, CEO MICMAC



En un esfuerzo por combatir el cambio climático, las Naciones Unidas establecieron objetivos claros en su agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, que incluyen la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y la innovación verde en varios sectores, incluido el inmobiliario. Este sector es particularmente relevante para dichos objetivos, ya que es responsable de aproximadamente el 40% de las emisiones de gas de efecto invernadero (GHG, por sus siglas en inglés), debido a la construcción, operación y mantenimiento de edificios.

La construcción sostenible se presenta como una respuesta necesaria para enfrentar este desafío global, promoviendo el uso de materiales ecológicos, energías renovables y tecnologías innovadoras. Como escribí junto con el profesor de MIT Fabio Duarte en 2022 (ULI USA); **el enfoque hacia la sustentabilidad no debería verse como un pesar sobre la industria, si no como un movimiento que beneficia en mejor posicionamiento comercial, acceso**

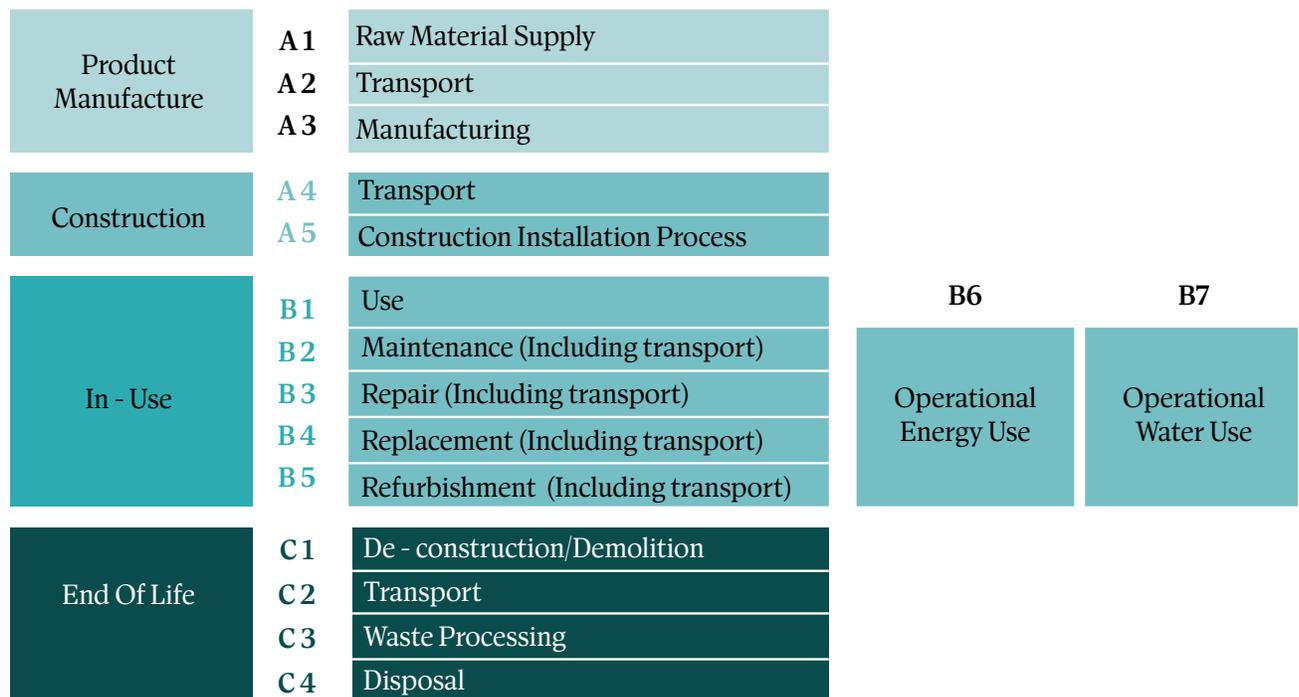
a capital más institucional y disminución de riesgos operativos.

“Una estrategia de sostenibilidad en RE tiene un gran impacto en la calidad, la resiliencia e inclusive la operativa de los edificios: el foco está en disminuir las emisiones pero también en incrementar la eficiencia energética y operativa, mejorar la calidad del aire y optimizar el confort general”, opina Mauricio Weiss, socio cofundador EMEA del fondo internacional Zacia Ventures.

Para evaluar y mejorar la sostenibilidad en el sector inmobiliario, se han desarrollado varios sistemas de medición y certificación. Recientemente han aparecido otras alternativas tales como el Wellness, que se centra en crear ambientes saludables y sostenibles para los ocupantes, abordando factores como la calidad del aire, el confort térmico y el bienestar general de los usuarios. Sistemas como estos permiten a los desarrolladores y propietarios de edificios medir y mejorar su desempeño ambiental



JUAN HUICOCHEA MASON, CEO MICMAC



Metodología LCA. Basado en Technology Addressing Emissions in the Built Environment (Metaprop, 2023)

y se han convertido en certificados con reconocimiento profesional y valor comercial. Los más reconocidos son LEED, BREEAM y EDGE a nivel operativo del inmueble, y GRESB en portafolios más bien corporativos.

Una metodología que vale un paréntesis importante es la Evaluación del Ciclo de Vida (LCA, por sus siglas en inglés), que mide el impacto ambiental de un edificio desde su construcción hasta su desecho. Este evalúa el impacto ambiental de un edificio durante todas sus etapas de existencia: desde la extracción de materias primas, la fase de construcción, la operación y mantenimiento, hasta el desecho o reciclaje al final de su vida útil. De hecho, cerca de una cuarta parte de las emisiones de edificios se originan en la construcción y el restante se deriva principalmente de la operación del edificio.

Mucho se ha discutido acá sobre el enfoque que debe tomar la industria para hacer eficiente la transición hacia una construcción más verde, pero uno de los mayores consensos reside en que la operación energética es la que impactaría aún más al medio ambiente a corto plazo. Otro análisis interesante es que, a pesar de que la construcción impacta mucho menos el peso

El sector inmobiliario es responsable de aproximadamente el 40% de las emisiones de gas de efecto invernadero.

de las emisiones de gas invernadero en el ciclo de vida del edificio, son tantas las obras que se realizan en la actualidad que su impacto es más bien innegable en el corte de caja de cada año; **prueba de esto es que el cemento es el segundo material más usado después del agua, y por ello la industria debe también enfocarse en lograr sistemas constructivos más amigables.** Por esta razón hay voces que invitan más bien a enfocarse en la construcción que en la operación; las opiniones son encontradas.

“Las etapas de construcción tienen un impacto ambiental importante debido a las propiedades de los materiales y sus debidas emisiones, pero las etapas de la operación contribuyen considerablemente a las mismas debido al consumo de energía y agua. Ambas deben priorizarse para reducir la huella de carbón”, opina Adam Malik, CEO de la consultora británica Bloxspring.

Oviir, 2016

Europe

Residential

0-70 years

Ghattas et al, 2013

varies

Residential

-30 years +30 years

Dismantling

2-5%

Use

62-98%

Construction

1-20%

5-10%

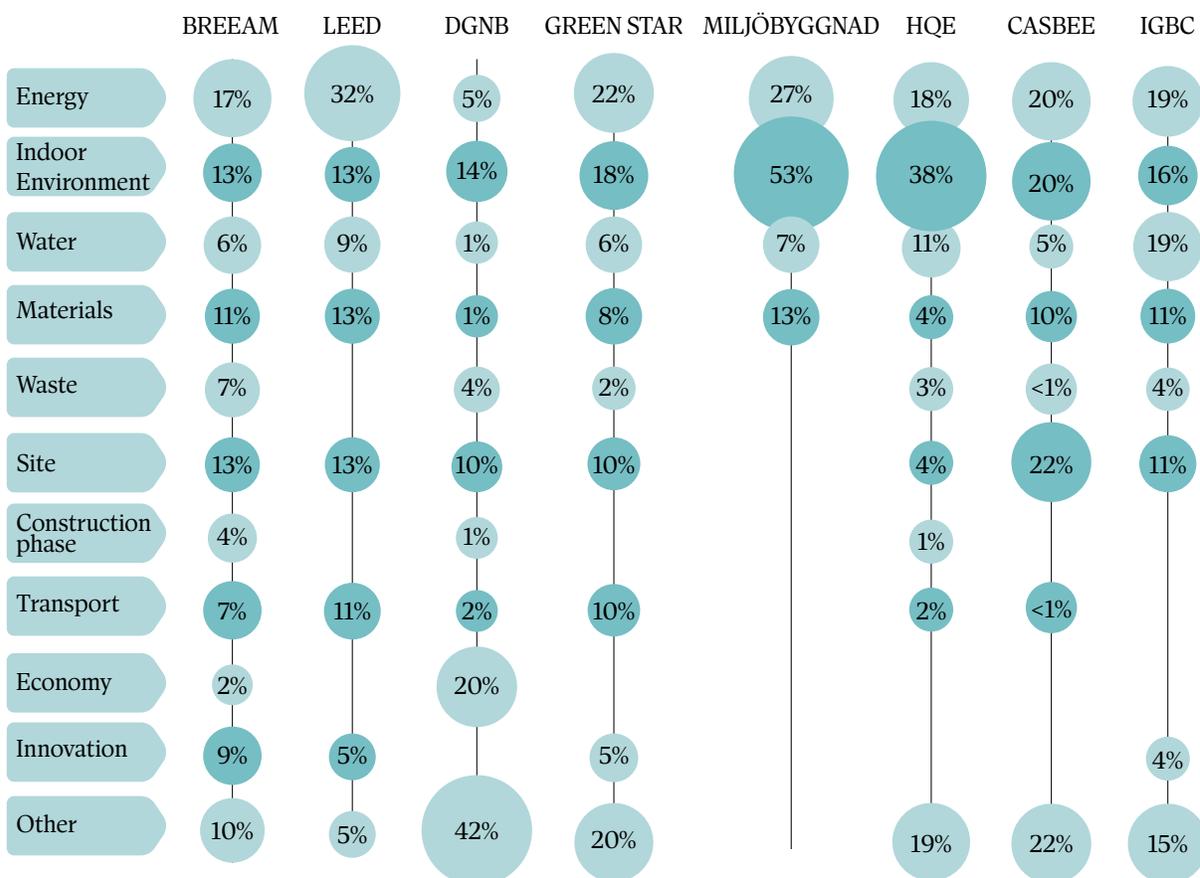
<1%

La operación de un edificio representa una parte sustancial de su impacto ambiental a lo largo de su ciclo de vida, para reducirlo, es fundamental centrarse en varios aspectos clave. Primero, la eficiencia energética es crucial: el uso de sistemas de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC) de alta eficiencia, junto con iluminación LED y la integración de fuentes de energía renovable, puede reducir significativamente el consumo energético.

El consumo de gas ha tenido también una atención especial por su intensidad de consumo energético y emisión de GHG, principalmente en países con climas extremos donde la medición de estos elementos está estandarizada y penalizada, como es el ejemplo de el plan BERDO en Boston. Especial atención debe enfocarse al agua; la implementación de tecnologías de ahorro como la de los sistemas de recolección pluvial son esenciales para garantizar su consumo futuro. También es importante considerar la

calidad del aire interior, que puede mejorarse mediante sistemas de ventilación adecuados y el uso de materiales de construcción que no liberen compuestos orgánicos volátiles.

Por la relevancia que han dado los objetivos globales a la disminución de gases sobre otros rubros, **no es coincidencia que las certificaciones se centran mayormente en calificar la operación del edificio en su carácter de calidad de interior y consumo energético, pues estos son los dos criterios que afectan más el volumen de dichas emisiones.** A decir de esto, la competencia por ser el jugador más sustentable está claramente aventajada: Europa es actualmente el ecosistema más avanzado en certificación y ejercicio de políticas públicas sustentables, aunque también vemos casos crecientes en América, como la LL97 de Nueva York que limita el consumo eléctrico y emisión de gases de edificios comerciales de gran tamaño. De hecho, en la gran mayoría de estos estados la aplicación de certificaciones sustentables se ha vuelto obligatoria.



En la fase de construcción, es esencial considerar varios aspectos para minimizar el impacto ambiental. Primero, la selección de materiales sostenibles, como madera certificada, acero reciclado o concreto de baja emisión, puede reducir la huella de carbono. Si tomamos el estándar LCA como guía, el seguimiento originador de los materiales hasta su logística de transporte y proceso constructivo son necesarios para entender toda su cadena de impacto; ejemplo de ello son las recientes consideraciones de LEED solicitando compra de materiales originados a un máximo de distancia del área de construcción y almacenamiento. Además, la eficiencia en el uso de recursos también puede reducir los tiempos y costos de construcción.

El uso de la innovación, como la impresión 3D de estructuras, puede ofrecer soluciones más sostenibles y eficientes. También se están explorando nuevos materiales ecológicos, como el concreto de bajas emisiones, la madera laminada GLT, así como materiales orgánicos y biocompuestos, que ofrecen alternativas más sostenibles a los materiales tradicionales. Ejemplos de empresas Contech internacionales que están cambiando la manera de ser sustentables hay varios, desde el ámbito de construcción modular (Mighty Buildings), vidrios inteligentes (View), calificación de operación sustentable (Measurabl), captura de carbono (NeoCarbon), y transparencia de mercado (2050 Materials), entre muchos otros.

Technology Solution to Address Emissions Taxonomy

Product Stage | Construction Stage | Use Stage | Construction Stage

Design and Material Selection

The infographic is organized into four vertical columns representing different stages of a building's lifecycle:

- Product Stage:** Focuses on Design and Material Selection. Companies include One Click LCA, EC3, adaptis, tally, Vizcab, and cove.tool.
- Construction Stage:** Divided into 'Alt Buiding Materials' and 'Alt Installation Processes'.
 - Alt Buiding Materials:** CARBON CURE, FORTERA, Blue Planet Systems, PROMETHEUS, BRIMSTONE, Sublime Systems, Hz green steel, and electra.
 - Alt Installation Processes:** AOSM, NEX II, MIGHTY BUILDINGS, CONNECT HOMES, and Factory OS.
- Use Stage:** Focuses on operational efficiency. Companies include enertiv, 75F, Kelvin, Conservation Labs, ROADSPINNER, attune, INFOGRID, AEROSEAL, Greyter, GRIQIUM, LUXWALL, Logical Buildings, TURNTIDE, PEAK POWER, AeroShield, SWITCH, Aeromine, Lumen ENERGY, TESLA ENERGY, aurora, BLUE PRINT POWER, and ASTROPOL.
- Construction Stage:** Focuses on embodied carbon reduction. Companies include deepki, measurabl, CONSERVICE ESG, accacia, enVizi, CORTEX, Schneider Electric, UL, urban machine, CAMBIUM CARBON, AMP ROBOTICS, and CleanFiber.

A legend on the right side of the infographic identifies the types of carbon emissions addressed:

- Embodied Carbon (Green circle)
- Operational Carbon (Dark green circle)
- MetaProp Portfolio Company (Light green circle)

SOURCE: METAPROP. TECHNOLOGY ADDRESSING EMISSIONS IN THE BUILT ENVIRONMENT

Jugadores Greentech en la construcción. Basado en Technology Addressing Emissions in the Built Environment (Metaprop, 2023)



El futuro de la construcción sostenible se perfila con un enfoque holístico que combina eficiencia energética, uso de materiales sostenibles, innovación y una visión integral hacia el bienestar humano.

El futuro de la construcción sostenible se perfila con un enfoque holístico que combina eficiencia energética, uso de materiales sostenibles, innovación y una visión integral hacia el bienestar humano. Se espera que los avances en inteligencia artificial y otras tecnologías transformen aún más la forma en que diseñamos, construimos y operamos los edificios. La construcción sostenible no solo es una necesidad ambiental, sino también una oportunidad para innovar y mejorar nuestra industria. A medida que las ciudades continúan creciendo, la adopción de prácticas sostenibles en la construcción será clave para crear un entorno construido resiliente y sostenible para las futuras generaciones.

“La tecnología en construcción realmente está ayudando a reducir la huella de carbono en diferentes etapas del ciclo de vida de los edificios; su medición está siendo cada vez más accesible y hay también un cambio de mentalidad de la industria energética inmobiliaria, especialmente en el RE comercial con más compañías enfocándose en soluciones sostenibles. A pesar de ello, aún hay mucho por hacer en nuestra industria”, comparte Alexey Dubov, reconocido cofundador de empresas contech en San Francisco.

A pesar de la especulación, creo personalmente que en un futuro no lejano la reflexión irá más allá de la operación y construcción de los edificios dadas las crecientes preocupaciones por el cambio climático, y la conversación incluso cruzará las barreras del diseño de ciudades, ciudades accesibles y amables a la escala humana, ciudades de 15 minutos; entornos del futuro. Mientras solo nos queda avanzar, avanzar y avanzar desde nuestras respectivas trincheras. 🌱

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



URBANISMO ESTRATÉGICO:

El papel clave de los urbanistas en el crecimiento sostenible de México

POR: ANA ESPINOSA, SOCIA Y DIRECTORA DE LATINOAMÉRICA EN SVNMX
MARCELA ROCHA, LÍDER DE DESARROLLO DE NEGOCIOS EN SVNMX



El nearshoring tiene implicaciones directas sobre la planeación y el desarrollo de las ciudades mexicanas.

En los últimos años, México ha experimentado un auge significativo en el sector inmobiliario y la construcción de infraestructura. Hoy, el país vive un momento crucial, el nearshoring no solo está transformando el panorama económico y empresarial, sino que también tiene implicaciones directas sobre la planeación y el desarrollo de las ciudades mexicanas.

La llegada de nuevas empresas y la necesidad de la infraestructura adecuada generan una presión sobre los recursos locales, como el agua, la energía y el transporte. Las ciudades deben evolucionar rápidamente para proporcionar no solo las instalaciones necesarias para las industrias, sino también ofrecer una buena calidad de vida para los trabajadores y sus familias. Esto implica diseñar espacios urbanos más integrados, donde la vivienda, el trabajo y los servicios estén correctamente conectados.

Este boom inmobiliario ofrece oportunidades para repensar la planeación urbana entendiendo que el crecimiento desmedido y no regulado puede generar riesgos importantes. Hoy existe la oportunidad de generar visiones estratégicas de largo plazo que no solo satisfagan necesidades inmediatas sino que consideren a las generaciones futuras y buscando impactos duraderos. Es aquí donde el papel de los urbanistas se vuelve indispensable: su capacidad para integrar los factores sociales, económicos y ambientales en el diseño urbano es la clave para garantizar un crecimiento ordenado y sostenible en el desarrollo de proyectos.



Cabo Real, Baja California, México



Ana Espinosa, Socia y Directora de Latinoamérica en SvNMx

Para crear esta visión de largo plazo es fundamental que los desarrolladores y los urbanistas trabajen conjuntamente. Esta colaboración interdisciplinaria permite planificar proyectos que no sólo respondan a la demanda de vivienda o infraestructura, sino que también contemplen la conectividad, la sostenibilidad y el bienestar social. Las alianzas estratégicas entre ambos actores generan proyectos más resilientes, que cuentan con mayor aceptación social y están mejor preparados para adaptarse a futuras regulaciones y necesidades.

"Los desarrollos bien planeados, que integran transporte, áreas verdes y servicios esenciales, generan mayor demanda y menor riesgo de vacancia. Esto no solo garantiza rentabilidad, sino que también crea comunidades más cohesionadas", destaca Ana Espinosa, Socia y Directora de Latinoamérica en SvNMx.

"... Integrar estos aspectos desde la planificación es clave para atraer capital inteligente",
Marcela Rocha, Líder de Desarrollo de Negocios en SvNMX.



Marcela Rocha, Líder de Desarrollo de Negocios en SvNMX



Plan Maestro San Mateo, Estado de México, México

Algunas de las estrategias de colaboración que se pueden implementar para planear hacia un crecimiento sostenible por SvNMX son las siguientes:

- 1. Planes Maestros y densidad adecuada:** Una de las estrategias más efectivas es la implementación de planes maestros que contemplen una densidad adecuada de población y edificaciones. Esto no solo garantiza que se aprovechen eficientemente los espacios urbanos, sino también facilita la creación de comunidades más integradas y funcionales.
- 2. Movilidad sostenible y espacios públicos de calidad:** Es crucial que los desarrollos urbanos estén conectados a sistemas de transporte público eficientes y respetuosos con el medio ambiente. Además, el diseño de espacios públicos de calidad, como parques, plazas y áreas recreativas, mejora la calidad de vida de los habitantes y fomenta la cohesión social. Su integración en el diseño urbano permite

responder a los retos que enfrenta hoy el país, como el crecimiento desordenado, la contaminación, y la desigualdad social.

- 3. Tecnología y análisis de datos:** La incorporación de herramientas tecnológicas y el análisis de datos permiten proyectar los impactos de los desarrollos urbanos en recursos naturales, servicios públicos y conectividad. Con esta información, es posible ajustar los proyectos en fases tempranas y asegurar su viabilidad a largo plazo.
- 4. Mesas de trabajo interdisciplinarias:** La creación de mesas de trabajo con expertos de diversas áreas (arquitectos, urbanistas, ecologistas, consultores inmobiliarios, etc.) desde las etapas de conceptualización de un proyecto permite establecer objetivos claros y soluciones innovadoras para cada fase del desarrollo urbano.

Planear de manera ordenada un plan maestro o una ciudad no solo impacta positivamente en el entorno social y ambiental, sino que también genera beneficios tangibles para la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios en México. Un plan maestro diseñado e implementado de manera efectiva eleva el valor de las zonas cercanas, potenciando el valor del suelo y generando mayores oportunidades de retorno sobre la inversión. Asimismo, un plan maestro que contemple sostenibilidad y gobernanza responsable es más atractivo para obtener financiamiento

o atraer a inversionistas institucionales. Una planificación adecuada permite a los desarrolladores liderar la transformación hacia ciudades mexicanas más competitivas y sostenibles.

"Hoy en día, los inversionistas no solo buscan rentabilidad financiera, sino proyectos que respeten criterios de sostenibilidad y responsabilidad social. Integrar estos aspectos desde la planificación es clave para atraer capital inteligente", menciona Marcela Rocha, Líder de Desarrollo de Negocios en SvNMx.

SvNMx diseña pensando en un futuro resiliente y flexible

vivienda

Abogamos por el acceso a una vivienda digna para todos. SvNMx lleva más de 40 años trabajando en el ámbito de la vivienda, con más de 5,000 unidades entregadas. Nuestra labor abarca una amplia gama de proyectos, desde edificaciones de baja altura hasta grandes edificios, cubriendo diversos niveles de accesibilidad económica.

usos mixtos

En un mundo en el que la huella del desarrollo se deja ver mucho más allá de los límites de la propiedad, somos pioneros en una nueva era del sector inmobiliario que prioriza que el propósito vaya de la mano con las utilidades de un proyecto inmobiliario.

turismo regenerativo

Fomentando ecosistemas, paisajes y desarrollos con el potencial de generar un impacto económico positivo y sostenido para las comunidades adyacentes.

movilidad

Desde proyectos de transformación urbana hasta centros de tránsito suburbanos, nos comprometemos a reimaginar la forma en que vivimos, trabajamos y nos movemos por nuestras ciudades mediante la creación de barrios dinámicos, transitables y regeneradores.

espacio público

Desbloqueamos el potencial no aprovechado alrededor de activos comunitarios clave, como escuelas, hospitales, parques y centros de arte y cultura, siendo catalizadores para crear lugares más ricos y dinámicos.

comunidades industriales

Buscamos desarrollar comunidades industriales que no solo alojen fábricas y almacenes, sino que integren viviendas, servicios, espacios públicos y una infraestructura de transporte eficiente.



una visión para ciudades habitables

SvNMx

El crecimiento urbano inteligente es clave para evitar la expansión desmedida y no planificada. Al fomentar proyectos verticales y mixtos, se logra reducir la expansión de la mancha urbana, optimizando el uso del suelo y creando comunidades más compactas y conectadas. Además, una planificación adecuada permite desarrollar proyectos más rentables y atractivos al incrementar la densidad poblacional en áreas estratégicas. Estos desarrollos también contribuyen a la creación de espacios multifuncionales y multigeneracionales, donde las personas puedan vivir, trabajar y disfrutar de espacios recreativos, posicionando las zonas como núcleos vibrantes y sostenibles para residentes e inversionistas.



Equipo de SvNMX



Equipo de SvNMX

El momento que vive México en términos de inversión y desarrollo inmobiliario es, sin duda, una oportunidad única para sentar las bases de un crecimiento que trascienda generaciones. Hoy nos encontramos frente a una oportunidad para transformar las ciudades en entornos ordenados, sostenibles y resilientes. Para aprovechar este potencial, es esencial que desarrolladores, urbanistas y demás actores clave trabajen de manera conjunta para priorizar la calidad sobre la cantidad. Mientras los desarrolladores

aportan dinamismo, capital y experiencia técnica, los urbanistas tienen la capacidad de integrar sostenibilidad, inclusión y orden en cada proyecto. Este trabajo conjunto puede marcar la diferencia entre un crecimiento desmedido que agrava problemas urbanos y un desarrollo inteligente que aproveche esta coyuntura para transformar las ciudades. Solo con una visión estratégica y colaborativa se podrá crear un entorno que mejore la calidad de vida y la competitividad de nuestras ciudades.

SvNMX transforma ciudades en todo el mundo

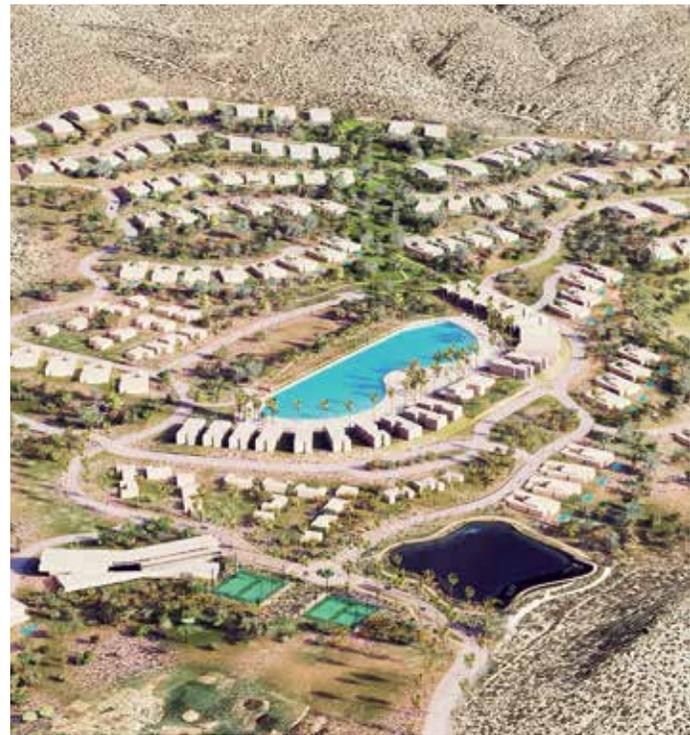
proyectos destacados

- Plan de Rehabilitación de Acapulco / Guerrero, México
- Ontario Line / Toronto, Canadá
- UBC - Residencia para Estudiantes / Vancouver, Canadá
- Plan Regional de Turismo para el Estado de Sinaloa / Sinaloa, México
- Plan Maestro San Mateo / Estado de México, México
- ONCairo / Cairo, Egipto
- Cabo Real / Baja California Sur, México
- Diseño de Áreas Verdes Universidad Iberoamericana / Ciudad de México, México
- Dundas Connects / Toronto, Canadá
- Ex Fábrica Textil Río Blanco / Veracruz, México
- Plan de Desarrollo Social y Vivienda de Bulyanhulu / Bulyanhulu, Tanzania
- Aglomeración Urbana de Gran Novosibirsk + Comunidad Científica / Novosibirsk, Russia
- Iniciativa de Aceleración de Port Lands / Toronto, Canadá



SvNMX es una firma de arquitectura, urbanismo y arquitectura de paisaje. Sus proyectos contribuyen positivamente a los sistemas ecológicos y sociales. Apoyan a las comunidades, al sector privado y al gobierno a planear visiones regionales innovadoras que fomenten las economías emergentes a través de la gestión cuidadosa de la tierra, la infraestructura y los recursos naturales.

Sus diseños enfocados en el paisaje crean espacios abiertos sensibles a la historia, al entorno y a la cultura local, manteniendo una sensación de conexión con el resto de la comunidad a medida que esta crece y evoluciona. Planean comunidades de turismo regenerativas que contribuyen a la ecología, economía y carácter del lugar y cuentan con un gran enfoque en crear comunidades orientadas al transporte, creando estrategias para alianzas efectivas entre el sector público y el sector privado.



Plan Maestro San Mateo, Estado de México, México

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



CRIPTOMONEDAS

INNOVANDO EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Fibra Cero, liderada por Omar A. González, recibirá una inversión superior a los mil millones de pesos en criptomonedas para apalancar el fondo extranjero de Bitcoin Black de Crypto Investors Private Club.

INVERSIÓN CON CRYPTO INVESTORS

En un acuerdo innovador, Fibra Cero líder en bienes raíces en México y Crypto Investors Private Club, fondo de inversión en criptomonedas con presencia en 19 países, unieron fuerzas para impulsar la inversión en criptomonedas en México.

El acuerdo, firmado en el exclusivo Club 51 de la Ciudad de México, contempla una inversión superior a los mil trescientos millones de pesos en criptomonedas para apalancar el fondo de inversión Black de Crypto Investors Private Club con bienes raíces.

La inversión en criptomonedas permitirá consolidar la posición de Fibra Cero en el mercado mexicano. Adicional, Crypto Investors Private Club aprovechará la trayectoria y experiencia de Fibra Cero para expandirse en México.

Esta alianza busca expandir la inversión en criptomonedas a través de bienes raíces en México.

NUESTRA META PARA EL 2025

Para el próximo año, Fibra Cero planea ingresar a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) a través de la emisión de Certificados Bursátiles Fiduciarios Inmobiliarios (CBFIs), lo que permitirá acceder a nuevos canales de financiamiento y aumentar su visibilidad en el mercado.

TESTIMONIOS

"La alianza entre Fibra Cero y Crypto Investors Private Club impulsará el crecimiento del mercado de criptomonedas en México y aumentará la seguridad y certeza para los inversores en el país", destacó Fernando Méndez, Operador financiero de Fibra Cero.

"La experiencia y trayectoria de Fibra Cero son fundamentales para nuestro éxito en México", agregó un representante de Crypto Investors Private Club.

AHORA ES POSIBLE INVERTIR EN EL MERCADO INMOBILIARIO A TRAVÉS DE CRIPTOMONEDAS.



Omar A. González - CEO de Fibra Cero

KAMPUS INDUSTRIAL SANTA ROSA: IMPULSANDO LA INNOVACIÓN INDUSTRIAL EN JALISCO



Con la llegada de nuevas empresas, líneas de producción y la expansión de otras, el estado de **Jalisco se ha consolidado como una de las entidades referentes en el sector inmobiliario industrial**, no solo por su ubicación estratégica, sino también por su ecosistema favorable para las inversiones e infraestructura de clase mundial. Ejemplo de ello es Kampus Desarrollos, compañía que se encuentra en la segunda fase de construcción de Kampus Industrial Santa Rosa.

Un proyecto que responde a la creciente demanda del nearshoring e integra infraestructura sostenible y soluciones innovadoras para empresas de manufactura y logística gracias a su ubicación en el corredor industrial de **El Salto, el cual destaca por su conectividad con el Puerto de Manzanillo y el Bajío**.

De acuerdo con su CEO, Bruno Martínez, este corredor se ha convertido en el segundo (que no está en frontera), más importante

a nivel nacional después del Estado de México. “Antes de la pandemia, la absorción en Jalisco no era de más de 200 mil metros cuadrados (m²) anuales. **Hoy en día, la entidad registra una absorción mayor a los 400 mil m² por año**”.

Estas condiciones han llevado a Jalisco a competir directamente con regiones líderes como Nuevo León y el Bajío, **posicionándolo como un actor estratégico en la economía nacional** e internacional.

Segunda fase de Kampus Industrial Santa Rosa

Con una **inversión total aproximada de 100 millones de dólares**, la segunda fase de **Kampus Industrial Santa Rosa**, está diseñada para satisfacer las necesidades de sectores clave como la manufactura electrónica, logística, e-commerce, desarrollo de tecnología de semiconductores, entre muchos más, ya que al igual que la primera fase, se alinea con las tendencias globales del nearshoring, ofreciendo espacios sostenibles y estratégicamente ubicados.

Con una inversión total aproximada de 100 millones de dólares, la segunda fase de Kampus Industrial Santa Rosa, está diseñada para satisfacer las necesidades de sectores clave.

El también Presidente de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco (APIEJ), explica que **esta fase se convertirá en la más grande de todo el proyecto**, ya que se trata de 134 mil m², divididos en cuatro edificios. “El inmueble más grande de la fase uno fue de 40 mil m² y aquí vamos a construir uno de 46 mil m², aproximadamente”, menciona en entrevista para Inmobiliare.

Cabe destacar que pese a estar contemplada esta segunda etapa desde la planeación de la primera, **el fenómeno del nearshoring en el estado y la demanda de espacios ha sido un factor determinante para continuar con el proyecto**, por lo que adicional al actual inmueble, se prevén dos más para el tema especulativo.

Además, **contará con los mismos estándares internacionales de calidad y sostenibilidad**, al incorporar certificaciones como LEED, que garantizan eficiencia energética y menor impacto ambiental.

“Estamos explorando nuevas certificaciones, pero en este momento estamos enfocados en dos, una tiene que ver con el tema de sustentabilidad y sostenibilidad de los recursos que es la **certificación LEED ORO**. Lo que posicionaría a Kampus y al parque como el primero en Jalisco en contar con este nivel de certificación”.

La otra es en materia de seguridad, **Kampus Industrial Santa Rosa cuenta con una certificación otorgada por la Asociación Mexicana De Parques Industriales Privados, AMPIP**. Misma que se asegura de que el proyecto ofrezca los más altos estándares y protocolos ante accidentes, fenómenos naturales, operación y ciberseguridad.

Asimismo, detalla que al igual que la fase uno, **esta etapa también tendrá un impacto social** en el municipio, ya que se prevé la construcción de un parque urbano para las comunidades aledañas o un edificio de servicios y trámites municipales. Sin embargo, las propuestas aún se están trabajando con las autoridades correspondientes.

“Estamos trabajando con las autoridades para identificar qué valor agregado y qué tanto impacto social tiene hacia las personas, estamos trabajando en ello, pero definitivamente sí tiene que tener un componente social para nosotros”.

Kampus Desarrollos, proyección y visión a futuro

La segunda fase de Kampus Industrial Santa Rosa **se prevé finalice en 2027**, por lo que los objetivos para 2025 y 2026 son trabajar en la construcción de los edificios 5 y 6, así como de otros inmuebles especulativos.

“Kampus continúa trabajando para lograr que más empresas lleguen a México a establecerse. Seguimos con la misma filosofía de ser sustentables y tener un impacto social y de seguridad en nuestros desarrollos”.

La segunda fase de Kampus Industrial Santa Rosa se prevé finalice en 2027.





DE IZQUIERDA A DERECHA:

ROBERTO KELLEHER - INMOBILIA, JAIME FASJA - PRESIDENTE ADI, ALTAGRACIA GÓMEZ - CONSEJO ASESOR PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y LA RELOCALIZACIÓN DE EMPRESAS, FEDERICO MARTÍN DEL CAMPO - WALTON STREET CAPITAL Y MARTÍN WERNER - DD 360 CAPITAL

TURISMO IMPULSARÁ AL MERCADO DE BIENES RAÍCES EN MÉXICO: ADI

Por: Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliare.com

La Asociación de Desarrolladores de México (ADI) mantiene su confianza en el turismo como un detonador de todos los sectores relacionados con los bienes raíces, anunciaron empresarios durante el evento “Oportunidades de Inversión en 2024”.

La Asociación de Desarrolladores de México (ADI) mantiene su confianza en el turismo como un detonador de todos los sectores.

De acuerdo con Roberto Keheller, CEO y socio fundador de Inmobilia, la cercanía de México con Estados Unidos ofrece una ventaja significativa en materia turística e inmobiliaria, por lo que se debe aprovechar a corto y largo plazo.

“Estamos a dos horas del mercado americano, que el mayor consumidor. Además, hay zonas en el país que han crecido mucho en los últimos años y representan nuevas oportunidades a futuro”.

El empresario agregó que hoy Cancún tiene un aproximado de 28 cuartos de hotel y la Riviera Maya hasta 120 mil, lo que refleja un potencial en la región sureste.

“México se volvió caro porque competimos con otros mercados importantes como República Dominicana. Las tarifas han aumentado e incluso vemos potencial para desarrollar otras zonas turísticas, pero la gran playa de México siempre es Cancún”.

Metas de la ADI para los próximos años

Durante el foro, Altagracia Gómez, coordinadora del Consejo Asesor Empresarial del Gobierno de México, afirmó que la Copa Mundial de la FIFA 2026 será un importante impulso para el turismo y la economía nacional.

Por ello, invitó a autoridades y empresarios a trabajar de la mano los próximos seis años y aprovechar el evento para colocar a México como referente turístico.

Asimismo, confió en proyectos de la actual administración de Claudia Sheinbaum, como la reconstrucción de Acapulco y el fortalecimiento de la infraestructura en el sureste como motores para el desarrollo el próximo año.

En este contexto, Jaime Fasja, presidente de la ADI, puntualizó que la meta de inversión inmobiliaria en 2024 y 2025 se mantendrá en 14 mil 500 millones de dólares, invirtiendo tanto en vivienda como en el sector industrial, comercial y turístico. 

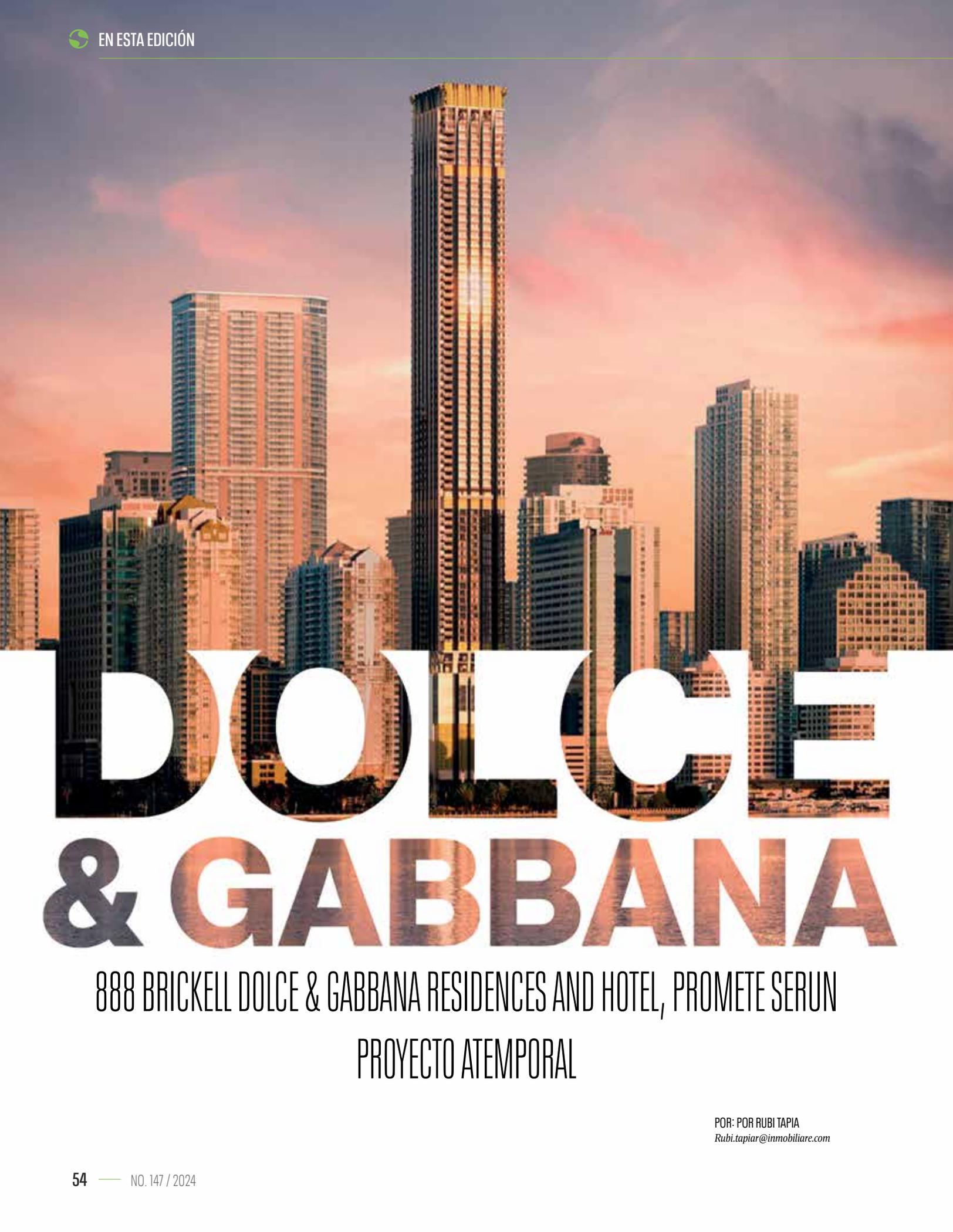
La meta de inversión inmobiliaria en 2024 y 2025 se mantendrá en 14 mil 500 millones de dólares.



MARÍA JOSÉ FERNÁNDEZ, DIRECTORA GENERAL ADI



JAIME FASJA, PRESIDENTE ADI



DOLCE & GABBANA

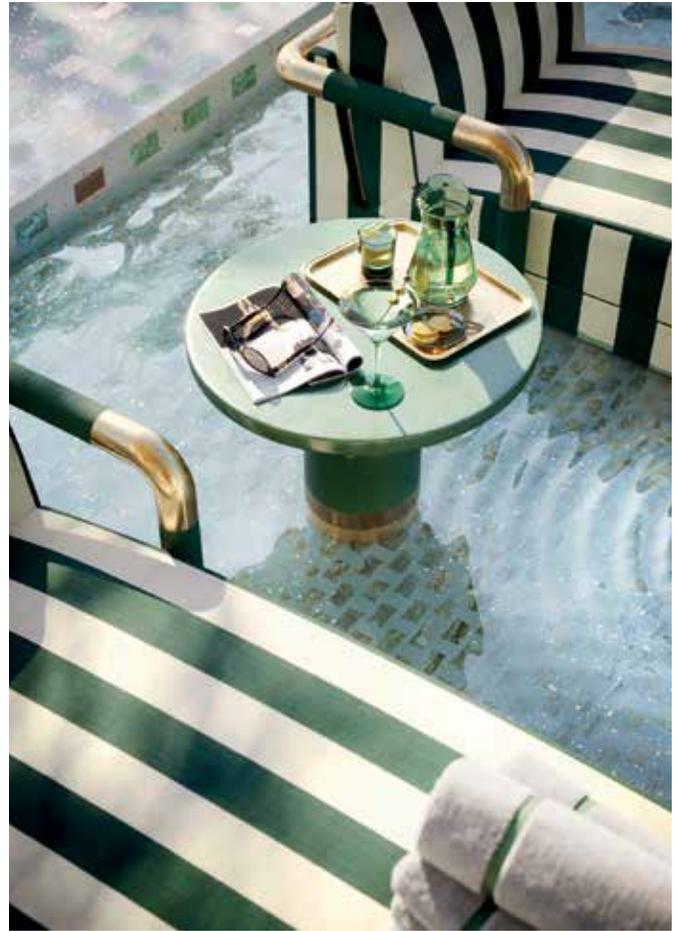
888 BRICKELL DOLCE & GABBANA RESIDENCES AND HOTEL, PROMETE SER UN
PROYECTO ATEMPORAL

POR: POR RUBI TAPIA
Rubi.tapiar@inmobiliare.com

Es el primer edificio en el mundo que viene con el nombre de la marca Dolce & Gabbana.

Dolce & Gabbana, firma de moda italiana, incursionará en el mercado del real estate en Estados Unidos con el proyecto 888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel, desarrollo que promete ser un proyecto atemporal.

En entrevista exclusiva para Inmobiliare, Ignacio González Arias de Sotheby's, representante del proyecto, indicó que se encuentran en un proceso de pre-construcción, y que las obras iniciarán durante el primer trimestre del 2025 y concluirán en el 2028. Promete ser la torre más alta de Miami de 320 metros, es decir, 90 pisos, que albergarán 259 residencias híbridas.



888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel



888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel

“Es el primer edificio en el mundo que viene con el nombre de la marca Dolce & Gabbana; todas las unidades se entregarán completamente terminadas y amuebladas por la marca italiana. Nuestra intención es crear un monumento en la ciudad que se posponga en el tiempo, que nunca pase de moda”.

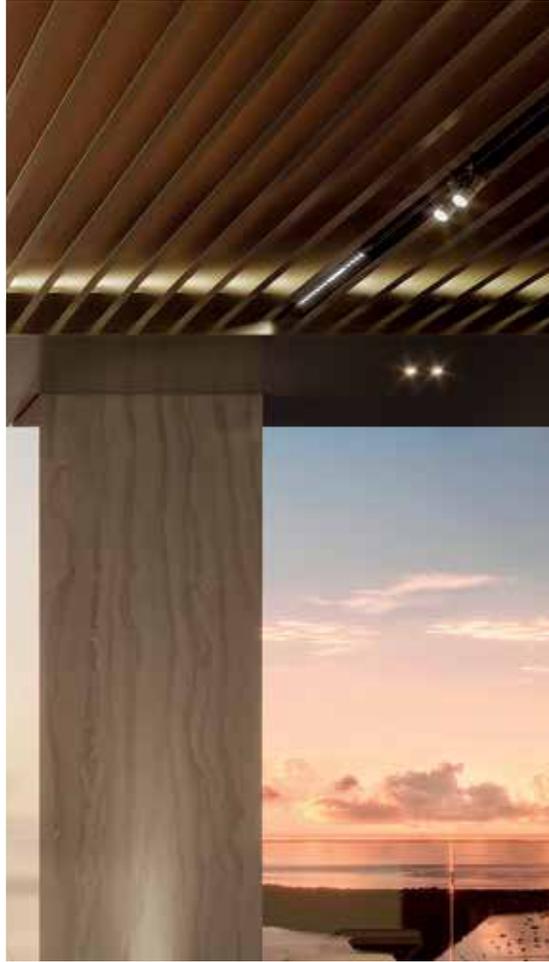
Los condominios en Miami ya no compiten tanto en el precio, sino por los servicios y las amenidades, por lo que en 888 Brickell Dolce & Gabbana habrá, más de 115 mil pies cuadrados (10 mil metros cuadrados), para sala de eventos, spa, bar, cafetería, tienda de costura, un coche royce rolls, dos restaurantes, gimnasio, oficinas, pista de padel para residentes.

Con respecto a los dueños de las residencias, Dolce & Gabbana brinda un piso exclusivo solo para ellos, que es el número 43, que incluye piscina, gimnasio y oficinas, con el que fin de que tengan privacidad en caso de no querer utilizar el resto de las amenidades comunitarias.

DOLCE & GABBANA BRINDA UN PISO EXCLUSIVO SOLO PARA ELLOS, QUE ES EL NÚMERO 43, QUE INCLUYE PISCINA, GIMNASIO Y OFICINAS.



888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel



Beneficios para el inversionista de 888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel

De acuerdo con Ignacio González Arias, el proyecto ofrece una amplia flexibilidad a los inversionistas que se convierten en dueños de un condominio, por ejemplo, pueden rentar su propiedad por el tiempo que deseen.

“El cliente es propietario de un activo en donde puede vivir, alquilar tradicionalmente por un periodo de seis meses a un año o bien rentas de corto plazo, muchos inversionistas buscan porque en Miami puede rentabilizar mucho su activo, ya que se ha convertido en una ciudad global; o también integrar su residencia al concepto de hotel que es Dolce & Gabbana Hotel”.



888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel

Los dueños de residencias de dos, tres y cuatro habitaciones tendrán la oportunidad de dividir su unidad en bloques

Por la magnitud del diseño, los dueños de residencias de dos, tres y cuatro habitaciones tendrán la oportunidad de dividir su unidad en bloques e integrar esa separación en el programa del hotel.

“El proyecto al final lo que te ofrece es la libertad absoluta, el cliente puede hacer con su activo lo que quiera, si quiere vivir o renta lo puede hacer. Hay que recordar que Brickell se ha convertido en un centro turístico, no solo de ocio sino también financiero. El cliente mexicano está viendo que esta torre ofrece plusvalía del activo y rentabilidad”.



888 Brickell Dolce & Gabbana Residences and Hotel



SOLEI

**PROYECTO IRREPETIBLE. ÚNICO DESARROLLO
RESIDENCIAL EN PLAYACAR FASE 1**



SOLEii es un proyecto que contará con 24 residencias de lujo distribuidas en tres edificios.

Playa del Carmen se ubica en el corazón del Caribe Mexicano, si bien es conocida por sus más de 2,500 cenotes que yacen debajo de la Riviera Maya, arena blanca, mar turquesa, excelente clima, fauna autóctona y densa jungla tropical, también es distinguida por albergar la construcción del proyecto residencial de lujo SOLEii.

El desarrollo se caracteriza por enfatizar lo bello de la región, por lo que sus residentes tendrán una vida alejada del bullicio en armonía con la naturaleza; cada uno de ellos disfrutará de los amplios espacios naturales, excelentes amenidades, seguridad y cercanía a todos los servicios.

“El proyecto residencial de lujo combina el estilo moderno y minimalista, teniendo la selva tropical autóctona y el mar caribe como protagonistas”, comenta el área de Comunicación Luxed Premium

Properties y Comunicación SOLEii Playacar Premium Residences.

SOLEii se ubica en Playacar Fase 1, la zona residencial más exclusiva y de mayor plusvalía en Playa del Carmen. Playacar fase 1 cuenta con 1,400 metros lineales de frente de playa de arena blanca y agua azul turquesa.

SOLEii se encuentra a 130 metros del mar y a cinco minutos de una plaza comercial con tiendas de marca y restaurantes, al igual que del inicio de la 5ta Avenida, que da acceso peatonal al muelle del ferry a Cozumel.

En cuestión de arquitectura y diseño “integra la naturaleza tropical y el azul del Caribe en cada rincón de su diseño. Con edificios modernos y minimalistas, las unidades ofrecen terrazas panorámicas, interiores de gran altura y acabados de lujo con pisos de mármol y cristales laminados”.





SOLEii se ubica en la Fase 1 de Playacar que corresponde a la zona residencial más exclusiva y de mayor plusvalía de Playa del Carmen.



SOLEii ofrece residencias de lujo con áreas verdes

SOLEii es un proyecto que cuenta con 24 residencias de lujo distribuidas en tres edificios, dos unidades por piso, cada una de ellas de tres y cuatro recámaras. Las habitaciones principales con acceso a la terraza y un walk-in closet, el baño tendrá iluminación y ventilación natural; en tanto que las recámaras secundarias darán acceso a la terraza posterior.

Todas las unidades ofrecerán un amplio salón y terraza. Las terrazas principales tienen hasta 2.4 metros de profundidad, mientras que las posteriores son de 1.2 metros de profundidad. Todas las unidades tienen barandales de un metro de alto de cristal laminado de 12 milímetros y piso de mármol.

El diseño de la sala, comedor y cocina se integra en un solo espacio. Siendo la cocina el corazón de las áreas comunes, al integrar un concepto perfecto de espacios

abiertos que permiten la entrada de luz natural en todo el hogar. La estancia para cocinas está totalmente equipada con electrodomésticos premium de la marca Smeg, estufa, horno eléctrico, horno de microondas y refrigerador de cuatro puertas; así como muebles para guardar cosas, cubiertas de granito, campana de extracción de humo y lavavajillas.

Cada una de las unidades cuentan con un área de servicio, área de lavado y planchado, estacionamientos y bodegas privadas en sótano. Es importante resaltar que ciertas unidades selectas tienen un vestíbulo de acceso con jardinería interior al frente y atrás, de entre 80 metros cuadrados y 180 metros cuadrados, separados con setos de privacidad entre unidades.





Residentes podrán disfrutar de las siguientes amenidades en SOLEii:

Los propietarios podrán disfrutar de los más de 1,000 m² de amenidades que están pensadas para compartir momentos con sus seres queridos, familia y amigos. La amenidad más impactante es la cercanía al mar y las vistas que ofrecen los solarios comunes, uno por cada edificio. Cada uno cuenta con:

- Alberca infinity edge
- Terraza cubierta y descubierta
- Baños
- Regaderas exteriores
- Acceso desde el elevador

SOLEii cuenta una zona familiar con jardín, asador, alberca, minibar y un carril de nado de 20 metros en planta baja. En el sótano está el estacionamiento subterráneo para residentes y visitas. Además, cuenta con bodegas privadas desde 5 hasta 13 m²; así como una caseta de seguridad y oficinas administrativas.

Beneficios de invertir en SOLEii

SOLEii es un proyecto residencial que ofrece seguridad y privacidad, que tiene una ubicación privilegiada a unos pasos del mar; además, el inversionista tiene la certidumbre de la calidad que le entregan por la unidad.

Por su localización, a metros de la playa con arena blanca y agua turquesa, las altas tasas de plusvalía, demanda y tarifas en la ocupación de rentas son seguras.

El desarrollo ofrece “vistas espectaculares del amanecer en el mar y el atardecer en la selva. Diseño moderno y generoso, techos altos, amplios espacios, buena iluminación y ventilación natural. Pero sobre todo tiene la presencia y el respaldo de las empresas como JLL, Luxed Premium Properties y Darkitectos”.

JLL y Luxed Premium Properties impulsan SOLEii

SOLEii es un desarrollo exclusivo de JLL, empresa Fortune 500; y para impulsarlo ha realizado una colaboración estratégica de comercialización con una compañía líder en la conceptualización y ejecución de programas integrales de marketing y ventas para proyectos inmobiliarios de lujo: Luxed Premium Properties.

“Representa un avance significativo para Luxed, que se posiciona como un socio clave en la comercialización de los principales productos de JLL en la exclusiva comunidad de Playacar, en Playa del Carmen. La alianza refuerza el compromiso de ambas empresas en ofrecer las mejores oportunidades de inversión en propiedades premium, cubriendo destinos clave como Cancún, Playa del Carmen y Tulum”.

Sumado a lo anterior, también se amplía la oferta de productos exclusivos, con lo que se eleva el nivel de servicio y atención, ya que ambas empresas proporcionan a los clientes un respaldo en el proceso de inversión.

“Esta colaboración asegura un enfoque integral en la comercialización de proyectos residenciales, aprovechando las fortalezas combinadas de ambas para ofrecer resultados excepcionales en términos de posicionamiento y generación de valor”.

SOLEii es un desarrollo exclusivo de JLL donde Luxed Premium Properties participa como comercializadora.

Luxed Premium Properties redefine el mercado inmobiliario de lujo de Riviera Maya

Es una compañía fundada por Carlos Orozco y Orozco, Salomon Zaga y Daniel Masliah, socios, desde sus inicios ha consolidado su posición en el mercado al seleccionar cuidadosamente un portafolio de propiedades premium y colaborar con líderes internacionales. En un periodo de menos de 18 meses, logró integrar 10 proyectos con más de 3,190 unidades residenciales en las principales zonas del Caribe Mexicano, posicionándose como el Máster Broker de mayor crecimiento en la región.

“Los inmuebles en el portafolio de Luxed Premium Properties ofrecen una oportunidad estratégica de inversión respaldada por un enfoque integral y profesional. La empresa garantiza experiencias de compra optimizadas, conceptos exclusivos y un servicio personalizado en cada etapa del proceso, asegurando tanto el éxito de la transacción como la satisfacción del cliente final”.



exni

Conectando el futuro del Real Estate en México

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliare.com

JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com



Por duodécimo año consecutivo, Inmobiliare llevó a cabo una edición más de Expo Negocios Inmobiliarios, EXNI, evento que regresó el pasado 30 y 31 de octubre a su icónica y tradicional sede: Hotel Camino Real de Polanco en la Ciudad de México.

A lo largo de dos días ofreció conferencias, más de 60 stands comerciales y hospitality lounges, en un formato cero emisiones rodeado por los proyectos más innovadores del sector en más de 500 metros cuadrados de exposición.

Como cada año, EXNI 2024 reunió a expertos que discutieron los temas más relevantes sobre el futuro del sector inmobiliario a lo largo de una jornada doble en la que se compartieron valiosas perspectivas sobre la evolución del mercado residencial, la influencia del nearshoring en la economía, y las expectativas para la logística en el país. Asimismo, se exploraron los desafíos y oportunidades que se vislumbran brindando a los asistentes un panorama integral.

Cabe destacar que este evento no hubiera sido posible sin la participación y respaldo de diversas compañías nacionales e internacionales que participan como expositores y patrocinadores.

Patrocinadores Premium: Colliers, Kampus Desarrollos, The Facade Studio, Skyhaus, Gicsa, Grupo Delta y Related.

Platinum: Vitro Vidrio Arquitectónico, Grupo GEA, Bterra Desarrollos, Novotech Si Now, Naturgy, Real Estate, INNA Beach Condos & Hotel Puerto Morelos, JLL, Terra, Element Development, Leste, Saint-Gobain y Fortune International Group.

Gold: Holcim, Cushman & Wakefield, Gensler, Industrial Gate, Believe, BEA Bioconstrucción y Energía Alternativa, Kuyabeh, ArmSec, MOXI, Inversiones Delta, DD360, Casa Bella Residences, Icon Beach, Nexo, NoMad Residences, Okan Tower, ONE Hollywood Residences, ORA, Viceroy Brickell, Nomad Living, Elite Last Mile Industrial Parks, Thompson, IQ Real Estate.

Silver: Inverti, Grupo López Rosa & Asociados, Bricksell, Ware Malcomb, Murguía, Tinsa, HKS, Hir Casa, JWA, PPG Comex, Urbanología, Bovis, Marriott International, Credit Brokers, Tif, Market Analysis, GBCI, Revitaliza Consultores, Three, Coldwell Banker Commercial México, Finsolar, Tres Vidas Acapulco, SvN Architects + Planners, Terra Regia, USG, GVI Gomez Vazquez International, CBRE, GVA.

Alianzas: ADI, Softec, AMPIP CDMX, ANIVIP, AAI, AMEXCAP, Equipar, Lean Construction Institute MÉXICO, Construyendo y Creciendo, En Concreto, Asociación Mexicana de Urbanistas, PROPTECH LATAM, Propiedades.com, Property Journal, AMEFIBRA, Corenet Global, Inbound Logistics Latam, AMAR, UPIM, SUME, AMXCO, IMEI BOMA, Ibarra del Paso Gallego y Brokers Hub.



Rebeca Esther Pizano
DIRECTORA GENERAL EN VECTOR PARTNERS



Jaime Lara
CO-FOUNDER & CO-CEO EN URBIMUM PROPERTY GROUP



Francisco Andragnes
CEO EN HOMIE

APRENDIZAJE EN TIEMPO REAL: LOS EXPERTOS COMPARTEN SUS PRONÓSTICOS PARA BIENES RAÍCES EN 2025

Para dar inicio con el congreso, Bárbara Ochoa de Interlogix moderó el primer panel, en el que participaron Rebeca Esther Pizano de Vector Partners; Jaime Lara de Urbium Property Group; Francisco Andragnes de Homie; y Juan Pablo Arroyuelo de Armour Secure, quienes discutieron las oportunidades de inversión para los siguientes años.

A lo que Juan Pablo Arroyuelo explicó que el sector industrial y el nearshoring son, hoy en día, los que soportan gran parte de la economía de la industria. **“Las oportunidades vendrán después. Actualmente se mantiene bastante caliente el mercado residencial turístico, el de hospitalidad también. En nuestro caso, vemos más oportunidades en el residencial turístico, especialmente en casas para extranjeros hasta industriales de todo tipo”.**

En esta misma línea pero en materia de financiamiento, Rebeca Pizano mencionó que se observa un muy buen nivel de inversión,

principalmente en tres tipos de activos: Industriales, hoteleros y residenciales.

“El tema no es nuevo, México ha destacado siempre en el tema de naves y parques industriales y seguimos viendo un crecimiento, particularmente en algunos estados del norte. Sin embargo, ahí sí hay un reto importante por la cercanía con Estados Unidos y el contexto político, lo que genera cierto estrés. Si hay financiamiento, el tema del crédito ha fluido muy bien”.

Jaime Lara expresó su optimismo para el sector industrial en el mediano y largo plazo pese a vislumbrar ciertos retos, resultado de la incertidumbre política que causa el cambio de gobierno en Estados Unidos y que pone el foco principal en el aumento de tarifas por parte del país vecino.

“En términos relativos **México debería de seguir siendo más competitivo que China** y otros países. También estamos viendo a

los inversionistas optimistas aunque con cierta cautela para los siguientes meses en lo que el nuevo gobierno de EUA define su política industrial”.

Con respecto a la vivienda en renta, Francisco Andragnes señaló la actual situación del mercado en general: tasas caras y costos de construcción altos con procesos y trámites lentos por parte del gobierno, por lo que no hay forma de hacerlo sin correr algún riesgo.

“No hay vivienda ni se construyó nueva en los últimos 5 años, **entonces una vivienda hoy en la CDMX es como tener un diamante, no es fácil de replicar.** No hay manera de frenar un aumento en las rentas ante una falta total de oferta y una demanda que sigue creciendo, por lo que las rentas del mercado van a seguir subiendo muy por encima del promedio del mercado”.



Juan Pablo Arroyuelo
PRESIDENTE Y CEO EN ARMOUR SECURE



Bárbara Ochoa
MANAGING PARTNER EN INTERLOGIX



Rebeca Pizano mencionó que se observa un muy buen nivel de inversión, principalmente en tres tipos de activos: Industriales, hoteleros y residenciales.





Gabriela Argüelles
VP ASSET MANAGEMENT EN CATENA ACTIVOS ALTERNATIVOS



Marisol Chávez Valdés
DIRECCIÓN PORTAFOLIO INMOBILIARIO MÉXICO EN DELTACK

INSTRUMENTOS FINANCIEROS SOSTENIBLES: ESTRUCTURA EN LAS INVERSIONES Y RENTABILIDAD PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS

El siguiente panel estuvo a cargo de Alicia Silva de Revitaliza Consultores; Alba Aguilar del Consejo Mexicano de Finanzas Sostenibles; Marisol Chávez Valdés de Deltack; y Gabriela Argüelles de Catena Activos Alternativos. Cada una de ellas proporcionó su visión sobre el impacto que han tenido los instrumentos financieros sostenibles en el desarrollo de la industria inmobiliaria.

De acuerdo con Alba Aguilar, desde 2020 el Consejo ha iniciado conversaciones con el Gobierno federal para conocer el plan de sostenibilidad, por lo que se ha formado un comité de finanzas sostenibles liderado por la Secretaría de Hacienda y Banco de México para la creación de una agenda nacional de sostenibilidad.

“No ha sido fácil, hace 4 años no teníamos una señal clara y hoy empezamos a tener una serie de certezas importantes para la construcción de una infraestructura de mercado. Necesitábamos estándares y reglas de juego que no existían o no estaban claros”.

Asimismo, comentó que pese a no tener regulaciones claras, **los inversionistas han sido los principales representantes, ya que son quienes realizan análisis más completos sobre dónde a qué invertir, más allá de los retornos financieros.** Hecho con el que coincide Gabriela Argüelles, al indicar que en Catena Activos Alternativos realizan diversos estudios.

Con respecto a los retos que enfrentan los inversionistas en materia de sustentabilidad y sostenibilidad, Gabriela Argüelles

explicó que lo más complicado es lograr que todos los participantes cumplan con los requisitos necesarios para lograr los objetivos, principalmente los usuarios finales y proveedores.

“Es un proceso de aprendizaje que ha sido difícil, pero vamos por buen camino. Hemos logrado crear una conciencia enorme en el tema ambiental. Todos queremos empresas más seguras, que tengan un Gobierno Corporativo sólido, con consejos diversos y que además piensen en el impacto ambiental”.

Para cerrar el panel, Marisol Chávez, mencionó la importancia que hoy en día le da la banca privada a los temas sustentables y factores ESG, mismos que han sido determinantes para la toma de decisiones en diversos proyectos.



Alba Aguilar
DIRECTORA GENERAL DEL CONSEJO MEXICANO DE FINANZAS SOSTENIBLES



Alicia Silva
FUNDADORA EN REVITALIZA CONSULTORES



Gabriela Argüelles explicó que lo más complicado es lograr que todos los participantes cumplan con los requisitos necesarios para lograr los objetivos.





Laura Chapa
AMERICAS REGIONAL HEAD WORLD GREEN BUILDING COUNCIL



José Villacreses
INNOVATION DIRECTOR HOLCIM MÉXICO



Leonardo Salazar
MARKETING PRODUCT LINES HEAD PPG COMEX

RUTA SOSTENIBLE HACIA UNA CIUDAD CLIMÁTICAMENTE NEUTRA GRACIAS A LA DESCARBONIZACIÓN

El panel fue moderado por Ulises Treviño de Bioconstrucción, quien a modo de introducción mencionó que el tema de la descarbonización es el principal reto que enfrenta la humildad. “Deberíamos estar preocupados y ocupados en hacer cosas importantes por descarbonizar nuestras ciudades para reducir las emisiones; pero la mejor noticia es que entre todas las industrias, el sector edificación es el que tiene el mayor potencial para reducir los efectos del cambio climático en el menor tiempo y al menor costo”.

Laura Chapa de World Green Building Council, compartió los proyectos e iniciativas que están liderando en América Latina, entre los que se encuentra el desarrollo de hojas de ruta de descarbonización y resiliencia, ya que el único país que cuenta con ello es Colombia.

“Tengo el gusto de compartir con ustedes que **México a través del Consejo Mundial**

de edificación sostenible SUME y nuestro consejo representante aquí en México, está liderando el desarrollo de la hoja de ruta de descarbonización y resiliencia. Los necesitamos como miembros del sector para diseñar las acciones que se presentarán al gobierno federal y que sean incorporadas en una política nacional”.

Asimismo, Luis Alberto Vega de Saint – Gobain Latam, explicó que como sector privado es importante que todas las compañías unan esfuerzos para la integración de diversas soluciones que incluyen a toda la cadena de valor, por lo que enfatizó la relación comercial que ya mantienen desde hace tiempo con empresas como Holcim y PPG Comex.

En esta misma línea, José Villacreses de Holcim y Leonardo Salazar de PPG Comex, explicaron las soluciones y prácticas que cada empresa ha integrado a sus estrategias para hacer frente a esta problemática.

“Nuestra estrategia se centra en sostenibilidad, por lo que a nivel global tenemos una hoja de ruta que tiene por objetivo para 2050 convertirnos en net zero. Por eso buscamos materias primas alternativas para reemplazar el cemento. **Tenemos plantas en México en las que el 50% de su energía proviene de combustible alternativo**”, dijo José Villacreses.

Por su parte, Leonardo Salazar detalló los esfuerzos que está haciendo Comex para contribuir y disminuir el impacto ambiental. Por lo que cuentan con dos pilares importantes: innovación y sostenibilidad para todos sus productos. “En Comex estamos innovando incluso en impermeabilizantes que nos ayudan como un aislante térmico, lo que disminuye la cantidad de energía eléctrica que utilizan los hogares”.



Luis Alberto Vega
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES EN SAINT - GOBAIN LATAM



Ulises Treviño
DIRECTOR GENERAL ENBIOCONSTRUCCIÓN



“Como sector privado es importante que todas las compañías unan esfuerzos para la integración de diversas soluciones que incluyen a toda la cadena de valor”, Luis Alberto Vega de Saint - Gobain Latam.



PANORAMA INDUSTRIAL DE JALISCO



Bruno Martínez
CEO EN KAMPUS DESARROLLOS

Durante su participación, Bruno Martínez, CEO de Kampus Desarrollos y presidente de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco (APIEJ), exploró las oportunidades y desafíos del sector industrial en Jalisco. El estado fue destacado por su infraestructura, conectividad estratégica y su capacidad para atraer inversiones extranjeras, consolidándose como un centro clave para sectores como manufactura y tecnología avanzada.

El CEO subrayó el incremento en la demanda de espacios industriales clase A y cómo estos deben adaptarse a industrias diversas. Asimismo, enfatizó la necesidad de adoptar prácticas sostenibles para garantizar un crecimiento equilibrado y responsable en la región.

También, se mencionó la importancia de la colaboración público-privada para desarrollar proyectos que impulsen el desarrollo económico del estado. Kampus Desarrollos reafirmó su compromiso con innovaciones arquitectónicas y operativas para fortalecer su posición como líder en el mercado industrial mexicano.



Bruno Martínez, CEO de Kampus Desarrollos enfatizó la necesidad de adoptar prácticas sostenibles para garantizar un crecimiento equilibrado y responsable en la región.



SOSTENIBILIDAD EN BIENES RAÍCES Y LA FUNCIÓN DE GRESB



Robert Slowko
SALES DIRECTOR EN SALES DIRECTOR EN GRESB

Robert Slowko, director de GRESB para América, conversó con los asistentes sobre el impacto de la sostenibilidad en el sector inmobiliario y la relevancia de los criterios ESG, ecosistema en el que GRESB se posiciona como un intermediario clave entre inversionistas institucionales y gerentes de portafolios, proporcionando inteligencia empresarial y herramientas para evaluar riesgos y oportunidades no financieras. Esto permite tomar decisiones informadas y fomentar la protección y el crecimiento del valor de las inversiones.

Un punto central fue la evolución de su metodología, que comenzó hace 15 años con fondos de pensión europeos. **Desde entonces, han crecido significativamente, incorporando a más de 2,200 fondos y portafolios globales, representando activos valorados en más de \$208 mil millones en 80 países.** "El benchmarking que ofrecemos no solo evalúa un portafolio, sino que también permite a las empresas comparar y aprender de las mejores prácticas globales", destacó el ponente.

En México, cuentan con una representación diversa de empresas públicas y privadas, como Vesta y Fibra Uno, que aplican esta metodología para mejorar su competitividad. Además, enfatizó cómo estas herramientas ayudan a prepararse para regulaciones futuras, mejorar la transparencia y optimizar la asignación de recursos.



ESPECIALISTAS EN MATERIAL DE EMPAQUE

SIRVIENDO A MÉXICO DÍA Y NOCHE DESDE DOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN



MEXICALI



MONTERREY

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM PARA ENVÍO EL MISMO DÍA **800-295-5510** uline.mx

LOGRAR EL COSTO ÓPTIMO Y CONTROL HASTA EL FINIQUITO DEL PROYECTO



Arturo Gutiérrez
DIRECTOR EN E-SOURCING

Arturo Gutiérrez de E-Sourcing destacó cómo optimizar los costos desde el inicio hasta el final de un proyecto, enfatizando en las negociaciones y la transparencia. Explicó cómo su plataforma digital permite controlar en tiempo real el estatus físico y financiero, asegurando eficiencia y trazabilidad en cada etapa, desde la licitación hasta la gestión de cambios.

El sistema incluye algoritmos para comparar hasta 27,000 conceptos, facilitando decisiones rápidas y reducción de costos mediante licitaciones y subastas transparentes. Además, provee reportes personalizados, asistencia técnica constante y una interfaz intuitiva que minimiza el tiempo de capacitación.



MÁS ALLÁ DEL ALTO DESEMPEÑO DE EDIFICIOS, LEED VERSIÓN 5

Para dar paso a esta conferencia magistral, José Ramón Tagle, The Beck Group dio la bienvenida a Heather Payson de U.S. Green Building Council, quien ofreció una breve explicación sobre la actual situación del desarrollo de la versión 5 de LEED, un sistema de certificación sostenible.

De acuerdo con Heather Payson, LEED v5 representa un avance significativo hacia la sostenibilidad en la construcción, centrandó sus esfuerzos en la descarbonización, la equidad y la resiliencia. Esta nueva versión incorpora un enfoque integral hacia la reducción de emisiones de carbono, con un 50% del sistema dedicado a la descarbonización mediante la mejora de la eficiencia energética y la compra de energía limpia. Además, destaca las estrategias ecológicas, como la conservación de caminos para polinizadores y la reducción de colisiones con aves, fomentando el desarrollo en áreas de infraestructura existente y uso mixto.

El sistema también pone un fuerte énfasis en la calidad de vida, promoviendo la salud, el bienestar y la equidad, con grupos de trabajo dedicados a la resiliencia y la equidad social. A nivel regional, LEED v5 adapta sus criterios para abordar las necesidades específicas de cada área, buscando hacer la certificación más accesible y relevante para diferentes contextos, incluidos los de América Latina.

Además, proporciona herramientas prácticas que ayudan a los profesionales a comprender los principios de sostenibilidad y fomentan la colaboración entre sectores. Esta versión también introduce criterios más estrictos para el nivel Platinum, buscando mantener un equilibrio entre flexibilidad sin comprometer la calidad del sistema.



Heather Payson
STANDARDS DEVELOPMENT U.S. GREEN BUILDING COUNCIL



José Ramón Tagle
DIRECTOR DE DISEÑO Y ARQUITECTURA THE BECK GROUP





Luis Yáñez
MANAGING PARTNER URBANOLOGÍA



Jorge David Carrillo
DIRECTOR GENERAL GRUPO GEA



Leonel González Casas
SOCIO Y DIRECTOR COMERCIAL DE INNA BEACH CONDOS
& HOTELS PUERTO MORELOS

TRANSFORMACIÓN DE LA VIVIENDA URBANA A TRAVÉS DE LA CREACIÓN DE LUGARES

El siguiente panel fue moderado por Marcela Rocha de SVN Architects; y contó con la participación de Agustín Díaz de Nomad Living; Leonel González Casas de Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos; Jorge David Carrillo de Grupo GEA; y Luis Yáñez de Urbanología.

Los expertos discutieron sobre cómo innovar en la creación de lugares y experiencias a través de los diferentes modelos de negocio de cada compañía. En este aspecto, Luis Yáñez destacó que la vivienda se ha convertido en uno de los componentes más importantes de la ciudad, ya que pese a existir tierra disponible, las comunidades están separadas unas de otras.

Jorge David enfatizó que la creación de la experiencia para Grupo GEA está centrada en hacer accesible para las personas, la obtención de un patrimonio inmobiliario.

“La generación de experiencias es clave en el sector de hoy en día. En Grupo GEA buscamos ir más allá, un valor agregado con entes como clubes de playa, casa club, entre otros; lo que crea una red de experiencias”.

En el tema de la vivienda en renta, Agustín Díaz comentó que en Nomad Living buscan integrar a la comunidad desde el diseño y construcción, realizando juntas vecinales para evitar cualquier problemática y conocer sus opiniones.

Por su lado, Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos fue conceptualizado para dar solución y atender a un mercado extranjero que busca invertir en México. “Decidimos ampliar el modelo de negocio condohotelero que tiene ciertas limitantes y cambiarlo para ofrecer el tema de experiencia”, mencionó Leonel González.



Agustin Díaz
DIRECTOR DE OPERACIONES NOMAD LIVING



Marcela Rocha
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER LATIN AMERICA
SVN ARCHITECTS



Los expertos discutieron sobre cómo innovar en la creación de lugares y experiencias a través de los diferentes modelos de negocio de cada compañía.





Alejandro Danel
SR PROJECT ARCHITECT EN HKS



Raquel Lozano
CEO EN BELIVE



Arturo Merino
CEO RIO EN CAPITAL

EL VALOR DE LOS USOS MIXTOS, FÓRMULA DE RENTABILIDAD DESDE LA PLANEACIÓN Y DISEÑO

El siguiente panel contó con la participación de Alejandro Danel de HKS; Raquel Lozano de Belive; Arturo Merino de RIO Capital; Juan Gerardo Cárdenas de Vitro Vidrio Arquitectónico; y Juan Pablo Vazquez de Gomez Vazquez International, quien dio inicio a la conversación con la pregunta: ¿Qué debería de aportar el uso mixto a los usuarios?

En palabras de Raquel Lozano, los usos mixtos deben ser inclusivos, tener la capacidad de perdurar en el tiempo, crear comunidad y ofrecer experiencias mediante la tecnología. “Cuando llegamos con un usos mixtos llegamos a impactar fuertemente al entorno, entonces tenemos una responsabilidad tanto para la oferta al interior, como para el entorno que existe fuera del inmueble. Debemos crear esos espacios públicos que generen experiencias y que sean flexibles. Hoy el usos mixtos que no sea flexible no va a poder permanecer en el tiempo”.

De igual forma, Alejandro Danel destacó que en HKS utilizan 10 medidas principales para la conceptualización de los usos mixtos. Comenzando por observar lo que

está pasando en las comunidades y cuáles son las necesidades sociales y económicas de la zona.

“La pandemia nos sirvió mucho para darnos cuenta que debemos ser mucho más resilientes y flexibles. **Tenemos espacios que estamos reconvirtiendo en diferentes usos y por lo mismo nos preguntamos cómo podemos generar una economía circular que sea sustentable** y que aporte a la comunidad creando espacios abiertos y actividades. Por eso debemos tomar en cuenta desde las experiencias hasta las diferentes generaciones que van a estar conviviendo en un mismo lugar”.

Arturo Merino detalló que a nivel financiero, los usos mixtos funcionan cada vez mejor, sin embargo, representan un mayor esfuerzo al mezclar varios esquemas, por ejemplo el comercial con hotelero y/o vivienda, ya que legalmente deben ser separados.

Para finalizar el panel, Juan Gerardo Cárdenas destacó la necesidad de contar con un correcto balance de usos, el cual debe ser tomado en cuenta desde el inicio con el desarrollador para lograr una sinergia.



Juan Gerardo Cárdenas
GERENTE ARQUITECTOS MÉXICO EN VITRO VIDRIO ARQUITECTÓNICO



Juan Pablo Vazquez
PARTNER/PRINCIPAL MEXICO CITY GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL



En palabras de Raquel Lozano, los usos mixtos deben ser inclusivos, tener la capacidad de perdurar en el tiempo, crear comunidad y ofrecer experiencias mediante la tecnología.



ELEVATOR PITCH: GERARDO GUTIÉRREZ OSUNA, CEO EN DELTA REAL ESTATE INVESTMENTS



Gerardo Gutiérrez Osuna
CEO DELTA REAL ESTATE INVESTMENTS

Como parte de su participación Gerardo Gutiérrez Osuna, abordó el tema de las inversiones inmobiliarias en Estados Unidos, especialmente en el mercado de vivienda en renta, mismo que genera valiosas oportunidades gracias a la estabilidad económica y monetaria, lo que le permite al inversor tener una cobertura contra la inflación.

De acuerdo con el CEO de Delta Real Estate Investments, también ofrece certeza jurídica y tasas de interés más bajas que permiten financiar los proyectos y maximizar la rentabilidad de las propiedades.

“Es un mercado muy sólido y relevante para los fondos públicos y privados. Existe una demanda generacional muy importante, ya que los millennials y la Generación Z prefieren rentar debido a un estilo de vida más flexible y por su economía, ya que no les alcanza”.

De igual forma, mencionó que a futuro, las oportunidades se visualizan en la parte de nuevos desarrollos y en la compra de vivienda para renta durante los próximos 12 meses.



BRANDING Y LAS TENDENCIAS DE UN DESARROLLO INMOBILIARIO GLOBAL

Jon Paul Pérez de Related Group destacó su trayectoria en el país desde 2003. Actualmente, la empresa cuenta con proyectos en cinco ciudades del país, incluyendo uno en Reforma en la Ciudad de México, con 50% de ventas antes del lanzamiento oficial.

Detalló que el branding juega un rol esencial en los desarrollos de Related Group, **al asociarse con marcas reconocidas como Thompson y St. Regis. Esto no solo eleva los estándares de diseño y acabados, sino que también genera confianza y fidelidad entre los compradores.** Además, estos proyectos integran elementos de hospitalidad que mejoran la experiencia de vida de los residentes, respondiendo a tendencias actuales como el bienestar y la longevidad.

El arte es otro pilar fundamental, ya que transforma espacios mediante curadurías cuidadosas que complementan el diseño interior. Related Group considera el arte como una herramienta para provocar emociones y crear ambientes únicos que los residentes valoran como parte de su experiencia diaria. Este enfoque ha consolidado su reputación como desarrolladores que integran lujo, cultura y diseño en proyectos destacados.



Jon Paul Pérez
PRESIDENT RELATED GROUP



Guillermo Almazo
PUBLISHER IMMOBILIARE MAGAZINE



Related Group considera el arte como una herramienta para provocar emociones y crear ambientes únicos.



THE DEVELOPERS NIGHTMARE / AI THE FUTURE OF DESIGN, STUDIO DOMUS GUATEMALA



José Pablo Labbé
PARTNER - HEAD OF SUSTAINABILITY STUDIO DOMUS



Mauricio Barillas
FOUNDING PARTNER STUDIO DOMUS

José Pablo Labbé y Mauricio Barillas de Studio Domus conversaron con los asistentes sobre la Inteligencia Artificial (IA) aplicada al sector inmobiliario. Con base en su experiencia, existen herramientas avanzadas en países como Estados Unidos que ya permiten estimar el valor de propiedades en segundos mediante algoritmos basados en datos municipales y de seguros, reduciendo tiempos antes asignados a valuadores.

Además, la IA está transformando áreas como estudios de mercado, atención al cliente y análisis crediticios, ofreciendo soluciones más rápidas y precisas. Sin embargo, **su alcance aún es limitado en aspectos creativos y de interacción humana directa**. Asimismo destacaron que pese a la aceleración de procesos y generación de ideas, la IA carece de habilidades críticas como la negociación social o la conceptualización emocional en ventas.

De igual forma, la capacidad de generar confianza y adaptarse a interacciones humanas sigue siendo insustituible, lo que mantiene a los profesionales creativos y estratégicos como indispensables en la industria.





Justino Mata
DIRECTOR DE CONSULTORÍA TINSA BY ACCUMIN

DESCIFRANDO EL MERCADO INMOBILIARIO EN LA COMX. DEMANDA, OFERTA Y PERSPECTIVAS 2025

Justino Mata de Tinsa by Accumin presentó un análisis sobre el mercado inmobiliario en Ciudad de México, destacando su relevancia como el principal mercado del país con más de 22 millones de habitantes y un crecimiento poblacional del 1.7% entre 2020 y 2024.

Dicho periodo generó más de 200,000 nuevos hogares, con un crecimiento concentrado en los segmentos socioeconómicos altos, mientras que los niveles medios y bajos representan el 80% de la población pero experimentan menor dinamismo. La inversión extranjera y la concentración de empleo en sectores de servicios han impulsado el poder adquisitivo en la región.

Asimismo, enfatizó la evolución del mercado de vivienda, donde las generaciones jóvenes, especialmente entre 25 y 35 años, lideran la demanda, optando principalmente por opciones de renta en zonas de alto interés, como la Roma, que atraen residentes y trabajadores de diversos niveles socioeconómicos.

La oferta de proyectos nuevos muestra una tendencia hacia unidades más pequeñas con precios promedio entre 2 y 2.8 millones de pesos, mientras que los precios por metro cuadrado aumentan, reflejando una disminución del espacio habitable en la última década.





Adriana Zarate
DIRECTORA EJECUTIVA CIPRES CONSULTORES



Daniel Reyes
FOUNDER & CEO ECONOVA

RETHINKING ABOUT WASTE: EL IMPACTO DE LA CERTIFICACIÓN TRUE, EN EL CAMINO HACIA EL ZERO WASTE

Como parte del siguiente panel, se contó con la presencia de Rebeca Ortiz de GBCI México; Ruth Corona de JLL México; Daniel Reyes de Econova; y Adriana Zarate de CIPRES Consultores, quienes conversaron sobre el impacto de certificación TRUE en la industria mexicana.

Se trata de una certificación que permite a las instalaciones definir, perseguir y alcanzar sus metas de cero residuos, recortando su huella de carbono y apoyando la salud pública. Los espacios certificados TRUE son ambientalmente responsables, más eficientes en el uso de los recursos y ayudan a transformar los residuos en ahorros y fuentes de ingreso adicionales. Además de ahorrar en costos operativos, reduciendo las emisiones de gases de efecto invernadero, gestionando el riesgo, reduciendo la basura y la contaminación.

De acuerdo con Rebeca Ortiz, la Ciudad de México es la entidad que más desechos produce, con un estimado de 1.4 kg de basura diaria por persona, lo que genera más de 42 millones de toneladas de residuos sólidos al año. “Solo el 9.6% de los residuos generados tienen una gestión y

reciclaje. Los materiales más abundantes en la basura en México son fierro, lámina, acero, papel, cartón y PET”.

Ruth Corona, explicó que TRUE no se enfoca en qué se hace con los residuos sino de dónde se están generando, por lo que es importante entender y generar estrategias que incluyan auditorías de residuos para minimizar su uso y con ellos su producción.

En cuanto a retos y oportunidades de la implementación de esta certificación, Daniel Reyes y Adriana Zarate explicaron que los requisitos de TRUE necesitan de cierta tecnología y capacidad que hoy en día no se tiene en México.

“El mayor reto que tenemos es hacer esa congruencia entre las diferentes regiones de México y las plantas que hay en ciudades como Monterrey, Chihuahua, Sonora, entre otras que solo atacan a su propia región sin abrirse a otro mercado y no comparten esas tecnologías”, dijo Daniel Reyes.

Adriana Zarate concluyó explicando que es necesario ofrecer incentivos fiscales y normativos para que toda la cadena de valor se integre a este programa.



Ruth Corona
DIRECTOR, ENERGY & SUSTAINABILITY SERVICES HEAD ILL MEXICO



Rebeca Ortiz
HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT GBCI MEXICO



La Ciudad de México es la entidad que más desechos produce, con un estimado de 1.4 kg de basura diaria por persona, lo que genera más de 42 millones de toneladas de residuos sólidos al año.





Rafael Mercado
DIRECTOR COMERCIAL NATURGY



Gabriel Cerdio
SOCIO FUNDADOR AINOA ENERGÍA & INFRAESTRUCTURA



Ian de la Garza
CEO FINSOLAR

LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA E INFRAESTRUCTURAS, NUEVAS OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS EN EL MERCADO INDUSTRIAL

El siguiente panel contó con la participación de Rafael Mercado de Naturgy; Gabriel Cerdio de Ainoa Energía & Infraestructura; Ian de la Garza de Finsolar; Marcos Álvarez de Market Analysis; y Juan Ruenes de White & Case, quien inició la conversación destacando el contexto actual de México frente a la reforma constitucional en industrias estratégicas. Misma que busca transformar a la Comisión Federal de Electricidad, CFE, en una empresa pública con mayor rectoría estatal sobre el sistema eléctrico nacional, priorizando la seguridad y autosuficiencia energética.

Ante esta situación, Gabriel Cerdio enfatizó que para los próximos seis años, el pronóstico en materia energética es reservado, si bien existen oportunidades en energías limpias y almacenamiento, también resaltan desafíos como el impacto del orden de despacho que favorece a plantas de CFE, algunas ineficientes, encareciendo costos y desalentando inversiones renovables.

“La falta de claridad en la regulación secundaria genera incertidumbre, afectando la planeación y proyección de proyectos energéticos, lo que representa un obstáculo significativo para atraer capital al sector, especialmente en energías renovables y modelos de generación privados”.

Por su parte, Marcos Álvarez comentó que la demanda incremental de energía para el próximo sexenio será de aproximadamente 5%, tomando en cuenta la llegada de nuevas empresas, como las armadoras.

“Hoy los parques industriales no tienen la energía suficiente, tienen la opción de gas natural, también está la opción de la generación distribuida con baterías que está limitada a 500 kw de potencia, sin embargo, nos sentimos optimistas en cuanto a los modelos que han presentado diversas empresas para resolver los problemas bajo la regulación actual”, explicó Ian de la Garza.

Rafael Mercado coincidió con de la Garza, sobre la falta de infraestructura y suministro de energía. Por lo que entre los desafíos clave están el garantizar un suministro seguro, reducir la huella de carbono y ofrecer precios competitivos.

Destacó las carencias de infraestructura, especialmente en el sureste, y la necesidad de almacenamiento estratégico. También subrayó la importancia de coordinar con autoridades para impulsar proyectos industriales y asegurar infraestructura integral, como energía, movilidad, hospitales y escuelas, necesarios para el crecimiento y relocalización empresarial.



Marcos Álvarez
CEO MARKET ANALYSIS



Juan Ruenes
PARTNER WHITE & CASE



Marcos Álvarez comentó que la demanda incremental de energía para el próximo sexenio será de aproximadamente 5%, tomando en cuenta la llegada de nuevas empresas, como las armadoras.





Stephan De Sabrit
MANAGING PARTNER LESTE GROUP



Héctor Klerian
DIRECTOR GENERAL JLL MÉXICO

MERCADOS DE CAPITALES GLOBALES PARA 2025

Para continuar con la jornada del primer día, Stephan De Sabrit de Leste Group; Héctor Klerian de JLL México; Javier Lluch de Element Development; y Sabina Covo de S. Covo Communications, participaron en el panel enfocado en el mercado de capitales.

Los expertos abordaron temas clave que impactan el sector en un contexto de alta inflación e incertidumbre política, así como los cambios que podrían ocurrir en el mercado inmobiliario residencial debido al cambio de administración en Estados Unidos.

De acuerdo con Stephan De Sabrit, la demanda de viviendas sigue siendo alta, pero los costos de construcción y seguros han impulsado el desarrollo de propiedades para alquiler, especialmente debido a que muchos no pueden permitirse comprar casas. Además, la migración hacia la zona del “Sunbelt” (Texas, Florida, entre otros), ha crecido debido a factores como impuestos

más bajos y la tendencia al teletrabajo post-pandemia, lo que ha atraído tanto a residentes como a industrias mexicanas.

En esta misma línea, **Héctor Klerian enfatizó la migración desde los estados más caros hacia la Sunbelt, impulsada por el clima y la posibilidad de trabajar desde casa.** En tanto, Javier Lluch, comentó sobre la rentabilidad de invertir en viviendas multifamiliares en la región, aprovechando la preferencia de alquilar en lugar de comprar debido a la diferencia en costos de hipotecas y alquileres.



Javier Lluch
PRESIDENT ELEMENT DEVELOPMENT



Sabina Covo
CEO S. COVO COMMUNICATIONS



Los expertos abordaron temas clave que impactan el sector en un contexto de alta inflación e incertidumbre política.





Rodrigo Torres
CEO & FOUNDER BRICKSELL

REAS- REAL ESTATE AS A SERVICE- REGULA EL MERCADO Y GANA DE OPERACIONES ENTRE PARTICULARES

Rodrigo Torres de Bricksell presentó en EXNI 2024 su plataforma, la cual busca transformar la comercialización de propiedades, pasando de ser intermediarios a facilitadores, al ofrecer servicios como revisiones de inmuebles, validación de documentación, asesoramiento y apoyo en visitas, garantizando un proceso seguro tanto para compradores como para vendedores.

A diferencia de los marketplaces inmobiliarios tradicionales, que solo cobran por la publicación de propiedades, esta plataforma cobra una comisión solo al momento de concretar la venta, alineando los intereses de todas las partes involucradas. Además, facilita la creación de ofertas y contraofertas, y ofrece un sistema de apartado para salvaguardar los intereses de ambas partes y evitar fraudes, ofreciendo transparencia y seguridad durante todo el proceso.



LA SOLUCIÓN EN SEGUROS Y FINANZAS PARA TU EMPRESA



Juan Carlos Ortiz
DIRECTOR GENERAL ADJUNTO MURGUÍA

Juan Carlos Ortiz de Murguía inició su participación enfatizando la experiencia de Murguía, compañía con más de 50 años en el sector asegurador y afianzador, ofreciendo soluciones integrales para el desarrollo inmobiliario.

Enfoque que va más allá de la simple contratación de pólizas, proporcionando un acompañamiento completo a lo largo de todo el proceso del proyecto. Desde la concepción del desarrollo, diseñan programas de aseguramiento y afianzamiento, por lo que realizan un scouting para la colocación en aseguradoras y afianzadoras, y gestionan la administración de las pólizas, abarcando también el manejo de siniestros o reclamaciones durante la ejecución y postventa.

Este enfoque integral les permite adaptarse a diferentes partes de la cadena del desarrollo inmobiliario, colaborando tanto con desarrolladores, proveedores, como con contratistas. Al ofrecer soluciones que mitigan los riesgos, se posicionan como un aliado clave en el sector, garantizando un acompañamiento 360° en todas las etapas de los proyectos.





Gerardo Zambrano
CAZAS PROPERTIES CORPORATION



Victor Lachica
PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL PARA MÉXICO CUSHMAN & WAKEFIELD



Raúl Arroyo
MANAGING DIRECTOR INDUSTRIAL GATE

PERSPECTIVAS ECONÓMICAS Y GEOPOLÍTICAS DEL MERCADO INDUSTRIAL. ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN, DRIVERS QUE MUEVEN LA DEMANDA DEL NEARSHORING

El último panel del primer día, contó con la participación de Héctor Ibarzabal de Prologis México; Víctor Lachica de Cushman & Wakefield; Raúl Arroyo de Industrial Gate; Guillermo Espinosa de DHL Real Estate Solutions; y Guillermo Almazo de Immobiliare & Inbound Logistics Latam.

Los expertos coincidieron en que el mercado inmobiliario industrial continúa creciendo en México y sigue siendo un mercado atractivo para los inversionistas extranjeros. Raúl Arroyo detalló que cada vez se observará más acercamiento de empresas productoras que buscan mejorar costos y un mayor abastecimiento.

De igual forma, Guillermo Espinosa comentó que en los últimos cinco años se ha observado un movimiento y demanda acelerada en el sector logístico. “Nos consta el crecimiento, en nuestro caso cuando llegamos a invertir en Monterrey hace cuatro o cinco años, al día de hoy esa

inversión y esos valores de tierra están tres o casi cuatro veces por arriba”.

Por su parte, Víctor Lachica especificó que si bien puede afectar a México la llegada de un nuevo presidente en Estados Unidos, la mano de obra nacional continúa siendo un factor competitivo frente al país del norte.

“No se pueden disparar en el pie, si pasaran todo a Estados Unidos con **los costos que tienen ellos y con todo el tema social que tienen que pagar; los costos de los insumos van a subir y no creo que quieran eso.** Lo que está pasando es si hay cierto porcentaje de inversores que está esperando hasta el próximo año”.

Asimismo, los expertos comentaron que el apetito sigue ahí, principalmente por parte de extranjeros, sin embargo, hay que ser cautelosos para evitar sobreoferta el mercado.



Guillermo Espinosa
HEAD OF REAL ESTATE SOLUTIONS MEXICO DHL REAL ESTATE SOLUTIONS

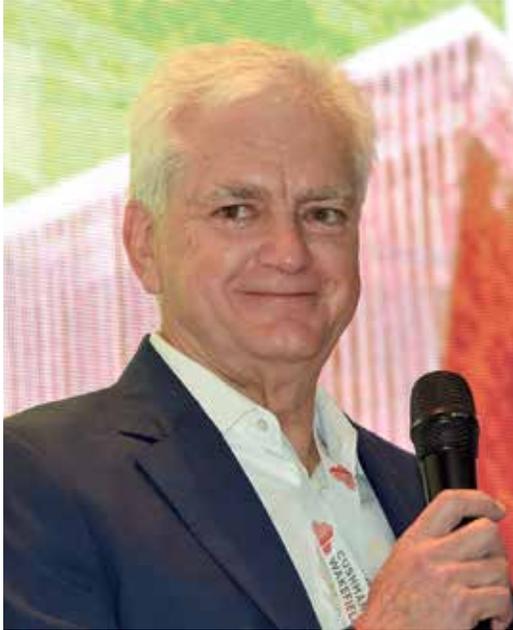


Guillermo Almazo
PUBLISHER INMOBILIARE & CEO INBOUND LOGISTICS LATAM



Víctor Lachica especificó que si bien puede afectar a México la llegada de un nuevo presidente en Estados Unidos, la mano de obra nacional continúa siendo un factor competitivo frente al país del norte.





Luis Gutiérrez
SOCIO FUNDADOR G ACCIÓN, FIBRA PROLOGIS

HOMENAJE LUIS GUTIÉRREZ, SOCIO FUNDADOR G ACCIÓN, FIBRA PROLOGIS

Durante el homenaje celebrado en reconocimiento a Luis Gutiérrez, socio fundador de G Acción y Fibra Prologis, se destacó su trayectoria como pionero y líder en la industria inmobiliaria en México. A lo largo de más de 35 años, Gutiérrez impulsó el desarrollo del sector desde sus inicios en centros comerciales y edificios de oficinas hasta su especialización en proyectos industriales, adaptándose a los desafíos económicos y aprovechando oportunidades estratégicas como el TLCAN. Su visión y liderazgo marcaron hitos como la creación de una de las primeras empresas públicas de bienes raíces en el país.

El evento reunió a colegas y amigos que resaltaron su integridad y dedicación, quien jugó un papel clave en la transformación del sector. A través de alianzas estratégicas y la incorporación de capital internacional, consolidó una plataforma logística de clase mundial. Sus contribuciones no solo moldearon la industria, sino que también sentaron bases para el crecimiento económico y el posicionamiento de México en el mercado global.

"México tiene la coyuntura industrial para seguir invirtiendo en los próximos 20 años", Luis Gutiérrez.

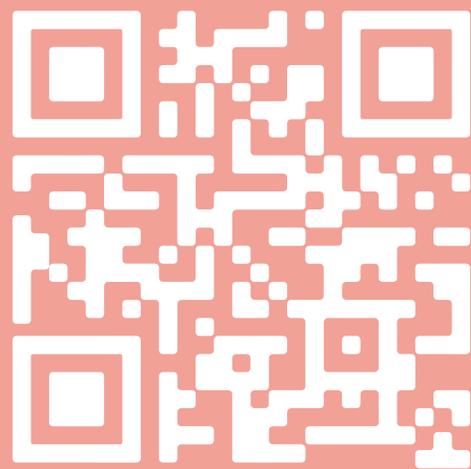


COLONY
SPACES

*Aquí empieza
la magia*

COLONY SPACES PERIFÉRICO 156

**Este año, trabaja
en un lugar que
te inspire a soñar
más alto.**



COLONYSPACES.COM

ELEVATOR PITCH: MÉXICO ES UN GRAN PAÍS PARA INVERTIR

Como parte de las actividades del segundo día, Federico Cerdas, cofundador de Skyhaus, comenzó su participación pidiendo un aplauso para Inmobiliare y sus 25 años, tras esto comentó que México se encuentra en el mejor momento para invertir en bienes raíces.

“México es un tema que nos apasiona a todos, no solamente porque es el lugar donde hemos trabajado y transformando ciudades, barrios y comunidades, sino porque es un país repleto de oportunidades de potencial sin explotar y de un futuro increíblemente brillante para quienes invertimos en su desarrollo inmobiliario”.

Respecto al entorno mundial, dijo que hay una nueva era pues las cadenas de suministro están cambiando y volviendo algunos lugares más atractivos debido al nearshoring, sobre todo por la cercanía con Estados Unidos.

Federico Cerdas
COFUNDADOR DE SKYHAUS



“La competitividad de nuestra mano de obra y la solidez de nuestras instituciones financieras han puesto a México en el radar de empresas globales que buscan reubicar sus operaciones. Esto no solo nos abre la puerta a grandes oportunidades de inversión extranjera, sino que crea una demanda exponencial de infraestructura, y por supuesto de vivienda para una fuerza laboral que sigue creciendo.

Agregó que la nación destaca, no solo por su ubicación estratégica, sino por sus tratados comerciales y el talento de su gente. “No solamente estamos en el lugar correcto sino en el momento correcto. Los inversionistas están buscando seguridad, rentabilidad y la posibilidad de impactar positivamente en una región con crecimiento real. Nosotros como sector tenemos la oportunidad de ser facilitadores y protagonistas de este cambio, ayudando a construir las bases de un país más competitivo y moderno”.



“Nosotros como sector tenemos la oportunidad de ser facilitadores y protagonistas de este cambio, ayudando a construir las bases de un país más competitivo y moderno”, Federico Cerdas, cofundador de Skyhaus.





Lourdes Salinas
DIRECTORA Y FUNDADORA THREE CONSULTORIA AMBIENTAL



Dakota Mahar
SCOTIABANK DIRECTOR ASOCIADO, FINANCIAMIENTO SOSTENIBLE SCOTIABANK



Aidee Olmos
CHIEF SUSTAINABILITY OFFICER HSBC MEXICO & LAM

EL IMPULSO DE LA BANCA EN MÉXICO PARA UN FUTURO SOSTENIBLE: CRÉDITOS VERDES PARA LA TRANSFORMACIÓN

El siguiente panel abordó el tema bancario, enfocándose en factores como bonos verdes e impulso de créditos sostenibles.

Para iniciar, la moderadora, Lourdes Salinas de Three Consultoría Ambiental, reafirmó que México tiene algunos de los más importantes bancos que ya están otorgando productos financieros verdes y se debe aprovechar.

Al respecto, Dakota Mahar de Scotiabank comentó que el banco al que representa tiene dos metas grandes en esta materia. “Tenemos el compromiso de bajar todas las emisiones a cero para el 2050. Y eso no solo refiere al portafolio que manejamos, también a todos los activos y los mercados de capitales. Tenemos metas de mediano plazo a 2030 en los sectores intensivos de carbono y en los sectores automotriz, eléctrico y petrolero”.

También dijo que, adicional presentaron una meta para movilizar 350 mil millones de dólares canadienses a temas relacionados con el cambio climático y para brindar más transparencia al mercado en términos de lo que está haciendo Scotiabank, por lo que hay un documento público que tiene

todos los productos y las actividades de esta meta.

Aidee Olmos comentó que HSBC México & América Latina cuenta con una estrategia desde 2012 enfocada en ESG, sin embargo, en 2020 se reforzó y se enfocó en tres pilares:

Transición a cero emisiones: “No podemos ir con ustedes como clientes y hablar de sustentabilidad si no trabajamos en nosotros primero. Bajamos nuestras emisiones financiadas ya que claramente somos corresponsables a través del crédito que les otorgamos a nuestros clientes”.

Financiamiento sostenible para tener un portafolio de productos que se enfoquen en productos ambientales o sociales, desde crédito directo a corto o mediano plazo, no solamente en los bonos, sino también en temas como comercio exterior.

Finalmente, el tercer pilar es el monto global establecido de financiamiento que es de 750 millones a un trillón de dólares. “Esto se baja a todas las regiones y en cada una tenemos nuestra meta de financiamiento y transición”.

Por su parte, Armando Guillén de Banca Mifel, remarcó que se trata de una firma de más de 30 años de experiencia, con más de mil 600 colaboradores, donde el 44% son mujeres, así como una red de sucursales y centros de negocios en más de 80 unidades.

“Somos la doceava cartera del sistema financiero. Nuestros objetivos en tema de sustentabilidad son seguir creando una cartera que cumpla los estándares de la taxonomía en México. Tenemos un producto de crédito impulso para adecuar con tecnologías en el negocio, también un producto de hipoteca verde para este 2024”.

Añadió que el **80% de los plásticos para tarjeta de crédito provienen de material reciclado en 2022**. En cuanto a los financiamientos para la vivienda es el cuarto colocador de crédito puente a nivel nacional con 14 mil 500 millones autorizadas en el segmento individual.

“Tenemos un amplio anaquel de producto de esquemas de adquisición en todas sus modalidades de crédito de mejora de hipoteca, créditos de liquidez y sobre todo hipotecas verdes, con una tasa preferencial de financiamiento de hasta 20 años y podemos llegar hasta el 90% del valor de la vivienda”.

Para cerrar, Irma Acosta Pedregal de BBVA comentó que se han propuesto para 2025, cubrir todas las metas sostenibles, a diferencia de la meta general que es para 2030.



Armando Guillén
SUBDIRECTOR CRÉDITO HIPOTECARIO INDIVIDUAL BANCA Mifel



Irma Acosta
DIRECTORA DE NEGOCIO RESPONSABLE Y SUSTENTABILIDAD BBVA

“Nos hemos retado cinco años antes a movilizar 300 mil millones de euros. Igual tenemos una estrategia de descarbonización internamente y un plan global de eficiencia que venimos manejando desde hace más de 12 años. Como saben, tenemos dos grandes torres en CDMX, ambas con una certificación LEED y otras certificaciones”.



México tiene algunos de los más importantes bancos que ya están otorgando productos financieros verdes.





NEARSHORING Y MEXSHORING: OPORTUNIDADES PARA EMPRENDEDORES MEXICANOS



José Carlos González,
CEO DE NOVOTECH SINOW

“Tenemos 33 años en el mercado y nos llena de orgullo que nos seguimos expandiendo año con año, con más de dos mil colaboradores y presencia de más de 30 desarrollos ya consolidados”, José Carlos González, CEO de Novotech Sinow.

José Carlos González, CEO de Novotech Sinow, comenzó su ponencia comentando el modelo de su empresa, la cual implementa lotes desde mil metros cuadrados por toda la República. “Tenemos 33 años en el mercado, yo soy segunda generación y nos llena de orgullo que nos seguimos expandiendo año con año, con más de dos mil colaboradores y presencia de más de 30 desarrollos ya consolidados”.

Sobre el nearshoring, el experto comentó que se trata de un fenómeno que busca reducir costos de transporte al estar en una misma zona horaria. “Por ejemplo, en el caso de China, 16 horas de diferencia hay ocasiones en el que los negocios no se cierran por temas tan sencillos como un zoom en la madrugada. También se buscan mano de obra competitiva y eficiente y aumentar su eficiencia”.

En este contexto, remarcó que el mexshoring es la específica relocalización de firmas en México.

“Recuerden el 2000, casi toda la maquila, manufactura y chips que necesitaba Estados Unidos fueron mandados a China. Hoy, México está de moda por diferentes razones, como la guerra comercial entre Estados Unidos y China que inició en 2016 con Trump y su slogan “*Make América great again*”, sin embargo, el mandatario no sabía que toda la producción iba a terminar en nuestro país por sus precios competitivos y es algo que tenemos que aprovechar”, recomendó.





Marisol Becerra
REGIONAL PARTNER GRUPO 4S



Aurora García
DIRECTORA GENERAL DEREX DESARROLLOS



Gabriela Quiroga
PRESIDENTA DEL CONSEJO TÉCNICO COLEGIO DE URBANISTAS DE MÉXICO

CONSTRUYENDO EL FUTURO: VISIÓN DEL FUTURO SOBRE LAS DIVERSAS SOLUCIONES QUE SE ESTÁN IMPLEMENTANDO, PARA IMPULSAR LA OFERTA DE VIVIENDAS EN TODO EL PAÍS

Dentro del panel de oferta de vivienda en México, Marisol Becerra, directora de consultoría de Tinsa, celebró que hoy el tema inmobiliario es una de las principales prioridades a nivel nacional.

“Ya se ha dicho mucho acerca de ese famoso *millón de viviendas* que pretende desarrollar la administración actual. Seguramente se hará de la mano también de los desarrolladores, financieros, urbanistas, etc.”.

Añadió que en México se financian alrededor de 500 mil viviendas, y si bien es cierto que en la última administración se contrajo el mercado general, enfatizó que el trabajo de los desarrolladores es tan importante para toda la cadena y de todo el ecosistema que implica la industria.

Por su parte, Aurora García de Derex Desarrollos comentó que su firma ha hecho más de 23 mil viviendas y pidió entender que el rezago habitacional actual alcanza casi nueve millones de acciones.

“Por la falta de oferta y la demanda es que se han encarecido tanto los precios y otro tipo de situaciones, pero veo una oportunidad enorme por la necesidad. Si

le agregamos lo que ha estado sumando el nearshoring, hablamos de otros cinco millones de unidades que hay que hacer. Se requiere atender en términos cualitativos pero también cuantitativos, en la nueva conversación se están hablando ya de lo cuantitativo lo que pone un sentido de urgencia distinto”.

Como experta, Gabriela Quiroga, del Colegio de Urbanistas de México, resumió los retos que existen en el mercado.

“Lo primero es entender que no solamente hablamos de vivienda sino debemos hablar de infraestructura. Hay un problema muy grande de agua y energía eléctrica, tampoco se invierte la infraestructura porque políticamente no es rentable. Creo que el reto es ese, entender que el territorio mexicano es muy complejo”.

Daniela Castro, de JWS, dijo que la demanda de vivienda está creciendo exponencialmente entre el nearshoring y la edad de la población.

“Es difícil definir un solo reto o una sola oportunidad, pero hay dos principales problemas, uno es el cómo construir la

vivienda a ese paso y cómo generar esas nuevas ciudades que requerirán los empleados que genere la relocalización”.

Aseguró que la **vivienda va muy de la mano, no solo con esos centros de trabajo, sino con transporte e infraestructura.** “Entonces, debemos pensar de manera sostenible esas ciudades, pero también pensar en las que ya existen. Vivimos en un desastre urbano por la expansión urbana desordenada y la falta de planificación territorial integral”.

Para cerrar el panel, Juan Carlos Gaisman de Hir Casa, comentó que la meta de producir esta cantidad de vivienda requiere pensar antes donde se va localizar y escoger puntos cercanos a los lugares de trabajo.



Daniela Castro
COUNTRY MANAGER JWA



Juan Carlos Gaisman
DIRECTOR GENERAL HIR CASA

“Nosotros estamos trabajando en otorgar estos créditos, incluso para el 55% de la gente en México que trabaja en economía informal tenemos un nuevo producto que los ayuda para que puedan comprar una propiedad”.



Daniela Castro, de JWS, dijo que la demanda de vivienda está creciendo exponencialmente entre el nearshoring y la edad de la población.





Mary Carmen Hernández
ESG AND INVESTOR RELATIONS MANAGER FIBRA SHOP



Ana Karen Mora
DIRECTORA DE SOSTENIBILIDAD Y FUNDACIÓN FIBRA UNO



Magdalena Abad
GERENTE DESARROLLO INMOBILIARIO FIBRA PLUS

SITUACIÓN ACTUAL EN MÉXICO: BREVE ANÁLISIS SOBRE LOS FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN Y BIENES RAÍCES Y SU SITUACIÓN ACTUAL EN MÉXICO

Los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (Fibras) hoy en día son un vehículo de inversión que han enseñado mucho al sector inmobiliario. De acuerdo con Guillermo Almazo, moderador del panel, todos hablan de los desarrolladores, pero las Fibras han venido a cambiar al sector en México. “Para mí lo han educado y vuelto más institucional, sobre todo han valorado mucho las mejores prácticas que tenemos que hacer”.

En este contexto, **Laura Montes de Fibra Educa, afirmó que representa a la primera Fibra que preponderantemente se dedicó al sector educativo en México y ya cuenta con 72 inmuebles destinados a este sector.**

“Se trata de un área de poco movimiento en cuanto al arrendamiento de los inmuebles, nosotros no vemos que una escuela se esté mudando de un inmueble a otro, precisamente por factores como la tramitología y reglamentación que se tiene que cumplir”.

Agregó que tienen el 100% de sus inmuebles ocupados y es importante impulsar el sector educativo. “Seguimos teniendo jóvenes que requieren de una educación en su mayoría pública para poder cumplir

con sus expectativas de tener un desarrollo profesional y personal. Si vemos las estadísticas de la UNAM, más del 90% de quienes se postulan son rechazados por falta de espacio y eso representa una oportunidad para los desarrolladores”.

Ana Karen Mora de Fibra Uno, afirmó que del tercer trimestre del 2023 al tercer trimestre de este año facturaron 30 mil millones de pesos, es decir, un crecimiento del cinco por ciento.

“Tenemos en nuestras naves industriales casi el 100% de ocupación (99.4%), en retail trae ahorita trae 92%, entonces oficinas es el más golpeado. En total, contamos con 600 propiedades en todo el país”.

Magdalena Abad de Fibra Plus, comentó que llevan operando ocho años y se encargan del ciclo inmobiliario completo, identificándolo en tres grandes grupos: desarrollo, gestión de operación y la parte de adquisición y rotación.

Hemos crecido exponencialmente los últimos cuatro años, tenemos 59 inmuebles de los cuales 42 entraron en operación. Sin duda, una de las partes fundamentales de

esta operación fue toda la sinergia que se hace entre fideicomisos, desde luego en los equipos financieros, contables, jurídicos y comerciales.

Por su parte, Mary Carmen Hernández de Fibra Shop, relató que en 2024 ya cuentan con 19 propiedades en la República, enfocadas en el Bajío, Centro, Norte, Sureste y Occidente.

“En la pandemia, nos llegamos a preguntar qué va a pasar con el e-commerce, pero luego de estar encerrados dos años, entendimos que al mexicano le gusta vivir la experiencia de ir al centro comercial, probarse la playera, sentarse en el cine, etc”.

Remarcó que pese a la situación sanitaria, no hay afectación actual en crecimiento, ingresos y afluencia de las plazas, la cual creció 45% desde 2019.



Laura Montes
ESG DIRECTORA JURIDICA FIBRA EDUCA



Guillermo Almazo
PUBLISHER INMOBILIARE MAGAZINE

“Las propiedades siguen siendo un éxito y en México la estancia en los centros comerciales va de 2.5 a tres horas, bastante si se comparan con Estados Unidos (90 minutos) o con un país europeo (30 minutos)”.



Las Fibras han venido a cambiar al sector en México.





Eileen Hernández
SUBODIRECTOR DE CONSTRUCCIÓN E INFRAESTRUCTURA MARSH



Mario Carbone
DIRECTOR DE DESARROLLO EN MÉXICO Y CENTROAMÉRICA HILTON



Alonso Burgos
VP HOTEL DEVELOPMENT MEXICO & CENTRAL AMERICA MARRIOTT INTERNATIONAL

UN CHECK IN A LA SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DE DE HOTELERÍA

Para iniciar el panel, Eileen Hernández líder de infraestructura de Marsh, comenzó contando a los asistentes de EXNI 2024 que la firma que representa se encarga de gestionar la parte de riesgo de construcción e inversiones, tanto *greenfield* como *brownfield*, para diferentes sectores y uno de ellos es el de la hotelería.

“Nosotros asesoramos, no solamente a los desarrolladores sino a los inversionistas y bancos. El sector hotelero tiene un futuro bastante prometedor, desde la inversión, preinversión y toda la parte de construcción y operación que México, como bien lo comentaban, es un gran paraíso para los inversionistas”.

Por su parte, Mario Carbone de Hilton, señaló que tienen ocho mil hoteles a nivel global y son la empresa con más hoteles en construcción.

“México es un país con relevancia para la empresa, es el quinto con más presencia de nuestros inmuebles abiertos y mucha actividad en desarrollo. Tenemos 40 edificios en vía y desde la pandemia hemos abierto 25 más, lo que refleja fortaleza”.

Alonso Burgos, de Marriott International, dijo que tiene poco más de nueve mil hoteles abiertos, 1.7 millones de habitaciones y un programa de lealtad bastante robusto con 210 millones de socios.

“Nosotros seguimos creciendo, ya abrimos nuestro hotel 500 en el Caribe que es la región donde está la oficina nacional”.

Asimismo, Oliver Jaimes de CBRE, compartió que su firma se encarga de expedir cada tres meses un reporte del sector hotelero, con un panorama general de cómo se está comportando ese sector, por lo que aseguró que, dentro de un panorama general, el sector se encuentra en crecimiento y recuperación en cuanto a construcción y nueva oferta de hoteles.

“Por darles un dato duro, hoy en día tenemos visualizado 10 mil cuartos en el sector de hotelería en construcción, lo cual es un dato sumamente importante”, cerró.



Michel Pickett
FUNDADOR Y DIRECTOR DE PICKETT CF ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN LOS CABOS BCS



Oliver Jaimes
PROJECT MANAGEMENT DIRECTOR CBRE



Hilton cuenta con ocho mil hoteles a nivel global y son la empresa con más hoteles en construcción.





Swany Velázquez
COFUNDADORA DE RETAIL EXPANSION



José Luis Quiroz
PRESIDENTE DE IQ REAL ESTATE



Jimena Fernández
DIRECTOR DE ARQUITECTURA INTERIOR Y DISEÑO WARE MALCOMB

¿HACIA DÓNDE SE DIRIGE EL MERCADO DE PROPIEDADES EN RETAIL?

Swany Velázquez, cofundadora de Retail Expansion y moderadora del siguiente panel, afirmó que hay una recuperación prácticamente en todos los sectores de bienes raíces. “Lo vimos en Industrial, habitacional y hotelero, también daremos buenas noticias en retail”.

Para iniciar, José Luis Quiroz, presidente de IQ Real Estate, presentó datos estadísticos que reflejan la pregunta de cómo están las cosas hoy con el retail.

- Chedraui tiene hoy 456 unidades y abrirá 150 en promedio cada año, tanto en 2025 como en 2026.
- Apple ya tiene 170 unidades y tan solo MacStore abrirá 20 tiendas por año en dos años.
- Liverpool, entre todos sus formatos, cuenta con 479 puntos de venta y en este año contra el 2019 va a salir con sus ventas 18.5% arriba.

Jimena Fernandez, directora de arquitectura interior y diseño de Ware Malcomb, señaló que el diseño de los centros comerciales se ha transformado completamente, volviéndose “centros de vida”.

“En la parte de diseño, por lo menos tenemos algunos puntos que tomar en cuenta, como espacios abiertos y multifuncionales. También la integración de la naturaleza y la sustentabilidad, empezamos a ver que cada vez se parecen más a los parques, tiene mucho verde, agua y jardines verticales”.

Enrique Ibarrola, director de Consultoría Bienes Raíces Retail, complementó detallando que ha estado en los dos lados del negocio, tanto la expansión de marcas como Walmart, Cinépolis o del lado del desarrollador.

“La industria de los centros comerciales está más viva que nunca, pero tenemos que calibrar un poquito lo qué pasa con el inventario que existe en las diferentes ciudades y conceptos”.

Por otro lado, Eduardo Aizenman, Director de proyectos y socio fundador de Cafebrería El Péndulo, aprovechó el espacio para explicar cómo ha crecido su novedoso modelo de negocio.

“Desde un principio lo consideramos como un centro de barrio que pudiera promover la comunidad. Creo que el retail, como regenerador urbano, es muy importante, por ejemplo, nuestra historia empezó hace más de 30 años en la Condesa cuando estaba recuperándose del terremoto del 85, entonces varios negocios nos juntamos para contribuir en la permanencia de la zona entonces, generando espacios para los peatones, parques, con un modelo que se usa ya en todo el mundo”.



Enrique Ibarrola
CEO CONSULTORÍA BIENES RAÍCES RETAIL



Eduardo Aizenman
DIRECTOR DE PROYECTOS CAFEBRERÍA EL PÉNDULO



El diseño de los centros comerciales se ha transformado completamente, volviéndose "centros de vida".



PUEBLA EN EL PANORAMA INMOBILIARIO



Carol Castilla
DIRECTOR COMERCIAL GRUPO JV

La entidad conecta con los diferentes estados como Chiapas, Oaxaca, Tabasco, etcétera; y es la cuarta ciudad más importante del país.



Puebla estuvo presente en EXNI 2024 a través de un panel presentado por Carol Castilla de Grupo JV, quien remarcó que el estado está justo a 110 km de la Ciudad de México, lo que significa una ubicación privilegiada.

Estratégicamente es la entidad más importante hacia el sur, pues conecta con los diferentes estados como Chiapas, Oaxaca, Tabasco, etcétera. También tiene la cuarta ciudad más importante del país.

“En la Zona Metropolitana somos tres millones 200 mil habitantes, contando todo el estado somos casi ocho millones. Puebla es la décima economía nacional pues aportamos el 3.4% del PIB nacional”.

En empleo es el tercer lugar en cuanto a generación, según datos del IMSS, y en la industria de la construcción, este 2024 tuvo una gran importancia. Sobre inversión extranjera directa, recibió 933 millones de pesos, **sobre todo por el tema de Audi y Volkswagen que son las empresas que más han aportado capital, generando que otras empresas lleguen porque son proveedores.**

“Estas inversiones generan alta demanda de propiedades, que es donde también entramos nosotros. Tenemos un incremento en la población, lo que ha incrementado la demanda de vivienda en los últimos años”, comentó.



Jacobo El Mann Jafif
CEO ALLUX



Raúl Garcés Hernández
DIRECTOR DE PROPERTY & FACILITY MANAGEMENT COLLIERS



Martha Millán
DIRECTORA DE STUDIO GENSLER

RENOVACIÓN DE PROPIEDADES EXISTENTES: LA OPORTUNIDAD DE REDEFINIR LA REALIDAD CONSTRUIDA

La Ciudad de México es donde más potencial hay para renovación de propiedades pues cuenta con mil 500 propiedades mapeadas que podrían tener una reconversión. Esta oportunidad fue discutida por expertos durante dicho panel.

Jacobo El Mann Jafif de Allux, indicó que en la reconversión de inmuebles, todo empieza con la demanda.

“Sabemos que las oficinas están un poco bajas, entonces hay que aprovechar para reconvertir esos inmuebles. Primero se hace un estudio de mercado para ver la demanda y el uso adecuado. Si es un hospital, vivienda, todo eso dependerá de lo que se demande”.

Por su parte, Martha Millán de Gensler, señaló los desafíos de adaptar la infraestructura de un inmueble.

“En materia arquitectónica, lo que pasa es que en oficinas tenemos muchos tipos, por ejemplo Clase B, que tienen plantas más chicas y una altura baja”.

Agregó que hay estrategias de reconversión total, como los coliving, pero el reto obviamente es la forma de la arquitectura de la planta.

Para departamentos, se busca que no tenga un fondo muy amplio, así como otra serie de retos que impiden la reconversión, a menos que se trate de conceptos del giro educativo, comercial, médico, etcétera.

Raúl Garcés de Colliers, mencionó el caso de éxito que tuvieron renovando un portafolio de Prologis, donde inicialmente el cliente quería una certificación para edificios nuevos, sin embargo, su apoyo fue para encontrar la certificación específica para cada uno de sus inmuebles.

“Les certificamos sus primeras 40 naves aquí en la Ciudad de México, que no tenían evaluación alguna. Se destinaron cinco millones de pesos pero obtuvieron ahorros operativos de 17 millones de pesos”.

Finalmente, Ricardo Dan Díaz de The Façade Studio, comentó la importancia de aplicar estudios científicos en la operación de la reconversión de inmuebles, modelo que ellos aplican con diseño de fachadas.

“Reciclar es volver a darle otro ciclo a un vaso, o un popote, pero en un edificio su tiempo son 50 años mínimo o hasta 100. Entonces, las tendencias para fachadas cambian y debemos prever lo que viene en los próximos años”.



Ricardo Dan Díaz
FOUNDER THE FAÇADE STUDIO



Erico Garcia
CEO en B2B Media



“Sabemos que las oficinas están un poco bajas, entonces hay que aprovechar para reconvertir esos inmuebles. Primero se hace un estudio de mercado para ver la demanda y el uso adecuado”, Jacobo El Mann Jafif de Allux.





Mariel Zuñiga
CEO EN CONCRETO



Antonio Trueba
SENIOR VP CAPITAL MARKETS COLDWELL BANKER Commercial México



Eduardo Saba Zaga
CO - FOUNDER COLONY

PROPIEDADES DE OFICINA: FLEXIBILIDAD Y CONECTIVIDAD ASOCIADO A LA PRODUCTIVIDAD

Para la moderadora, Mariel Zuñiga, pocas empresas conservaron el modelo de Home Office, reuniéndose una vez al mes para junta mensual, esto debido a que la gran mayoría está regresando a oficinas y hoy se requieren más.

En este contexto, Antonio Trueba de Coldwell Banker Commercial México, comenzó dando un panorama de seis ciudades en el mundo, destacando que tras el Covid, la disponibilidad en todos los mercados creció.

“Hubo más oferta de alguna manera y vemos que los precios en general disminuyeron, si lo vemos en términos nominales sólo en México disminuyó y en el resto de los países creció, pero si vemos en términos reales solo hubo dos mercados donde se reflejó el incremento de inflación, Londres y Nueva York”.

Al respecto, Eduardo Saba Zaga de Colony, aseguró que definitivamente el coworking pasó a jugar un rol mucho más intenso. “Les sugiero que se acerquen porque es una industria creciente e insisto, me parece que cada edificio de clase A como nivel B en el cabo de los siguientes años va a tener un coworking”.

Andrés Gómez Levy, representando a GVA Arquitectura, ejemplificó que les ha tocado reconvertir espacios y proyectos de oficinas en hospitales, hoteles o vivienda.

“Realmente, en muchos de esos casos, también hay híbridos que necesitan conservar una parte de oficina, entonces se queda el hotel con ese componente. Otro ejemplo es la vivienda que necesita cuartos para home office dentro del mismo inmueble”.

Agregó que, incluso en Miami y muchos lugares, ya están vendiendo el departamento de 50 a 60 metros cuadrados con una oficina de 6 metros cuadrados en el mismo edificio, integrado como parte de la venta de mercado y de una diferenciación comercial.

Finalmente, Janera Soerel de Int. WELL Building Institute, afirmó que **los seres humanos pasan 90% de su tiempo dentro de un espacio, ya sea un edificio, casa, oficina o la escuela.**

“Una persona de 40 años ha pasado 36 años dentro de un inmueble, una persona de 80 años ha pasado 72 años. Esto tiene un efecto en nuestra salud y no lo sabemos. Desde el agua que estamos bebiendo, los materiales que tienen químicos, la luz, todo tiene un impacto tremendo sobre nuestra mente”.



Andrés Gómez Levy
PRESIDENTE & CEO GVA Arquitectura



Janera Soerel
GLOBAL MARKET DEVELOPMENT, REAL ESTATE LATAM INTERNATIONAL
WELL BUILDING INSTITUTE (WBI)



Los seres humanos pasan 90% de su tiempo dentro de un espacio, ya sea un edificio, casa, oficina o la escuela.





Raúl Berarducci
FUNDADOR BOVIS



Felix Sánchez
FUNDADOR SÁNCHEZ ARQUITECTOS Y ASOCIADOS



Yuri Zagorin
FUNDADOR YURI ZAGORIN, ZD+A

HISTORIAS DE CIUDAD - ARQUITECTURA CONTEMPORÁNEA PARA UNA GRAN METRÓPOLI

Para cerrar la primera parte, EXNI 2024 preparó un panel con expertos arquitectos. En primer lugar, el moderador, Raúl Berarducci de Bovis, recordó que el Gobierno federal anunció un millón de viviendas, así como la creación de la Secretaría de Vivienda y Rentas para jóvenes.

“Hay un impulso por tomar de una forma distinta la resolución del rezago que hay en materia de vivienda, que ya alcanzó casi nueve millones de viviendas faltantes en el país y que va a ir aumentando debido al bono demográfico”.

Felix Sánchez, de Sánchez Arquitectos y Asociados, recordó que **hubo una época donde era un timbre de orgullo la vivienda popular que se hacía en ciudad, por ejemplo la Unidad Independencia.**

Por su parte, Yuri Zagorin de Yuri Zagorin, ZD+A, indicó que la calidad de la vivienda es clave para alcanzar la sustentabilidad y que se vea como una inversión a largo plazo.

“Cuando me dicen que la vivienda popular tiene que ser económica, no estoy de acuerdo, creo que tenemos que repensar ese valor. Hemos confundido la necesidad de vivienda con hacer casas y no es lo mismo. No nos sirve de nada tener un montón de casas abandonadas en la periferia”.

Asimismo, el experto Lucio Muniain especificó que en el urbanismo todo lo que sucede siempre es un camino de prueba y error.

“La gente y los barrios que se desarrollan de pronto cambian porque hay una pandemia o porque hay un terremoto o un gobierno que no jala. El urbanismo se mete en un tema grave con el tema de urbanización, porque esta tiene que tener un carácter mucho más de diálogo con todo lo que sucede con la gente que vive ahí”.

Finalmente, el arquitecto Iñaki Echeverría meditó que el reto de construir nueve millones de viviendas durante la actual administración es una gran oportunidad para muchos de los asistentes a EXNI 2024.

“Tenemos que reinventarnos, no solamente en el Valle de México sino en las 80 ciudades que van a recibir estas unidades. No hacemos las cosas como lo pida el cliente sino como creemos que se necesita, me parece que esa es una gran política de trabajo y creo que eso no está peleado con hacer negocio”.



Lucio Muniain
FUNDADOR LUCIO MUNIAIN ET AL



Iñaki Echeverría
IÑAKI ECHEVERRÍA ARQUITECTOS



La calidad de la vivienda es clave para alcanzar la sustentabilidad y que se vea como una inversión a largo plazo.





Andrea Rodríguez
CEO Y FUNDADORA PROPTech LATAM



Bernardo Cordero
COFUNDADOR CLAU



Diego Espinosa
PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN TREESTATE

¿HACIA DÓNDE SE DIRIGE LA INDUSTRIA DE PROPTech? ¿CUÁLES SON LOS DESAFÍOS DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

Andrea Rodríguez, fundadora de Proptech Latam, explicó que el panel trataría de explicar los desafíos y oportunidades alrededor de la adopción tecnológica para tomar decisiones dentro del mercado inmobiliario, apoyándose de las nuevas herramientas.

Además, compartió que desde hace seis años su plataforma trabaja fomentando la innovación y la tecnología para la industria inmobiliaria y el Real Estate.

Por su parte, Bernardo Cordero, cofundador de Clau, destacó que su portal inmobiliario fue creado para conectar compradores y vendedores con agentes inmobiliarios o terceros en el mercado.

“Hemos trabajado con la parte de datos, transparentando toda la información de bienes raíces. Desde cuánto vale la propiedad que quieres vender o comprar, porque nosotros pensamos que son los retos más grandes”.

Especificó que operan bajo tres pautas: portales inmobiliarios, servicios financieros y data. “Llevamos varios años ya en el mercado, tratando de seguir creciendo como una solución para compradores y vendedores”.

Al respecto, Diego Espinosa de TreeEstate, detalló que su firma es el primer organismo con certificación de buenas prácticas inmobiliarias.

“Lo que nosotros hacemos es certificar el proyecto inmobiliario para generar certeza al sector en toda su cadena productiva, esto ofrece certeza al comprador final en una preventa, también a quien aporta la tierra o presta dinero”.

Añadió que en 17 años como inversionista no vió una herramienta que pudiera dar la seguridad y transparencia al consumidor final o al inversionista.

Alan Cano, Socio de View Capital, detalló que son un fondo complejo que invierte en todo lo relacionado con el real estate y la tecnología, contando con socios e inversionistas desde Tijuana hasta Quintana Roo.

Para cerrar, René Monroy, cofundador de Capi, señaló a los asistentes que su plataforma se dedica a administrar todos los procesos y las variables que afectan al modelo de negocio desde el punto de vista del desarrollo inmobiliario.



Alan Cano
PRINCIPAL VIEW CAPITAL



René Monroy
SOCIO FUNDADOR CAPI

“Desde el proceso de venta de crédito puente y todo el control de egresos y presupuestal viendo todas las variables que afectan al modelo de negocio. Actualmente, tenemos más de 130 clientes, en su mayoría desarrollos inmobiliarios, también fondos de inversión. Estamos presentes en 19 ciudades en tres países”.



Desde hace seis años Proptech Latam trabaja fomentando la innovación y la tecnología para la industria inmobiliaria y el Real Estate.





Jorge Combe
CEO DD360

EL FUTURO DE REAL ESTATE. CREANDO UN ECOSISTEMA DONDE TODOS GANEN

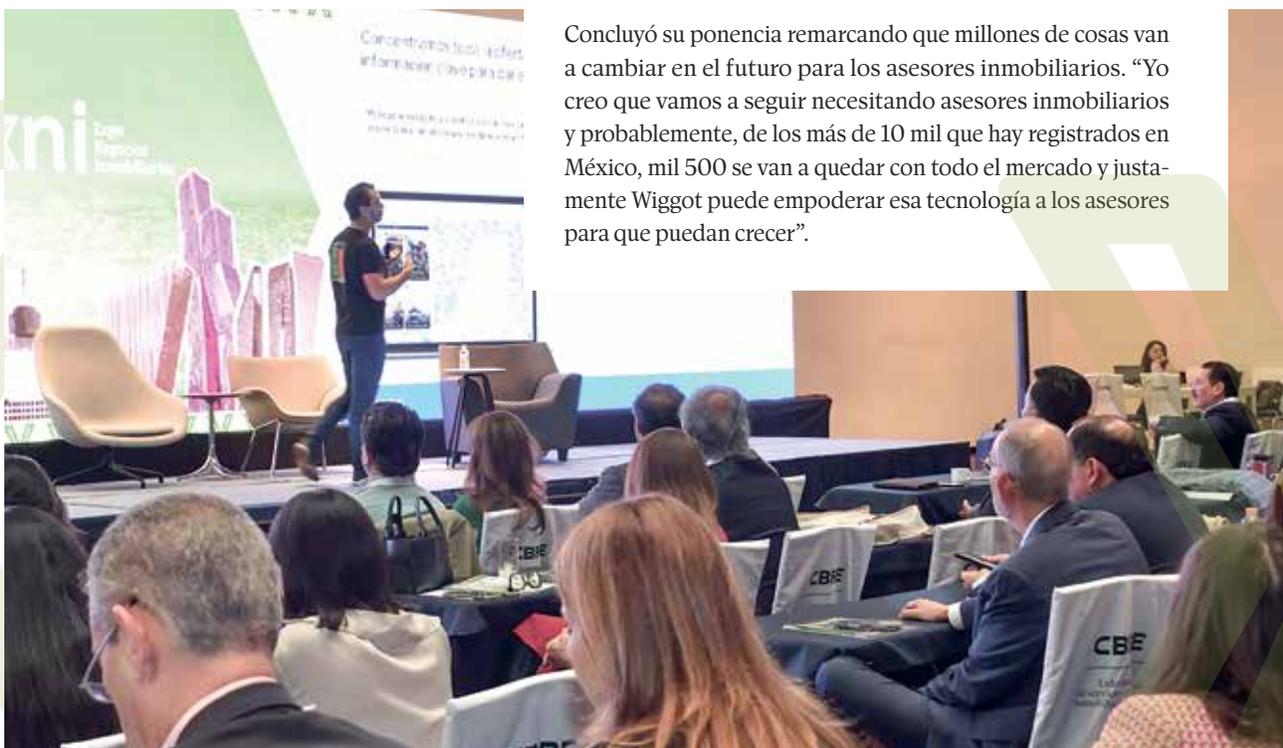
Jorge Combe, CEO y cofundador de DD360, habló de cómo crear ecosistemas que agreguen valor a todos los diferentes participantes.

En general, las soluciones de este ecosistema obtienen información básica, a través de modelos y algoritmos, buscando principalmente en cuatro fuentes:

- Transacciones procedentes
- Precios de diferentes propiedades similares, tanto en portales inmobiliarios como con agentes o brokers
- Base de datos de valor
- Fuente de información mediante los créditos otorgados por DD360

“Hemos dado más de 150 créditos, con esto empezamos a ver que la industria tenía que cambiar. Nos dimos cuenta que los desarrolladores tienen una pesadilla, porque tenían que volver a ir a los bancos y destinar seis meses para estar haciendo todo el análisis y seguir haciendo el mismo proceso tedioso. Entendimos que podíamos dar los créditos nosotros cuando compraban el terreno”.

Concluyó su ponencia remarcando que millones de cosas van a cambiar en el futuro para los asesores inmobiliarios. “Yo creo que vamos a seguir necesitando asesores inmobiliarios y probablemente, de los más de 10 mil que hay registrados en México, mil 500 se van a quedar con todo el mercado y justamente Wiggot puede empoderar esa tecnología a los asesores para que puedan crecer”.



FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO PARA DESARROLLADORES; CÓMO OBTENER TU CRÉDITO PUENTE



Luis Ríos
MANAGING DIRECTOR CREDIT BROKERS

Luis Ríos, managing director de Credit Broker anunció que su empresa es una consultoría financiera especializada en financiamiento inmobiliario.

“Llevamos 10 años en el mercado, tenemos más de 200 proyectos financiados y más de 11 mil millones para nuestros clientes. El equipo está conformado por ex banqueros con más de 10 años de experiencia en el sector inmobiliario y financiero”.

Agregó que **toda esta experiencia le ha permitido a Credit Broker contar con una sólida estructura de capital y deuda que permite al desarrollador hacer frente a todos los requerimientos de flujo** que va a necesitar su proyecto, desde la concepción hasta la postventa.

“Eso solamente se logra con una adecuada planeación financiera y un buen balance entre las tres fuentes de proyecto: equity, las preventas y la deuda. Hay que saber en qué momento abrir la llave de cada uno de esos tres, con qué costo y qué condiciones. Eso es muy importante para garantizar el éxito financiero del proyecto”.

Credit Broker es una consultoría financiera especializada en financiamiento inmobiliario.





PANORAMA DE VIVIENDA EN MÉXICO 2025. “ESTAMOS ANTE LA MAYOR OPORTUNIDAD DEL MERCADO INMOBILIARIO EN LA HISTORIA”



Eugene Towle
MANAGING PARTNER SOFTEC

Para cerrar el segundo y último día de EXNI 2024, Eugene Towle, managing partner de Softec, afirmó que los inversionistas mexicanos están ante la mayor oportunidad en el mercado inmobiliario.

“Cuando llegué a esta industria en 1988 no había créditos hipotecarios, solamente estaba del Infonavit y otro, que entre los dos daban 44 mil créditos al año. Los bancos estaban quebrados, pertenecían al gobierno, las empresas eran muy chiquitas y no tenían capacidad”, recordó.

Sin embargo, el experto detalló que hoy la industria ha cambiado y ya se pueden comprar diferentes productos inmobiliarios para cualquier necesidad.

“Tenemos clientes con ganas de comprar diferentes tipos de producto, hay capital, nunca he visto más capital en la historia del mundo e interesados buscando proyectos en que invertir”.

Puntualizó que el problema es que el capital llega a México en “cubetas muy grandes”, es decir, los capitalistas quieren desplazar 100 millones de dólares pero en el país las obras son de entre cuatro o cinco millones.

“Los inversionistas mexicanos están ante la mayor oportunidad en el mercado inmobiliario”, Eugene Towle, managing partner de Softec.



KUYABEH: PRIMERA COMUNIDAD SUSTENTABLE EN MÉXICO

Sergio de la Torre, Fundador Kuyabeh y Emiliano de la Torre, Director Comercial Kuyabeh, presentaron Kuyabeh, una comunidad sostenible en Tulum. Cuenta con 375 hectáreas de extensión, este paraíso cuenta con más de 500 terrenos de entre 4,700 y 9,400 metros cuadrados.



Sergio de la Torre
FUNDADOR KUYABEH



Emiliano de la Torre
DIRECTOR COMERCIAL KUYABEH





e»n i

PERSPECTIVAS 2025

HACIA UN MÉXICO MÁS SUSTENTABLE

POR RUBI TAPIA RAMÍREZ
rubi.tapia@inmobiliare.com



Ana Karen Mora, Fibra UNO (FUNO):

El real estate “requiere estabilidad y claridad en el rumbo de las políticas; **sabemos que este Gobierno Federal va a impulsar las energías renovables**, que sin duda serán muy positivas, pero con ellos vienen retos importantes en tema de agua, residuos y conservación de la biodiversidad, que si bien son muy intensivos, necesitamos definir los objetivos a nivel país.

Vienen tres temas muy fuertes que serán claves en las tendencias: **Inteligencia Artificial**, si bien va a ayudar y acelerar ciertos procesos, trae consigo retos en el consumo de energía, emisiones de carbono, ya que al usarlo frecuentemente aumentará la huella de carbono. Inclusión de todo tipo, desde personas con discapacidad, comunidad LGBT+, hombres y mujeres, no solo es el tema de brecha salarial, sino en educación y salud. **Biodiversidad** que en los últimos 10 años para Europa ha sido muy importante el tema del cambio climático, pero países como el nuestro deben poner en su agenda estos temas”.



Lourdes Salinas, Three Consultoría Ambiental:

“El 2025 será una fecha crítica, **nos quedan cinco años para alcanzar los objetivos que tenemos al 2030 de reducir el 50% de nuestras emisiones como planeta**. El sector de la construcción tiene un gran impacto en las emisiones que se generan, pero también una gran oportunidad para poder lograrlo, por ejemplo en México existen seis bancos que otorgan diversos créditos para edificar proyectos sostenibles que impactan al desarrollador y al usuario final.

El tema de darse cuenta de que los mayores ahorros al menor costo están en la etapa de diseño está quedando clara; se ha mostrado en muchos casos de éxitos, por lo que **la tendencia será que un inmueble necesite un análisis e ingenierías de valor basadas en la sostenibilidad** para evaluar diferentes productos y ver cuáles son las que aplican a la necesidad del proyecto de acuerdo a su ubicación geográfica y tipología de construcción. Este análisis se va a convertir en una norma, lo que hará que un inmueble pueda obtener una certificación más sencilla a nivel nacional o internacional”.



Ruth Corona, JLL México:

“Es sin duda clave el factor que va a jugar nuestro Gobierno, estamos a la expectativa de todas las políticas que se van a impulsar, pero también a los programas e infraestructura que requerimos en el país, tenemos todo el potencial. Desde hace tiempo está presente el nearshoring, que no solo impacta al sector industrial, sino a otros sectores; existe la tendencia de muchos corporativos a establecerse en México, para penetrar en toda América, están demandando espacios sustentables que les permita cumplir con su ADN [...] En toda caso, **seguirán presentando los inmuebles net zero para los próximos años para que todos cumplan con sus objetivos de 2030, 2040 o 2050”**.



José Ramón Tagle, The Beck Group:

“Lo que requiere el mercado inmobiliario en temas de sustentabilidad es un trabajo colaborativo entre todas los actores principales, tanto desarrolladores como profesionistas así como el sector de políticas públicas y gobierno; tenemos que estar alineados en cuáles son los objetivos, plantear metas a corto, mediano y largo plazo; tratar de **entender que sin sustentabilidad no hay desarrollo inmobiliario y debe estar en el ADN del proyecto**, no debe ser un accesorio o una etiqueta adicional.

La resiliencia, equidad y descarbonización son asignaturas pendientes que hemos tenido y que no han sido normandas y no hemos hablado de cuáles deberían de ser nuestras metas para lograrlo; si bien hemos avanzado en temas de instrumentación y normativa, nos falta aterrizar el tema un poco más. Hay una nueva sinergia entre arquitectos, desarrolladores, constructores, paisajistas, clientes, sin embargo, no estamos ahí, **lo que sigue es expandir nuestro conocimiento, hablar de descarbonización y de políticas de ESG, más que de conceptos aislados**”.

Certificación LEED V5

“Son momentos muy emocionantes, esto me recuerda a los primeros ejercicios de LEED en donde había una expectativa y una curva de aprendizaje de los distintos conceptos, me emociona que **LEED está simplificando su parte documental, pero no ha bajado su rigor y eso es lo que hace diferente a la certificación**; los clientes y los profesionistas lo deben de ver como un diferenciador del mercado. Me entusiasma saber que uno de los dos proyectos que se están piloteando están en México y el otro en Brasil, ambos en Latinoamérica. La presencia que vamos a tener en cuanto a dar retroalimentación de cómo están funcionando en nuestra región estos nuevos conceptos y esta certificación, van a ayudar a tener una presencia fuerte”.



Ulises Treviño, Bioconstrucción:

“Hay una gran oportunidad y dinámica de llevar a la práctica los mandatos y objetivos de cumplimiento ambiental, social y de gobernanza (ASG). **El sector financiero le está dando una prioridad a quienes invierten en desarrollos inmobiliarios sustentables que procuran adicionalmente salud y productividad**, sobre todo van en línea con los objetivos generales de economía circular y de descarbonización. Hay una meta en común que es la descarbonización de nuestra economía y en nuestro sector se traduce en edificios cero neto emisiones, que demuestran una capacidad de autoabastecerse en temas de energía, y agua, que no generan residuos y que promueven salud, productividad y resiliencia. Esta nueva combinación de elementos de inmuebles sustentables se está volviendo muy atractiva para los inversionistas y para los usuarios que finalmente son más exigentes y buscan ese departamento u oficina en donde no solo se sientan cómodos, sino que sepan que están contribuyendo a la lucha del cambio climático”.

Alicia Silva, Revitaliza Consultores:

“Requiere mucha ayuda porque el ecosistema de la sustentabilidad y la exigencia de las finanzas verdes se han conjuntado, lo que más necesita al día de hoy es ayuda de consultores para poder navegar este ecosistema, lograr las metas y los requerimientos de los inversionistas institucionales, así como de la banca en general.

Definitivamente, **la tendencia será descarbonización, calidad de vida y un cuidado más profundo de los ecosistemas para que no nos falte el agua.** Con estas tres tendencias, la industria inmobiliaria se puede ayudar para cumplir con todo esto, a través de certificaciones como LEED, está a punto de salir la versión 5 que está alineada a lo que se necesita; hay que empezar a educarse más y ver cómo lo podemos lograr”.



Irma Acosta, BBVA:

“Lo que vemos hacia el futuro es seguir avanzando para que los clientes y el sector se empiecen a capacitar, es necesario conocer cuáles son los criterios que se van a solicitar, así como las diferentes evidencias para comprobar el destino de un crédito sostenible. En México estamos avanzando a una regulación, **un gran paso fue el contar con una taxonomía sostenible a diferencia de las que tienen otros países que eran únicamente verdes;** pero los incentivos fiscales eso también va a ayudar. Por parte de la banca es necesario hacer tasas diferenciadas para que los clientes se acerquen y se interesen”.



Daniel Reyes, Econova:

El sector del real estate requiere de una “integridad en su cadena de valor. **La tendencia del zero waste va a ser importante** porque ya muchos edificios e inmobiliarias tienen que apegar su diseño y planeación a los nuevos estándares y no tanto que las tengan que implementar desde cero, sino desde la planeación de todo el nuevo edificio”.



Raquel Lozano, Belive:

“La anticipación en real estate sobre temas de sostenibilidad es clave, así como en tecnología, experiencia y comunidad. **Entre las tendencias presentes para 2025 están la sustentabilidad, economía circular y regeneración urbana e integración de proyectos,** que es lo más importante y rentable”.



OFICINAS



Eduardo Saba Zaga, Colony:

“Seguramente se dará un crecimiento orgánico en el mercado de oficinas, estoy seguro de que aquellos que apuesten por apoyar a los usuarios de la forma más exquisita son los que tendrán mayores niveles de ocupación y podrán competir de mejor forma con los índices de los precios.

En cuestión de tendencias, vemos que **los espacios de esparcimiento social, principalmente áreas con ventilación natural y/o jardines, serán los que muevan la balanza en la toma de decisiones.** Y como siempre ha sido el clásico del real estate: *location, location, location*, cada vez las zonas que tienen mayor concentración generan una plusvalía reputacional que las empresas difícilmente estarán dispuestas a ceder, inclusive aunque haya un gran precio de diferencia por el cambio”.



Martha Millán, Gensler:

El mercado de oficinas “sin duda necesita readaptarse, hemos visto una tendencia importante que es **tener servicios y amenidades, lo cual es más atractivo para las empresas;** históricamente se desarrollaban edificios donde no había absolutamente nada, entonces hay una gran oportunidad de introducir todos estos servicios de cambiar lobbies, renovar fachadas, etcétera.

Sobre las tendencias que influirán, está el diseñar oficinas de alto desempeño donde la gente puede trabajar de forma individual, irónicamente no todos tienen la posibilidad desde su casa. **Un lugar donde además de hacerlo de forma colaborativa e híbrida, también puedan aprender y socializar.** La oficina se transforma como en ese espacio de alto desempeño, donde va a aumentar la productividad de los empleados, pero a través de las herramientas que tú les vas a dar, no es un tema idealista, sino de trabajo para poder hacerlo de forma adecuada”.



Antonio Trueba, Coldwell Banker Commercial México:

“El tema de oficinas está en un momento interesante, traemos desocupaciones altas, 20% en la Ciudad de México, 11% en Guadalajara, entre 14 y 15 en Querétaro y Monterrey. Ya empieza a ver un interés en iniciar nuevas obras. A la fecha el 16% del inventario actual está en CDMX y alrededor del 20% en el resto de las ciudades, pero **hay que ser muy cuidadosos en qué desarrollamos, ya que deben de ser productos premium,** muy bien ubicados, que las ubicaciones tengan equipamientos, vialidades adecuadas, todos los servicios que requiere una empresa y cercanía a los centros de donde vive la gente”.

INDUSTRIAL

Bruno Martínez, Kampus Desarrollos:

“Lo que necesitamos es un tema de inversión, que más personas apuesten por el sector; obviamente **que los gobiernos aseguren certidumbre jurídica para que se siga desarrollando**. Entre los desafíos más importantes en el mercado industrial está el de la energía, reserva territorial, seguridad y certeza jurídica”.



RETAIL

Jimena Fernández, Ware Malcomb:

“El retail debe ser muy flexible, tiene que estar todo el tiempo revisando que está pasando con el usuario, por lo que tiene que haber repercusiones tanto en la marca como en la arquitectónica, ¿cómo vamos a responder cuándo tu usuario se vuelve más grande y necesite más espacios de desconexión? Es conocer al usuario, que es lo que va a utilizar del retail, eso es lo más importante. Y también está la parte de **ofrecer nuevas experiencias, darle oportunidad de escoger que quiere hacer, con espacios de descanso y conexión; básicamente, satisfacer las necesidades humanas de este consumidor**. Las tendencias más relevantes son: hiperlocalidad, personalización, omnicanalidad, últimas millas del e-commerce y el tema virtual”.



Swany Velázquez, Retail Expansion:

“Hay mucha actividad en México, marcas de Sudamérica que están en crecimiento y que ven al territorio mexicano con muy buenos ojos para expandirse; la mayoría de ellas están en el proceso de encontrar a los socios comerciales y de ahí pasan a la parte inmobiliaria. Existe gran actividad en las zonas donde antes no había como la Roma, Condesa, Juárez, San Rafael y Tabacalera, la llegada de tantos extranjeros al país ha influido a otros sectores como el retail a que siga su desarrollo. **Uno de los retos principales que vemos es el tema de los permisos y licencias, si bien está activo en centros comerciales, hay mucho comercio en la calle que dependen del gobierno** y que entiendan que el retail está en crecimiento en las calles”.





HOSPITALIDAD



Mary Carmen Hernández, Fibra Shop:

“Sin duda nos **estamos enfocando en dos ejes que creemos que son importantes: ambiental y social**; en el primero estamos certificando nuestros centros de vida; y en la otra parte estamos generando una vinculación muy fuerte con la comunidad, eso hace que la gente quiera visitar tu propiedad y que compre, es como un efecto dominó nuestra estrategia”.

Oliver Jaimes, CBRE:

El tema de hospitalidad “requiere de mucha inversión en temas de sustentabilidad. **Hoy en día el invertir en tecnologías y procesos constructivos sustentables ya es más económico comparado con no hacerlo**; ya se tiene que pensar en reducción de agua, eficiencia energética, reducción de emisiones de carbono, etc., y lo interesante del sector hotelero es que todo mundo está a bordo de esa iniciativa. Este tema más una política de implementación y de apoyo en temas financieros y fiscales van a ayudar mucho para que el inversionista extranjero y nacional se anime a invertir en México”.

Alonso Burgos, Marriott International:

“Estamos muy positivos en el tema de la hospitalidad, tenemos muchos proyectos en desarrollo y también estamos analizando la conversión de hoteles existentes. Con las 32 marcas bajo Marriott **nos hemos dado cuenta de que los segmentos más claros son los de negocio y vacaciones**; si bien la tendencia está hacia un desarrollo de lujo, habrá un tope en este, por lo que los hoteles de ciudad van a continuar porque tienen menos riesgos y menos inversión”.

VIVIENDA

Aurora García, Derex Desarrollos:

“La necesidad que se tiene por abatir el rezago habitacional y **el nuevo crecimiento poblacional, sumado al nearshoring, se enfoca muy fuerte hacia el mercado de vivienda de bajos ingresos.** Por eso necesitamos encontrar mecanismos para que toda la cadena de valor tenga oportunidades de acercar la oferta a la capacidad real de adquisición.

Hay cosas que no van a cambiar como la sostenibilidad, pero **tenemos que hacer unidades que cumplan con los criterios de la ciudad de 15 minutos y que sean ecológicas.** En las dinámicas comunitarias, si bien va a continuar el que se tenga una vivienda asequible, existen nichos de oportunidad y mercados en los que hay que poner atención, por ejemplo, a los jóvenes y a los adultos mayores que requieren diseños distintos o disruptivos a los que actualmente se producen”.

Marisol Becerra, Grupo 4S:

“**Lo que se va a quedar para los próximos años en la vivienda es el tema sustentable y verticalidad,** este último sin dudas estará presente en las grandes ciudades, Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, pero también en otras como Hermosillo y Torreón, que es donde se empieza a notar una mayor tendencia y eso tiene que ver por factores como el costo y la escasez de la tierra. Es importante tener en cuenta que los proyectos de departamentos cumplen una función para los 11 tipos de familias que hay en el país, que no solo es la parte económica, sino también con el estilo de vida y seguridad. En el caso de la sustentabilidad, hoy hay más conciencia en torno al medio ambiente, los bancos ya ofrecen incentivos para que haya más proyectos de este tipo e inclusive para los que compran están las hipotecas verdes.

El mercado de la vivienda requiere de un trabajo en equipo, **hoy existen noticias por parte del Gobierno Federal de construir un millón de viviendas en México,** si bien podemos estar de acuerdo o no en las decisiones, lo más positivo es el desarrollo que sin duda representa un reto importante, pero con oportunidad. Hoy en día los desarrolladores tienen que acercarse a estos organismos o asociaciones para que en función de un trabajo en equipo se puedan lograr mejores resultados y se logre recuperar el sector que requiere vivienda asequible, que es complicado desarrollar; sin embargo, hay que buscar el cómo se ha hecho en otros países, en anteriores años y justamente va a resultar algo muy relevante”.





Luis Yáñez, Urbanología:

“Bajo nuestra visión de desarrollo, **la vivienda requiere de un complemento**, es decir, verla no solo como un uso específico y segregado, sino como una integración de la ciudad donde tengas otros usos, equipamiento, espacio público; y donde a través de esta fórmula puedas darle una mayor plusvalía, pero sobre todo una mejor experiencia a la persona que habita esta futura vivienda.

El tema ambiental es una tendencia que cada vez va tomando fuerza, pero sobre todo es una responsabilidad que tenemos todos como seres humanos; el cuidar el medio ambiente y el asegurar que las ciudades tengan una mejor forma de integrarse con el entorno es una obligación que debe suceder a un ritmo más acelerado”.



Francisco Andragnes, Homie:

“Del lado del sector privado lo que se necesita es más velocidad en la obtención de permisos, así como más certidumbre para obtenerlos y sobre todo seguridad en electricidad y agua; por otro lado, es una ciudad que necesita mayor densidad y mayor altura; hoy es una ciudad **(CDMX) que está armada para construir vivienda de lujo y lo que se necesita es transformar esos usos de suelo para que se pueda hacer vivienda media** que es lo que se necesita, hay mucha necesidad de vivienda asequible, el gobierno lo sabe y los privados también, el mercado lo demuestra, sin embargo, no se está construyendo. El gobierno está empujando desde el sector público a construir, eso es bueno, van a dar un ejemplo, pero se necesita un sector privado fuerte que acompañe.

La tendencia es asequibilidad, es construir más barato, más chico y céntrico; la CDMX tiene una red de metro muy buena, pero la mayoría de la construcción se hace lejos de las estaciones de Metro, entonces se necesita más densidad más cerca de la red de transporte, no sólo que genera menos tránsito, sino que también genera mayor aprovechamiento del agua, de los recursos, creo que ese es el cambio”.



Gabriela Quiroga, Colegio de Urbanistas de México:

“**Los próximos años, las ciudades planeadas deben contar con una multiplicidad en tema de uso de suelo.** Los programas municipales de desarrollo urbano han cometido el error de sectorizar la vivienda, el transporte y la industria; lo que provoca que las ciudades sean muy caras, sumado a que no se le invierte probablemente a la cercanía, que eso esperamos a futuro para todas las ciudades mexicanas. El desarrollo es a nivel metrópoli, es decir, hay un centro que es una ciudad principal que atrae al resto de los municipios y entonces tenemos que revertir eso, de manera que podamos tener la centralidad en todas las ciudades mexicanas”.

Justino Mata, Tinsa by Accumin:

“Es importante tener una concordancia entre la construcción de vivienda y la demanda; hoy en día existe una demanda muy alta en los segmentos de menos de tres millones de pesos y los desarrolladores no están participando en esos, entendemos que en la CDMX es muy complicado, pero hay zonas donde podrías tener esos productos. Por ejemplo, en la parte de Zaragoza que tiene avenida y transporte público muy activo que puede generar esa cercanía con zonas centrales como Reforma, Polanco, Condesa, etcétera.

Una de las principales tendencias en el sector es la parte de la renta, la cual va a seguir creciendo siempre y cuando se mantenga en precios de mercado; hay un nicho importante de personas que vienen a trabajar y vivir en la capital del país que buscan tener un espacio donde habitar, pero que sea cercano a zonas muy bien equipadas con infraestructura, comercio, educación, salud, etc., lo cual hace que sean muy atractivas. Otro de los temas fundamentales es la sustentabilidad, de reducir la huella de carbono, en este caso incentivar a que los espacios de estacionamiento tengan cargadores eléctricos; en este caso también está el aumento en el uso de bicicletas, por ende se va a requerir más infraestructura y movilidad”.



Ian de la Garza, Finsolar:

“Se acaba de aprobar prácticamente al 90% la reforma energética a nivel general, **existen leyes secundarias que definen los detalles de cómo va a quedar la regulación, es ahí cuando vamos a saber exactamente cómo va a impactar;** sin embargo, de lo que parece que va a pasar es que a nivel generación central que son estas grandes plantas de energía y el mercado eléctrico, va a regresar como era antes de que CFE tuviera el control y la prioridad en todos los sentidos; eso va a afectar en posiblemente tarifas más altas para la industria y el comercio, no sabemos qué tan altas, pero todo indica que a nivel generación distribuida, que es generar energía en los puntos de consumo, puede quedar un poco definido y abierta la regulación en términos de que las empresas puedan instalar estos sistemas en sus techos, terrenos y que eso permita que toda la industria inmobiliaria tenga alternativas a lo que ya existe”.



ENERGÍA



ARQUITECTURA



CONSTRUCCIÓN



Gabriel Cerdio, Ainsa Energía & Infraestructura:

“En corto plazo es importante conocer la regulación secundaria para entender cómo piensa la actual administración, es decir, **se deben generar las reglas claras respecto a cómo participará el sector privado en la generación, transmisión y distribución de energía.** Con respecto a los sistemas de almacenamiento, cuáles van a ser los requerimientos para los nuevos proyectos renovables. Finalmente, conocer cómo va a interactuar el sector privado con el gobierno a través de los organismos, ya sea que permanezcan autónomos o como divisiones dentro de las actuales secretarías de estado; en ese sentido el tener mucha más claridad respecto a los reglamentos que soporten la operación van a ser importantes para generar transparencia y entender cómo va a jugar el sector privado”.

Alejandro Danel, HKS:

“En temas de sustentabilidad es un abanico sumamente grande; lo que estamos viendo es que **hay nuevas certificaciones y procesos que se están adaptando en las construcciones y se está tomando lo que ha venido haciendo con LEED durante los últimos casi 15 años** que es el adaptarse a cosas más tangibles; principalmente la tendencia lo resumiría más al ser humano. Muchas veces estas certificaciones y la sustentabilidad está enfocado a la infraestructura, lo cual está bien, pero en ocasiones no está enfocada al usuario final, a las personas, a los que realmente vivimos esos espacios y estamos viendo más un vuelco hacia mejorar la experiencia y la calidad de vida de las personas más que de los espacios”.

José Villacreses, Holcim:

“Necesita condiciones de inversión, pero sobre todo la construcción donde se tiene un rol importante en temas de emisiones de dióxido de carbono a nivel global; definitivamente tiene que moverse hacia adelante de una manera inteligente, en donde se construya con menor impacto en emisiones de CO₂, con conceptos de circularidad. En ese sentido, como **Holcim tenemos soluciones muy innovadoras y sostenibles que permiten a la edificación continuar ese viaje de descarbonización, un factor importante en la sostenibilidad.**

La construcción cada vez va a buscar ser eficiente, desde el lado de vivienda sabemos que es un tipo de segmento que muchas veces están con necesidades y oportunidades de costos, por lo que buscará ser más eficiente”.

HVS MexHIC 2025

MEXICO HOTEL & TOURISM
INVESTMENT CONFERENCE



Regístrate Ahora >



Febrero 6, 2025

*Live Aqua Ciudad de México
Bosques de las Lomas*

HVS, líder mundial en consultoría para la industria hotelera y de hospitalidad, está preparando su XIV conferencia anual. Este evento reunirá a ejecutivos de alto nivel, incluyendo dueños, inversionistas, operadores y consultores de la industria hotelera, dentro y fuera de la región.



Eleva tus Oportunidades de Negocios

HVS MexHIC se ha consolidado como una de las conferencias más importantes de Latinoamérica, reuniendo a líderes de gran importancia en la industria hotelera. La edición 2025 será un evento de un día con una agenda rica en contenido, donde los participantes podrán explorar tendencias del mercado y oportunidades de negocio. Con más de 300 asistentes de México, Estados Unidos, Canadá, y otros países de Centroamérica y Europa, nuestros eventos son reconocidos por su seriedad y enfoque especializado a nuestra industria y celebrado en México.



Gracias a Nuestros Patrocinadores



PROYECTOS

PROYECTOS RESIDENCIALES EN MÉXICO

WAYÚUM - GRAN COMUNIDAD RESIDENCIAL

Proyecto inmobiliario de Grupo GEA ubicado en Chicxulub, Yucatán. La comunidad planeada consta de siete privadas que reciben el nombre en honor a animales endémicos de la zona en lengua maya: Balam (jaguar), Turix (libélula), Weech (tepezcuintle), Maax (Mono), Kaab (Abeja), Haleb (Armadillo) y Toh (Pájaro péndulo).

Cada una de las privadas tendrá servicios e instalaciones como casetas de acceso con seguridad 24/7, barda perimetral, Casa Club, salón de usos múltiples, gimnasio, piscina, canchas de pádel, parques y jardines paisajísticos.

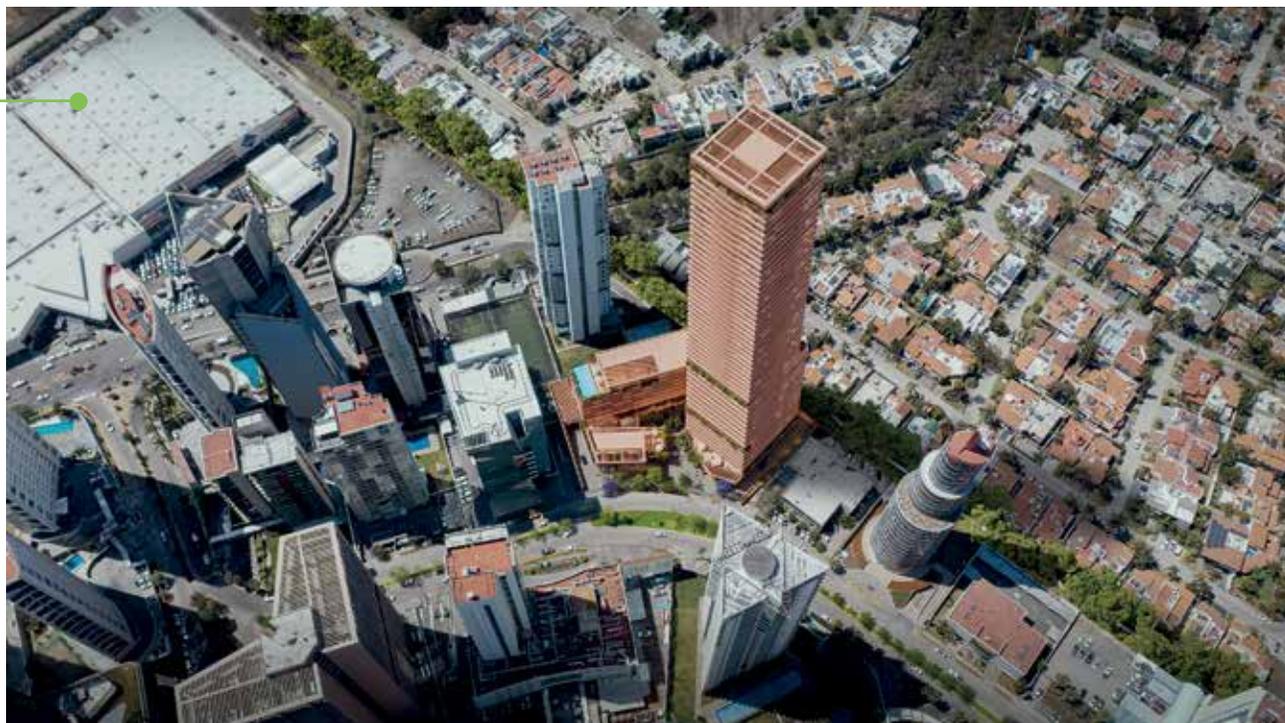


KUYABEH

Es una comunidad Eco Sustentable en Tulum, México. Cuentan con inmuebles de alta calidad, modernas amenidades e infinitas áreas verdes que crean un mágico lugar. Cuentan con terrenos residenciales, casas y más de 50 amenidades que están distribuidas en 25 hectáreas entre los que se destacan un cenote, dos hectáreas de huerto, alberca, una laguna y un temazcal.

TORRE LEGEND

Es un proyecto de uso mixto ubicado en Guadalajara, Jalisco. Desarrollado por Trust Capital y comercializado por Inverti. Entre los arquitectos y diseñadores que trabajan en su construcción están Skidmore, Owings & Merrill (SOM), en colaboración con Estudio AMA, arquitecto local responsable del diseño de los interiores residenciales, y Esrawe Studio, encargado del interiorismo del Hotel. Torre Legend comenzó el 24 de mayo de 2024 y se espera finalice en 2029.



DOMINIO CUMBRES

Es un macroproyecto icónico de más de 1,000 hectáreas destinadas para espacios residenciales, comerciales, educativos, recreativos, de salud e industriales de Terra regia que está localizado al Poniente del Área Metropolitana de Monterrey. Una vez terminado, ofrecerá un total de más de 28,000 viviendas, todas ellas integradas en un proyecto urbano integral.



INMOBILIARE RECOMIENDA



DANIEL NARVÁEZ

Creador de contenido sobre vivienda que tiene en su cuenta de Instagram 18.1 mil seguidores. Muestra diversas propiedades de toda la república mexicana, casas, departamentos, terrenos y más, así como sus los precios para poder acceder a ellas.

Instagram: [@danielnarvaez.bienesraices](#)



VANE MONROE

A sus más de 37,6 mil seguidores comparte consejos de cómo vender una propiedad, brinda consejos sobre cuáles son los errores de una comercialización, estrategias de anuncios, así como los pasos para crear una marca personal.

Instagram: [@vanemonroe](#)

WEB

CREADORES DE CONTENIDO DE VIVIENDA



ARTURO GARCÍA

A través de sus reels de Instagram, comparte diversas propiedades de México, así como consejos de bienes raíces y da una explicación de porqué invertir en los inmuebles que él promociona.

Instagram: [@bienes.en.pareja](#)



MAU TORRES

Con más de 34 mil seguidores en Instagram, Torres comparte las mejores ofertas inmobiliarias en México. Entre su contenido muestra villas de lujo, torres de usos mixtos, residencias en CDMX y Monterrey, entre otras ubicaciones.

Instagram: [@mautorres.realestate](#)

PERLA MACHAEN

En Instagram tiene más de 117 mil seguidores. En su perfil da consejos cómo vender, claves del éxito, cómo hacer que las ventas lleguen, secretos para lograr el éxito, etc.

Instagram: [@perlamachaen](#)



ALMANTA

EL LUGAR QUE MERECE



Más de
40
Amenidades

ALMANTA LA NUEVA CARA DE MORELOS

Una vida de exclusividad y serenidad, en Xochitepec. El residencial con más de 300,000 m² de áreas verdes y la casa club más grande de Morelos. EL LUGAR QUE MERECE.

- Cascadas naturales
- Gimnasio
- Restaurante
- Sand Bar
- Canchas deportivas
- Albercas y más...



Vistas impresionantes



Más de 300 palmeras



Cascadas naturales

📞 56 1007 2663

🌐 www.grupoamrealestate.com

📍 Blvd. de la Tecnología,
Fraccionamiento Real Santa Fe,
62794 Real Santa Fe, Mor.

GADGETS SOSTENIBLES PARA VIVIENDA



ELECTRODOMÉSTICOS DE BAJO CONSUMO

Los de etiqueta energética A+++ o superior son los que consumen menos energía y te permiten ahorrar en costos.



PANELES SOLARES

Permiten aprovechar la energía del sol para generar electricidad de forma limpia y renovable.



TERMOSTATO INTELIGENTE

Tiene la capacidad de aprender cuáles son las temperaturas que agradan a las personas y se ajustan al gusto del usuario; detectan el contacto humano y la ubicación que marque el teléfono móvil.



LÁMPARA SOLAR ESTERILIZADORA

Dispositivo con luz LED que emite rayos ultravioletas y que tiene la capacidad de esterilizar ambientes, una función más que útil después de la pandemia por Covid-19.



CARGADOR ECOLÓGICO

Producto que recarga la batería de tus dispositivos móviles con energía solar.

REB+

SUMMIT
QUERÉTARO

www.rebs.mx

EL ENCUENTRO INMOBILIARIO DEL BAJÍO

13 FEBRERO 2025

PATROCINIOS
DISPONIBLES

+52 5555-147914
comercial@inmobiliare.com



BLOQUE
Innovación, Tecnología
y Creatividad.

Carlos María de Bustamante,
Santiago de Querétaro, Qro.

PAUL RUDOLPH: DE YALE EN EL MET DE NUEVA YORK UN ACERCAMIENTO AL ARQUITECTO

POR: JUAN RANGEL
JUAN.RANGEL@INMOBILIARE.COM

El Metropolitan Museum of Art (MET) de Nueva York exhibirá por primera ocasión “Materialized Space: The Architecture of Paul Rudolph”, una muestra que recorre la carrera de uno de los arquitectos más influyentes de la historia actual.

Paul Rudolph by SFMOMA

De acuerdo con Abraham Thomas, comisario organizador, la exposición nació para mostrar “la fascinante carrera de uno de los grandes arquitectos menos reconocidos del siglo XX”.

El recorrido se compone de 80 piezas, seleccionadas cuidadosamente para mostrar las diferentes fases del profesionalista y su evolución, así como el uso de materiales predilectos dentro de su trayectoria, como el hormigón.

La muestra también incluirá planos y bocetos de sus edificios de usos mixtos icónicos, como la torre Wisma Dharmala (Indonesia) o Lippo Center (Hong Kong), e incluso, megaestructuras utópicas nunca realizadas, como el Lower Manhattan Expressway.



Paul Rudolph by Paul Rudolph Institute

Paul Rudolph y el brutalismo para una arquitectura social



Paul Rudolph by US Modernist Archives

Materialized Space también se centrará en el Brutalismo, un aspecto importante dentro de la obra de Paul Rudolph. Se trata de un estilo arquitectónico de la posguerra que prioriza los elementos estructurales sobre la decoración, así como el hormigón armado expuesto.

Un ejemplo de esto fue el Edificio de la Facultad de Artes y Arquitectura de la Universidad de Yale, ahora conocido como Rudolf Hall.

Para **Abraham Thomas**, dicho estilo fue fundamental para que el arquitecto expresara muchos de los problemas sociales que rodean los proyectos de la modernidad tardía.

“La exposición mostrará cómo el trabajo de Rudolph se relaciona con momentos clave de la cultura, economía y política mundial del siglo XX. Hay temas clave, como la construcción y desarrollo de posguerra, la renovación urbana y las políticas de vivienda en la década de 1960”.

Materialized Space estará abierta desde el 30 de septiembre de 2024 hasta el 16 de marzo de 2025 y será la primera gran exposición de arquitectura del siglo XX en el MET en más de 50 años. 🌱

AGENDA

ENERO



FEBRERO



REB+ SUMMIT

PRÓXIMOS EVENTOS 2025

Querétaro, Bloque | FEBRERO 13

Well International Summit - México

FEBRERO 26

Los Cabos | MARZO 5 - 6

Nueva York | ABRIL 3

5 - 9 / ENERO

TRB Annual Meeting 2025

La Junta de Investigación del Transporte (TRB) ofrece soluciones innovadoras basadas en la investigación para mejorar el transporte. También proporciona asesoramiento a través de sus estudios de políticas que abordan temas complejos y a menudo controvertidos de importancia nacional.

Ubicación | Walter E. Washington Convention Center, Estados Unidos



20 - 23 / ENERO

Heavy Duty Aftermarket Week (HDAW) 2025

Evento exclusivo para proveedores y socios distribuidores, en el que se reunirán los líderes de la industria que buscan nuevas oportunidades de negocios.

Ubicación | Gaylord Texan Resort & Convention Center, Grapevine, Estados Unidos



HDAW 25
Heavy Duty Aftermarket Week '25

23 - 26 / ENERO

Expo Inmobiliaria ACOBIR 2025

Evento que reúne en un solo lugar a las más destacadas empresas constructoras, desarrolladores, promotoras inmobiliarias, instituciones financieras y aliados claves del sector con una atractiva y amplia oferta inmobiliaria residencial y comercial a nivel nacional con las mejores tasas de financiamiento del mercado.

Ubicación | Panama Convention Center, Ciudad de Panamá



Chihuahua | MAYO 7

JUNIO 25 - 26 | **Guatemala**

Tijuana | MAYO 20 - 21

AGOSTO 27 - 28 | **Madrid**

Los Ángeles | MAYO 22

SEPTIEMBRE 11 - 12 | **Guadalajara**

Monterrey | JUNIO 4 - 5

OCTUBRE 29 - 30 | **EXNI**

29 - 31 / ENERO

Expo proveedores del transporte y logística 2025

Participan plantas armadoras, fabricantes de remolques y carrocerías, fabricantes, distribuidores y proveedores de tracto partes y equipos, así como prestadores de servicios a la industria del transporte tanto de carga como de pasaje.

Ubicación | Centro de Convenciones de Puebla, Puebla, México



11 - 13 / FEBRERO

POWERGEN International 2025

El evento más importante en la generación de energía en todo el mundo. Pone la atención en las innovaciones, las últimas tendencias y en las novedades y estrategias de negocio.

Ubicación | Kay Bailey Hutchison Convention Center Dallas, Dallas, Estados Unidos



26 Y 27 / FEBRERO

Money Expo 2025

Evento financiero que reúne a las mentes más brillantes en finanzas, inversiones y tecnología. Como evento de asistencia obligada en la industria, ofrece una plataforma única para participar, aprender y crecer dentro del cambiante mundo de las finanzas.

Ubicación | Centro Citibanamex, Ciudad de México



Conecte con Miles de Proyectos en Construcción de México, Colombia, Centro América y el Caribe.

- Hoteleros
- Residenciales
- Corporativos
- Centros Comerciales
- Usos Mixtos
- Megaproyectos
- Aeroportuarios
- Hospitalarios
- Industriales
- Recintos Educativos
- Culturales
- Deportivos



ESCANEE EL QR



**PARA SOLICITAR
MÁS INFORMES**



Con el respaldo de

EQUIPAR
CONECTANDO NEGOCIOS

CONTACTO OFICINAS COMERCIALES

Cancún:  +52 998 845 9337

CDMX:  +52 55 6087 0544

Bogotá:  +57 310 318 9536

PRÓXIMOS EVENTOS 2025

13
Febrero

Querétaro, Bloque

26
Febrero

Well International
Summit - México

6-5
Marzo

Los Cabos

3
Marzo

Nueva York

7
Mayo

Chihuahua

20-21
Mayo

Tijuana

22
Mayo

Los Ángeles

4-5
Junio

Monterrey

25-26
Junio

Guatemala

27-28
Agosto

Madrid

11-12
Septiembre

Guadalajara

29-30
Octubre

EXNI, CDMX



HOLCIM

AIRIUM

Aislamiento Redefinido

Espuma mineral de **aislamiento térmico** para losas de azotea y entrepisos

- Hasta **8 veces más ligero** vs otros sistemas
- **Reduce más de 5°C** el calor al interior de la vivienda
- **Permite reducir el costo** por energía eléctrica **hasta en un 30%**

**PROCESO
FÁCIL Y
SENCILLO**



**CONOCE
MÁS**



Producto disponible en Monterrey y Cancún ; Próximamente Valle de México - Zona Metropolitana y Guadalajara!