

INMOBILIARE

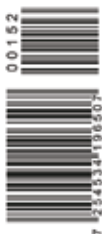
No. 152 / 2025

LATAM



VIA PROJECT MANAGEMENT

15 años de liderazgos en Gerencia
de Proyectos Inmobiliarios en México



ANO 35 - NÚMERO 152
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$120.00 M.N.

RESEÑAS REBS 2025

Chihuahua, Tijuana, Los Ángeles,
Monterrey y Riviera Nayarit

JALISCO BUSCA CONSOLIDARSE
COMO LA 'CALIFORNIA' DE
LATINOAMÉRICA

FIBRAS DE RETAIL EN MÉXICO:
RESILIENCIA, EVOLUCIÓN Y
OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

TU ALIADO SEGURO PARA TODOS TUS PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN



Soluciones para instalar
cerámica y mármol



Soluciones para recubrir y
decorar muros



Soluciones para mantener,
reparar y decorar concreto



Soluciones para
impermeabilizar



Soluciones para proteger
y tratar superficies



Visítanos en:
cemix.com







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.

SPANDRELITE™

Vidrio Spandrel con Recubrimiento a Base de Agua

Vitro®
Vidrio Arquitectónico

EL ALIADO INVISIBLE DEL DISEÑO ARQUITECTÓNICO

Colores Disponibles

Blanco

Gris Cálido

Negro

www.galeriadeproyectos.com | www.vitroarquitectonico.com | arquitectonico@vitro.com

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

INVENTORY BUILDINGS AND **BUILT TO SUIT** PROJECTS

+45

INDUSTRIAL
PARKS

+450

INDUSTRIAL
PROJECTS

One of Mexico's largest
Industrial Real Estate
developers

Building
ON **LEGACY**





Conectar con todo México
desde una ubicación estratégica

DESARROLLADOR LOGÍSTICO & ALMACENAMIENTO INDUSTRIAL

VENTA / RENTA / TERRENOS / NAVES



novotechsinow.com

Orgulloso miembro:



ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.



**+3
MILLONES**

DE METROS CUADRADOS
DESARROLLADOS



¿SABÍAS QUE...

El bajío se consolida como un eje estratégico para el transporte de mercancías a nivel nacional

La carretera 45 / Celaya - Irapuato

MUEVE 30 MILLONES

de toneladas de mercancía al año

Contamos con una oportunidad de inversión

**TERRENOS LOGÍSTICOS
& ALMACENAMIENTO**

DESDE **1,000 A 5,000 M2**



NOVOTECH®

SI NOW

SSEISO BAJÍO

T. 442 403 9803



29-30
octubre
Camino Real

e»ni

La expo que anticipa
el futuro del sector
inmobiliario

REB+ INMOBILIARE
SUMMIT





2

*Días de contenido
y Networking*

+60

*Speakers
Internacionales*

+70

*Stands
Comerciales*

+2

*Hospitality
Lounges*

+3000

Asistentes



**Informes: comercial@inmobiliare.com
Encuétranos en: inmobiliare.com**

El mundo del **retail** se encuentra en constante evolución, impulsado por las nuevas tecnologías, los cambios en el comportamiento del consumidor y la dinámica económica global. Estos factores, lejos de ser un obstáculo, invitan a innovar y a buscar estrategias que permitan prosperar en un mercado cada vez más competitivo.

En esta edición encontrarán análisis sobre el panorama actual de este sector. Además de reseñas de los recientes eventos **REBS (Real Estate Business Summit)** celebrados en **Chihuahua, Tijuana, Los Ángeles, Monterrey y Riviera Nayarit** que reunieron a expertos y líderes de la industria para debatir sobre el

futuro del sector inmobiliario. Estos encuentros son un claro ejemplo del crecimiento y las oportunidades que existen en estas regiones, consolidándolas como puntos clave para la inversión y el desarrollo.

Para ilustrar este espíritu de innovación y adaptabilidad, en nuestra portada contamos con **VIA Project Management**, compañía que cumple 15 años consolidándose como una de las firmas más sólidas y confiables en el ámbito de la gestión de proyectos inmobiliarios en México.

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 Güemez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañón, Héctor Ibarzabal, Humberto Treviño, Jaime Lara, Javier Barrios, Javier Uaca, Jorge Ávalos, José Ma. Garza Treviño, Juan Pablo Arroyuelo, Luis Gutiérrez, Lyman Daniels, Roberto Charvel, Pedro Azcué, Sergio Argüelles, Silvano Solís, Víctor Lachica, Yamil 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 152 año 26. Publicación de agosto-septiembre 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 numero RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

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

ALTEA^A

DISTRITO

APODACA, NUEVO LEÓN



LOTES RESIDENCIALES

MONTERREY, NUEVO LEÓN



www.alteadesarrollos.com



(81) 3551 2000



info@alteadesarrollos.com

CONTENIDO

12 NOTICIAS

16 DATA

Retail en México

18 LÍDERES

Líderes Retail

20 LO QUE DEBES SABER

Revolución urbana en el Sur de Florida: De espacios comerciales a experiencias caminables

La sinergia entre el Retail y los desarrollos inmobiliarios en México



26 COLABORADOR INMOBILIARE

Fibras de retail en México: resiliencia, evolución y oportunidad de inversión

Panorama Retail 2025

Desarrollo de centros de distribución, atenderán demanda de la industria Retail

Las oficinas no desaparecen, se reinventan y a toda velocidad

COLABORACIONES

42 Tecnología, energía y finanzas: ejes para diseñar las comunidades del futuro

48 Distrito Xcanatún recibe a prime center, el nuevo imán comercial de mérida

52 Kampus Industrial Santa Rosa y su visión sostenible industrial

56 Jalisco el imán inmobiliario de México

EN ESTA EDICIÓN

60 Soluciones tecnológicas y verticalización del sector logístico

64 Jalisco busca consolidarse como la 'California' de Latinoamérica

EN ESTA EDICIÓN

68 Mercado industrial de Monterrey cierra 212025 con incremento de inventario

72 Mercado de Oficinas en Monterrey presenta un panorama mixto y desafiante: Colliers

74

EN PORTADA

VIA PROJECT MANAGEMENT
15 años de liderazgos en Gerencia de Proyectos Inmobiliarios en México



80 ALIADOS

Innovación en la construcción, de la **impresión 3D** al cálculo de emisiones de carbono

86 EXPERTOS INMOBILIARE

Inmuebles en **Tiempos Inciertos**
Por: Rafael Berumen



88 RESEÑAS

88 REBS Chihuahua Innovación y oportunidades en el mercado inmobiliario de lujo

104 U.S. Mexico Real Estate Investment Summit California: impulsando la Colaboración y el Futuro Inmobiliario

110 REBS Tijuana: Un vistazo a las estrategias y el potencial de inversión en el real estate fronterizo

118 REBS Monterrey: Innovación y liderazgo en el sector inmobiliario

144 REBS Riviera Nayarit: La fórmula del éxito inmobiliario en el Occidente de México

154 INMOBILIARE RECOMIENDA

158 AGENDA

BODEGAS EN RENTA

EN MÉRIDA, YUCATÁN



☎ 999 127 7816

🌐 nexalastmile.com

NOTICIAS

FUNDACIÓN FUNO PROMUEVE ARTE CON IMPACTO SOCIAL EN SUS PLAZAS COMERCIALES

FUNO (Fibra Uno), a través de su brazo social, Fundación FUNO realiza una serie de proyectos artísticos con impacto social en distintos inmuebles comerciales. Bajo una perspectiva cultural, las iniciativas buscan crear en el público en general una experiencia que trascienda su visita a un centro comercial con exposiciones y actividades artísticas con causa que abordan problemáticas sociales desde concientizar el cuidado del medio ambiente, despertar empatía por la diversidad y generar el gusto por el arte.



INGRESAN A MÉXICO 13 MIL 310.7 MDD POR CONCEPTO DE DIVISAS: SECTOR



Josefina Rodríguez Zamora, secretaria de Turismo del Gobierno de México, dio a conocer, que, durante el primer cuatrimestre del año, ingresaron a México 13 mil 310.7 millones de dólares (mdd) por concepto de divisas por visitantes internacionales. Durante los primeros cuatro meses del año, el ingreso de divisas por concepto de turistas internacionales ascendió a 12 mil 274.1 millones de dólares, lo que representa un aumento del 5.2 por ciento respecto a 2024 y 46.7 por ciento en comparación con 2019.

VIDANTAWORLD LANZA CIRQUE DU SOLEIL LUDŌ



Grupo Vidanta y Cirque du Soleil Entertainment Group anuncian el estreno de LUDŌ, un espectáculo impresionante que marca una nueva era del entretenimiento inmersivo y consolida a VidantaWorld Nuevo Vallarta como referente global del turismo de lujo.

El primer espectáculo acuático inmersivo residente en América Latina debutará el 12 de diciembre de 2025 en VidantaWorld Nuevo Vallarta, dentro del pionero Parque Temático de Lujo BON. Esta nueva propuesta artística combina arte, acrobacia, narrativa simbólica y gastronomía multisensorial dentro de un teatro circular de 27 metros de altura, diseñado especialmente para este espectáculo.



GRUPO COPPEL INVERTIRÁ 80 MIL MILLONES DE PESOS

Grupo Coppel informó que destinará 80 mil millones de pesos en los próximos cinco años para su plan de transformación hacia un ecosistema físico y digital integrado. Los recursos se destinarán a tres líneas clave: 50% para la ampliación de la red de tiendas y centros de distribución para estar más cerca de sus clientes; 40% en la renovación de su plataforma de e-commerce y modernización de sus servicios financieros; 10% para impulsar su logística y una operación amigable con el entorno.



CONSTRUCCIÓN DE OFICINAS EN MÉRIDA LLEGA A 29 MIL M²: SOLILI

De acuerdo con Solili, Mérida registra cerca de 29 mil metros cuadrados (m²) de oficinas en construcción al finalizar mayo de 2025. Dicha edificación se ubica principalmente en el corredor corporativo Cabo Norte con el 70%, el cual ha adquirido relevancia por sus vías de comunicación, que lo conectan con las principales zonas de Mérida, lo que lo ubica como un hub emergente para las inversiones. Por otro lado, el corredor Blvd. García Lavín cuenta con el 30% restante de las obras.



ULINE

ESPECIALISTAS EN MATERIAL DE EMPAQUE

PRODUCTOS DE CALIDAD EN LOS QUE PUEDE CONFIAR

- Gran variedad **SIEMPRE EN EXISTENCIA**
- Ordene antes de las 6 PM para **ENVÍO EL MISMO DÍA**
- 14 Centros de Distribución a través de Norteamérica significan **AHORROS EN ENVÍOS y ENTREGAS RÁPIDAS**

CLIMATEPRO INVIERTE 50 MDP EN TLAXCALA PARA UNA NUEVA PLANTA

ClimatePro Persianas, empresa originaria de República Checa, inauguró su planta en el municipio de Atltzayanca, Tlaxcala, la cual será la primera en México con tecnología europea para fabricar persianas exteriores de alto rendimiento. Con una inversión superior a 50 millones de pesos, esta empresa checa generará 80 empleos directos e indirectos en su primer año, impulsando el desarrollo económico del oriente del estado.



BENCHMARK ELECTRONICS INAUGURA NUEVA PLANTA EN JALISCO



Benchmark Electronics, especializada en servicios de manufactura electrónica, inauguró su nueva planta ubicada en Parque Industrial San Jorge, en Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco, como parte de su estrategia de expansión en México. Esta nueva instalación refuerza la presencia extranjera en el estado, consolidando a Jalisco como un hub atractivo para la industria tecnológica global; incrementará la capacidad de manufactura en más de 50 por ciento.

SEDATU, CONAVI, FOVISSSTE, INFONAVIT, FINABIEN Y SHF FIRMAN CONVENIO PARA EL DISEÑO Y EJECUCIÓN DE LA POLÍTICA NACIONAL DE VIVIENDA



La Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi), el Instituto Nacional del Suelo Sustentable (Insus), Infonavit, Fovissste, Financiera para el Bienestar (Finabien) y Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) firmaron un convenio de colaboración con el objetivo de implementar el diseño y ejecución de la Política Nacional de Vivienda (PNV) durante este sexenio.

Las acciones incluyen el diseño y ejecución de conjuntos habitacionales bajo criterios homologados de vivienda adecuada; el desarrollo de modelos de financiamiento accesibles; la coordinación con gobiernos estatales y municipales, y el intercambio de información operativa y mejores prácticas; así como garantizar la seguridad jurídica mediante procesos de escrituración masiva.

¿TUVISTE SUERTE? NO, TUVISTE UN BUEN BROKER.



Renta, vende o compra tu inmueble
con los que saben.

EXPERTOS INMOBILIARIOS

Te acompañamos en cada paso:

- Asesoría personalizada
- Amplio portafolio de propiedades
- Conocimiento del mercado



Agenda tu cita hoy mismo



(81) 2104 5808

numabrokers.com

f @ in

RETAIL EN MÉXICO

El sector retail en México demuestra un dinamismo notable y una evolución constante, impulsado por el crecimiento del comercio electrónico, la adaptación de los espacios físicos y una robusta inversión inmobiliaria.

IED en el sector en México fue de

1.3 mmdd en 2024

INVENTARIO CENTROS COMERCIALES

1.1% VS 2023
Se incrementó al cierre de 2024

+286 MIL M2
ingresados durante el año

29%
del inventario nacional se concentra en ZMCDMX.

La nueva oferta acumulada en 2024 mostró una ligera **contracción anual del -6%**

CDMX y su Zona Metropolitana: **7.4 millones de m²** al cierre de 2024

Representando el **29%** del inventario nacional

INVERSIÓN INMOBILIARIA Y FIBRAS

FIBRA Shop (FSHOP)

Al 1T 2024, su
portafolio consistía
en **19 propiedades**
con un ABR de
890,753 m².

FIBRA Macquaire (FIBRAMQ)

29 propiedades
comerciales al 1T
2024, sumando un
ABR de **713,293 m²**
de espacio comercial

FIBRA Danhos (DANHOS)

7 inmuebles,
con un ABR de
+435,000 m².

E-COMMERCE Y DIGITALIZACIÓN



Ventas crecieron

7.1% en 2024



E-commerce crecerá

33% entre 2023 y 2026



Proyección de

176.8 mil mdd



78%

Provino de compras
realizadas con
dispositivos móviles



Valor del mercado

789.7 mil millones de pesos



84% compradores
digitales en 2024



67.2 millones
de personas

Fuente: Grand View Research Data México, CBRE Retail, Payments and Commerce Market Intelligence

LÍDERES RETAIL



JEFF BEZOS
FUNDADOR Y CEO
DE AMAZON

Ha formado una de las grandes compañías de comercio electrónico con presencia internacional. El éxito de su empresa lo ha convertido en uno de los hombres más ricos del mundo y gracias a eso ha explorado otros sectores como el espacial con Blue Origin y The Washington Post.



Foto tomada de: IG @jeffbezos

AMANCIO ORTEGA
FUNDADOR DE
INDITEX Y CREADOR
DE ZARA

Es un empresario símbolo de que todo se puede lograr con dedicación, es uno de los personajes más brillantes del comercio en Iberoamérica, logró construir un imperio que redefinió el concepto de moda y retail con Inditex, a través de la marca más emblemática Zara junto con Bershka, Pull & Bear, entre otras.



Foto tomada de: Inditex

BRIAN CORNELL
PRESIDENTE Y
DIRECTOR EJECUTIVO
DE TARGET
CORPORATION

Ha tenido una exitosa trayectoria en el sector minorista y de productos de consumo. Ha ocupado altos cargos en empresas como Safeway, Michaels, Sam's Club y PepsiCo, antes de unirse a Target en 2014; esta última empresa la popularizó entre los jóvenes. Su trayectoria incluye roles de liderazgo en América del Norte, Asia, Europa y Latinoamérica.



Foto tomada de: Target Corporation

AGUSTÍN COPPEL
DIRECTOR EJECUTIVO
DE COPPEL

Es uno de los empresarios más importantes de México, dentro de la empresa ha ocupado diversos cargos como en la dirección de mercadotecnia y ha liderado las operaciones de los centros de distribución y tiendas. El directivo es conocido por apoyar, desde la filantropía, a la Sociedad Botánica y Zoológica de Sinaloa.



Foto tomada de: Mar de Cortés

**GRACIANO
GUICHARD**
DIRECTOR EJECUTIVO
DE EL PUERTO DE
LIVERPOOL

Es un referente en el retail en México y América Latina por su liderazgo en la transformación de El Puerto de Liverpool, la cadena de tiendas departamentales más emblemática del país. Su gestión ha sido clave para la expansión y consolidación de Liverpool, así como para su adaptación a las nuevas tendencias del mercado, incluyendo la transformación digital y la diversificación de sus negocios.



Foto tomada de: Consejo de la Comunicación

LO QUE DEBES SABER

REVOLUCIÓN URBANA
EN EL SUR DE FLORIDA:

De espacios comerciales a
experiencias caminables

POR: ANDREINA CASTRO

Empresas como Terranova Corporation, Blanca Commercial Real Estate y desarrollos visionarios como FAT Village están liderando esta transformación con un enfoque que prioriza la calidad de vida, la cultura local y un fuerte sentido de comunidad.





CAMBIOS PEATONALES EN CALLES HISTÓRICAS

En el corazón de Coral Gables, la histórica Miracle Mile está experimentando una renovación. Con su arquitectura mediterránea, historia comercial y encanto peatonal, la calle está atrayendo a una nueva ola de residentes, muchos provenientes del noreste de EE. UU., que buscan un estilo de vida más relajado pero igualmente sofisticado, que les permita disfrutar de una caminata por la zona.

Detrás de esta transformación está Terranova Corporation, la firma fundada por Stephen Bittel, ahora el mayor propietario de inmuebles en Miracle Mile y en Lincoln Road, en Miami Beach. Terranova ha ejecutado más de mil millones de dólares en ventas y arrendamientos.

FAT VILLAGE: EL FUTURO PEATONAL DE FORT LAUDERDALE

A una hora al norte del centro de Miami, en Fort Lauderdale, el proyecto FAT Village está redefiniendo el urbanismo cultural. En una zona previamente industrial, Hines y Urban Street Development están construyendo un distrito de 5.6 acres que combina residencias, oficinas de madera maciza al estilo T3, arte inmersivo, gastronomía y entretenimiento.

Con una inversión de 500 millones de dólares, FAT Village no solo busca revitalizar Flagler Village, sino establecer un nuevo estándar para el desarrollo urbano, donde la sostenibilidad, la caminabilidad y el bienestar humano sean principios rectores, no ideas secundarias.

Los negocios seleccionados para FAT Village, al igual que en Miracle Mile, serán cuidadosamente curados para construir un ecosistema auténtico y de alta calidad. No se trata simplemente de llenar locales comerciales, sino de formar una comunidad.



OFICINAS Y CENTROS COMERCIALES

A medida que el mercado de oficinas del sur de Florida se adapta a una realidad post pandémica, el enfoque está cambiando de los metros cuadrados a espacios que apoyen el trabajo híbrido, la salud y el bienestar, y la conexión con el entorno urbano. En Miami, este cambio es especialmente marcado, ya que **las empresas continúan trasladándose desde mercados como Nueva York y Chicago en busca de una mejor calidad de vida**, y Blanca Commercial Real Estate está en el centro de ese movimiento.

Fundada por la poderosa figura de la industria Tere Blanca, la firma ha sido una jugadora clave en redefinir lo que significa una oficina en el panorama actual. Blanca ha ayudado a empresas Fortune 500 como Carnival Corporation, a inquilinos tecnológicos como Verizon e incluso a la sede de la marca de Tom Brady a establecerse en el sur de Florida, no solo desde el punto de vista logístico, sino estratégico. “Se trata de crear entornos a los que el mejor talento quiera ir a trabajar”, ha dicho Blanca en comentarios recientes, señalando un nuevo conjunto de métricas: **proximidad a servicios de estilo de vida, caminabilidad, diseño flexible y una fuerte identidad de vecindario.**

Estas tendencias se están manifestando de forma más visible en mercados como Coconut Grove, Downtown Miami, Brickell y Wynwood, áreas que ofrecen un equilibrio entre productos de oficina de alta calidad y entornos culturales inmersivos. **Proyectos como 830 Brickell y The Gateway en Wynwood son emblemáticos de este cambio**, y Blanca ha estado entre las firmas seleccionadas que guían a los inquilinos hacia estos lugares de trabajo de próxima generación.

En lugar de tratar la oficina como un activo estático, Blanca aborda cada colocación como una oportunidad para alinear el inmobiliario con la marca, la cultura y la estrategia de crecimiento. Al hacerlo, la firma está ayudando a moldear no sólo dónde trabaja la gente, sino cómo trabajan y viven en los vecindarios más dinámicos del sur de Florida.



MIRANDO AL FUTURO

Desde espacios de oficina reinventados hasta distritos culturales caminables, **el sur de Florida está experimentando una transformación basada en la intencionalidad** y la identidad. Los desarrolladores, propietarios e inmobiliarias ya no construyen sólo para aumentar la densidad, están construyendo para las personas. Ya sean los locales cuidadosamente seleccionados de Miracle Mile, los espacios públicos llenos de arte de FAT Village o las oficinas de nueva generación promovidas por firmas como Blanca Commercial Real Estate, la región está redefiniendo cómo puede ser la vida urbana cuando el diseño, la comunidad y la calidad de vida son lo primero. A medida que las tendencias de migración e inversión siguen favoreciendo al sur de Florida, estos desarrollos centrados en el ser humano están marcando el rumbo para el próximo capítulo de la región. 🌱

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

LA SINERGIA ENTRE EL RETAIL Y LOS DESARROLLOS INMOBILIARIOS EN MÉXICO

POR GRUPO FREL

El desarrollo inmobiliario en México está viviendo una transformación que va más allá de la simple construcción de edificios. Hoy, somos testigos y partícipes de una tendencia innegable, la integración del retail como un componente estratégico y no sólo como complemento en los proyectos que exige un mercado tan dinámico como el mexicano. Esta evolución no es casualidad; responde a un cambio profundo en las expectativas de los usuarios y a una visión más holística de lo que significa "habitar" un espacio.

De acuerdo con datos recopilados por SiiLA, **el retail mexicano no abrió 2025 con euforia, pero sí con señales positivas**. Mientras el mercado se enfriaba, los sectores de productos de consumo, alimentos, entretenimiento y servicios personales, concentraron el 98% de las absorciones, ocupando apenas 37,000 metros cuadrados en los principales centros comerciales del país revelando algo más que un repunte comercial, un **cambio en los hábitos, los deseos y el ritmo de la vida urbana**.



El retail mexicano no abrió 2025 con euforia, pero sí con señales positivas.

Por años, los desarrollos segmentaban las casas, oficinas y más allá el centro comercial. Pero esa mentalidad quedó en el pasado. **Los consumidores actuales, desde jóvenes profesionales hasta familias consolidadas, buscan comodidad, eficiencia y, sobre todo, experiencias.** Quieren vivir, trabajar y divertirse en un mismo entorno, minimizando traslados y maximizando su tiempo. Es aquí donde el retail se convierte en un factor clave de cualquier proyecto más ambicioso.

Pensemos en el impacto. **La pandemia, irónicamente, reforzó la importancia del espacio físico.** Aunque el e-commerce creció, la gente anhela la interacción, el paseo por una plaza, la cena en un buen restaurante, la compra de un artículo que pueda tocar y sentir y qué decir de la presencialidad en oficinas. Este resurgimiento de la experiencia física ha llevado a que los desarrolladores realicen inversiones para crear ofertas inmobiliarias atractivas.

Ya no se trata solo de tener tiendas; se trata de crear destinos all in one. Hemos visto ejemplos claros en el país, donde complejos como Summit Santa Fe que no solo alberga oficinas, sino que se han convertido en referente urbano gracias a su potente oferta de retail, gastronomía y entretenimiento. Este tipo de propuestas genera un flujo constante de personas, infunde un mayor sentido de seguridad y, en última instancia, fomenta una verdadera vida comunitaria a unos pasos y con el menor desplazamiento posible.

Desde la perspectiva de negocio, los beneficios son tangibles, **incluir un componente robusto de retail en un desarrollo de uso mixto no solo diversifica las fuentes de ingresos,** sino que también incrementa la plusvalía de oficinas y comercios. Una oficina con acceso directo a una variedad de comercios, un gimnasio de última generación, una farmacia hasta una agencia de autos, automáticamente adquiere un mayor valor percibido y real. Esto, a su vez, atrae la inversión, incluso de FIBRAS y capital institucional, que buscan proyectos con flujos de clientes garantizados, una propuesta de valor integral y sustentable.

Incluir un componente robusto de retail en un desarrollo de uso mixto no solo diversifica las fuentes de ingresos, también incrementa la plusvalía de oficinas y comercios.



El desafío es mantenernos relevantes, el retail dentro de los desarrollos venideros debe ser dinámico, adaptarse a las tendencias y ofrecer aquello que el comercio electrónico no puede: una experiencia memorable. Esto implica diseños flexibles, la integración de tecnología y una renovación constante de las marcas y servicios que ofrecemos.

En 2024, los datos lo confirman: **los centros comerciales de usos mixtos representaron el 40% de la superficie en desarrollo en México.** Esto no es una moda pasajera; es la consolidación de un modelo que responde a la demanda del mercado. En Grupo Frel, entendemos que el futuro de los desarrollos inmobiliarios integrales no se limita a construir ladrillos, sino a edificar ecosistemas completos donde el retail juega un papel protagónico en la creación de comunidades seguras y sobre todo rentables. La conveniencia y la experiencia ya no son un lujo, son un estándar.



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



FIBRAS DE RETAIL EN MÉXICO:

RESILIENCIA, EVOLUCIÓN Y OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

POR: PAMELA VENTURA, CONTENT MANAGER AND HEAD OF PR EN DATOZ





PAMELA VENTURA, CONTENT MANAGER AND HEAD OF PR AT DATOZ

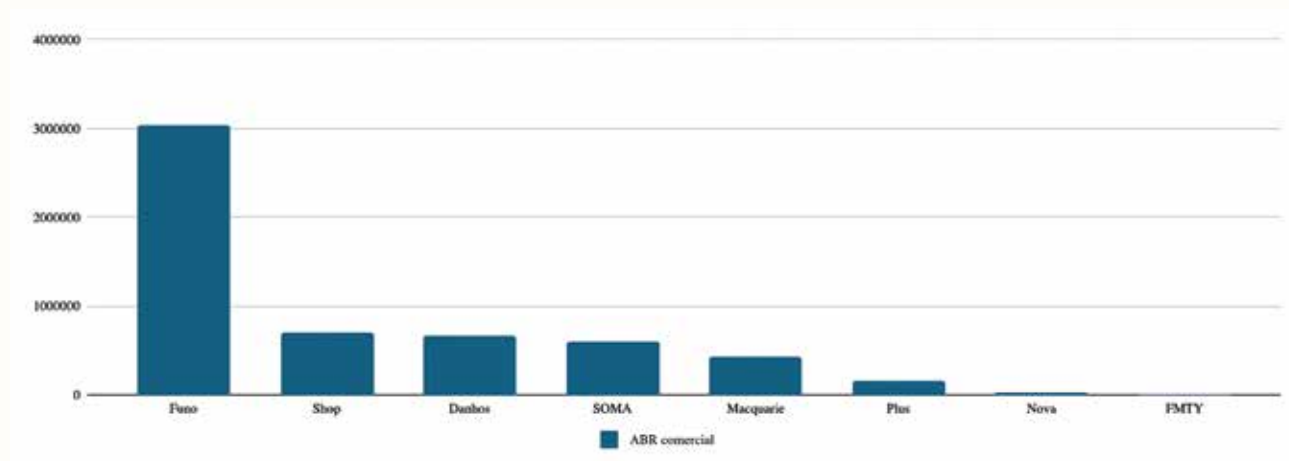
Dentro del Real Estate en México, el segmento dedicado a atender al sector retail ha sido uno de los más atractivos para los inversionistas de diferentes niveles, por ello, existe un gran interés por parte de los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces (Fibras) para tener dentro de sus portafolios de propiedades este tipo de activos.

Un entorno económico marcado por la inflación, el nearshoring y la transformación del consumo, han generado que los activos inmobiliarios dedicados al retail vuelvan al radar de los inversionistas institucionales.

Actualmente hay ocho Fibras que cuentan con propiedades del segmento retail: Fibra Uno, Fibra Danhos, Fibra Macquarie, Fibra Nova, Fibra Mty Fibra Plus, Fibra Soma y Fibra Shop, esta última se concentra 100% en este segmento.

El portafolio de propiedades de retail de las Fibras es tan importante, que equivale al 20% de la superficie rentable total de las Fibras, con 5.6 millones de metros cuadrados (m²), con tasas de ocupación que oscilan entre 92 y 100 por ciento. Asimismo, a diferencia de otros segmentos, los inmuebles de retail tienen cobertura en casi los 32 estados del país.

EL PORTAFOLIO DE PROPIEDADES DE RETAIL DE LAS FIBRAS EQUIVALE AL 20% DE LA SUPERFICIE RENTABLE TOTAL DE LAS FIBRAS, CON 5.6 MILLONES DE METROS CUADRADOS (M²).



Las Fibras que gestionan centros comerciales, power centers y desarrollos de usos mixtos han demostrado no solo resiliencia, sino una capacidad de adaptación que las vuelve particularmente competitivas frente a otras clases de activos.

¿Por qué son competitivas las Fibras de retail?

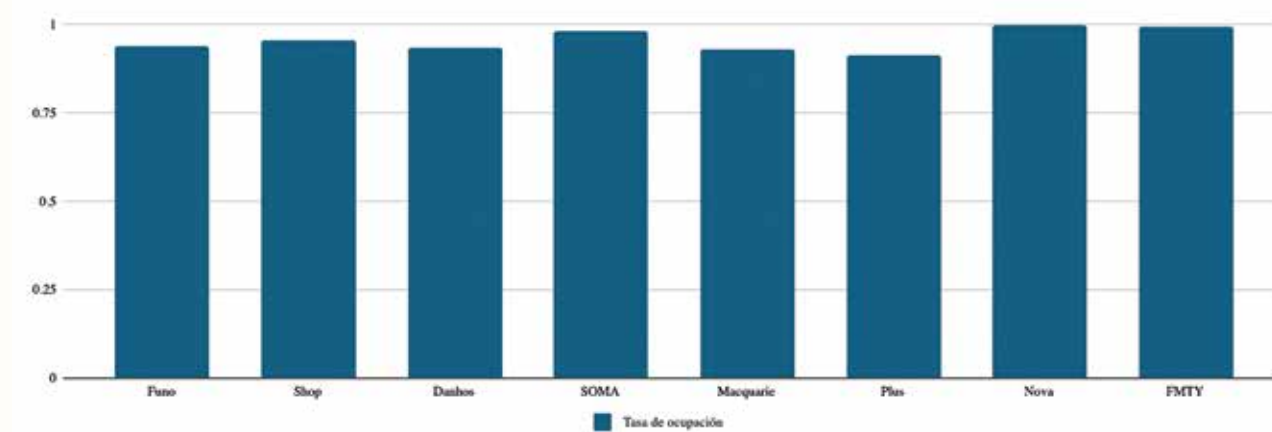
A pesar de los retos macroeconómicos, el consumo interno en México ha mostrado fortaleza gracias al crecimiento de la clase media, el bono demográfico y el aumento del empleo formal. **Las ventas minoristas han superado niveles prepandemia en diversos segmentos, impulsando la demanda por espacios comerciales.**

Una de las principales ventajas de las Fibras de retail es la diversificación geográfica y sectorial, al tener activos en casi todo el país y de todas las tipologías; desde grandes centros comerciales en zonas metropolitanas hasta plazas de conveniencia en ciudades medianas, estos vehículos ofrecen exposición a distintos perfiles de consumo. Tal es el caso de Fibra Uno y Fibra Shop.

Además, **la mezcla de arrendatarios**, donde conviven marcas globales, nacionales y negocios locales, **reduce el riesgo de vacancia y estabiliza los ingresos**. Esto aunado a tener portafolios anclados por inquilinos esenciales como supermercados, farmacias y bancos.

El auge del comercio electrónico ha llevado a los centros comerciales a evolucionar hacia espacios híbridos y de entretenimiento. Las Fibras de retail están incorporando estrategias omnicanal junto con sus inquilinos, incluyendo puntos de recogida, logística de última milla y espacios con experiencias físicas complementarias: acuarios y parques de diversiones, en el caso de Fibra Danhos; experiencias 3D, exposiciones de arte, en el caso de Fibra Uno, entre otros. Este enfoque ha sido clave para su recuperación en niveles de afluencia y ocupación de espacios.

EL AUGE DEL COMERCIO ELECTRÓNICO HA LLEVADO A LOS CENTROS COMERCIALES A EVOLUCIONAR HACIA ESPACIOS HÍBRIDOS Y DE ENTRETENIMIENTO.



Los ingresos de las Fibras se benefician de contratos de arrendamiento a largo plazo. Además, muchas propiedades generan ingresos adicionales por servicios, estacionamiento o publicidad, lo que mejora el rendimiento del activo.

Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara no son los únicos objetivos de expansión de las Fibras de retail, en los últimos años han optado por expandirse hacia ciudades secundarias y terciarias donde el consumo va en ascenso y la oferta comercial aún es limitada, como el sureste, bajo y norponiente del país.

Estas ubicaciones presentan tasas de ocupación altas, menor competencia y márgenes más amplios, lo que representa una oportunidad de expansión orgánica y capitalización del valor.

Con todo, **las Fibras de retail han sabido adaptarse al consumidor mexicano y generar flujos estables de sus propiedades**, las cuales resultan de gran valor para sus portafolios y esto es atractivo para los inversionistas.

Retos de las Fibras de retail

Uno de los principales retos para las Fibras de retail es la presión macroeconómica, es decir, la inflación puede afectar el poder adquisitivo de los consumidores y, a su vez, impactar las ventas de los inquilinos. Además, tasas de interés altas reducen el atractivo relativo de los rendimientos inmobiliarios frente a instrumentos financieros.

UNO DE LOS PRINCIPALES RETOS PARA LAS FIBRAS DE RETAIL ES LA PRESIÓN MACROECONÓMICA.

Si bien, la mayoría de las rentas de los espacios dedicados a retail están en pesos mexicanos, paulatinamente, y en especial en los centros comerciales de última generación, las rentas se cotizan en dólares, por lo que la volatilidad del tipo de cambio podría afectar sus flujos. Esto aun-

ado a la dependencia de productos importados por parte de los inquilinos, que también puede impactar en los márgenes de operación de los arrendatarios, afectando la capacidad de pago.

Por otro lado, **la sobreoferta de espacios comerciales en algunas ciudades con alta concentración comercial**, como Ciudad de México, Monterrey o Guadalajara, también **es un reto mayor para las Fibras**, puesto que algunas propiedades tienen altas vacancias.

LA SOBREOFERTA DE ESPACIOS COMERCIALES EN ALGUNAS CIUDADES CON ALTA CONCENTRACIÓN COMERCIAL ES UN RETO MAYOR PARA LAS FIBRAS.

Además, la exigencia de las prácticas ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) por parte de los inversionistas institucionales, obligan a las Fibras a mejorar la eficiencia energética de sus activos y adoptar prácticas más transparentes, por ello **Fibra Shop tiene como meta instalar paneles solares en el 89% del área bruta rentable (ABR)** de sus centros comerciales.

Aunque las Fibras de retail enfrentan un entorno cambiante, estos retos también representan oportunidades de transformación. Aquellas que logren adaptar sus portafolios a las nuevas dinámicas del consumo, fortalecer su estrategia ESG y mantener flujos estables en contextos adversos, seguirán siendo vehículos competitivos en el mercado inmobiliario mexicano.

Si bien, las Fibras de retail no tienen tanta popularidad como las industriales, lo que limita su liquidez en bolsa, **estos fideicomisos son una gran oportunidad para los inversionistas por su resiliencia y potencial.** 

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

PANORAMA RETAIL 2025

POR: YADIRA TORRES-ROMERO
MANAGING DIRECTOR CBRE MÉXICO, COLOMBIA Y COSTA RICA





YADIRA TORRES-ROMERO, MANAGING DIRECTOR CBRE MÉXICO, COLOMBIA Y COSTA RICA

México ha visto transformado su mercado de retail a raíz de la pandemia y la aceleración de las alternativas digitales como medios de compra y de pago, de manera que la llegada de nuevos formatos y la aparición de nuevos mercados en ciudades medianas y pequeñas que antes no tenían un acceso tan fácil y cercano ha generado no sólo un mayor tráfico de compradores sino también de ingresos para los retailers y los desarrolladores de los formatos de retail en el país.

Al cierre del 2024 **el inventario nacional de centros comerciales con superficies mayores a los 10,000 m² que CBRE monitorea, registró un incremento del 1.1% respecto al cierre del 2023**, más de 286 mil m² de nueva área rentable ingresaron durante el año, en su mayoría con un formato power center y usos mixtos/life center, lo que sigue marcando la tendencia en el mercado mexicano por la experiencia en tienda física. Se estima que, durante el 2025 ingresen al inventario alrededor de 160 mil m² nuevos en este mismo formato de usos mixtos/life center, con una superficie rentable promedio (26,200 m²) lo que representa un incremento del 7% respecto a la superficie promedio del 2024 (24,500 m²).

EL INVENTARIO NACIONAL DE CENTROS COMERCIALES CON SUPERFICIES MAYORES A LOS 10,000 M² QUE CBRE MONITOREA, REGISTRÓ UN INCREMENTO DEL 1.1% RESPECTO AL CIERRE DEL 2023.

En los últimos tres años postpandemia, los centros comerciales incorporaron propuestas innovadoras para la atracción de consumidores digitalizados, como **áreas gastronómicas y una mayor oferta de entretenimiento, transformándose en lugares de experiencia.** Los principales jugadores en el mercado consideran que en los centros comerciales regionales (regional mall) al ser un punto de encuentro deben tener mayor oferta de entretenimiento, y en ese sentido, se observó que durante este mismo periodo en la región Centro y Metropolitana del país¹ centros comerciales realizaron ampliaciones en su área rentable con un +66% promedio de su GLA inicial como son: Parque Plaza Satélite y Galerías Metepec Malltainment.

EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS POSTPANDEMIA, LOS CENTROS COMERCIALES INCORPORARON ÁREAS GASTRONÓMICAS Y UNA MAYOR OFERTA DE ENTRETENIMIENTO, TRANSFORMÁNDOSE EN LUGARES DE EXPERIENCIA.

El Índice Pogen (indicador que mide la afluencia en centros comerciales y tiendas de retail a nivel nacional) registró en mayo del año en curso, una variación nacional del 6.8% contra el año anterior; y es que actualmente las tiendas físicas tienen mucho que ofrecer, combinando la oferta tradicional con la posibilidad de disfrutar de una experiencia de compra más inmersiva, lo que implica una constante evolución y adaptación de nuevas tecnologías como realidad virtual y aumentada para interacciones más relevantes y a la medida, como un diferencial frente al comercio en línea.

El Estudio de Venta Online 2025 de la Asociación Mexicana de Venta Online destaca que, sitios de e-commerce que operan tanto en línea como en ubicaciones físicas (*Brick & Click*) han logrado solidificar su presencia en el comprador digital mexicano y 8 de cada 10 usuarios en 2024 realizaron sus compras combinando canal físico y canal digital. Destacando una mayor frecuencia en la preferencia del consumidor por tocar y sentir el producto antes de comprarlo y de aquellos que buscan y comparan precios en internet, pero después compran directamente en tienda física; reflejando la necesidad de complementar la experiencia de compra con canales físicos, mediante la sinergia con la omnicanalidad. En este mismo Estudio, se puede observar que **la herramienta de Click & Collect (recolección en tienda) ha tenido mayor relevancia en el método de entrega al comprar online**. Al cierre del 1T del 2025, Liverpool en sus resultados financieros destacó que el servicio Click & Collect representó el 41.2% de sus órdenes y que las entregas directas desde tienda llegaron al 17.9%, reflejando mejoras en tiempos y eficiencia.

Con un incremento en esquemas híbridos de consumo que potencian la experiencia en tienda, se abren oportunidades de crecimiento para el sector retail en México mediante la necesidad de nuevos espacios para el incremento de puntos de venta, y veremos como mayor número de centros comerciales se adaptarán a estas nuevas tendencias, **priorizando el uso de la inteligencia artificial, la omnicanalidad, la colaboración entre marcas y retailers con una inclinación al segmento de lujo, el entretenimiento y la sostenibilidad**.

Es por eso que, en CBRE vemos estas 6 tendencias como las que estarán dominando el mercado del retail en México. 🌱



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



INNA
BEACH CONDOS & HOTEL
PUERTO MORELOS

PUERTO MORELOS,
QUINTANA ROO

VIVE EN UN RESORT DE LUJO FRENTE AL MAR
CON 73 EXCLUSIVAS RESIDENCIAS

ROOFTOP AND SKY BAR | RESTAURANT
INFINITY POOL | SNACK BAR | SPA | GYM
BEACH ACCESS



¡ VISITA NUESTRO MODEL APARTMENT !

  innabeachcondos

 +52 998 117 7761

INNA-BCH.COM



DESARROLLO DE CENTROS DE DISTRIBUCIÓN, ATENDERÁN DEMANDA DE LA INDUSTRIA RETAIL

POR: SILVESTRE AGUILERA, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE ESCALA APP,
FIRMA ESPECIALIZADA EN LA GERENCIA DE PROYECTOS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN.



El mercado retail en México sigue en expansión, impulsado por el crecimiento del inventario de centros comerciales, especialmente en regiones clave como el Centro y la Zona Metropolitana de la CDMX. Sin embargo, esta evolución está marcada por una **transformación en el formato de los desarrollos, con un auge de los Usos Mixtos, Power Centers y Lifestyle Centers**, reflejando la demanda por experiencias de compra más integradas y diversificadas.

De acuerdo con un reporte de la firma **CBRE** sobre los centros comerciales en el país, durante 2024, el mercado de centros comerciales en México continuó su expansión, alcanzando un inventario nacional de 25.4 millones de metros cuadrados (m²) de Área Bruta Rentable (GLA) en inmuebles con superficies mayores a 10,000 m². Esta cifra representó un incremento del 1.1% respecto a 2023, con la **incorporación de más de 286,000 m² de nueva oferta**.

En ese sentido, se estima que durante el **2025** ingresen más de 162,000 m² adicionales, con centros comerciales que van desde 17,000 m² hasta 49,000 m² de superficie bruta rentable, lo que confirma la continuidad del dinamismo del sector retail en México.

El auge del comercio electrónico ha impulsado la necesidad de infraestructuras logísticas eficientes y estratégicamente ubicadas. Los parques industriales han respondido a esta demanda, ofreciendo espacios diseñados para facilitar las operaciones de almacenamiento, distribución y cumplimiento de pedidos de empresas orientadas al e-commerce.

EL AUGE DEL COMERCIO ELECTRÓNICO HA IMPULSADO LA NECESIDAD DE INFRAESTRUCTURAS LOGÍSTICAS EFICIENTES.



SILVESTRE AGUILERA, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE ESCALA APP

En particular, los **“dark stores”** han emergido como una respuesta directa a la creciente demanda de actividades de última milla impulsadas por el e-commerce. Estos almacenes logísticos cerrados al público en general permiten una distribución eficiente de productos, reduciendo los tiempos de entrega y mejorando la gestión de inventarios.

LOS “DARK STORES” HAN EMERGIDO COMO UNA RESPUESTA DIRECTA A LA CRECIENTE DEMANDA DE ACTIVIDADES DE ÚLTIMA MILLA.

¿Qué tipo de espacios requiere el e-commerce?

Los espacios industriales que requieren las empresas de comercio en línea son muy distintos a los de manufactura, por la naturaleza de sus operaciones.

Las naves con mayor demanda son los almacenes centrales con dimensiones superiores a los **2,000**

metros cuadrados, ubicados a las afueras de las urbes como Ciudad de México, Guadalajara o Nuevo León.

Asimismo, se espera que continúe la necesidad de Centros de Distribución (Cedis) regionales con extensiones de **3,000 a 10,000 metros cuadrados**, ya que estos son los puntos de conexión entre los almacenes centrales y las instalaciones de los proveedores, suelen estar ubicados a la orilla de ciudades como San Luis Potosí, Querétaro, Puebla o León.

SE ESPERA QUE CONTINÚE LA NECESIDAD DE CEDIS REGIONALES CON EXTENSIONES DE 3,000 A 10,000 METROS CUADRADOS.

Asimismo, en el último par de años, hay un crecimiento particular de espacios destinados a servicios de última milla, pues son los puntos donde se separan los pedidos de acuerdo a la zona de reparto, además de servir como espacios de devoluciones.

¿Cuáles son los formatos más comunes de los establecimientos físicos de Retail?

- **Regional fashion mall:** Centros enfocados en tendencias de moda y estilo de vida, con impacto sobre varias zonas geográficas por ausencia de oferta comercial similar y en algunos casos, pueden ofrecer marcas exclusivas y de lujo.

- **Fashion mall:** Combinación de establecimientos ancla, dirigidos en tendencias de moda y estilo de vida. Es posible que tengan diseños modernos, orientados a una temática y con oferta de entretenimiento y, algunas veces, ofrecen marcas exclusivas y de lujo.
- **Power center:** En Estados Unidos este formato es conocido como community center. Venta de artículos de uso común y son visitados por lo menos una vez a la semana. Tiendas ancla de supermercado se unen a inquilinos de servicios y pueden o no tener pequeños negocios y entretenimiento, como cines.
- **Usos mixtos:** Centro que comúnmente se encuentra en los primeros niveles de desarrollos en donde su mayor componente son oficinas. En entornos urbanos, con una amplia selección de bienes y servicios.
- **Lifestyle center:** Lugares en los que se abastecen las necesidades de comercio, entretenimiento, gastronomía, servicios y de estilo de vida. Mayormente ubicados en vecindarios residenciales de nivel adquisitivo alto.
- **Outlet:** Compuesto de tiendas de fabricantes y de minoristas que venden artículos de marca con descuento. Estos centros típicamente no están anclados, aunque algunos negocios de marca puedan servir como “imán”.

En **ESCALA APP** consideramos que debido a que el e-commerce sigue ganando terreno, con un crecimiento del 26% anual, obliga a los retailers a fortalecer su estrategia omnicanal y adoptar nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y la realidad aumentada para mejorar la experiencia del cliente. 📍

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



CONEXIÓN INMOBILIARIA EXPANDIENDO FRONTERAS

EDICIÓN 2025

JUEVES 02 DE OCTUBRE

“UN EVENTO IMPRESCINDIBLE PARA
LOS APASIONADOS DEL SECTOR INMOBILIARIO”

APRENDE DE **SPEAKERS** DE TALLA INTERNACIONAL



JORGE
CAMARILLO

DREW
THOMPSON

MICHEL
ROJKIND

MARCO
MEJÍA

ADQUIERE TUS ACCESOS AL FORO
CON PRECIO PREFERENCIAL

Tu acceso incluye:

- ✓ Kit de bienvenida
- ✓ Ponencias
- ✓ Coffee break
- ✓ Comida gourmet
- ✓ Reconocimiento de participación



foroampipdc.com

¡ADQUIERE TUS
BOLETOS YA!



¿TIENES DUDAS?
CONTÁCTANOS

LAS OFICINAS NO DESAPARECEN, SE REINVENTAN Y A TODA VELOCIDAD

POR CUSHMAN & WAKEFIELD MÉXICO





El mercado de oficinas en la Ciudad de México continúa adaptándose a un entorno económico moderadamente desafiante y a una transformación profunda en la forma en que las empresas utilizan sus espacios de trabajo. Las cifras del segundo trimestre de 2025 revelan un panorama que, aunque sigue evolucionando, comienza a mostrar **señales de estabilización** bajo un nuevo perfil de ocupantes y necesidades.

Crecimiento económico moderado, pero con oportunidades

Durante la primera mitad del año, la economía mexicana mostró un crecimiento modesto. Según el INEGI, el PIB creció apenas un 0.2% en el primer trimestre, y se estima que cerrará el año con una expansión de apenas 1.3%. La inflación se mantuvo por encima del objetivo del Banco de México, ubicándose en 4.5%, mientras que **la inversión fija bruta en construcción no residencial cayó de forma significativa**. A pesar de este entorno, la confianza empresarial sigue presente, impulsando decisiones estratégicas de localización y expansión.

Inquilinos más exigentes y selectivos

En términos de demanda, el mercado mostró un **desempeño moderadamente positivo**, con una absorción neta de 84,800 m² en edificios de clase A. Esta cifra revela un cambio claro en el perfil de los inquilinos: mientras el gobierno reduce su huella inmobiliaria, las empresas tecnológicas lideran la demanda, en busca de edificios con especificaciones técnicas, eficiencia energética y ubicaciones privilegiadas.

EL MERCADO MOSTRÓ UN DESEMPEÑO MODERADAMENTE POSITIVO, CON UNA ABSORCIÓN NETA DE 84,800 M² EN EDIFICIOS DE CLASE A.

El movimiento hacia **edificios de mayor calidad en zonas más céntricas** es evidente: hoy el 60% de los contratos se cierran en submercados centrales y el 68% en inmuebles clase A, frente al 44% y 54%, respectivamente, de hace una década.

Ajustes en la oferta y precios más firmes

El inventario en construcción sigue a la baja, con apenas 412,594 m² en desarrollo activo, menos de un tercio de lo que se construía hace siete años. Esta **contracción en la oferta** responde al reacomodo del mercado tras la pandemia y prepara el terreno para un posible cambio en el equilibrio entre oferta y demanda en los próximos meses.

EL INVENTARIO EN CONSTRUCCIÓN SIGUE A LA BAJA, CON APENAS 412,594 M² EN DESARROLLO ACTIVO.

En cuanto a precios, se observó un ligero repunte: **los edificios clase A registraron un incremento de 2.3% en la renta de salida respecto al cierre de 2024**, alcanzando un promedio de \$22.95 USD/m²/mes. En los inmuebles premium del centro, algunas rentas superan ya los \$40 USD/m²/mes.

LOS EDIFICIOS CLASE A REGISTRARON UN INCREMENTO DE 2.3% EN LA RENTA DE SALIDA RESPECTO AL CIERRE DE 2024.



La oficina sigue siendo clave, pero con nuevas reglas

El avance de modelos híbridos ha cambiado la intensidad de uso de oficinas: hoy se estima que **se requiere 30% menos espacio por empleado que hace diez años**. Sin embargo, los espacios físicos no han perdido relevancia; por el contrario, se han vuelto más estratégicos. La eficiencia energética, la ubicación y la flexibilidad son ahora prioridades.

¿Qué esperar?

Aunque hoy el mercado sigue favoreciendo a los inquilinos, con una tasa de disponibilidad del 16.7%, la disminución en el desarrollo de nueva oferta y la preferencia por inmuebles de alta calidad podrían invertir esa balanza en el corto plazo. A esto se suma la **incertidumbre macroeconómica**, que podría retrasar este cambio. Lo que sí es claro es que las oficinas no han desaparecido: están evolucionando para adaptarse a una nueva forma de trabajar. 🔄

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



Tengo un inmueble vacío. ¿Cómo atraigo inquilinos?

Habla con un bróker experto.

¿Alguna recomendación en México?

Cushman & Wakefield.

Estamos considerando remodelar para atraer mejores inquilinos. ¿Quién puede ayudarnos?

Project Management. Sí, también lo hace Cushman & Wakefield

¿Puedo hacer todo con una sola firma?

Exacto.

Haz crecer tu espacio con inteligencia.

Escanea el código QR y conecta con los expertos



@cushwakemx

+ 55 85258000 / contactomx@cushwake.com



SOLUCIONES INMOBILIARIAS INTEGRALES, RESULTADOS REALES

Better never settles

TECNOLOGÍA, ENERGÍA Y FINANZAS:

EJES PARA DISEÑAR LAS COMUNIDADES DEL FUTURO





FRANCISCO RIPOLL
DIRECTOR DE OPERACIONES DE NATURGY MÉXICO



RUBÉN FRATTINI
CHIEF VISIONARY OFFICER (CVO) Y SOCIO DE
PROPTech LATAM SUMMIT



FELIPE VALLEJO
DIRECTOR GENERAL DE BITSO MÉXICO

La visión de futuro en el desarrollo inmobiliario ha cambiado radicalmente: ya no se trata solo de construir espacios habitables, sino de crear comunidades innovadoras y sostenibles.

Los profesionales ahora priorizan la incorporación de servicios de alta calidad, la seguridad de los complejos, el ahorro energético y la incorporación de tecnologías emergentes, como el blockchain y el uso de criptomonedas para revolucionar las transacciones.

En este contexto, el tema eficiencia es uno de los principales puntos al momento de buscar integrar una infraestructura de energía limpia, económica y segura para las personas.

El gas natural ofrece importantes ventajas al momento de diseñar las comunidades, como ahorro en costos, seguridad y versatilidad.

De acuerdo con Francisco Ripoll, director de operaciones de Naturgy México, el gas natural es la respuesta a esto, pues ofrece importantes ventajas al momento de diseñar las comunidades del futuro, debido a factores como:

- Transición energética y sostenibilidad:

Es el hidrocarburo que genera una menor emisión de carbono comparado con otros combustibles fósiles como el carbón o el diésel, que lo convierte en una opción de transición hacia fuentes de energía más limpias. También es un combustible térmico más eficiente comparado con diésel o gas licuado de petróleo (Gas L.P.)

- Costo y disponibilidad:

En México, el gas natural tiene un costo competitivo, con ahorros significativos especialmente para industrias y un promedio de 25 a 30% en viviendas.

Cabe destacar que Naturgy es el principal distribuidor, con 1.6 millones de puntos de suministro de un total de 2.7 millones disponibles en el país, lo que le permite ofrecer un servicio accesible y ampliamente disponible para todas las comunidades.

- Seguridad:

Es más seguro que el Gas L.P. porque es más ligero que el aire y, en caso de que exista alguna filtración, se disipa rápidamente. Esto también significa menor presión en las tuberías, lo que reduce riesgos.

- Versatilidad y comodidad:

Este energético satisface diversas necesidades energéticas, incluyendo calefacción, frío, electricidad y vapor. En el sector residencial de México, es utilizado comúnmente para cocinar, bañarse e incluso, para proporcionar un confort de temperatura constante en las viviendas.

En este contexto, Ripoll detalla que lo ideal es diseñar la infraestructura con los servicios adecuados, incluyendo gas natural, desde el inicio de la construcción, lo que permitirá optimizar su uso y eficiencia.

Sin embargo, afirma que es posible adaptar la infraestructura para gas natural en edificios ya existentes, con precios de obra muy competitivos.

Tecnología para diseñar infraestructuras de gas natural más seguras

La seguridad y la tecnología son fundamentales para Naturgy, por ello, la empresa emplea tecnología avanzada de monitoreo, inteligencia artificial y digitalización para garantizar la integridad de su red, el bienestar de las comunidades y la continuidad de sus operaciones.

Como ejemplo, Ripoll destaca la implementación de sistemas sismográficos para detectar y responder a movimientos telúricos, lo que permite de manera inmediata cerrar a distancia válvulas de gas específicas.

Naturgy emplea tecnología avanzada de monitoreo, inteligencia artificial y digitalización para garantizar la integridad de su red.

Además, Naturgy monitorea constantemente sus más de 30 mil kilómetros de red en México para detectar cualquier anomalía, como filtraciones, para así ofrecer una respuesta rápida y reducir el riesgo de incidentes.

“También gestiona el seguimiento del estado de las tuberías, la planificación del mantenimiento y la optimización del flujo de gas continuamente con nuevas tecnologías”.

De hecho, la empresa realizó un convenio con la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) para adecuar el uso de Inteligencia Artificial (IA) y análisis de datos en la operación de la red y la detección de otros posibles problemas.

“Puede ser útil incluso para los constructores al diseñar edificios e infraestructuras, ya que proporciona información sobre el comportamiento del terreno y los riesgos sísmicos”, comparte el entrevistado para Inmobiliare.

Respecto al mejoramiento del servicio al cliente y la eficiencia, el experto señala que la firma está digitalizando muchos de sus procesos diarios, lo que mejorará la experiencia de los usuarios.

“Esto incluye la atención al cliente en línea y la gestión de la información de los puntos de suministro, para tener una respuesta inmediata y adaptada a la sociedad actual.

Alcanzar la vivienda del futuro, meta para Naturgy y PropTech Latam Summit

Para Rubén Frattini, Chief Visionary Officer (CVO) y socio de PropTech Latam Summit, si se busca evolucionar hacia la vivienda del futuro, el sector debe alcanzar un mix de energías, es decir, no depender de una sola fuente, sino combinar solar, electricidad y combustibles térmicos sostenibles como el gas natural.

Por ello, remarca la importancia de unir a empresas internacionales como Naturgy con iniciativas y ecosistemas empresariales como PropTech Latam Summit.

“La tecnología nos ayuda a diseñar esas comunidades y el gas natural juega un papel fundamental en cómo se

Naturgy 

te invita a

CONECTA

Un punto de encuentro para
explorar el futuro industrial e inmobiliario
junto a líderes del sector y crear alianzas de valor.

21 octubre 2025

The Ritz-Carlton | CDMX

Conoce más y
regístrate aquí



diseñan. Si hablamos de energía, hay que tener un esquema de alternativas y de información suficiente, ideal para diseñarlo más eficiente, cómodo y seguro posible, sin comprometer el presupuesto”.

La tecnología nos ayuda a diseñar esas comunidades y el gas natural juega un papel fundamental en cómo se diseñan.

En este sentido, los expertos indican que las viviendas del futuro deben ser diseñadas para el nuevo tipo de inversor, el cual busca eficiencia, rentabilidad y bajos costos de mantenimiento.

“En las comunidades gestionadas eficientemente con tecnología, la energía, especialmente el gas natural, juega un papel fundamental”, agrega el directivo de la empresa.

Por su parte, Frattini agrega que la vivienda del futuro será más trazable, con información en tiempo real sobre consumo, mantenimiento y funcionamiento de sistemas a través de planos digitales (BIM) e internet de las cosas (IoT).

“Naturgy empuja que los promotores inmobiliarios utilicen más servicios de alta calidad, de seguridad y de trazabilidad. Nosotros, lo que estamos propiciando desde el lado de Proptech Latam Summit es invitar a incorporar la tecnología, que las viviendas sean más eficientes, con mayor ahorro energético, con el objetivo de brin-

darle una mejor calidad de vida a las personas”, concluye.

Finalmente, el experto invita a repensar el valor de las hipotecas verdes, hipotecas digitales y la seguridad que ofrecen nuevas tecnologías como el blockchain.

Actualmente, Naturgy es líder energético a nivel internacional gracias a su ventaja competitiva como utility global en 20 países, su enfoque en la digitalización y la gestión avanzada de infraestructura.

Digitalización, el futuro del sector inmobiliario

El sector inmobiliario y de servicios relacionados con los bienes raíces han comenzado a apostar por diferentes estrategias de digitalización, como la creación de espacios digitales o simuladores de costos de instalación, con el objetivo de adaptarse mejor a las necesidades de cada usuario.

Pero sin duda, una de las gestiones más revolucionarias es la de permitir el pago de facturas con criptomonedas como bitcoin. De acuerdo con Felipe Vallejo, director general de Bitso México, la compra y venta de inmuebles con criptomonedas es un novedoso método que está tomando cada vez más fuerza, gracias a que ofrece varios beneficios.

En primer lugar, el experto señala la velocidad ya que las transferencias tradicionales pueden tardar días en liquidarse, especialmente si son internacionales, mientras que las transa-

cciones con criptomonedas se confirman en minutos o segundos, sin importar las fronteras.

Otro aspecto positivo es la seguridad ya que la blockchain, registra cada transacción de forma inmutable y transparente, lo que reduce el riesgo de fraude y proporciona un historial verificable.

“Un punto más a destacar es la reducción de costos porque en las transacciones cripto se elimina la necesidad de múltiples intermediarios bancarios y las comisiones son considerablemente menores que en otros métodos”, detalla.

Felipe Vallejo agrega que las comisiones por pagar servicios o productos con criptomonedas son generalmente competitivas e incluso más bajas que las de los métodos de pago tradicionales.

“Al enviar criptomonedas fuera de la plataforma como podría ser a una wallet que tenga el vendedor, existe una comisión de red que no es de Bitso, sino de la propia red de la criptomoneda y que varía según la congestión de la red en ese momento”.

Finalmente, comparte que para transferencias entre usuarios de Bitso o conversiones dentro de la plataforma como de una criptomoneda específica a pesos mexicanos para un pago local, las comisiones son muy bajas o incluso no hay en algunos casos.

Con esta estrategia, algunas empresas de servicios buscan ofrecer a sus clientes un método más eficaz, seguro y rápido, adaptándose a las nuevas necesidades tecnológicas del mercado. 

¡Las rentas nunca fueron tan fáciles! Con nowo renta sin worries.



Nowo, respaldado por Grupo Aserta, es el **primer seguro de arrendamiento en México** que revoluciona el mercado inmobiliario. Ofrece una solución **100% digital** que **protege a propietarios** de inmuebles y **respalda a inquilinos sin necesidad de un aval** o garantía inmobiliaria.

Mediante **Inteligencia Artificial** y una red de más de 2,000 fuentes de información, nowo asegura una selección confiable de inquilinos. Esto **permite a los propietarios recibir su renta a tiempo**, pase lo que pase. Para los inquilinos, el proceso es simple, rápido y completamente en línea.

Nuestras coberturas son:

Pago de renta mensual desde \$5,000 hasta \$100,000 pesos mensuales.



Pago de servicios y mantenimiento hasta \$5,000 pesos mensuales.



Investigación del inquilino, sin costo y en segundos.



Protección jurídica en caso de desalojo.



Nowo profesionaliza la renta habitacional, reduce riesgos y optimiza procesos. Ideal para desarrolladores, brokers inmobiliarios y administradores de renta que buscan eficiencia, confianza y agilidad.

Descubre cómo empezar a asegurar tus rentas con nowo y a rentar sin worries.

¡Tu tranquilidad comienza hoy!



Gonzalo Echeverria Bornaecha
Director Comercial Productos Digitales Aserta

¡Investigaciones sin costo!
Escanea para conocer más.



nowo
by aserta



DISTRITO XCANATÚN RECIBE A PRIME CENTER, EL NUEVO IMÁN COMERCIAL DE MÉRIDA



Gracias a su alto nivel de seguridad, calidad de vida, crecimiento demográfico sostenido y conectividad estratégica, en los últimos años, **Mérida**, Yucatán se ha convertido en una de las ciudades más dinámicas y atractivas de **México** para la **inversión inmobiliaria**.

Esta zona del sureste del país ha traído inversión privada de diversos sectores como el inmobiliario, comercial e industrial, lo que ha beneficiado el crecimiento económico de la región. En marzo de 2025, el **Gobierno de Yucatán** anunció una inversión récord de siete mil millones de pesos (mdp) por parte de desarrolladores inmobiliarios. Y resistientemente, Chedraui anunció que invertirá 6,800 mdp para modernizar sus tiendas y abrir nuevas unidades, una de ellas en este estado.

Dentro de este panorama alentador de crecimiento, **la zona norte de Mérida**, el corredor **Mérida-Progreso**, despunta como el nuevo eje de crecimiento urbano y comercial. Colonias como **Xcanatún**, **Temozón** y **Las Américas**, **Country Club** se posicionan como lugares clave para el desarrollo de vivienda premium, servicios y centros de experiencia para consumidores con un perfil exigente y con capacidad de compra.

En este contexto, **Bterra Desarrollos**, firma con sólida trayectoria en proyectos inmobiliarios comerciales, industriales y de usos mixtos en Yucatán, apuesta por el centro comercial. **Prime Center**, ubicado en el distrito Xcanatún, justo en la intersección de la carretera **Mérida-Progreso** y a la calle 53 rumbo al fraccionamiento **Las Américas**.

La experiencia de la compañía garantiza que este nuevo **espacio comercial** no solo será un encuentro para **marcas** y **consumidores**, sino también un destino en el tiempo.

Prime Center, la apuesta retail de Distrito Xcanatún

Con una apertura programada para 2026, **Prime Center** representa una oportunidad única para quienes buscan consolidarse en un mercado con alto crecimiento en la zona. Este **centro comercial** ofrecerá

localización estratégica para marcas de **giro retail, restaurantero** y de **servicios**.

Bterra Desarrollos indica que el proyecto contempla locales y macrolotes en renta con frentes amplios, visibilidad directa desde avenidas principales y accesos peatonales, vehiculares y áreas verdes cuidadosamente planeadas.

“El centro comercial contará con amplio estacionamiento (415 cajones), infraestructura de alto nivel y un diseño arquitectónico que responde tanto a las necesidades operativas de las marcas”, explica la firma.

Las primeras marcas en llegar a **Primer Center** con la intención de ampliar su cobertura y reforzar su posicionamiento ante un mercado en expansión son: **Chedraui**, **Santa Clara** y **Boston's Pizza**.



¿Por qué elegir Prime Center?

Prime Center es el nuevo punto de referencia al norte de Mérida, es un centro comercial que conecta ubicación, demanda y proyección, pero también considera:

- **Entorno consolidado:** Este espacio comercial está rodeado de una zona residencial consolidada y con alta tasa de crecimiento que se traduce en un mercado cautivo. A pocos minutos se ubican los fraccionamientos como Las Américas, Temozón, Country Club, La Ceiba y privadas premium en Xcanatún.
- **Flujo vehicular continuo:** Por su posición estratégica, más de 14 mil vehículos particulares transitan diariamente por la carretera **Mérida-Progreso**, conectando a residentes, turistas y trabajadores.
- **Vocación comercial:** El diseño de los espacios está pensado para facilitar la operación de marcas con altos estándares, desde giros gourmet hasta operativos.



Infraestructura y espacios disponibles en Prime Center

- Superficie total: 32,400 m²
- Macro Locales: 8 unidades (225 - 250 m²)
- Locales Comerciales: 26 unidades (60 m² promedio)
- Free Standing: 3 unidades independientes
- Islas Comerciales: 4 espacios para negocios dinámicos

Más información en:
Primecenter.com.mx
 WhatsApp: +52 1 999 649 1263
 Instagram: @primecentermx
 LinkedIn: Bterra Desarrollos



EL NUEVO EPICENTRO COMERCIAL EN LA ZONA NORTE DE **MÉRIDA**



Ubicación premium

| Plena visibilidad



Locales y macrolocales en **renta** en **Mérida, Yucatán**.
Ubicados en una de las esquinas más transitadas del sureste.



Carretera Mérida-Progreso

+52 1 999 649 1263

www.primecenter.com.mx

@primecenter.mx



KAMPUS INDUSTRIAL SANTA ROSA

Y SU VISIÓN SOSTENIBLE INDUSTRIAL



Uno de los principales pilares de Kampus Desarrollos es la innovación y sostenibilidad en sus proyectos.

Innovación y sostenibilidad: Los cimientos de Kampus Industrial Santa Rosa

Parte de la filosofía y uno de los principales pilares de Kampus Desarrollos es la innovación y sostenibilidad en sus proyectos, y la segunda fase de Kampus Industrial Santa Rosa es la máxima expresión de este compromiso.

Jalisco se ha consolidado como uno de los centros más importantes de manufactura y logística en México, crecimiento que no solo se basa en la infraestructura, sino en la visión estratégica y sostenible de sus inversionistas y desarrolladores. En este contexto, **Kampus Desarrollos** continúa innovando con la segunda fase de **Kampus Industrial Santa Rosa (KISR)**, un proyecto que trasciende la edificación tradicional para ofrecer un modelo de desarrollo industrial innovador y resiliente.

Desde sus inicios con la primera fase, el parque ha buscado posicionarse como uno de los parques industriales institucionales más importantes de la región. Hecho que se ha consolidado con la construcción de la segunda fase.

De acuerdo con **Bruno Martínez, CEO de Kampus Industrial Santa Rosa**, lo anterior representa un paso gigante hacia la consolidación y un crecimiento sostenible no solo del parque, sino también de Kampus Desarrollos.

"A diferencia de la Fase 1, que fue mayoritariamente especulativa y se rentó rápidamente, la Fase 2 arranca con un enfoque estratégico en **Built-to-Suit (BTS)**, con el primer edificio de 46,000 m² ya en construcción para un cliente específico", detalla en entrevista para Inmobiliare.

La empresa busca que cada edificio no solo cumpla con los más altos estándares, sino que también minimice el mantenimiento y maximice el beneficio para sus inquilinos. "Le invertimos en lugar de poner vialidades de asfalto, ponemos vialidades de concreto, o sea, hacemos varias diferenciaciones que hacen que se vuelva más amigable el parque para los tenants", afirma Martínez.

Uno de los logros más destacados, y que se proyecta en esta segunda fase, es la **certificación LEED Oro**. Bruno Martínez subraya que en la Fase 1, **los tres edificios de Kampus Industrial Santa Rosa ya recibieron oficialmente dicha certificación**, marcando un hito en la región.

"En Jalisco no había esta certificación LEED a este nivel. Kampus va a ser el primer parque industrial con tres edificios LEED Oro desde su construcción". Este logro posiciona a Kampus como pionero y establece un nuevo estándar de excelencia ambiental en el desarrollo industrial de la región. La Fase 2 sigue esta misma línea, buscando que sus edificios se alineen con las metas de sostenibilidad de los inquilinos, especialmente aquellas que buscan cumplir con objetivos de reducción de huella de carbono para 2030 o 2050.

KAMPUS INDUSTRIAL | Santa Rosa



Seguridad y conectividad: Ventajas competitivas para la nueva economía

La visión de Kampus Desarrollos va más allá de la eficiencia energética. La **seguridad** es otro pilar fundamental. El parque está certificado como "**parque industrial seguro**" por la **Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP)**.

Dicha certificación, cuenta con 10 insignias, de las cuales KISR posee 6, y con el objetivo de alcanzar la totalidad, la compañía busca minimizar riesgos patrimoniales, accidentales y de eventos naturales, garantizando protocolos robustos para mitigar cualquier eventualidad.

De acuerdo con Martínez, esta es una ventaja crucial para empresas de manufactura ligera orientadas a la exportación, ya que facilita su alineación con **certificaciones internacionales como C-TPAT y OEA**, que son vitales para el comercio con Estados Unidos.

Además, la apuesta por la seguridad también se traduce en la incorporación de **tecnologías de punta**, incluyendo nuevas tecnologías, inteligencia artificial y temas de monitoreo para asegurar un entorno operativo seguro y eficiente.

En cuanto a su ubicación, en el corredor industrial de El Salto, añade una capa de valor inigualable. Este corredor es el segundo más grande a nivel nacional (que no está en frontera) después del Estado de México, con aproximadamente 2.5 a 2.6 millones de metros cuadrados. Su atractivo radica en una **conectividad excepcional**: el macrolibramiento que conecta Guadalajara con el Puerto de Manzanillo, el Bajío y la Ciudad de México, así como una robusta red ferroviaria que se extiende hasta Estados Unidos.

Por otro lado, la inversión en el **Aeropuerto Internacional de Guadalajara** ha convertido a Jalisco en un hub vital no solo para el turismo, sino también para la carga aérea, impulsando el crecimiento logístico y el e-commerce. Esta infraestructura "hace que este corredor se vuelva muy atractivo", enfatiza Martínez, consolidando la posición de Kampus como un centro neurálgico para la distribución y manufactura.

Lo anterior consolida a Jalisco en la **manufactura ligera de alta tecnología**, un sector que Kampus busca atraer activamente, a pesar de sus altas demandas energéticas y requerimientos específicos de equipamiento. Además, la logística sigue siendo un pilar, representando el 60% del inventario de Jalisco.



El parque está certificado como "parque industrial seguro" por la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados.

Adaptabilidad y visión a largo plazo: El sello de Kampus Industrial Santa Rosa

Kampus Desarrollos ha sabido capitalizar las **lecciones aprendidas** de la primera fase, particularmente la resiliencia del sector industrial frente a desafíos como la pandemia, la falta de liquidez y las incertidumbres geopolíticas.

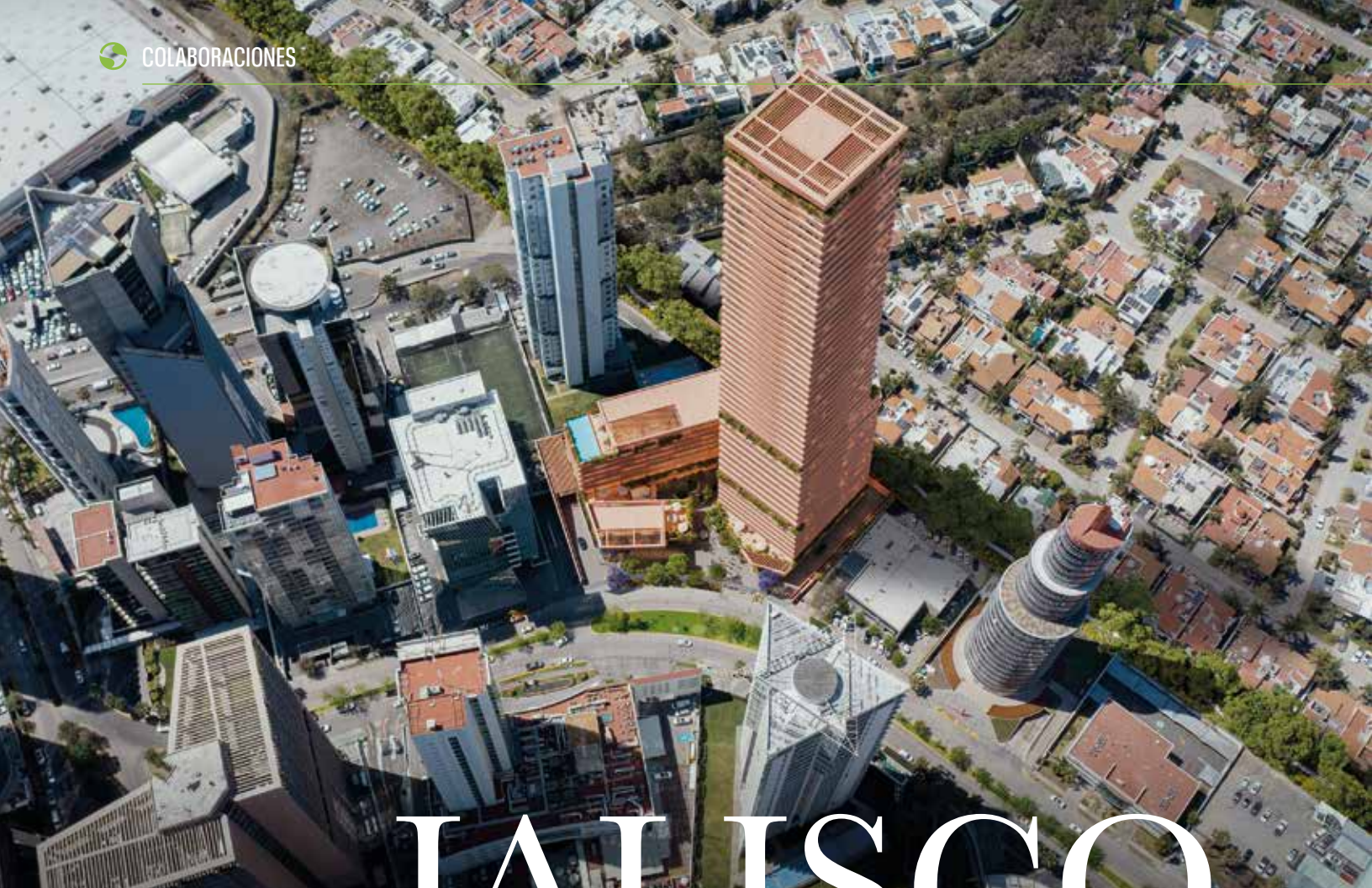
El también Presidente de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco (APIEJ), detalla que pese a que existe incertidumbre por temas como los aranceles, la certeza es que la llegada de más empresas a México es imparable. "La guerra no es con México, es con China, y Estados Unidos tiene muy claro que el bloque de América del Norte es indispensable".

Este enfoque en la adaptabilidad y el ajuste constante de la estrategia, sin perder de vista los objetivos a largo plazo, es lo que ha permitido a Kampus mantener rendimientos competitivos mientras ofrece precios de renta atractivos y un excepcional servicio de property management. "No nos quedamos en 'ah, te lo rento, y bueno, ya es tu problema'", explica Martínez, destacando la cercanía con el cliente para entender sus necesidades y ofrecer los mejores servicios.

Mirando hacia el futuro, más allá de la conclusión de la segunda fase de Kampus Industrial Santa Rosa, la visión de Kampus Desarrollos es expansiva.

Actualmente, se encuentra en un proceso de levantamiento de capital para un **nuevo proyecto en Zapopan**, también orientado a la manufactura ligera, lo que subraya su compromiso con el crecimiento continuo del sector en Jalisco.

Kampus Desarrollos no solo construye infraestructura; está invirtiendo en un futuro industrial más inteligente, más verde y más conectado, reafirmando su liderazgo y su compromiso con el desarrollo sostenible de Jalisco y de México. 🌱



JALISCO

EL IMÁN INMOBILIARIO DE MÉXICO

INVERTI

Jalisco se ha posicionado como un polo de inversión inmobiliaria de gran atractivo, impulsado por una demanda de vivienda robusta, constantes inversiones y el desarrollo de nuevos proyectos.

Para Ignacio Ramírez, fundador y CEO de Inverti, este crecimiento es resultado de la migración de estados colindantes y al arribo de profesionales tecnológicos de diversas partes del mundo.

Como ejemplo, el experto señala que en la entidad ha habido una explosión de proyectos verticales, pasando de 54 en 2010 a 300 inmuebles de este tipo en el 2023.

“A esto se suma un incremento notable en la construcción de naves industriales, reflejo de un mercado diversificado y dinámico”, agrega Ramírez en entrevista para Inmobiliare.

En este sentido, Santiago Silva, CFO de Inverti, destaca que Jalisco también ofrece una amplia oferta enfocada en recreación, conciertos y experiencias en plazas comerciales.

“Esto ha enriquecido el ambiente, atrayendo a inversionistas y consumidores de regiones cercanas, potenciando el atractivo de Jalisco como un epicentro de oportunidades y donde la inversión encuentra un terreno fértil”.

Jalisco se posiciona como un centro de inversión inmobiliaria gracias a la fuerte demanda de vivienda, la inversión constante y el desarrollo de nuevos proyectos.

Estado con sólida industria y estabilidad legal para inversionistas

Uno de los fenómenos que está redefiniendo el mercado inmobiliario estatal es el nearshoring, es decir, la relocalización de industrias. Este proceso está contribuyendo directamente al incremento en la ocupación de vivienda y genera una creciente oportunidad para la construcción de proyectos residenciales y comerciales adaptados a la demanda emergente.

Además del auge industrial, la sólida agroindustria jalisciense juega un papel fundamental. De acuerdo con Ignacio Ramírez, Jalisco es considerado el "estado alimenticio de México", produciendo cerca del 20% del consumo nacional de alimentos.

Por su parte, Silva comenta que la inversión inmobiliaria en la entidad se ha beneficiado de una inercia importante, así como una estabilidad legal adecuada.

El gobierno estatal posee una vasta experiencia en el trato con desarrolladores y constructores, facilitando los procesos y brindando certeza jurídica. Asimismo, los inversionistas ya establecidos en la región demuestran un claro entendimiento de sus necesidades, lo que impulsa a los desarrolladores a crear productos de alta calidad y muy interesantes".

Cabe señalar que para los expertos, la madurez del mercado y la experiencia acumulada a lo largo de los años se reflejan en "estándares de calidad y de exigencia muy altos", asegurando que los proyectos sean de excelencia y ofreciendo seguridad y certeza a los compradores.

SUBMERCADOS PARA COMENZAR A INVERTIR EN JALISCO

Si bien Jalisco como entidad presenta una plusvalía considerable para la inversión, los submercados más prometedores se localizan en la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Según los expertos de Inverti, Guadalajara, Zapopan, Tlajomulco y Tlaquepaque, concentran la mayoría de los desarrollos residenciales y comerciales, mientras que El Salto ha mostrado un notable crecimiento industrial, impulsando a su vez, la compra de vivienda.

"Zonas como La Americana, Providencia, Arcos Vallarta y Puerta de Hierro son focos de alta demanda de vivienda vertical", comparte el fundador de la compañía.

A esto, el director de finanzas agrega que, fuera de la zona metropolitana, Puerto Vallarta y la Bahía de Banderas muestran un dinamismo excepcional en ventas y consolidación.

"El atractivo turístico y la certeza que ofrecen las autoridades en estas costas las convierten en destinos muy atractivos para la inversión", afirma.

En cuanto a la demanda de vivienda, comentan que los departamentos con valores entre 2.5 y 3.5 millones de pesos son los más buscados por los inversionistas.



"Los estudios indican una proporción de dos compradores por cada unidad disponible en este rango, lo que garantiza la venta de los proyectos incluso antes de su finalización".

Ramírez añade que la vivienda triple A también mantiene un alto nivel de absorción, impulsada por la migración de personas que buscan este tipo de propiedades.

"Estos rangos de precios son los más demandados tanto para venta como para renta, lo que los convierte en un mercado atractivo tanto para usuarios finales como para inversionistas. La densidad poblacional en estos segmentos, combinada con la creciente preferencia por el alquiler, refuerza su atractivo".

El nearshoring contribuye al incremento en la ocupación de vivienda y genera una oportunidad para la construcción de proyectos residenciales y comerciales

INVERTI, ALIADO PARA LOS INVERSIONISTAS EN JALISCO

Inverti se distingue por su profundo conocimiento del mercado local, acumulado durante 33 años en el sector inmobiliario. Su estrecha relación con los gobiernos estatal y municipales le permite anticipar las inversiones en infraestructura, información que comparten con desarrolladores e inversionistas para que se adelanten en sus proyectos.

La compañía ofrece asesoría integral que abarca desde el estudio de mercado y el diagnóstico de oportunidades hasta el acompañamiento regulatorio y la obtención de permisos en los tres niveles de gobierno (municipal, estatal y federal).

Sus sólidas alianzas y su extensa red de contactos con desarrolladores, financieras, cámaras y profesionales del sector (abogados, notarios) le permite a Inverti ofrecer un conocimiento completo del gremio.



“La experiencia de Inverti se traduce en un enfoque estratégico para cada proyecto, con un modelo de asesoría 360, desde el análisis inicial de una propiedad, incluso antes de su adquisición, hasta la conclusión del proyecto, acompañando al cliente en cada etapa”.

Actualmente, la compañía con sede en Guadalajara participa en proyectos destacados como Legend Tower, un desarrollo de uso mixto que incluye un hotel Canopy by Hilton, oficinas, residencias AAA, y que busca ser la torre habitacional más alta de Guadalajara con 52 niveles.

También colaboran con empresas de tecnología como Oracle en su campus de Zapopan y con fondos de inversión como Hines en el Parque Industrial Tecnológico V, que atrae a empresas como Amazon y Hella Automotive.

Inverti atiende tanto a clientes institucionales como a proyectos relevantes con buena proyección, ofreciendo siempre una asesoría personalizada y especializada. Su experiencia abarca los sectores industrial, comercial, hotelero, de vivienda y de uso mixto. 

LEGEND

H O R I Z O N L I V I N G

UNA NUEVA FORMA DE HABITAR

Legend es un desarrollo de usos mixtos que responde a las nuevas formas de habitar la ciudad. Con una propuesta que integra residencias, oficinas, hotel y comercio en un mismo lugar, ofreciendo una experiencia urbana completa y sofisticada.

Con la visión de firmas globales como Skidmore, Owings & Merrill (SOM) y colaboraciones clave como Estudio AMA, la intervención Esrawe Studio para el hotel Canopy by Hilton y con el respaldo estratégico de Trust Capital e Inverti, Legend transforma lo cotidiano en una experiencia excepcional.

RESIDENCIAS EN PREVENTA



CONTACTO
33 2027 3710
legendtower.com.mx



SHOWROOM
PLAZOLETA LEGACY TOWER Av. Empresarios 62,
Distrito Andares, Zapopan, Jalisco.



SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y VERTICALIZACIÓN DEL SECTOR LOGÍSTICO

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com

La demanda creciente de envíos y la popularización del comercio electrónico han impulsado al sector logístico a optimizar la cadena de suministro, buscando mayor rapidez, sostenibilidad y eficiencia, especialmente en periodos como el Buen Fin, donde se ha observado un incremento en ventas de hasta un 59.4%, según reportes de la Admitad Partner Network.



Uno de los principales retos del mercado es la falta de espacio para construir nuevos hubs logísticos, principalmente los enfocados en última milla y cercanos a ciudades densamente pobladas. En este panorama, la verticalización del sector se ha vuelto indispensable para muchas empresas como Amazon, uno de los jugadores más innovadores del mercado.

Los centros de distribución verticales son plataformas que buscan aprovechar el espacio mediante la implementación de estructuras hacia arriba, o incluso, diseñando almacenes de varios pisos, como es el caso de Cainiao Network en China, responsable de los envíos de Alibaba y Aliexpress.

De acuerdo con firmas como Modula, la principal ventaja de estos sistemas es la recuperación de hasta un 90% del suelo.

Por su parte, Industrial Rojic resaltó que estos almacenes verticales facilitan la organización, enfocándose en un sector industrial o un tipo de producto, lo que permite el almacenaje de grandes volúmenes de productos en bloque para un correcto funcionamiento con montacargas. Además, compartió que otras ventajas son:

- **Adecuada conservación de los productos almacenados**
- **Excelente control de inventarios**
- **Ubicación precisa de los productos almacenados**
- **Máximo aprovechamiento de la dimensión del almacén**

Sin embargo, recomendó que las tarimas almacenadas en cada túnel deben ser del mismo producto, así que se debe tener especial cuidado en la logística para evitar posibles rezagos en la mercancía almacenada.

Uno de los principales retos del mercado es la falta de espacio para construir nuevos hubs logísticos, principalmente los enfocados en última milla y cercanos a ciudades densamente pobladas.

Aprovechar el suelo en ciudades de alta demanda

Un ejemplo de firmas que apuestan por los centros de distribución verticales es Amazon, quien ha desarrollado diferentes inmuebles de este tipo en España, país donde hasta un 72.8% de la población ha realizado compras continuas por internet.

Concretamente, en la comunidad de Galicia inauguró una estación logística en Cambre, La Coruña, con más de siete mil metros cuadrados dedicados exclusivamente a la clasificación y entrega final de paquetes, cambiando el panorama de la logística urbana local.

Otro ejemplo notable es el Goodman Interlink Center en Hong Kong, con 22 pisos dedicados a logística y acceso para vehículos de carga en los primeros 15 niveles. Actualmente, alberga a empresas como DHL y Yusen Logistics.

También es importante destacar a:

- **La Chapelle International (París, Francia):** ambicioso proyecto de desarrollo urbano que se centra en la transformación de una antigua zona ferroviaria en un espacio multifuncional, combinando oficinas, centro de datos y espacios de almacenamiento.
- **EfeuCampus (Bruchsal, Alemania):** campus de logística urbana experimental que desarrolla soluciones para la entrega autónoma y libre de emisiones en la última milla.
- **Skyports (Singapur):** parque logístico vertical con tecnología avanzada, como drones y vehículos autónomos, para realizar entregas eficientes y sostenibles en toda la ciudad, destacándose por su innovación tecnológica.

En México, una de las empresas expertas en este tipo de desarrollos es Interlogix, que en el país cuenta con su inmueble Postes, un edificio logístico multinivel situado al poniente de la Ciudad de México. Este dispone de cinco pisos de área rentable y tres elevadores de carga de alta velocidad, facilitando el trabajo de firmas como 99 minutos.

Racks industriales inteligentes

Para realizar la operación diaria en este tipo de almacenes de altura, es importante incluir tecnologías automatizadas, conectividad y soluciones de almacenamiento que permitan maximizar la utilización del espacio.

Un ejemplo de esto son los racks industriales inteligentes, un modelo de estantes que, en contraste con los sistemas de almacenamiento convencionales, incorporan mejoras como sensores y automatización, lo que conlleva a una gestión del inventario en tiempo real, así como la reducción de errores operativos.

De acuerdo con la empresa Mecalux, el rack dinámico o de gravedad con transelevadores a ambos lados de la estructura de almacenaje, los cuales trabajan de forma totalmente autónoma.

Existen diferentes variantes, en función del nivel de automatización que se requiere y de la operativa que tenga el cliente. Son ideales para trabajar por sistema PEPS (Primeras Entradas Primeras en Salir) también denominado FIFO, y con productos, por ejemplo, perecederos.

Hay sistemas de racks inteligentes para cada necesidad operativa. Entre las soluciones automatizadas que se pueden adecuar al trabajo de un nave logística se encuentran:

- **Transelevadores para tarimas:** creado para el almacenaje automático de tarimas. Se desplazan a lo largo de los pasillos y realizan las funciones de entrada, ubicación y salida de mercancías.
- **Transelevador trilateral automático:** automatiza un almacén de forma rápida y económica.
- **Pallet Shuttle automático:** sistema automático de alta densidad. Facilita la carga y descarga de mercadería a partir de un carro eléctrico.
- **Pallet Shuttle Automático 3D:** sistema compacto para tarimas que utilizan carros autónomos y multidireccionales. Maximiza la capacidad, el rendimiento y la flexibilidad del almacén.

Además, existen otros aditamentos que facilitan el trabajo:

- **Transportadores para tarimas:** conjunto de elementos dedicados al traslado, acumulación o distribución de la mercancía hacia las posiciones específicas que requiera la operativa logística.
- **Elevadores de tarimas:** elevadores diseñados para el movimiento de tarimas entre distintas plantas o niveles de almacenamiento.
- **Electrovías:** sistema de transporte que automatiza el flujo de tarimas a partir de carros eléctricos autopropulsados.



En México, una de las empresas expertas en este tipo de desarrollos es Interlogix, que en el país cuenta con su inmueble Postes.





Empresas como el proveedor de intralogística SSI Schaefer ofrecen soluciones robóticas como Rackbot System Elevate, útil para el almacenamiento y preparación de pedidos.

Soluciones robóticas para facilitar la operación

Empresas como el proveedor de intralogística SSI Schaefer ofrecen soluciones robóticas como Rackbot System Elevate, útil para el almacenamiento y preparación de pedidos en entornos altamente dinámicos.

Se trata de una tecnología que utiliza ClimbBots, es decir, robots móviles autónomos (AMR) capaces de moverse horizontal y verticalmente por todo el almacén gracias a su tecnología de trepado y desplazamiento.

“Esto elimina las barreras operativas tradicionales, permitiendo una disponibilidad máxima del sistema incluso ante posibles fallos individuales”.

De acuerdo con Julius Pomp, Sales Manager de SSI Schaefer, la herramienta fue diseñada para responder a las crecientes exigencias de eficiencia, flexibilidad y escalabilidad en centros logísticos.

“Rackbot System Elevate es la pieza clave para las empresas que buscan optimizar el uso del espacio vertical sin sacrificar rendimiento ni precisión”.

Rackbot System Elevate permite una implementación fluida y una operación fiable, con un solo punto de contacto y soporte técnico local, debido a sus componentes desde una fuente única.

En este contexto, compartió que entre las principales ventajas del sistema Rackbot System Elevate, destacan:

- Automatización vertical inteligente. Optimiza el uso del espacio en altura mediante vehículos autónomos que operan en múltiples niveles con total precisión
- Modularidad y escalabilidad. El sistema se adapta al crecimiento del negocio sin interrupciones operativas, con módulos fácilmente integrables
- Alto rendimiento 24/7. Diseñado para operar en turnos continuos, con mantenimiento predictivo y mínima intervención humana
- Integración total. Compatible con sistemas WMS y ERP, asegurando una gestión de datos fluida y en tiempo real
- Eficiencia energética. Equipado con tecnología de recuperación de energía y sistemas de gestión inteligente de consumo

“No se trata solo de automatizar, sino de construir soluciones logísticas sostenibles, flexibles y preparadas para el futuro”, comentó Julius Pomp. 🌱





JALISCO BUSCA CONSOLIDARSE COMO LA 'CALIFORNIA' DE LATINOAMÉRICA



Jalisco será la “California” de América Latina al brindar certeza a las inversiones y consolidarse como un lugar estratégico para el desarrollo económico y tecnológico en México, afirmó Pablo Lemus Navarro, Gobernador del Estado, en la inauguración del II Congreso Anual de la Asociación de Parques Industriales del Estado de Jalisco (APIEJ).

“Esto es lo que es Jalisco, es inspirador, es innovador, dicen que somos el Silicon Valley de México, nosotros vamos más allá porque nos vamos a convertir en la próxima California de Latinoamérica”, destacó Navarro.

El mandatario estatal enumeró ventajas competitivas que dan certeza a los inversionistas, como **políticas públicas sólidas en agenda hídrica y energética**, y conectividad por su privilegiada ubicación en el Occidente del país.

A esto se suma el **avance en la relocalización de empresas**, así como el trabajo en conjunto con el Gobierno Federal para hacer de la entidad la capital de los semiconductores y, en lo local, seguir generando mano de obra que demanda la industria.



El Gobernador destacó que, aunque a nivel nacional se tuvo un crecimiento de 0.7% en Inversión Extranjera Directa (IED), **la entidad creció al cuádruple en lo que respecta a todo México**, registrando el crecimiento de 2.8 por ciento.

“Estamos creciendo al cuádruple que la inversión extranjera de nuestro país. La gente está volteando a ver a Jalisco y aquí es donde nosotros tenemos que hacer nuestra chamba (...). El objetivo que nos hemos propuesto es ser el oasis de las inversiones a nivel nacional”, indicó.

Inversiones en Jalisco

Lemus Navarro informó que, a la par en Jalisco, **se llevan a cabo acciones que propicien las inversiones** y den certeza al desarrollo económico de la iniciativa privada.

Ejemplo de esto es la inversión de 24 mil millones de pesos que se destinarán al Plan Carretero Estatal 2025-2030, que incluye **la reconstrucción de las vías estatales y su mantenimiento multianual** a lo largo de los seis años del actual gobierno.

Jalisco es el oasis de las inversiones al brindar certezas a las inversiones a nivel nacional y ser un lugar estratégico para el desarrollo económico y tecnológico.

El gobernador precisó que, debido a las distintas estrategias y operativos realizados para dar seguridad en las carreteras con la Policía Estatal de Caminos, **se ha reducido el robo de transporte de carga**, pasando de lugar 4 al 7, según datos de la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR). Estas acciones ratifican el crecimiento de Jalisco como líder nacional y referente internacional.

En el Segundo Congreso de APIEJ, con el nombre “Los parques industriales de Jalisco, el oasis de las inversiones para el nearshoring”, también **se conmemoran los 25 años de la asociación**, en el marco de este evento Bruno Martínez Zurita, Presidente de APIEJ, destacó a Jalisco como el oasis de las inversiones.





La APIEJ registra, este año 700 mil metros cuadrados en construcción con 40 por ciento pre arrendados, una cifra que supera los 485 millones de dólares de inversión.

Indicó que **la entidad se convirtió en un alojamiento para cientos de industrias, con una ubicación estratégica con la cercanía al Pacífico**, cuenta con uno de los mejores aeropuertos de México y sobresale con la vinculación entre la academia y la generación de talentos.

“Actualmente la APIEJ agrupa a 132 parques industriales en Jalisco, que representan 7.07 millones de metros cuadrados de área utilizable, con una absorción por arriba de 500 mil metros cuadrados”, afirmó Martínez.

En Jalisco, dijo Martínez Zurita, **este año 700 mil metros cuadrados están en construcción**, y 40% de estos ya están pre arrendados, con una inversión de 485 millones de dólares.

“Ahí está la apuesta que tenemos en la asociación para que más empresas lleguen a Jalisco y se establezcan, y aprovechemos esta

ola del nearshoring, no solo del nearshoring, sino también del crecimiento doméstico y del consumo interno del país”.

Por su parte, Alberto Uribe Camacho, Coordinador del Corredor del Bienestar del Pacífico del Gobierno de México, puntualizó que las funciones de los gobiernos es **fomentar las iniciativas del sector energético, infraestructura y la garantía del abasto de agua**, así como la visión de la reducción de la tramitología y procesos en trámites.

“Tiene que ver ciertamente con un ecosistema que tiene grandes facilidades en Jalisco, tiene una gran mano de obra calificada y una alianza donde el Gobierno de Jalisco está muy interesado en poder trabajar directamente en las escuelas, con lo técnico y a partir de ahí hacer esta sinergia, nos interesa a todos generar empleo, nos interesa por supuesto facilitar las cosas”, refirió Alberto Uribe.

En el evento estuvieron presentes Mauro Garza Marín, Coordinador General de Crecimiento y Desarrollo Económico del Gobierno de Jalisco; Cindy Blanco Ochoa, Secretaria de Desarrollo Económico y Manuel Herrera Vega, Desarrollo Energético Sustentable de Jalisco, también acudieron Sergio Chávez, Presidente Municipal de Tonalá, y María Elena Farías, Presidenta Municipal de El Salto. 🌱



MERCADO INDUSTRIAL DE MONTERREY

CIERRA 2T2025 CON INCREMENTO DE INVENTARIO

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@inmobiliare.com

El mercado industrial de Monterrey cerró el segundo trimestre de 2025 (2T2025) con un panorama de reajuste, marcado por un significativo incremento en el inventario y un alza en la tasa de disponibilidad, indicó Colliers en su Reporte Industrial.



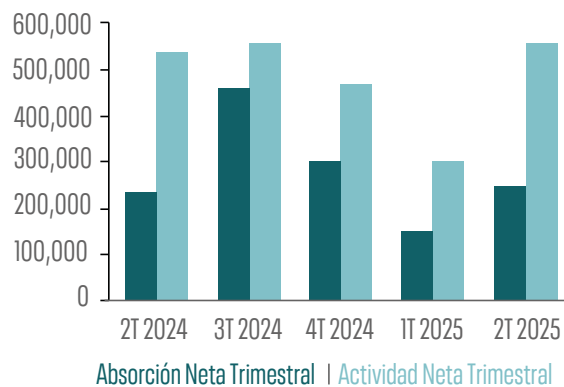
De acuerdo con la firma, el crecimiento de naves clase A y B continúa, sin embargo, la presencia de subarrendamientos por primera vez en tres años sugiere una etapa de consolidación tras el auge del nearshoring.

Este escenario se desarrolla en un contexto macroeconómico global de desaceleración y tensiones comerciales, mientras México mantiene la solidez de su sistema financiero y ajusta su política monetaria para contener la inflación.

Según cifras presentadas por Colliers, al cierre del 2T2025, se monitorearon mil 867 naves clase A y B en Monterrey. Esto sumó un total de 23.2 millones de metros cuadrados (m²) distribuidos en los nueve submercados que conforman este mercado industrial.

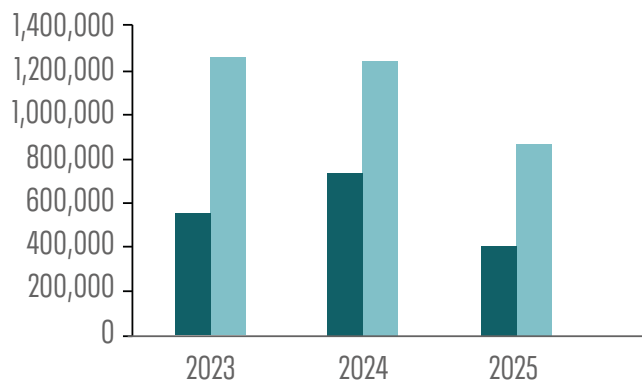
Absorción y actividad de mercado trimestral

Clase A y B | 2T 2024 - 2T 2025



Absorción y actividad neta acumulada

Clase A y B | 2023 - 2025



Edificios Clase A dominan el mercado industrial de Monterrey

Colliers informó que durante este periodo, los edificios Clase A representaron un 59% de la oferta total, mientras que los edificios Clase B un 41 por ciento.

El mercado industrial al 2T2025, registró un incremento en el inventario por 653 mil 635 m², mayor en un 49% al 2T2024 (438 mil 167 m²).

“Los nuevos desarrollos se ubicaron en Apodaca, Guadalupe, Santa Catarina, Escobedo, Ciénega de Flores y Salinas Victoria”, indicó Colliers.

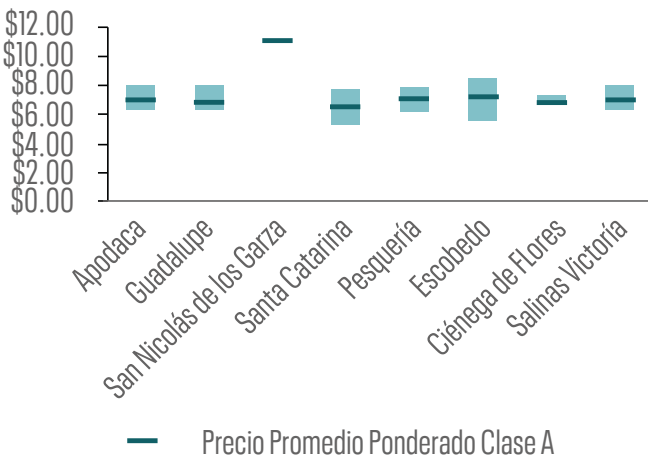
En cuanto a la tasa de disponibilidad, el mercado registró durante el 2T2025 un 5.66%, es decir, 2.96% superior a lo registrado en 2T2024 (2.70%).

Asimismo, incrementó la presencia de edificios en subarrendamiento, alcanzando un aproximado de 100 mil m² disponibles para este tipo de renta.

“Este fenómeno marca el mayor volumen de desocupación en tres años, lo que refleja una nueva etapa de reajuste tras el boom del nearshoring”.

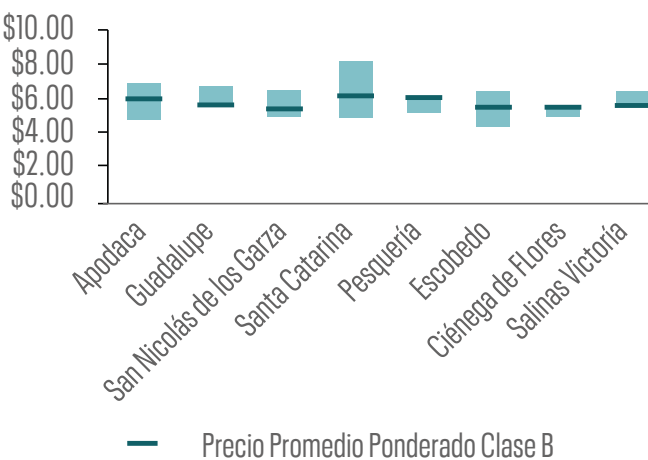
Rango y Promedio de Precios de salida en renta por Submercado

Clase A | USD / M² / MES | 2T 2025



Rango y Promedio de Precios de salida en renta por Submercado

Clase B | USD / M² / MES | 2T 2025



Monterrey, con más desarrollo de proyectos especulativos

A junio de 2025, se monitoreron 84 propiedades industriales clase A y B construyéndose en Monterrey, lo que representan 2.173 millones de m². Se espera que estas obras concluyan durante el 2025 e inicios del 2026.

Cabe destacar que el 54% de los proyectos mencionados son especulativos, mientras que el 46% son hechos a la medida (BTS).

En cuanto a las naves industriales que se encuentran en planeación, se registraron 64 propiedades clase A y B, alcanzando 1.485 millones de m² que se podrían agregar al inventario durante el período 2025 - 2026.

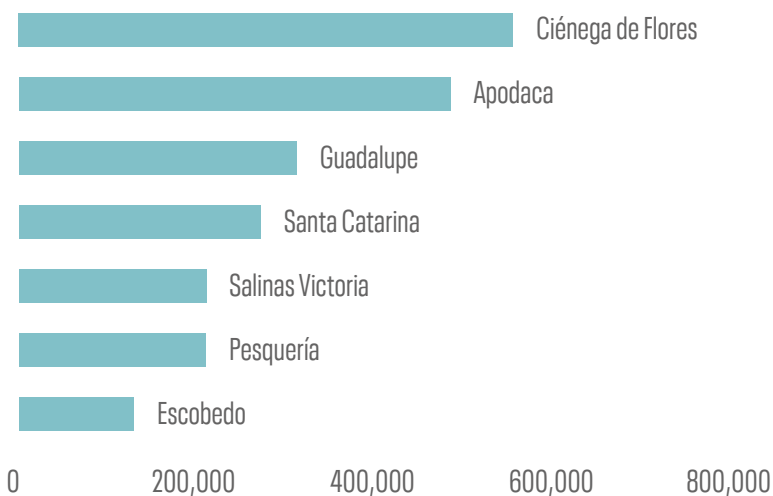
Por otro lado, la actividad neta acumulada durante el 2T2025 registró 860 mil 677 m² de transacciones de espacios clase A y B. Esto representó una diferencia del -31% con respecto al 2024 (1.2 millones de m²).

Finalmente, el submercado regio con mayor actividad en este periodo fue Apodaca (143 mil 959 de m²), seguido por Santa Catarina (122 mil 018 de m²).



Construcción

Clase A y B | 2T 2025 | TOTAL: 2.1 MILLONES M²





MERCADO DE OFICINAS EN MONTERREY PRESENTA UN PANORAMA MIXTO Y DESAFIANTE: COLLIERS

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ
rubi.tapia@inmobiliare.com

Durante el 2025, el **mercado de oficinas en Monterrey** ha experimentado un comportamiento mixto, es decir, tanto la ocupación como la **desocupación** han coexistido, informó **Colliers** en su “Reporte del Mercado de Oficinas 2T2025”.

“Aunque algunos sectores han **mostrado interés** y han impulsado la **demand**a, esto no ha sido suficiente para lograr una recuperación plena ni un **despegue sostenido del mercado**. La combinación de nuevas empresas que buscan espacios modernos y la salida o reducción de espacios por parte de otras ha generado una dinámica en la que la tasa de vacancia se mantiene relativamente alta”.



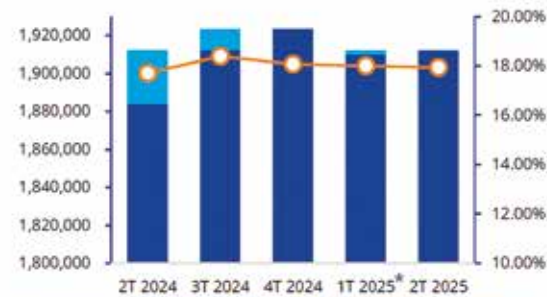
La **tasa de disponibilidad del mercado de oficinas de Monterrey** de abril a junio se registró en 17.9%, 0.2 puntos porcentuales superior a la registrada en el 2T2024. La absorción neta acumulada en el segundo trimestre de 2025 fue de 7,696 metros cuadrados (m²) inferior en un (-)80% comparado a la del 2024 (38,883 m²); la mayor se registró en el submercado de **Valle Poniente**.

Inventario por clase
Todas las clases | 2T 2025



Con respecto a la demanda, durante el 2T2025, la **actividad neta acumulada** fue de 38,753 metros cuadrados (m²) en todas las transacciones de espacios de las clases, esto representa una diferencia menor en un (-)28% con respecto al 2024 (53,515 m²). Los principales **submercados** que tuvieron la mayor actividad fueron **Valle Poniente y Sur**.

Inventario, nuevos edificios y tasa de disponibilidad
Todas las clases | 2T 2024 - 2T 2025



Inventario | Nuevos edificios | Tasa de disponibilidad
* Actualización de mercado (Naves Clase B pasaron a Clase C).

Situación actual del inventario y construcción del mercado de oficinas en Monterrey

Al cierre del segundo trimestre de 2025, **Colliers** tiene monitoreados 241 edificios de **oficinas en Monterrey**, que suman un total de 1,912,288 metros cuadrados, distribuidos en 10 submercados que conforman el mercado. De acuerdo con el reporte, la segmentación de clases se distribuye de la siguiente manera:

Clase A+: 38%, 52 edificios (721,010 m²)

Clase A: 42%, 117 edificios (806,447 m²)

Clase B: 20%, 72 edificios (384,831 m²)

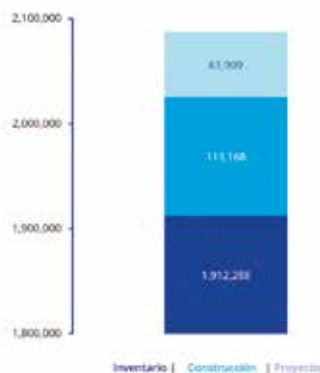
Es importante señalar que el reporte de **Colliers** ha indicado que el **mercado** no experimento un incremento en su inventario durante el 2T2025.

Con respecto al tema de construcción, en el reporte se indica que se mantienen monitoreadas **12 propiedades**, las cuales representan 113,168 m², esperan se concluyan durante el año o a inicios del 2026.

En cuanto a los edificios que están en planeación, se registraron un total de 61,909 m² que se podrían agregar al inventario durante el periodo de 2027-2029.

Al cierre del 2T2025 el promedio ponderado de los precios de salida en renta fue de \$350 por m² al mes. Para edificios **clase A+ de \$404 por m²; de clase A es de \$338 por m²; y clase B fue de \$275 por m² al mes.** 🌱

Inventario, Construcción y Proyecto
Todas las clases | 2025 - 2029



Construcción

Todas las clases | 2T 2025 | Total: 113 mil m²



A photograph of five men in business suits standing in a modern building's underpass. The men are arranged in a line, smiling at the camera. The background shows concrete pillars and beams, with natural light coming from an opening on the right. The overall tone is professional and confident.

VIA PROJECT MANAGEMENT

15 AÑOS DE LIDERAZGOS EN GERENCIA
DE PROYECTOS INMOBILIARIOS EN MÉXICO

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ
rubi.tapia@inmobiliare.com



VIA Project Management cumple 15 años consolidándose como una de las firmas más sólidas y confiables en el ámbito de la gestión de proyectos inmobiliarios en México. Con oficinas en Monterrey, Guadalajara y Mazatlán, esta trayectoria inició en Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, como una iniciativa de **Jaime Vázquez**, director general de la empresa, que hoy trasciende en el sector de la construcción, gracias a su **enfoque personalizado, metodología innovadora y cercanía con los clientes**.

“Siempre me he dedicado al Project Management / Gerencia de Proyectos. Después de un tiempo de experiencia decidí comenzar con **VIA Project Management**; iniciamos en Chiapas y estuvimos un tiempo con proyectos para un solo cliente, posteriormente con recomendaciones empezamos con otros clientes. “A los siete años de que se fundó la empresa nos expandimos por toda la República Mexicana”, comenta **Jaime Vázquez** en entrevista para Inmobiliare.

Uno de sus principales diferenciadores de VIA es precisamente el involucramiento directo con sus líderes; en ese sentido, tanto el director general como los directores regionales se involucran en cada uno de los proyectos y participan activamente en su ejecución.

“Algo que nos ha distinguido es mi participación, no me dedico a otra cosa más que a esta empresa, por lo que estamos muy involucrados y es algo que incluso nuestros clientes nos lo han destacado, tanto vigentes como, con los que hemos licitado. Esto permite brindar una **atención personalizada**, nos ven muy involucrados y que conocemos totalmente al proyecto; tienen la confianza de una comunicación directa conmigo para aclarar cualquier tema, por lo que sienten ese respaldo”, resalta el director general.



Ing. Jaime Vázquez, Director General

Juan Bosco, director comercial de la firma, menciona que **Jaime Vázquez** es un director general que está presente con cada cliente debido a que VIA siempre busca tener una comunicación directa con los clientes, se realizan reuniones periódicas que permiten evaluar el desempeño del equipo y ajustar estrategias en tiempo real.

“Buscamos tener una comunicación directa con nuestros clientes, nuestro director está presente al menos una vez al mes en los proyectos para tener esa retroalimentación directa. Buscamos siempre la eficiencia”, resalta Bosco.

Asimismo, el director comercial destaca que una de las características más destacadas de **VIA Project Management** es la honestidad que transmite al cliente, pues siempre se informa lo que pasa en cada obra.

“Que tenga la seguridad el cliente que nosotros vamos a cuidar su inversión e intereses, que vamos a realizar una administración adecuada, en el sentido de que cualquier cosa que tenga que ejecutarse será realizada correctamente, cumpliendo con los estándares de calidad sin excederse del presupuesto autorizado y en los tiempos establecidos”.



Un diferenciador más es su sólido equipo de compras y abastecimiento en Monterrey, que ha establecido convenios directos con fabricantes y proveedores para reducir costos en mobiliarios e insumos. “En muchos casos han sido más competitivos de lo que ellos tienen pactado y es un beneficio directo al desarrollador”.

El éxito de **VIA** en estos casi 15 años también es gracias a su organigrama, si bien Jaime Vázquez está al frente de la dirección general, hay tres direcciones de proyectos por zona: **Ricardo Velázquez**, director de proyectos en Occidente; **Pedro Palma**, director de proyectos en Pacífico y **Oscar Vázquez**, director de proyectos de Norte y Riviera Maya. Quienes permiten una atención enfocada y personalizada en cada zona.

“Llevamos una inversión que no es nuestra, pero la sentimos como propia. Cada proyecto que entregamos impacta a personas reales: un huésped que descansará ahí, un propietario que vivirá ahí. **Esa conciencia nos compromete todos los días**”, señala Oscar Vázquez.

Por su parte, **Ricardo Velázquez** destaca que se adaptan a la solicitud del cliente sobre cómo quiere que se presente la información, por lo que queda claro que la base del éxito es la comunicación y por supuesto la mejora continua.

“Nos ha tocado todo tipo de clientes, desde los que son ingenieros o arquitectos, hasta los que son ajenos en la materia. En todos los casos es hacer una revisión de valor de lo que vamos a ejecutar, se presentan pros y contras de cada cosa para que ellos sepan el por qué estamos tomando una decisión en conjunto y por qué creemos que es la mejor. Nos gusta hacer las cosas lo mejor posible, siempre buscamos una mejora continua”.

VIA Project Management se ha consolidado como una de las firmas más sólidas y confiables en la Gerencia / gestión de proyectos inmobiliarios en México.

Servicios estructurados y adaptables

VIA Project Management es una gerencia de proyectos y supervisión de obras, ofrece servicios de gestión de proyectos, desde la etapa de planeación y pre-construcción hasta el cierre administrativo. Es el ojo del inversionista, coordina a todos los actores involucrados y asegura el cumplimiento en tiempo, costo y calidad.



Ing. Pedro Palma, Director de Proyectos en Pacífico



Lic. Juan Bosco, Director Comercial



Ing. Ricardo Velázquez, Director de proyectos en Occidente



Arq. Oscar Vázquez, Director de Proyectos de Norte y Riviera Maya

El enfoque personalizado, transparencia y comunicación ha rendido frutos, los clientes siguen buscando a **VIA Project Management** cuando surgen nuevos proyectos por construir.

Entre los sectores en los que han trabajado destacan: vivienda horizontal y vertical, hotelería, oficinas, parques industriales, centros de espectáculos como la Arena Guadalajara, y concesionarios de autos. Esta experiencia ha hecho que VIA sea una empresa versátil, capaz de adaptarse a las necesidades de cada cliente.

Por ejemplo, Óscar Vázquez, director de proyectos de Norte y Riviera Maya, en sus 14 años dentro de la empresa ha llevado el 80% de los proyectos de hotelería. “La clave del éxito está en la comunicación, si bien la parte de la construcción es estar en sitio y la calidad, la parte complementaria es el intercambio de información. Cada cadena hotelera tiene sus propios estándares y requisitos, por eso es esencial entender sus reglas, sus detalles constructivos, necesidades operativas y tecnológicas”.

La empresa ha tenido presencia en Nuevo León, Jalisco, Baja California Norte, Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Nayarit, Coahuila, Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, Estado de México,

Veracruz, Oaxaca, Tabasco, Chiapas, Yucatán, Quintana Roo e incluso ha traspasado fronteras, llegando a Jamaica.

“Hemos sido muy adaptables a las ciudades y de alguna forma tener ciertas referencias que nos dan la pauta de poder colaborar o de integrarnos a esa zona de trabajo, e inclusive ya hemos trabajado fuera del país, en Jamaica hicimos remodelaciones de dos hoteles, fue una experiencia interesante”, menciona Juan Bosco.

Gracias a esa confianza **VIA Project Management** actualmente está gestionando más de 20 proyectos entre los que se encuentran hoteles, vivienda vertical, usos mixtos, oficinas y la Arena Guadalajara, en ciudades como Ensenada y Los Cabos (Baja California), Hermosillo (Sonora), Mazatlán (Sinaloa), Guadalajara (Jalisco) Cancún y Tulum (Quintana Roo), Ciudad Juárez (Chihuahua) y Monterrey (Nuevo León).

“Estamos acostumbrados a movernos sin miedo por todo México. Hoy tenemos varios clientes en Monterrey con proyectos fuera de la ciudad, lo que demuestra nuestra flexibilidad y alcance”, destaca **Jaime Vázquez**.



VIA Project Management: Metodología mixta y adaptable

En un sector tan cambiante como el inmobiliario, la capacidad de adaptación es clave, **VIA** ha logrado integrar una metodología mixta de clase mundial con ayuda de **Project Management Institute (PMI)**, **Building Information Modeling (BIM)** y **Lean Construction (LEAN)**.

“Contar con procesos y orden es el principal beneficio para los clientes. El PMI nos da una base internacional, en cuanto a una metodología, pero siempre la tropicalización a México y a cada proyecto. También si un cliente ya tiene su propia plataforma, nos adaptamos; y si no, nosotros les ofrecemos una solución”, destaca **Jaime Vázquez**.

Sumado a que ofrece la plataforma tecnológica **Procore** para tener una comunicación más efectiva con todos los involucrados en obra. **Juan Bosco** resalta que con ayuda de este software se tiene una visibilidad del avance del proyecto de manera diaria o semanal, lo que facilita que los clientes estén enterados de la situación de la construcción.

“Tenemos KPI’s que nos ayudan a medir el desempeño de cada uno de nuestros colaboradores, mensualmente estamos viendo qué tareas tienen asignadas y el avance que se está dando en estas actividades [...] Tenemos un proceso estructurado de cómo medirlos y cómo llevar a cabo esa retroalimentación para que nuestro equipo de trabajo sea lo más eficiente posible”, informa el director comercial.

Además de la metodología y la tecnología implementada en cada proyecto, **VIA Project Management** apuesta por el desarrollo humano como eje de crecimiento. Su estructura organizacional está diseñada para ofrecer oportunidades reales de promoción interna.

“Entendemos que actualmente tienen muchas distracciones y batallan con el sentido de pertenencia hacia una empresa, por lo que mi consejo para las nuevas generaciones es que sigan aprendiendo y que terminen sus proyectos, siempre y cuando no haya un tema de maltrato laboral. Esa fue mi mentalidad, fui gerente a los 26 años y me convertí en dueño a los 33 años. El camino de emprender es aprender, terminar proyectos, poder subir de puesto y responsabilidades para que lleguen al punto de emprender”, si es lo que a ellos les apasiona, menciona el director general.

Jaime Vázquez resalta que cada uno de sus colaboradores en VIA recibe una capacitación con el fin de que conozcan los procesos en la empresa, pero también para que puedan crecer dentro de ella.

“Es todo un reto mantener al personal, que esté a gusto, y que pueda apreciar que hay oportunidades de crecimiento. Muchos de los que hoy son gerentes empezaron como supervisores. Hemos invertido en capacitarlos, en darles espacio para crecer. Parte del éxito de VIA es que la gente que quiere avanzar, encuentra cómo hacerlo dentro de la empresa”.



VIA Project Management con la intención de llegar al sureste de México

Un momento clave en la historia de VIA fue su llegada a Guadalajara hace nueve años; allí **Jaime Vázquez** se encontró un mercado con procesos tradicionales que aún no explotaba por completo los beneficios de una gerencia de proyectos profesionalizada. En este sentido, se dedicó a abrir su oficina en la ciudad, lo que se tradujo en su mayor volumen de proyectos hasta la fecha.

Mazatlán fue otro punto estratégico por el boom inmobiliario postpandemia. Ambas ciudades, junto con Monterrey, son pilares fundamentales para su operación. Mirando al futuro, **VIA Project**

VIA Project Management apuesta por el desarrollo humano como eje de crecimiento.

Management apuesta por seguir creciendo, tanto en número de proyectos como en la profesionalización de su equipo.

“Estamos analizando establecernos en Cancún o en la Riviera Maya; tenemos un par de locales que adquirimos en uno de los proyectos que estamos haciendo, ahorita que se está terminado y es donde estamos valorando si es momento de establecer un punto por allá”. 📍

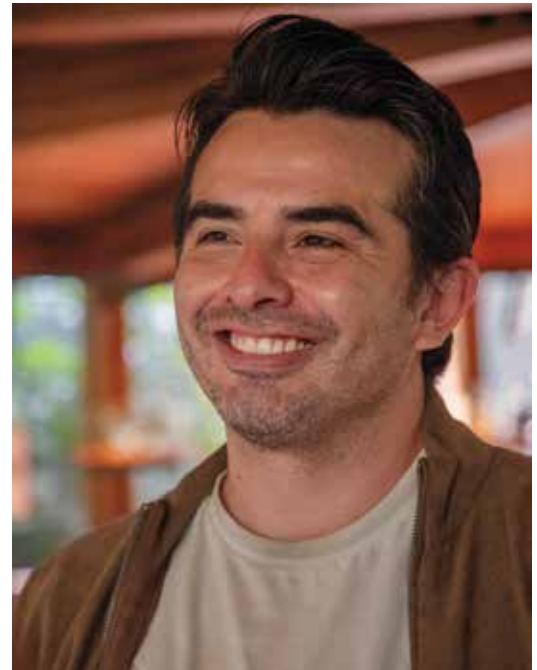
INNOVACIÓN EN
LA CONSTRUCCIÓN, DE LA
IMPRESIÓN 3D AL CÁLCULO
DE EMISIONES DE CARBONO

POR: JUAN HUICOCHEA MASON, CEO DE MICMAC



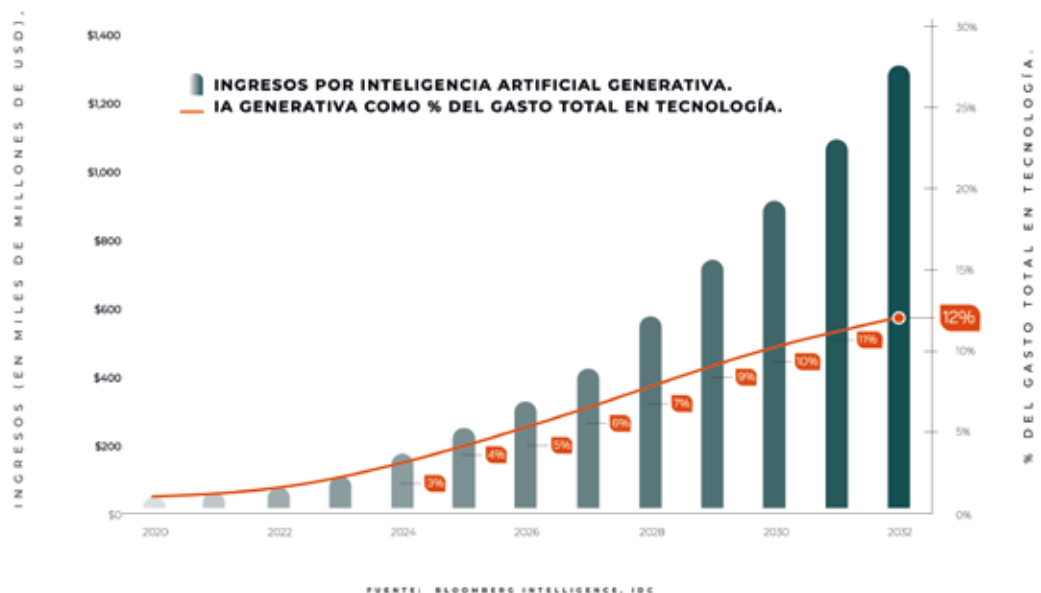
La innovación ha sido un motor fundamental del desarrollo humano, revolucionando industrias enteras y creando nuevas economías. Sin embargo, el sector de la construcción (que representa cerca del 10% del PIB global) ha mostrado una notable resistencia al cambio. La productividad en este sector ha crecido marginalmente en comparación con otros sectores industriales, y esto plantea un problema crítico: no solo está en juego la eficiencia operativa, sino la sostenibilidad, la competitividad y el bienestar de las ciudades y sus habitantes. Basta recordar que este sector es responsable del 11% de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero.

La presión sobre la vivienda asequible, la necesidad de sostenibilidad ambiental y las exigencias crecientes en tiempos de entrega, calidad y seguridad exigen una transformación integral en este sector. Como lo explicó Joseph Schumpeter, el progreso económico implica un proceso de "destrucción creativa" donde lo nuevo sustituye a lo viejo. En este contexto, la disrupción tecnológica no es una amenaza, sino una oportunidad de rediseñar una industria clave para el desarrollo económico y social.



El impacto de tecnologías como la inteligencia artificial subraya esta urgencia. Conforme a reportes de Goldman Sachs (2024), más de dos tercios de los trabajos en Estados Unidos podrían ser automatizados total o parcialmente en las próximas décadas. Por otro lado, el Fondo Monetario Internacional ha estimado que cerca del 40% de los empleos en todo el mundo serán alterados por la IA. De hecho, el mercado de IA pasó de \$50 mil millones en 2023 a \$185 mil millones de dólares en 2024, y sigue creciendo de forma exponencial. La construcción no puede permanecer ajena a esta revolución.

INGRESOS POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA



CEMEX Ventures destaca que los segmentos de construcción modular, robótica, impresión 3D y hardware inteligente en edificios crecerán de forma sostenida.

El desarrollo inmobiliario puede entenderse como un triángulo compuesto por tres vértices: tierra, financiamiento y producto. En este artículo nos enfocamos en el producto final: el edificio. Este no es un resultado estático, sino el fruto de una secuencia compleja de procesos interdependientes. Las cinco grandes etapas de un proyecto de construcción moderno son:

- **Diseño:** cada vez más basado en datos, simulaciones, algoritmos de optimización y plataformas colaborativas.
- **Preconstrucción:** incluye la planificación detallada, cronogramas, presupuestos y coordinación entre disciplinas.
- **Construcción off site:** fabricación industrial de componentes fuera del sitio (prefabricados, módulos, paneles).
- **Construcción on site:** montaje y ejecución en terreno, aún dominada por procesos artesanales.
- **Mantenimiento:** etapa crítica para la durabilidad, eficiencia energética y experiencia del usuario.

A través de estas etapas, la tecnología ha comenzado a transformar el "cómo" construimos y no solo el "qué" construimos. Del mismo modo, la innovación tecnológica en general puede clasificarse en dos grandes ramas:

- **SoftTech:** engloba las soluciones digitales aplicadas a la gestión, diseño, coordinación y operación. En la construcción destacan el BIM (Building Information Modeling), los gemelos digitales, la inteligencia artificial, los sistemas de mantenimiento predictivo y las plataformas de trazabilidad. Su impacto es transversal, pero especialmente fuerte en las etapas de diseño, preconstrucción y operación.
- **HardTech:** se refiere a las innovaciones físicas en maquinaria, materiales y sistemas constructivos. Ejemplos incluyen impresión 3D en concreto, robótica de montaje, maquinaria CNC, drones de inspección, materiales estructurales nuevos o reciclados, y sistemas modulares.

También existen tecnologías híbridas, como sensores IoT que se integran desde el diseño hasta la operación o plataformas de diseño generativo que conectan algoritmos con fabricación automatizada. Algunos expertos llaman a este cruce Tecnología 4.0

Para las empresas interesadas en adoptar innovación, se advierte que no deben obedecer a modas, sino a criterios estratégicos claros que impulsen fortalezas y valores del negocio que ayudan a mejorar áreas de oportunidad del mismo. Las variables clave para evaluar soluciones SoftTech o HardTech incluyen:

- **Costo inicial** y operativo (CAPEX y OPEX).
- **Facilidad logística** e integración en el sitio.
- **Rastreabilidad y mantenibilidad** de los componentes.
- **Escalabilidad** a otros contextos o tipologías.
- **Sustentabilidad** y reducción de huella ambiental.

La transición hacia la innovación y la implementación de nuevas tecnologías no promete ser inmediata; para los desarrolladores, contratistas y diseñadores, el camino hacia la innovación debe ser progresivo y estratégico. Para la adopción de innovación en las empresas se recomienda comenzar con adopciones puntuales, no masivas. Además de establecer fundamentos operativos claros y crear extensiones escalables a medida que las tecnologías demuestran su valor.

Este enfoque permite tomar decisiones más racionales en función del tipo de proyecto, su mercado y objetivos.

CEMEX Ventures, uno de los principales actores de innovación en el sector, señala que **la innovación en construcción tiene el potencial de transformar cuatro áreas fundamentales: costos, eficiencia, seguridad y sustentabilidad**. Sin embargo, la inversión en tecnología dentro del sector sigue siendo marginal: menos del 1% del total del mercado anual de \$10 billones se destina a desarrollo e innovación (McKinsey, 2018).

En contraste, la recomendación general de inversión R&D en diferentes sectores consiste en cerca de 5% del ingreso de las empresas.

Entre las principales barreras al cambio de mentalidad destacan la resistencia cultural al cambio, la escasez de talento especializado y la falta de interoperabilidad entre soluciones. Pero el contexto actual ofrece una oportunidad sin precedentes: **el envejecimiento de la fuerza laboral, la competencia con otros sectores por talento y la creciente sofisticación de la demanda están obligando a repensar la forma en que construimos; la construcción del futuro será un sector con menor oferta de mano de obra calificada y mayor oferta de sustitutos tecnológicos.** Exploremos algunos casos específicos de ello.

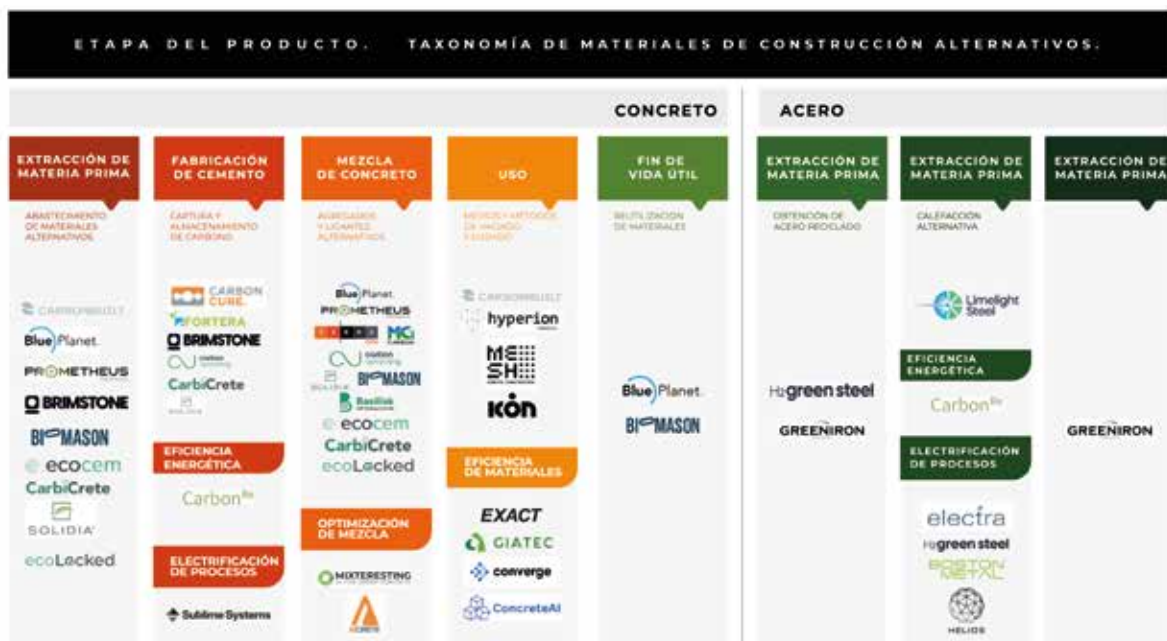
La IA ha pasado de ser una promesa a una herramienta práctica y poderosa. En diseño, permite generar cientos de interacciones optimizadas según parámetros como costo, iluminación natural, eficiencia energética o impacto ambiental. Ejemplo de estos programas son Finch 3D, Maket IA y Caedim 3D, que ofrecen alternativas que van del diseño de interiores automatizado hasta sugerencia de mejor distribución de espacios en diseño de edificios.

Durante la preconstrucción, la IA ayuda a predecir desviaciones presupuestarias, detectar riesgos y coordinar planos. En la obra, sistemas de visión

computacional como Matterport o Trendspek monitorean el avance, estatus del edificio, y alertan sobre errores o riesgos de seguridad. En la operación del edificio, herramientas como Cuid automatizan sistemas de seguridad del inmueble basados en patrones de uso, mejorando eficiencia y confort. Hay tecnologías similares que ayudan en el resto de vida del edificio como lo hace Alpaca Technology en la administración de activos dentro de inmuebles con el desarrollo de gemelos digitales.

Además del empuje que muestra la IA, **la sostenibilidad ha fungido como un motor importante en el desarrollo de la industria.** En ConTech, esto se traduce en tres frentes: materiales, procesos y diseño. Una rama que nos compete aquí es la de los materiales que generalmente, también se divide en tres:

- **Materiales orgánicos:** madera, bambú, paja, tierra compactada.
- **Materiales reciclados:** acero, aluminio y plásticos recuperados.
- **Materiales innovadores:** hidrocerámicas, grafeno, aerografito, polímeros reforzados, concreto autolimpiante, vidrio inteligente, entre otros.





El mercado global de tecnología constructiva se proyecta en \$115 mil millones para 2028..

En cuanto a **procesos constructivos**, la automatización toma diferentes formas según el contexto. En países desarrollados, donde la mano de obra es cara, se prioriza la robotización: brazos robóticos que colocan ladrillos, impresión 3D estructural o drones que inspeccionan avance de obra. En contraste, en países en desarrollo, el foco está en plataformas digitales que optimicen procesos existentes. Aplicaciones móviles para seguimiento de obra, control de calidad, logística y asignación de tareas pueden generar ahorros significativos sin grandes inversiones en maquinaria.

CEMEX Ventures destaca que los segmentos de **construcción modular, robótica, impresión 3D y hardware inteligente en edificios crecerán de forma sostenida**. Solo el mercado de impresión 3D en construcción podría alcanzar los \$260 millones al cierre de 2025, mientras que el mercado global de tecnología constructiva se proyecta en \$115 mil millones para 2028. Ejemplo de esta apuesta es Mighty Buildings, empresa americana que imprime viviendas con concreto sostenible, reduciendo tiempos, costos y emisiones.

Otro caso es el de la **madera estructural**, que ha ganado terreno como material competitivo frente al acero y concreto, gracias a avances tecnológicos que mejoran su precisión, eficiencia y sostenibilidad. Referente al HardTech de la madera, se destacan las máquinas CNC, conectores de alto rendimiento y sistemas de montaje rápido. En plantas para producción off site, brazos robóticos pueden ensamblar paneles y componentes de forma automatizada, mientras que softwares de manufactura integran el

diseño arquitectónico directamente con la producción. Esto abre la puerta a la integración de softech para mejorar la construcción; tal es el caso del programa *Cadwork* donde los cortes y ensambles de madera se pueden programar milimétricamente. También podemos encontrar plataformas como *Kratos*, integradas con Autodesk, optimizan diseños estructurales en madera

En general también podemos encontrar sistemas como *Hippo Build* y *Construex* que permiten gestionar la cadena de suministro de materiales de manera digital. También existen sistemas de control de obra tales como *Buildpeer* y *Procore*. Vale la pena renombrar tecnología dura para cada sistema constructivo, tal como el concreto y el acero; no será poco común encontrar cada vez más tecnologías en estos tales como diferentes agregados de concreto y conectores intersistemas.

Según estudios de Zacua Ventures (2024) y BuildTech VC (2025), **las principales áreas de inversión en ConTech en los próximos años serán la inteligencia artificial, la sostenibilidad y la robótica**. El concreto, como segundo material más usado en el mundo después del agua y responsable del 8% de la emisión de Gases de Efecto Invernadero, será un campo crítico de innovación para reducir emisiones y mejorar eficiencia. Cabe agregar en nuestra recta final que adoptar tecnología no solo mejorará la eficiencia, calidad y rentabilidad de la industria, sino que podrá cerrar brechas históricas en acceso a vivienda, sostenibilidad urbana y productividad del sector; su valor ESG debe ser latente y monitoreado por el estado.



Desde mi experiencia en la construcción en madera, he visto cómo la tecnología puede redefinir toda la cadena de valor, desde el diseño hasta el montaje. Pero esta transformación no ocurrirá sola: requiere una combinación de visión empresarial, políticas públicas adecuadas y colaboración entre actores.

El futuro de la tecnología en la construcción estará marcado por una transformación hacia procesos más automatizados, sostenibles e inteligentes, impulsados por inteligencia artificial, digitalización y nuevos materiales. En última instancia, esta evolución no solo será técnica, sino estructural, modificando los modelos de negocio, la mano de obra y la forma en que concebimos, construimos y operamos los edificios.

Queda mucho camino por recorrer en este tema, pero es menester revisar los puntos: Primero, la inversión global en tecnología para la construcción ha crecido exponencialmente. Segundo, estudios del FMI indican que cerca del 40% de los trabajos en construcción serán alterados por la inteligencia artificial, mientras que empresas como Autodesk ya aplican IA para diseño, seguridad y mantenimiento. Tercero, **la construcción off site y la impresión 3D permitirán reducir tiempos y aumentar eficiencias en una industria** cuya mano de obra se muestra menguante. Cuarto, el auge de materiales sostenibles e inteligentes (como CLT, hidrocerámicas o concreto reciclado) responde a una presión global por descarbonizar la industria. Estas variables interconectadas serán vitales para entender las nuevas directrices de una de las industrias más rezagadas en tecnología al día de hoy. 🌱

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

INMUEBLES EN TIEMPOS INCIERTOS



POR: RAFAEL BERUMEN
Managing Director Colliers
REMS Mexico | Presidente
IFMA Mexico Chapter

En un mundo marcado por la incertidumbre, volatilidad económica, conflictos geopolíticos y los constantes cambios en las políticas monetarias, los inversionistas buscan constantemente refugios seguros donde proteger su capital. Y aunque hay inversiones especulativas, los mercados bursátiles y las criptomonedas pueden ofrecer a veces altas rentabilidades, y también son sinónimos de riesgo y fluctuación.

Es en este contexto que los **bienes inmuebles resurgen con fuerza como una de las inversiones más estables y confiables**, un tipo de inversión que ha demostrado ser históricamente confiable: el mercado inmobiliario. Comprar propiedades, ya sea para rentarlas o esperar plusvalía, vuelve a posicionarse como una estrategia sólida para quienes buscan proteger y hacer crecer su patrimonio. Desde luego son una inversión en la que hay que tener en cuenta tres cosas fundamentales: **los inmuebles son una inversión de capital**. En segundo lugar, hay tal cantidad de diferentes inmuebles que **es muy importante entender y definir en qué tipo de inmueble me conviene invertir**. Y tercero, los inmuebles **son una inversión de largo plazo**.

Estabilidad frente a la volatilidad

Una de las principales ventajas de invertir en bienes raíces durante períodos de incertidumbre **es su naturaleza tangible y su resistencia a las caídas abruptas**. A diferencia de otros activos, los bienes raíces en el mundo tienden a mantener su valor e incluso apreciarse con el tiempo. Cuando los mercados financieros tiemblan, los ladrillos se mantienen en su sitio.

Ingresos recurrentes y protección ante la inflación

Además de la apreciación de capital, **invertir en bienes raíces permite generar ingresos recurrentes a través del alquiler de los mismos**. Este flujo constante de dinero puede ser vital en momentos de recesión o pérdida de empleo. Y no menos importante: las rentas suelen ajustarse a la inflación, y en el largo plazo muchas veces por encima de ella, lo que convierte a la propiedad en un activo que no solo conserva valor, sino que también lo protege.

Diversificación y control

La **diversificación es otra de las estrategias clave en tiempos de incertidumbre**. Tener una parte del portafolio invertido en bienes raíces ofrece un contrapeso a los activos más volátiles. Además, **los inversionistas tienen un mayor grado de control sobre sus propiedades que sobre las acciones o bonos**.

Desafíos a considerar

La inversión en bienes raíces **tiene una barrera de entrada; requiere un capital inicial elevado, y la liquidez es limitada: vender una propiedad puede tomar meses, en ocasiones hasta años**. Esto se puede mitigar si la inversión se hace a través de las Fibras (Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces) que cotizan en la bolsa y adquirir sus certificados fiduciarios en una casa de bolsa es rápido y sencillo, hay que tener cuidado ya que cada una es diferente y además de que sus portafolios son distintos, las formas de manejarse y su rentabilidad tiene una diferencia mucho mayor, hay que informarse y entender el perfil de sus portafolios y cómo están administradas. Los factores como la ubicación, el estado del inmueble o las regulaciones locales pueden llegar a afectar significativamente su rentabilidad.

Por supuesto, **invertir en bienes raíces en México no está exento de retos**, la burocracia legal, la falta de regulación en ciertas zonas, la falta de infraestructura y la posibilidad de fraudes inmobiliarios exigen **conocer bien el tipo de inversión que se quiere hacer, una investigación cuidadosa y contar con asesoría profesional es algo que resulta fundamental** para minimizar estos riesgos.

En un México donde la inflación golpea, el tipo de cambio fluctúa y el panorama político genera dudas, los bienes raíces ofrecen algo cada vez más escaso: estabilidad. Invertir en tabiques puede ser una de las decisiones más inteligentes para quienes buscan blindar su patrimonio en tiempos inciertos. ➡



PARQUES INDUSTRIALES,

clave en México para impulsar el éxito.

Industrial Gate es una plataforma dedicada al desarrollo, arrendamiento y administración de activos industriales. Con un enfoque en soluciones integrales con desarrollo y operaciones, adaptamos nuestros servicios a las necesidades específicas de cada cliente, para impulsar su éxito y el de cada proyecto. Nuestra red de parques industriales está estratégicamente ubicada en puntos clave del país.

Portafolio con
más de **3.8 M**
de pies cuadrados

Experiencia
en más de
15 mercados

Propiedades
certificadas por
Leed y Edge

Reserva
territorial
para desarrollo

CONTÁCTANOS: www.industrialgate.mx | info@industrialgate.mx



REBS CHIHUAHUA

Innovación y oportunidades en el mercado inmobiliario de lujo

POR: JUAN RANGEL

juan.rangel@inmobiliare.com



Actualmente, Chihuahua se posiciona como una plataforma estratégica para la inversión, el desarrollo productivo regional y la reconfiguración de flujos comerciales en Norteamérica.

El estado cuenta con una fuerza laboral calificada y adaptable, preparada para la digitalización y la Industria 4.0, resultado de la coordinación entre universidades, centros de innovación y el sector empresarial.

El compromiso con la sostenibilidad e infraestructura resiliente permite recibir inversión a largo plazo, integrando criterios ambientales, sociales y de gobernanza cruciales para el desarrollo inmobiliario e industrial.

Por ello, el pasado 8 de mayo, Inmobiliare celebró **REBS Chihuahua 2025, un foro diseñado para reunir a expertos de la industria**, interesados en el crecimiento y las oportunidades que ofrece el estado.

El evento contó con 50 speakers y más de 250 asistentes, quienes pudieron aprovechar conferencias magistrales y stands de las mejores firmas relacionadas con el mercado de los bienes raíces.

MENSAJE DE APERTURA: DIRECTOR DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD MUNICIPIO DE CHIHUAHUA



JOSÉ JORDAN OROZCO
MUNICIPIO DE CHIHUAHUA

El crecimiento económico estimado de la ciudad ha duplicado el nacional, debido a la atracción de inversión en sectores estratégicos como el aeroespacial, automotriz, automovilístico e inmobiliario.



Para comenzar el REBS Chihuahua, José Jordan Orozco, Director de Desarrollo Económico y Competitividad del municipio de Chihuahua, dio el mensaje de introducción, donde abordó retos, oportunidades, el nuevo contexto geoeconómico, tensiones comerciales, estrategias con Estados Unidos frente a China y la revisión del T-MEC, **enfaticando la necesidad de actuar con inteligencia y visión regional.**

“Chihuahua entiende que los cambios globales exigen regiones preparadas para la inversión, la cual genera prosperidad, empleos y productividad. **La colaboración entre los sectores público y privado es indispensable** para la competitividad de la ciudad y la mejora de la calidad de vida de sus habitantes, un trabajo que Chihuahua ha implementado durante casi una década”.

Además, señaló que **Chihuahua ha sido reconocida por el Instituto Mexicano de**

Competitividad como la quinta ciudad más competitiva de México, destacando en indicadores económicos, innovación, medio ambiente y calidad de vida.

“Fue catalogada como la segunda ciudad con mejor calidad de vida del país, solo por debajo de Mérida”.

Para cerrar su presentación, el funcionario comentó que en los últimos cuatro años, **el crecimiento económico estimado de la ciudad ha duplicado el nacional**, debido a la atracción de inversión en sectores estratégicos como el aeroespacial, automotriz, automovilístico e inmobiliario.

“Esto ha llevado a un récord en inversión extranjera directa en 30 años, superando los mil 500 millones de dólares en la capital. Este crecimiento ha impulsado el desarrollo de empresas locales, la especialización en procesos más complejos y la integración a cadenas de valor globales”.

BATALLAS COMERCIALES, POLÍTICA COMERCIAL DE EE. UU., EL FACTOR CHINA Y LA REVISIÓN DEL USMCA: IMPLICACIONES PARA LOS MERCADOS INMOBILIARIOS DE EE. UU. Y MÉXICO

Hay mucho interés por invertir y hoy es más fácil conseguir dinero internacional que dinero local.

En el primer panel de REBS Chihuahua 2025, expertos detallaron las batallas comerciales en el contexto actual, en la política comercial de Estados Unidos, el factor de China, la revisión del nuevo tratado de libre comercio y las implicaciones para los mercados inmobiliarios de Estados Unidos y México.

Para comenzar, Salomón Noble, CEO de Intermex compartió que ve una tendencia muy interesante en esta época disruptiva, que es la **transición de dos grandes eras entre lo que es la actividad de la globalización**, que fue lo que privó los últimos 30 o 40 años de las cadenas de suministro a lo largo de todo el mundo, y ahora esta migración hacia los bloques regionales.

“Vemos una transición y está generando mucha incertidumbre en lo que terminan los factores coyunturales de establecerse. En el mediano y en el largo plazo vemos los factores estructurales que van a prevalecer y que le van a dar a México una posición de ventaja comparativa”, indicó.

Tras esto, Victor Lachica, CEO de Cushman & Wakefield, compartió que en 1992, se fundó la firma a la que representa, y recién había pasado el tratado de libre comercio. Pero, en 1994 vino una devaluación de fuerte impacto, lo que **cambió totalmente el juego para los desarrolladores y empresarios**.



“Luego vino 2008 y 2020 con pandemias. Y es chistoso porque ahí muchas empresas tratamos de volvernos operadores en línea. A todo mundo decidimos ponerles una laptop, desde asistentes, gente técnica, todo mundo tenía que tener una laptop para poder operar en línea. En caso de emergencia. Nunca habíamos tenido una emergencia que nos encerrara”.

Sobre esto, meditó que el negocio antes de eso era mucho más el tema de oficinas, intermediación, administración de oficinas. “Y de repente, **lo industrial se vuelve lo número uno dentro de nuestra empresa**”.

Por su parte, Raúl Arroyo, CEO de Industrial Gate, contó que, desde su perspectiva, hay mucho interés por **invertir y hoy es más fácil conseguir dinero internacional** que dinero local.

“Y eso es un tema que podemos platicar todos ahorita en la mesa, pero la perspectiva de los inversionistas internacionales está siendo muy abierta y receptiva ante la situación y la inversión con México.



Salomón Noble
INTERMEX



Alejandro Lara
AMERICAN INDUSTRIES



Raúl Arroyo
INDUSTRIAL GATE



Victor Lachica
CUSHMAN & WAKEFIELD



Juan Carlos Mier y Terán
CREDIX

SÚBETE A LA OLA DE MEXSHORING



Juan Carlos González
GRUPO SINOW



La conferencia magistral de Juan Carlos González, fundador de Grupo Sinow, explicó a la tendencia del mexshoring (nearsourcing en México), como una **oportunidad de inversión** para el país, enfatizando la capacidad y el talento mexicano para desarrollar negocios y no sólo ensamblar los sueños de otros.

“La infraestructura industrial en México, así como la relocalización, **permitirá la construcción de 116 parques industriales en 17 estados**, y la proyección de construir 100 millones de metros cuadrados de edificios industriales”.

El experto también abordó el **impacto de los aranceles y la globalización**, explicando cómo las políticas comerciales de Estados Unidos, iniciadas por Trump y mantenidas por Biden, han llevado a una reevaluación de las cadenas de suministro globales, especialmente después de la pandemia.

“China, a pesar de su urbanización masiva, ya no es la única opción de producción debido a sus costos y la necesidad de cercanía al mercado estadounidense”.

Finalmente, **el experto invitó a los empresarios e inversionistas a aprovechar las oportunidades en México**, particularmente en Chihuahua, un estado que se presenta como un "diamante" con un gran potencial de desarrollo en vivienda e industria.

“Hoy se promueve la colaboración, la innovación y la adaptación a nuevos modelos de negocio, enfocándose en la rentabilidad de las inversiones en pesos y la certificación de seguridad en parques industriales”.

VERTICALIZACIÓN DE LA CIUDAD, TEMA USOS MIXTOS Y URBANIZACIÓN EN GENERAL

Andrés Elías, CEO de Corporación Técnica de Urbanismo, comenzó preguntando a los asistentes: ¿En dónde estamos parados en este momento con respecto a lo vertical en Chihuahua? En este contexto, el experto reconoció la importancia de foros como REBS, y continuó afirmando que el estado, efectivamente, ya es vertical.

“El primer edificio corporativo que se hizo especulativo para atender un mercado de oficinas se hizo hace 25 años por nosotros, que fue Vértice y ese fue medio built to suit, de hecho, tenía ya clientes asignados. Fue una experiencia dolorosa de inicio, pero sí vemos cómo el mercado ha adoptado este modelo, ha reconocido las ventajas de lo corporativo, de las oficinas en vertical, la parte de la seguridad, de la comodidad, cercanía, localización y dejaron de habitar las residencias en colonias tradicionales”.

Al respecto, Norman Schwartz, Director General de Brasa Desarrollos, agregó que cuentan con un **plan maestro en la ciudad y el reto es hacer algo de calidad**, cuidando que el costo no impacte el precio más allá de lo que el mercado puede pagar.

“A medida que el costo de la tierra y de la infraestructura sube, pues también son los impulsos que te van llevando a verticalizar y a densificar, para poder hacer más redituable la tierra. El brinco de vivienda horizontal a vertical, aunque sea de mediana escala, es un brinco fuerte”.

Norman Schwartz, Director General de Brasa Desarrollos, agregó que cuentan con un plan maestro en la ciudad y el reto es hacer algo de calidad.

Luis Yáñez, Director de Desarrollo de Urbanología, comentó que Urbanología es una empresa de servicios de desarrollo inmobiliario, con tres divisiones basadas en Chihuahua. Bajo esta experiencia, reafirmó que realmente **el reto desde el día uno para una empresa es cómo lograr un negocio financiero rentable y replicable**, pero con un impacto positivo en la persona, medio ambiente y en la parte urbana.

“Siempre pensamos en que la verticalización y la densificación son torres de 30, 40 niveles y no necesariamente, esa es la fórmula que funciona para todas las zonas de la ciudad y el reto que tenemos en el plan maestro que estamos haciendo en el norte de Chihuahua que se llama Ciudadana es justamente cómo crear condiciones muy aterrizadas a la realidad del mercado”.

El panel fue cerrado por José Manuel Mora, Sr. Project Management de HKS, una firma que abarca muchos sectores entre los que están salud, hotelería, corporativo, comercial, usos mixtos, etcétera.

Para Mora, en cinco años las ciudades han cambiado de una forma impresionante y respecto al tema de inteligencia artificial, qué va a pasar en los próximos 10 años, afirmó que las cosas van a mejorar y ser muy distintas.



Andrés Elías
CORPORACIÓN TÉCNICA DE URBANISMO



Norman Schwartz
BRASA DESARROLLOS



José Manuel Mora
HKS



Luis Yáñez
URBANOLOGÍA



Alejandro Ibarra
IAARQ

INNOVACIÓN Y FINANCIAMIENTO VERDE COMO MOTORES DE DESARROLLO EN CHIHUAHUA



Salvador López
NADBANK

Salvador López, Director Ejecutivo Asuntos Ambientales de NADBANK, comentó que representa a un banco de desarrollo binacional, fondeado en partes iguales por los gobiernos de México y Estados Unidos.



Luis Alberto Vega
SAINT-GOBAIN LATAM

“Tenemos nuestra sede aquí en San Antonio, Texas, así como una oficina de representación en Ciudad Juárez, Chihuahua. Nosotros apoyamos a los clientes con una cartera de créditos, pero también jugamos un papel importante en el desarrollo de conocimiento, de capacidades. Tenemos varias iniciativas de asistencia técnica, mucha coordinación interinstitucional”.

Para López, **la infraestructura ambiental es un concepto que ha venido evolucionando y ampliándose**, al menos en el contexto del banco. Detalló que en el tema de la economía verde, el crecimiento ha tomado más relevancia debido a factores como el cambio climático.

“Hace 30 años, cuando el banco fue fundado, tenía un enfoque muy específico en cerrar las brechas en los servicios básicos de suministro de agua, de alcantarillado y de saneamiento. Posteriormente **nos involucramos mucho en temas de energías renovables**, tanto en México como en Estados Unidos, principalmente plantas solares”.



Lourdes Salinas
THREE CONSULTORÍA AMBIENTAL

Para 2030 y para 2050, entre el 70 y el 80% de la población viva en zonas urbanas.

Es importante comentar que NADBANK invierte en proyectos sostenibles debido a su mandato ambiental y la demanda del mercado, la presión de inversionistas y la gestión de riesgos asociados a factores ambientales, sociales y de gobernanza (ASG). **Menciona ejemplos de proyectos financiados como un hospital y una clínica con certificación LEED**, y desarrollos de vivienda con certificación EDGE o EDGE Advance.

Por su parte, Luis Alberto Vega, Director de Comunicación - Relaciones Institucionales, de Saint Gobain Latam, comenzó afirmando que Chihuahua es una ciudad que ha evolucionado para bien.

Sobre Saint Gobain, dijo que es una empresa joven pero con fuerte visión de ser una empresa de amplia presencia local.

“**Estamos cumpliendo 360 años de nuestra fundación.** Y, románticamente lo digo, nos fundó Luis XIV para construir el Salón de los Espejos del Castillo de Versalles”.



También detalló que, como sociedad, tenemos grandes retos en los siguientes años para todo el planeta.

“Uno de ellos es el cambio climático. El segundo es la creciente urbanización. Se estima que **para 2030 y para 2050, entre el 70 y el 80% de la población viva en zonas urbanas**. Esto refleja el gran desarrollo en materia de urbanización que hay en las ciudades. Y es cuando vemos que la verticalización no es un mito, como decían hace un rato, viene a ser una realidad”.

Vega subrayó la **importancia de reducir la huella de carbono en la construcción**, ya que los edificios generan el 40% de las emisiones de gases de efecto invernadero.

“La visión de Saint Gobain es la de producir materiales sostenibles para mejorar la calidad de vida de las personas, **enfocándose en la salud y el bienestar de los usuarios** a través de soluciones para la calidad del aire, el tema hídrico, el confort térmico y acústico, y la calidad de la luz”.

Respecto al tema principal, ambos expertos coinciden en que el **financiamiento verde en Chihuahua ha permitido la evolución de la industria de la edificación sostenible** en los últimos 20 años, con un crecimiento significativo en los últimos cinco años.

NAVEGANDO POR EL PANORAMA DEL DESARROLLO DE VIVIENDAS ALCANZABLES Y ASEQUIBLES



Gerardo Mendizábal
HIRCASA



María José González
SUBURBIO SINOW



Bertha Elena Miranda
IMPLAN CHIHUAHUA



Un panel de discusión sobre la vivienda en Chihuahua, destacando que **es el cuarto estado a nivel nacional** en ventas de vivienda con crédito hipotecario, superando a la Ciudad de México. Los expertos mencionaron que el mercado en la Ciudad de Chihuahua está bien balanceado en segmentos de vivienda.

Gerardo Mendizábal, Director Comercial de HIR Casa, señaló que más del 57% de la población económicamente activa de México está en la informalidad, y más del 70% de la población formal gana menos de dos salarios mínimos, **limitando el acceso a créditos hipotecarios**.

También destacó el **incremento del 57% en el precio de la vivienda** en los últimos siete años, mientras que los salarios no han crecido al mismo ritmo.

“HIR Casa e HipoTK han desarrollado métodos para **atender a mexicanos con economías mixtas** y sin ingresos comprobables fácilmente”

Bertha Elena Miranda, Subdirectora Técnica, Sostenibilidad Urbana en Planes y Programas de IMPLAN Chihuahua, identificó la desactualización de la planeación urbana (**solo el 20% de los municipios tienen un plan director urbano actualizado**), la fragmentación interna en los municipios y la falta de alineación entre los tres niveles de gobierno.

“Las normativas de uso de suelo son restrictivas, especialmente en zonas céntricas, y hay especulación inmobiliaria. La Ciudad de Chihuahua ha creado un órgano gestor del suelo para un uso más eficiente del suelo municipal”.

María José González, CEO DE Suburbio SiNow, enfatizó la necesidad de "**desaprender**" métodos antiguos y adaptarse a las nuevas generaciones.

Durante su turno, la experta enfatizó el concepto de "suburbios" que integren vivienda, turismo, comercio y escuelas sin depender del vehículo.

"Las cinco **claves para un modelo urbano exitoso**, según Andrés Duani, son: prioridad al peatón, conectividad, usos mixtos, diversidad de viviendas (logrando la convivencia entre diferentes economías a través de plazas y planeación) y calidad arquitectónica".

Finalmente, Manuel Enrique Hinojosa, Presidente de Canadevi Chihuahua, re-marcó la importancia del programa local "Ciudad Cercana" y el trabajo con autoridades y dependencias.

Es el cuarto estado a nivel nacional en ventas de vivienda con crédito hipotecario.

"A nivel nacional, **se destaca la nueva ley del Infonavit**, donde Canadevi trabaja de la mano con la mesa técnica del Infonavit para adaptar los programas nacionales a las realidades locales".

Subrayó que casi el **70% de los derechohabientes del Infonavit en Chihuahua ganan menos de cuatro salarios mínimos**.

"En la segunda fase de proyectos del Infonavit en reservas privadas, se han enviado 320 mil viviendas en 220 proyectos para aprobación. Se busca la colaboración entre Federación, Estado y Municipio".



Manuel Enrique Hinojosa
CANADEVI CHIHUAHUA



Marisol Becerra
IMUV



CORREDORES URBANOS TRANSFORMADORES: REVITALIZACIÓN EQUITATIVA DE COMUNIDADES PLANEADAS



Julio Picard
URBANOLOGÍA



Reginaldo Arreola
GRUPO VALLES



GUILLERMO ALMAZO
INBOUND LOGISTICS LATAM

El desarrollo planeado y sostenible se enfatiza en la necesidad de integrar usos mixtos.

El panel presentó una discusión sobre el desarrollo urbano en Chihuahua, destacando la importancia de crear planes maestros que consideren un equilibrio entre vivienda, usos mixtos, educación y áreas verdes, con un **enfoque en la accesibilidad y el impacto ambiental** positivo.

En Urbanología entendieron la dinámica social y macroeconómica de la zona (nearshoring, subsidios), enfrentando el **reto de la convivencia entre vivienda de interés social** y nuevos compradores de ingresos más altos.

Priorizan la infraestructura **urbana que da prioridad al peatón, ciclista y transporte público** antes que al carro, implementando "calles de sección completa" y haciendo la infraestructura segura y universalmente inclusiva.

Por su parte, Reginaldo Arreola, Director General de Grupo Valles, con más de 40 años de experiencia en el desarrollo de Chihuahua, indicó que su empresa ha desarrollado la zona centro poniente de Chihuahua, integrando sectores residencial, comercial, usos mixtos y hotelería. Actualmente, **están desarrollando un segundo plan maestro de 130 hectáreas** con otros seis desarrolladores, buscando un proyecto ambicioso de 400 hectáreas al poniente de la ciudad.

Grupo Valles ha crecido orgánicamente en la "Zona Valles", atendiendo las necesidades de la población con alianzas para hospitales y centros comerciales.

Hoy, buscan una "**economía circular del agua**" en sus nuevos desarrollos, con plantas de tratamiento para reciclar el agua y regresarla a la presa. También abordan las limitaciones de energía en el estado.

Ambos expertos concordaron que el **desarrollo planeado y sostenible se enfatiza en la necesidad de integrar usos mixtos**, educación y áreas verdes, siendo accesibles y con un impacto ambiental positivo. Se critica la práctica de construir y bardear vendiendo exclusividad.

También destacan la importancia del mantenimiento a largo plazo de los proyectos. Urbanología utiliza un esquema de condominio sin serlo para involucrar a los residentes en el cuidado. **Grupo Valles invierte en el mantenimiento de jardines, camellones y pavimentos** en conjunto con autoridades y asociaciones vecinales para asegurar la plusvalía y la calidad de la zona.

DINÁMICA ECONÓMICA E INVERSIONES QUE TRANSFORMAN LA HOSPITALIDAD EN HOTELERÍA

Un panel de discusión sobre la dinámica económica y las inversiones que transforman la hospitalidad en hotelería, específicamente en México. Erico García, quien modera el panel, inicia presentando a los participantes y destacando **la importancia del sector hotelero, del cual todos son usuarios.**

Alonso Burgos, Director de Desarrollo en Marriott, enfatizó la importancia de las sociedades con desarrolladores exitosos como Grupo OCC, mencionando que **el primer hotel que firmó para Marriott hace 13 años fue el Courtyard en Chihuahua**, el cual ha sido muy exitoso. Comentó que ha firmado 92 contratos con Marriott en 13 años.

Añadió que el tema de las tasas no es lo más importante para todos los grupos, y que **muchos desarrolladores inician con un primer hotel para diversificar un portafolio familiar**, destacando la importancia de guiar a estos desarrolladores primerizos con una buena operación y estudio de mercado.

También explicó que en ciudades industriales del norte de México, las **marcas internacionales grandes como Marriott y Hilton son preferidas por viajeros de negocios** debido a su reconocimiento y canales de distribución. Menciona que Marriott tiene más de 200 millones de miembros en su programa de lealtad.

Muchos desarrolladores inician con un primer hotel para diversificar un portafolio familiar.

Diego Cuesta, CEO en Grupo OCC, explicó que su empresa se dedica al **desarrollo y operación de hoteles**, actualmente con 11 en operación y 3 en proyecto, ubicados en Texas, Juárez, Chihuahua, Saltillo y Cancún.

Señaló que la **baja de tasas de interés beneficia el financiamiento** y aumenta el valor de los activos.

Alonso Buitrón, Director de Desarrollo en Aimbridge Hospitality, se presentó como director para Latam, con mil 200 hoteles a nivel mundial y 52 en México, incluyendo cuatro en Chihuahua, explicando que **Marriott es la plataforma y Aimbridge son los operadores.**

En general, el panel abordó el impacto de las condiciones macroeconómicas (inflación, tipo de cambio) en la rentabilidad y financiamiento de proyectos hoteleros.



Alonso Burgos
MARRIOTT INTERNATIONAL



Diego Cuesta
GRUPO OCC



Alonso Buitrón
AIMBRIDGE



Erico García
B2B MEDIA

CÓMO IMPULSAR LA INNOVACIÓN PARA CONECTAR A CHIHUAHUA, CON LA NUEVA REALIDAD GLOBAL



Christian Arias
ABITAT CONSTRUCTION SOLUTIONS



Alejandro Cano Ricaud
STEEL CANO



Diego Almanza
TERCIACO



German Schoeneck
COPACHISA



Heidi Valdez
REVITALIZA CONSULTORES

El panel destacó que la industria de la construcción y los desarrolladores inmobiliarios deben replantearse la forma de diseñar, construir, operar y colaborar para satisfacer las **necesidades globales de sustentabilidad**.

Christian Arias, Hogg VP Operaciones de Abitat Construction Solutions, mencionó que las tecnologías como BIM (Building Information Modeling) **son clave para proyectos innovadores**, permitiendo construir modelos digitales antes de la construcción física para prevenir conflictos y colaborar con proveedores y clientes en tiempo real.

“También utilizan el sistema Doxel, una cámara de 360 grados que monitorea el avance del proyecto y detecta problemas. En cuanto a metodologías, **Abitat emplea sistemas como LEED y Lean**, y gestión ágil. Sin embargo, el factor humano es lo más importante para la innovación, por lo que están cambiando la forma de buscar perfiles y desarrollar los roles de sus equipos”.

German Schoeneck, Director de Excelencia de Copachisa, enfatizó que **la sustentabilidad es una necesidad y un requerimiento de los clientes**, priorizándola desde la conceptualización del diseño e integrando aspectos sociales y de gobernanza.

La sustentabilidad es una necesidad y un requerimiento de los clientes.

Destacó el uso de herramientas como **BIM para optimizar recursos, minimizar desperdicios y buscar certificaciones internacionales como LEED, Net Zero y EDGE**. Alejandro Cano, CEO de Steel Cano, abordó la eficiencia energética y la economía circular en la industria del acero, buscando la trazabilidad del acero desde su origen y optimizando su uso en planta.

Finalmente, Diego Almanza de Terciaco, empresa fundada en 2020 con valores ESG, vio oportunidades en Chihuahua debido a su **ubicación geográfica privilegiada, experiencia industrial y demanda creciente** de proyectos con criterios ESG.

“Sin embargo, una barrera importante es la limitación en la infraestructura del estado, que no crece al mismo ritmo que la industria”. También resaltó la importancia de una visión de **ciudad más macro y la colaboración entre gobiernos**, empresas y desarrolladores para atraer inversión.

Concluyó que la fragmentación institucional y la desconexión entre el discurso de atracción de inversión y la capacidad real son **riesgos para el potencial de Chihuahua** en la transición hacia una economía innovadora y sustentable.

IMPULSANDO EL PROGRESO: UNA PERSPECTIVA DEL MERCADO INDUSTRIAL Y MANUFACTURA



Durante el penúltimo panel de REBS Chihuahua, se discutieron diferentes puntos sobre el mercado industrial y manufacturero en Chihuahua. Los panelistas fueron René Espinoza, Presidente de Index Chihuahua, Alberto Chretin, Desarrollo Industrial Honorario de Chihuahua y Marisol Clinch Torres, Broker Industrial de JLL México.

Entre los puntos clave, los expertos mencionaron que **Chihuahua destaca por su posición geográfica, la simbiosis entre empresas nacionales y de EE. UU.**, su liderazgo en exportación de componentes automotrices (sin ser armadora), y la diversificación hacia sectores como el aeroespacial, dispositivos médicos y electrónico.

Además, afirmaron que **se ha caracterizado por tener una mano de obra altamente calificada y con un alto nivel de ingeniería y técnico**, lo que lo diferencia de otras regiones con dependencia de mano de obra intensiva.

Se ha caracterizado por tener una mano de obra altamente calificada y con un alto nivel de ingeniería y técnico.

Chihuahua Capital también ha crecido de manera más conservadora y con un mayor porcentaje de construcciones "built-to-suit" (hechas a la medida), lo que ha resultado en una **tasa de desocupación más baja (5%) en comparación con Ciudad Juárez (10-11%)**.

En cuanto a logística, se discutió el potencial desaprovechado de Santa Teresa, que es un cruce ferroviario clave con conectividad a ambas costas de Estados Unidos. Sobre el tema sostenible, los panelistas comentaron que **el sector aeroespacial está impulsando la industria verde en Chihuahua**, con empresas como Safran liderando la eliminación de la huella de carbono.

Finalmente, resaltaron la buena comunicación y camaradería entre los actores del mercado industrial de Chihuahua, lo que contribuye al buen desempeño del sector.



René Espinosa Terrazas
INDEX CHIHUAHUA



Alberto Chretin
CHIHUAHUA



Marisol Clinch Torres
JLL MÉXICO



Guillermo Almazo
INBOUND LOGISTICS

SECRETARIO DE INNOVACIÓN & DESARROLLO ECONÓMICO INVEST CHIHUAHUA



Ulises Fernández
GOBIERNO DE CHIHUAHUA



El estado es un ecosistema atractivo para la inversión, consolidado en diversas industrias.

Ulises Fernández, Secretario de Innovación y Desarrollo Económico del Gobierno de Chihuahua cerró este evento, recordando a empresario y asistentes que **el estado es un ecosistema atractivo para la inversión, consolidado en diversas industrias.**

“Es el quinto receptor de inversión extranjera directa, cerrando 2024 con casi mil 500 millones de dólares, donde el 75-80% corresponde a reinversión y transferencias entre empresas, que a menudo implican nuevos procesos de mayor valor y contenido tecnológico, no solo crecimiento orgánico. Más del 90% de sus exportaciones van a Estados Unidos”.

Agregó que es el tercero con **más empresas de manufactura y exportación bajo el programa IMEX**, destacando cinco grandes sectores: automotriz, aeroespacial, eléctrico y electrónico, dispositivos médicos y minería. También cuenta con 58 parques industriales y más de 50 años de experiencia en manufactura.

“La vocación del desarrollo industrial en Chihuahua se centra en la generación y retención de valor, no solo en la creación de empleos, buscando una mayor integración de empresas locales en las cadenas de valor existentes. Hay una gran oportunidad para desarrollar más negocios en la economía del estado”, finalizó.

Con más de 50 años de experiencia, en Desarrollos Delta impulsamos el urbanismo inteligente para transformar el noreste de México. Guiados por el propósito mayor de mejorar comunidades, desarrollamos entornos sostenibles que integran convivencia, movilidad, comercio y respeto ambiental, elevando la calidad de vida mediante una planeación innovadora.



Centro Urbano Via Cordillera

Contamos con un portafolio diversificado que incluye planes maestros, desarrollos residenciales, de usos mixtos e industriales. Ofrecemos soluciones integrales que atienden las demandas actuales y se adelantan a las necesidades futuras. Cada uno de nuestros proyectos nace del trabajo colaborativo de un equipo multidisciplinario que integra tecnología avanzada y principios ASG, garantizando calidad, responsabilidad y durabilidad.



Oficinas en el Parque, Santa María



Distrito Domo



Via Luzia



Equipo

REB+ INMOBILIARE
SUMMIT

LOS ANGELES
CALIFORNIA

U.S. MEXICO REAL ESTATE INVESTMENT SUMMIT CALIFORNIA:

Impulsando la Colaboración y el Futuro Inmobiliario

El evento congregó a los profesionales inmobiliarios más destacados de México, fomentando la innovación y las nuevas tendencias del mercado.



Inmobiliare Magazine organizó la 5ta edición de la Cumbre de Negocios de Inversión Inmobiliaria entre EE. UU. y México el pasado 20 de mayo en Los Ángeles, California. El evento congregó a los profesionales inmobiliarios más destacados de México, fomentando la innovación y las nuevas tendencias del mercado.

Buildpeer

Digitaliza tu obra con el **software** hecho para **Latinoamérica**



Buildpeer ofrece
+12 módulos interconectados
en versión móvil y de escritorio

 Programa de Obra

 Planos

 Inspecciones

 Reportes

 Ordenes de Cambio

 Fotos

Agenda una demostración
escaneando el código QR



 @Buildpeer

 buildpeer.com

 ventas@buildpeer.com

 +52 81 3451 3059

PERSPECTIVAS CLAVE



Kurt Honold
Secretario de Desarrollo Sustentable en Baja California

La apertura estuvo a cargo de Carlos González Gutiérrez, Cónsul General de México en Los Ángeles, California, quien resaltó **la sólida red de negocios y lazos culturales entre ambos países**. Subrayó el intercambio comercial y cómo el futuro nos une como región en California.

Marlen Marroquín, Directora de Excelencia de la Cámara de Comercio de EE. UU. (Capítulo de California), y Guillermo Almazo, CEO de Inmobiliare Magazine, enfatizaron los desafíos y oportunidades específicas en Baja California.

Kurt Honold, Secretario de Desarrollo Económico del Estado de Baja California, México, presentó la evolución de los mercados de inversión en Baja California. Destacó la región como una puerta de entrada fronteriza para oportunidades de **negocios inmobiliarios** en sectores como el turismo médico, hoteles, residencial y vida asistida.

Complementando esta visión, Atzimba Villegas, Asociada Principal de Turismo de Salud del Estado de Baja California; Luis Manuel Bustamante, Director Ejecutivo del Centro de Negocios Bustamante; y Javier Govi, Fundador y CEO de Grupo AMAR, en un panel moderado por Jaime Ponce, Director Comercial en The Wavve, coincidieron en el gran **atractivo de desarrollar negocios en Tijuana y Baja California**. Esta atracción se debe a la demanda de servicios médicos y turísticos, los cuales están respaldados por un desarrollo inmobiliario enfocado en estos segmentos verticales.

Kurt Honold, Secretario de Desarrollo Económico del Estado de Baja California, México, destacó la región como una puerta de entrada fronteriza para oportunidades de negocios inmobiliarios.

DESAFÍOS ECONÓMICOS Y ESTRATEGIAS INMOBILIARIAS

El panel sobre la perspectiva económica inmobiliaria, que abordó las batallas comerciales, la política comercial de EE. UU., el factor China y el USMCA, contó con la participación de Marisela Caraballo, Segunda Directora de Desarrollo Comercial del Puerto de Los Ángeles; Carlos Jaramillo, Director Ejecutivo en Seica; Raúl Arroyo, Director Ejecutivo en Industrial Gate; Vijay Pandurangadu, Vicepresidente Senior en MBK Industrial; y Marlen Marroquín, Directora de Excelencia de la Cámara de Comercio de EE. UU.

Los expertos analizaron las estrategias que los inversores están empleando para navegar la **incertidumbre generada por los aranceles y las tensiones comerciales** en el mercado de la cadena de suministro. Se discutió cómo los aranceles y las guerras comerciales influyen en la demanda de propiedades en distintos mercados, identificando al sector automotriz y la caída del 30% en las importaciones como los más afectados.

Ante esta desaceleración, **los desarrolladores e inversores inmobiliarios enfrentan desafíos** para recaudar capital, lo que ha obstaculizado el crecimiento de los negocios en el primer semestre. Frente a este fenómeno, se debatió cómo las empresas pueden desarrollar las habilidades y la experiencia necesarias para apoyar las **operaciones de nearshoring**, compartiendo consideraciones clave para el desarrollo de la fuerza laboral en un futuro potencialmente impactado por la robótica.

Se discutió cómo los aranceles y las guerras comerciales influyen en la demanda de propiedades en distintos mercados.



Carlos Jaramillo
VIA CAPITAL



Raúl Arroyo
INDUSTRIAL GATE



Marisela Caraballo
TRADE DEVELOPMENT PORT OF LOS ANGELES



Vijay Pandurangadu
MBK INDUSTRIAL



Marlen Marroquín
UNITED STATES - MEXICO CHAMBER OF COMMERCE,
CALIFORNIA CHAPTER



INNOVACIÓN, HOSPITALIDAD Y DISEÑO URBANO



Alonso Burgos
MARRIOTT INTERNATIONAL



Kap Malik
MVE + PARTNERS



Roy De Anda
BLACK DG



Liliana Bernardis
MVE + PARTNERS



Liliana Bernardis, Principal de MVE Architects México, y Kp Malik, Director Principal de Hospitalidad y Socio de MVE, compartieron una presentación de caso práctico: "Un hito dinámico: **Ritz-Carlton y JW Marriott en LA Live**". Este proyecto transformó y dinamizó una de las zonas más modernas y concurridas de Los Ángeles, destacando los retos de diseño que la firma enfrentó junto a propietarios y autoridades californianas.

Complementando este panel, Alonso Burgos, Vicepresidente de Desarrollo de Marriott México, y Roy De Anda, COO y Socio de Black DG, conversaron sobre las **tendencias emergentes en la hospitalidad en México**, incluyendo el perfil de los huéspedes, ingresos, la integración de tecnología y la gestión de la mano de obra.

Ritz-Carlton y JW Marriott en LA Live es un proyecto que transformó y dinamizó una de las zonas más modernas y concurridas de Los Ángeles.

Santiago Pérez, Director Jefe de Negocios Internacionales de Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo, presentó "**Nuevas fronteras de los bienes raíces: Impulsando la innovación**". Su exposición demostró la inexistencia de límites en el diseño inclusivo y la relevancia de un buen diseño para proyectos inmobiliarios sostenibles a largo plazo.

REGENERACIÓN URBANA Y FUTURO DEL DISEÑO



José Antonio González
JAGAR ARCHITECTURE AND DESIGN



Vicente Del Río
HOSPITALIDAD 70



Juan Manuel González
USC MARSHALL SCHOOL OF BUSINESS

Para cerrar la **jornada de ponencias**, José Antonio González, Principal en JAGAR Architecture; Vicente Del Río, CEO Fundador de Hospitalidad 70; y Juan Manuel González, Inversor Inmobiliario y Profesor de Finanzas en la Escuela de Negocios Marshall de la USC, ofrecieron una evaluación del mercado y exploraron oportunidades de diseño para la flexibilidad en la reutilización adaptativa. Presentaron el **caso de Los Ángeles**, donde barrios que antes eran conflictivos se regeneraron, revitalizando almacenes abandonados y

transformándolos en lugares de moda que conservan la esencia del patrimonio latino, pero adaptados a las nuevas zonas urbanas.

La **clausura** estuvo a cargo de **Guillermo Almazo**, quien agradeció la participación de los asistentes. Durante los dos días del evento, se organizó un **encuentro de networking en el Estadio de los Dodgers de Los Ángeles** y una actividad en **JAGARHAUS**, un despacho vanguardista que ejemplifica la regeneración urbana de la ciudad. 🌱



Tijuana

Visión binacional,
desarrollo sin fronteras.

REBS TIJUANA:

Un vistazo a las estrategias y el potencial de
inversión en el real estate fronterizo



Erico García
B2B Media

El Congreso REBS Tijuana, celebrado el 21 de mayo pasado en el Hotel Quartz Tijuana, fue un evento destacado que reunió a líderes y profesionales del sector inmobiliario. Este congreso ofreció una valiosa plataforma para explorar temas cruciales como la integración económica, el turismo médico, la construcción inteligente, las oportunidades en el mercado residencial y la inversión industrial.

Durante su mensaje de bienvenida, Erico García, CEO de B2B Media, agradeció a los asistentes por su interés en hacer más negocios inmobiliarios en la frontera, así como a los patrocinadores y alianzas, quienes forman parte del éxito de cada uno de los eventos organizados por Inmobiliare en México.

HOSPITALIDAD QUE TRANSFORMA: TURISMO MÉDICO Y DISEÑO CON PROPÓSITO EN BAJA CALIFORNIA



Penélope Escobar
Grupo Abadi



Roberto Scharrer
Wyndham Hotels & Resorts



Uriel Burak
Marriott International



Luz Sánchez Román
HKS Arquitectos

Durante REBS Tijuana 2025, los líderes analizaron el crecimiento de esta industria como motor de desarrollo económico y transformación urbana. Contó con la participación de Penélope Escobar, Grupo Abadi; Roberto Scharrer, Wyndham Hotels & Resorts; Uriel Burak Marriott International; y Luz Sánchez Román, de HKS Arquitectos, quienes coincidieron en que el **turismo médico exitoso requiere más que infraestructura hospitalaria**; demanda empatía, diseño centrado en el ser humano y comprensión del contexto cultural.

“En HKS abordamos el diseño de entornos de salud desde una perspectiva integral, considerando factores clínicos, operativos, logísticos y emocionales. Esta metodología nos permite crear espacios que no solo optimizan flujos médicos y operativos, sino que también dignifican la experiencia del paciente y su familia”, explicó Luz Sánchez.

Casos como el de Grupo Abadi ilustran cómo los desarrollos de usos mixtos pueden reconfigurar la atención médica al integrar hospitalidad, comercio, vivienda y servicios clínicos en una experiencia continua. Su enfoque sitúa al paciente y su entorno en el centro del proceso, abarcando desde la llegada y la estadía, hasta la recuperación y el retorno.

Wyndham y Marriott, por su parte, compartieron su visión de modelos híbridos que integran bienestar y salud, reconociendo que el turista médico de hoy busca no solo tratamiento, sino también descanso, contención emocional y una experiencia integral de cuidado.

Uno de los puntos clave del panel fue la reflexión sobre el origen compartido de las palabras “hotel” y “hospital”: hospitalidad. En México, esta idea se vive como un valor

cultural profundo.

La discusión también visibilizó la necesidad de pensar el turismo médico desde una lógica de ecosistema, en donde instituciones de salud, operadores turísticos, arquitectos, desarrolladores y comunidades trabajen de forma coordinada. Este enfoque colaborativo no solo mejora la experiencia del paciente, sino que impulsa modelos sostenibles de crecimiento regional.

“En HKS creemos que el diseño tiene el poder de unir estos esfuerzos, articulando soluciones que respondan a realidades locales y aspiraciones globales. Desde HKS celebramos la posibilidad de crear espacios que dignifican, que generan valor compartido y que consolidan a Baja California como un referente de innovación en salud. Porque al sanar a uno, sanamos a muchos. Y eso también es diseño con propósito”.

Wyndham y Marriott, por su parte, compartieron su visión de modelos híbridos que integran bienestar y salud.



SÚBETE A LA OLA DEL MEXSHORING



Juan Carlos González
Grupo SI NOW

Actualmente, México se ha convertido en uno de los más importantes destinos de inversión para el desarrollo de proyectos industriales como resultado del Nearshoring. Las regiones del norte y Bajío son las que registran un mayor aumento en la demanda de este tipo de espacios, principalmente por los sectores automotriz, logístico, electrónico y de electrodomésticos.

“Nosotros le llamamos Mexshoring, es decir, nuestro mercado son los proveedores del primer, segundo y tercer nivel (Tier 1, 2 y 3). La gran mayoría son mexicanos a los que apoyamos en esta línea de negocio”, detalló Juan Carlos González, Fundador de Grupo SI NOW.

El especialista detalló cómo los aranceles y la globalización han reconfigurado las cadenas de suministro a nivel mundial. En este nuevo panorama, China ya no se posiciona como la única alternativa viable para la manufactura global, a

pesar de su vasta urbanización. Los crecientes costos operativos y la creciente necesidad de proximidad al mercado estadounidense han llevado a las empresas a buscar opciones más cercanas y eficientes.

Finalmente, el experto instó a los empresarios e inversionistas a mirar hacia México, destacando especialmente el estado de Baja California. Lo describió como un verdadero "diamante" por su significativo potencial de desarrollo.

Los crecientes costos operativos y la creciente necesidad de proximidad al mercado estadounidense han llevado a las empresas a buscar opciones más cercanas y eficientes.

CONSTRUCCIÓN INTELIGENTE: EFICIENCIA, TRANSPARENCIA Y TECNOLOGÍA EN EL PROCESO CONSTRUCTIVO



Fernando Olloqui
Licify



René Monroy
CAPI



Edna Urias
SEICA



Luis Alberto Vega
Saint-Gobain LATAM

Como parte de Rebs Tijuana, Fernando Olloqui, CEO & Founder de Licify; René Monroy CEO & Cofundador de CAPI; Edna Urias, Gerente de Diseño y Preconstrucción de SEICA; y Luis Alberto Vega, Director de Comunicación – Relaciones Institucionales de Saint-Gobain LATAM, abordaron la importancia de construir con bases sostenibles.

Cabe destacar que el sector de la construcción es responsable de alrededor del 30% del consumo energético mundial, y el 26% de las emisiones de CO2. En México, por su parte, la construcción es responsable del 50% de las emisiones contaminantes, por lo que el diseño y la construcción sustentable son una necesidad y una responsabilidad de todos.

“La falta de planificación durante el diseño, ejecución y malas prácticas, generan retrabajos, desperdicios y demoliciones innecesarias. Por lo que sí es importante hacer una buena planeación, tanto para cuidar al planeta, como para buscar el confort de los usuarios y de las construcciones para que duren más y cuesten menos”, explicó Edna Urias.

Asimismo, comentó que herramientas como BIM (Building Information Modeling) mejoran la eficiencia y reducen errores en los proyectos. “En SEICA trabajamos todos los proyectos en BIM, sea o no requisito del cliente”.

El sector de la construcción es responsable de alrededor del 30% del consumo energético mundial, y el 26% de las emisiones de CO2.



EXPERIENCIAS 3D INMERSIVAS PARA UNA PREVENTA CREÍBLE

Alberto Morales, Director Comercial de Hauzd, indicó que las expectativas que tiene el comprador son transparencia, seguridad y confianza, pilares base de lo que son las pre-ventas hoy en día; y con la ayuda de una visualización 3D se muestra cada espacio y centímetro de la propiedad.

“Vender un departamento, una casa o una oficina que no existe es difícil de contextualizar y lo que nosotros hacemos hoy con el 3D es un poco ayudar a esos compradores a entender el proyecto de lo que va a hacer al final del día, ha generar esa certidumbre y esa credibilidad por así decirlo”.



Alberto Morales
Hauzd

MÉXICO POST GLOBALIZACIÓN: CÓMO RETENER LA INVERSIÓN INDUSTRIAL EN LA ERA DEL PROTECCIONISMO

El panel contó con la participación de Adriana Eguía, Vice Presidente en Vesta Tijuana, Raúl Arroyo, CEO en Industrial Gate, Roberto Carrillo, Partner en Inoga Real Estate, Cristina Hermosillo, Socia Director en Grupo Hermosillo; y Guillermo Almazo, Publisher en Inbound Logistics Latinoamérica, como moderador.

De acuerdo con los expertos, el mercado industrial está en una pausa por la incertidumbre de los aranceles, lo cual está generando desocupación en varias ciudades importantes. Asimismo, analizaron cómo están navegando el reajuste político con la entrada de nuevos gobiernos en México y Estados Unidos, así como la incertidumbre que ha generado la dinámica.

Adriana Eguía, mencionó que la preocupación e incertidumbre de la industria es un fenómeno general, no exclusivo de México. “Es bien sabido que Tijuana es un mercado muy estable, incluso un punto de entrada a México. Por lo tanto, es cuestión de tiempo para que se reactive en mercados como el asiático y en aquellos que tienen al país en su radar de expansión de negocios”.

Raúl Arroyo abordó el diálogo con usuarios e inversionistas, centrándose en la confianza del sector. Discutió las expectativas sobre el plan del Gobierno de México, dónde se perciben oportunidades más claras, cómo han tenido que ajustar sus proyecciones y la reacción de bancos y prestamistas respecto a las condiciones de financiamiento.

Por su parte, Cristina Hermosillo compartió su visión de California como una megarregión. Expresó una



Adriana Eguía
TJ EDC



Raúl Arroyo
Industrial Gate



Roberto Carrillo
Inmora Real Estate



Cristina Hermosillo
Grupo Hermosillo



Guillermo Almazo
Inbound Logistics LATAM

expectativa de desaceleración en el ritmo de los desarrollos y la entrega de nuevos proyectos, señalando que el alza en los costos está impactando el precio de las rentas. También mencionó el inventario ya desarrollado disponible y los desafíos de infraestructura, suministro y permisos bajo la nueva administración.

Finalmente, Roberto Carrillo analizó el impacto en la demanda del estado de Tijuana

en comparación con otros mercados del norte y el país en general. Detalló aspectos clave como el inventario, las tasas de ocupación, los precios y la necesidad de nuevo inventario premium para satisfacer la demanda emergente.

La preocupación e incertidumbre de la industria es un fenómeno general, no exclusivo de México.



Entre los panelistas invitados destacaron: Uriel Burak, VP Desarrollo de Marriott International; Santiago Pérez, Jefe de Desarrollo de Negocios Internacionales en Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo; Edna Urias, Gerente de Diseño y Preconstrucción en SEICA; Luis Alberto Vega, Director de Comunicación - Relaciones Institucionales en Saint-Gobain LATAM; Alan Rahmane, Founder & CEO de Craft Arquitectos; Liliana Bernardis, Principal México de MVE + PARTNERS; Raúl Arroyo, CEO de Industrial GATE; Eduardo Rojo, Executive Managing Director en Newmark Northwest México: en-

tre muchos líderes más.

De igual forma, el éxito fue posible gracias al apoyo de sus patrocinadores, incluyendo las categorías Premium, Gold y Silver, así como diversas alianzas. En particular, SEICA patrocinó el cóctel de networking de clausura, brindando un espacio ideal para la conexión y colaboración entre los asistentes. 🌱



SEICA®



Construyendo una
Cultura Sustentable



Nuestros Servicios:

- ◆ Contratista General
- ◆ Proyectos de Diseño + Construcción
- ◆ Preconstrucción + BIM (Building Information Modeling)
- ◆ Proyectos Sustentables con Certificación LEED
- ◆ Cuartos Limpios
- ◆ Centro de Datos



Líderes en la construcción
de proyectos **LEED** en México



seica.com.mx

contacto@seica.com.mx

[seica.mexico](https://www.instagram.com/seica.mexico)



MONTERREY

REBS MONTERREY:

Innovación y liderazgo en el sector inmobiliario

POR: RUBI TAPIA RAMÍREZ
rubi.tapia@inmobiliare.com



Inmobiliare organizó el evento más importante del norte de México: REBS Monterrey, el 4 y 5 de junio en el JW Marriott, San Pedro Garza García. Los speakers invitados hablaron sobre las oportunidades de inversión y la situación actual que vive la vivienda, el sector industrial, de oficinas y retail.

El evento fue posible gracias a los patrocinadores: Novotech Si Now, Grupo GP, Grupo Delta (Premium), Naturgy, Vitro, WAS CO., (**Platinum**), Saint - Gobain, Industrial Gate, INNA, KONE, Gómez Platero, THE FAÇADE STUDIO, ArmSec, Colliers, IFC, (**Gold**), Marriott, Cushman & Wakefield, Inverti, KHS, Metlife Investment Management, Licity, Hir Casa, Suburbio Si Now, Ares, Gomez Vazquez International, Revitaliza, Perkins & Will, MillerKnoll, GVA, Market Analysis, Avante, Velmari, Wyndham Hotels & Resorts, Cien Grupo Inmobiliario (**Silver**).

Así como a las alianzas: Softec, Equipar, Tiburones Inmobiliarios, Proptech Latam, Construyendo y creciendo, En Concreto Multimedia, Unión de Profesionales Inmobiliarios de México, Asociación Mexicana de Urbanistas, Asociación Mexicana de Coworkings y Espacios Flexibles, SUME, Caprobi, GBCI, Inbound Logistics, Living Habitat y Luxury Magazine.

FINANCIAMIENTO SOSTENIBLE, EL ROL DE LOS BANCOS EN LA TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR DE CONSTRUCCIÓN



Armando de la Rosa Saldaña
BBVA



Miguel Guzmán
BANORTE



Ignacio Plancarte
BANCOMEXT

El primer panel de **REBS Monterrey** enfocado en el rol de los bancos en el sector de construcción en materia de financiamiento sostenible, estuvo moderado por **Lourdes Salinas**, CEO de Three Consultoría Medioambiental. Los speakers fueron: **Oswaldo Padilla**, Chief Sustainability Officer de Banco Inmobiliario Mexicano; **Ignacio Plancarte**, Director de Bancomext; **Miguel Guzmán**, Director Técnico Inmobiliario y Turismo de Banorte; y **Armando de la Rosa Saldaña**, Subdirector Financiamiento Sostenible de BBVA.

Oswaldo Padilla indicó que como **instituciones financieras**, ellos tienen la obligación de informar lo que los desarrolladores están logrando en términos de sostenibilidad y cuáles son los materiales que se van a ocupar en los desarrollos, esto con el fin de no caer en el *greenwashing*.

Para evitar caer en esta práctica engañosa en la que los productos se presentan como más respetuosos con el medio ambiente de lo que realmente son, **Armando de la Rosa Saldaña** resaltó que **BBVA** acompaña a todos sus clientes que quieren implementar la sostenibilidad; y explicó que en el banco se hace una sinergia con las certificadoras, por ejemplo con **LEED** y **EDGE**, para que obtengan un precio preferencial del 10% sobre el costo que hay en el mercado.

“En **BBVA** ayudamos a aquellos clientes que comienzan desde cero en temas de sostenibilidad con ciertos productos para que puedan realizar sus estrategias; como institución nos sentimos seguros más en el tema de *greenwashing*, que es algo que le puede pasar a todos si no está bien informado. A los clientes hay que brindarles herramientas para que conozcan más y ayudarlos”.

Por su parte, **Ignacio Plancarte** destacó que un equipo de riesgos ambientales no es un costo extra para la empresa, sino que es una práctica que ya se debe tener, pues las normas de información ya están cambiando e inclusive se tendrán que hacer reportes obligatorios sobre el medioambiente.

“La idea es hacer ese reporte de forma más profesional, transparente y no solo tiene que ver con **temas verdes**, sino también con todo lo **ASG** (ambiental, social y de gobernanza)”.

Miguel Guzmán resaltó que en **Banorte** desde hace 10 años tiene un equipo de gestión de riesgos ambientales, el cual se encarga de revisar el impacto socio ambiental y mide la correlación con el **monto solicitado de financiamiento**.

“Aseguramos cuál es el impacto que puede tener cualquiera de las solicitudes dentro de nuestros rangos establecidos para poder participar. La verdad es que el sistema nos ha dado buenos resultados, nos sentimos cómodos de que solo estamos participando en aquellos proyectos que son realmente **amigables con el medioambiente y con la sociedad**”.



Osvaldo Padilla
BANCO INMOBILIARIO MEXICANO



Lourdes Salinas
THREE CONSULTORIA MEDIOAMBIENTAL

*Un equipo de riesgos ambientales
no es un costo extra para la
empresa, sino que es una práctica
que ya se debe tener.*



TENDENCIAS ECONÓMICAS QUE IMPACTAN EL DESARROLLO Y DÓNDE ENCONTRAR LAS OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS PARA NUEVO LEÓN



José María Garza de Silva
GP DESARROLLOS



Andrea De Anda
METLIFE INVESTMENT MANAGEMENT



Francisco Villicaña
GRUPO DELTA

Para conocer cómo están reaccionando los mercados ante la incertidumbre que se vive por las decisiones de Estados Unidos y cómo se están enfrentando los diversos temas, por ejemplo, el cambio climático, movilidad eléctrica y la inversión responsable, en **REBS Monterrey** estuvieron presentes como Speakers: **José María Garza de Silva**, Director de GP Desarrollos; **Andrea de Anda**, Debt Team Leader de Metlife Investment Management; **Francisco Villicaña**, Director general de Desarrollos Delta; y **Hernán Montemayor Lobos**, CEO - Director general de Roca Desarrollos; como moderadora estuvo presente **Alicia Silva**, CEO de Revitaliza Consultores.

Francisco Villicaña señaló que desde **Desarrollos Delta** ven una necesidad por satisfacer la vivienda vertical, a la cual se están enfocando. Pero que se tiene que trabajar en una planeación urbana y una densificación inteligente a mediano y largo plazo, en comparación con otras urbes que ya están más consolidadas.

“La **responsabilidad**, junto con las autoridades, de poder diseñar esa evolución de la ciudad de manera planeada e inteligente no está llevando a pensar en centros que resuelvan lo habitacional, lo laboral y lo comercial, así como la salud y la educación. Otro factor importante es la **sustentabilidad**”.

Por su parte, **José María** destacó que en **materia industrial** son diversas perspectivas, por ejemplo, en el lado del inversionista están enfocados por las naves estabilizadas, ya que prefieren un retorno de inversión más rápido.

“Por ejemplo, **los clientes** de nuestras **naves** están comparando las tarifas, porque están en incertidumbre, a veces están en 10%, luego en 25% y no hay nada seguro. En la **industria automotriz** prefieren tomar decisiones en unos meses y no ahora. En lo positivo, podría decir que **México** va a salir bien librado y eso da cierto optimismo a los clientes de ciertas industrias para empezar a moverse”.

Hernán Montemayor mencionó que en Roca Desarrollos se ve una confianza de sus inquilinos, a pesar de la incertidumbre, ya que ninguno ha solicitado algún tipo de reducción de espacio o renegociación, como en otros casos, como fue en la pandemia por Covid-19.

“Estamos viendo en algunos mercados ciertos rayos de luz en cuanto a **renovaciones en sectores** clave como automotriz, electromovilidad, logística y también de maquinaria pesada. Pero en el caso del **inversionista más internacional o más institucional**, sí vemos más cautela por el tema de la incertidumbre, todavía hay un poco de discrepancia”.

Andrea de Anda comentó que en el tema de la colocación de créditos a largo plazo en Metlife Investment Management están realizando un análisis de la propiedad y de los flujos de efectivo, ya que puede tener un impacto en el solicitante como al banco. Al igual que los demás speakers, también resaltó que el tema de las decisiones va a tomar un tiempo.



Hernán Montemayor
ROCA DESARROLLOS



Alicia Silva
REVITALIZA CONSULTORES

En Roca Desarrollos se ve una confianza de sus inquilinos, a pesar de la incertidumbre, ya que ninguno ha solicitado algún tipo de reducción de espacio o renegociación.



MEXSHORING, EL MOMENTO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL



José Carlos González
NOVOTECH SINOW

México es el aliado perfecto con más de 3,150 kilómetros de frontera para entrar en el mercado americano.

En REBS Monterrey, José Carlos González, CEO de **Novotech Sinow**, habló sobre qué es lo que está pasando en México con la relocalización de empresas y por qué es una gran oportunidad para formar el presente.

“Esta **relocalización** es porque todo mundo quiere estar a un lado de Estados Unidos, que es nuestro principal consumidor en el mundo; y **México** es el aliado perfecto con más de 3,150 kilómetros de frontera para entrar en el mercado americano”.

Destacó que la relocalización de empresas en el país tiene diversos beneficios, por ejemplo, ventajas arancelarias, ubicación estratégica; “el **mexshoring** lo que busca es reducir el tema de costos, que sean rentables; se busca también aprovechar el tema de los aranceles y tener una misma zona horaria”.

De acuerdo con **José Carlos González**, más que una moda se ha evolucionado en una nueva forma de economía. “Hay dos bloques que van a chocar sí o sí, y nuestra elección como mexicanos es con quién queremos estar, ¿con los chinos o con nuestros amigos estadounidenses? Desde el 2016, por la guerra comercial, la república tomó una fuerte presencia desde las tarifas hasta todo lo que hemos visto el día de hoy”.

EXPERIENCIAS 3D INMERSIVAS PARA UNA PREVENTA CREÍBLE



Alberto Morales
HAUZD

Las expectativas que tiene el comprador son transparencia, seguridad y confianza, pilares base de lo que son las pre-ventas.

Alberto Morales, Director Comercial de Hauzd, indicó que las expectativas que tiene el comprador son transparencia, seguridad y confianza, pilares base de lo que son las pre-ventas hoy en día; y con la ayuda de la una visualización 3D se muestra cada espacio y centímetro de la propiedad.

“El tema de las **pre-ventas** es un poco vender ilusiones, creo que parte de la base de la preventa es vender algo que va a ser construido en dos o tres años. Vender un departamento, una casa o una oficina que no existe es difícil de contextualizar y lo que nosotros hacemos hoy con el 3D es un poco ayudar a esos compradores a entender el proyecto de lo que va a hacer al final del día, ha generar esa certidumbre y esa credibilidad por así decirlo”.

 **URBAN HOMES**

 **VELMARI**
Grand Living

Puerto Cancún:
— TU VIDA —
frente al mar

PREVENTA | **CONTÁCTANOS**
998 168 30 57



DESARROLLO RESIDENCIAL VERTICAL HIGH RISE EN MONTERREY. DISEÑO, PLANEACIÓN Y VENTAJAS PARA LA URBANIZACIÓN DE LA CIUDAD



Adrián Páez Garza
PAGA DESARROLLOS



Jorge González
VITRO VIDRIO ARQUITECTÓNICO



Javier Villicaña
POP INVESTMENTS

Para conocer más sobre el desarrollo residencial en la región, en REBS Monterrey estuvieron como speakers: **Adrián Páez Garza**, Socio Fundador de Paga Desarrollos; **Jorge González**, Gerente Nacional Arquitectónico de Vitro Vidrio Arquitectónico; **Javier Villicaña**, Socio Fundador de Pop Investments; **David Cantú**, Director Comercial de Imobilem; el moderador fue **Juan Pablo Vazquez**, Principal México de Gomez Vazquez International.

David Cantú destacó que la ciudad de Monterrey ha crecido por lo que tuvo que transformarse de ser una urbe horizontal a una vertical. Por lo que resaltó que como desarrolladores no solo es comprar, construir y vender, sino que va más allá.

“Es cómo le doy un beneficio a mi **contexto inmediato** y a las zonas aledañas para complementar que el crecimiento vaya ordenadamente, eso es importante porque tiene que existir una **comunicación** muy constante entre la parte de las **autoridades**, del **desarrollador** y del **inversionista**, es decir, público y privado”.

Jorge González aseguró que el tema de la verticalidad ha traído constantes retos en la vivienda, por ejemplo la eficiencia en tecnología implementada en las unidades.

“Gracias a los avances tenemos productos más eficientes, cada uno de los proyectos es distinto y hay que revisarlo a cada uno como un traje a la medida”.

Javier Villicaña, Socio Fundador de Pop Investments, señaló que un desarrollo tiene que estar enfocado a un nicho de mercado específico.

En Pop Investments “hacemos un *mapshop* entre el desarrollo inmobiliario y el arte; nosotros buscamos que el cliente objetivo tenga un sentido de pertenencia desde que se conceptualiza el proyecto”.

Por su parte, **Adrián Páez Garza** mencionó que como desarrollador se tienen que tener diversas visiones: inversionistas, usuario, gubernamental y medioambiental para conocer cómo se pueden alinear al proyecto.

“En materia de gobierno, no tengo que llevar la infraestructura a 80 kilómetros de aquí; en inversionista, hacer edificios eficientes en cuestión de costo para poder tener un retorno interesante; en cliente, cumplir con las expectativas; y en cuestión ambiental, qué se está haciendo para ser más eficiente en energía y agua”.



David Cantú
IMOBILEM



Juan Pablo Vazquez
GOMEZ VAZQUEZ INTERNATIONAL

Como desarrollador se tienen que tener diversas visiones: inversionistas, usuario, gubernamental y medioambiental para conocer cómo se pueden alinear al proyecto.



ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN HOLÍSTICA: EQUILIBRIO ENTRE DISEÑO, NATURALEZA Y SALUD. UN ENFOQUE RESPONSABLE AL DESARROLLO INMOBILIARIO



Alicia Carrillo
HOLCIM



Maximiliano Fernández
WAS COMPANY



Francisco Barrera
SAINT-GOBAIN GLASS

Para hablar sobre el enfoque responsable de un desarrollo, estuvieron presentes: **Alicia Carrillo**, Coordinadora Sostenible de Holcim; **Maximiliano Fernández**, COO Plycrete de WAS Company; **Francisco Barrera**, Gerente de Especificación de Proyectos Saint Gobain Glass; **Ricardo Dan Díaz**, Partner THE FAÇADE STUDIO; como moderador **Guillermo Almazo**, Publisher y CEO de Inmobiliare.

Alicia Carillo destacó que en **Holcim** la descarbonización se basa en cuatro ejes diferentes: **Operación**, desde la tecnología en operación hasta las planta de concretos que sean completamente de energía renovable; **Construir con menos**, cómo poder reducir materiales y tener nuevas tecnologías para tener menos residuos; **Impulsar la economía circular**, buscar la circularidad desde los materiales hasta el final del uso de la vida de todo el edificio; **Opciones de materiales sostenibles**, que un solo material pueda ofrecer a un proyecto diferentes soluciones.

“La **sostenibilidad** es cumplir las necesidades si comprometer a nuestro futuro. Agarramos nodos u jales de residuos mineros, metalúrgicos o alcalinos y los transformamos en hacer un aditivo para el cemento, con esta nueva fórmula se puede llegar a reducir hasta un 40% de CO₂ para concreto e incrementar una resistencia del 20% para construcción vertical”, comentó Maximiliano Fernández.

Por su parte, **Ricardo Dan Díaz** explicó que la fachada representa el 50% de las garantías energéticas de un edificio. Por lo cual, él sugiere “diseñar las fachadas de forma que no sean como un coche con las ventanas abajo y el aire acondicionado encendido. En vez de comprar coches de ocho cilindros, tenemos que comprar autos híbridos y hacer así nuestros edificios”.

Francisco Barrera indicó que en Europa, hace tres años, se logró hacer durante tres días un vidrio cero carbono embebido, sin embargo, la tecnología que había y la recuperación de material en la actualidad no da las condiciones para tener un producto con un 60% de material reciclado.

“El objetivo para 2050 es ser 100% reciclado. Otras divisiones de **Saint Gobain** están iniciando la recuperación de material para incrementar su porcentaje de material reciclaje, sin embargo, hay algunos que no se pueden recuperar, sería muy interesante saber qué podemos hacer con ese producto”.



Ricardo Dan Díaz
THE FAÇADE STUDIO



Guillermo Almazo
INMOBILIARE MAGAZINE

La descarbonización se basa en cuatro ejes diferentes: Operación, Construir con menos, Impulsar la economía circular y Opciones de materiales sostenibles.



REVITALIZACIÓN URBANA A TRAVÉS DE LOS USOS MIXTOS



Santiago Pérez
GÓMEZ PLATERO ARQUITECTURA Y URBANISMO

Cada una de las acciones transforman las ciudades y cada uno de los esfuerzos de las personas que integran el sector, si son aislados, no tienen ningún tipo de efecto positivo en las ciudades ni en las comunidades.

Santiago Pérez, Jefe de Desarrollo de Negocios Internacionales de **Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo**, indicó que cada una de las acciones transforman las ciudades y cada uno de los esfuerzos de las personas que integran el sector, si son aislados, no tienen ningún tipo de efecto positivo en las **ciudades** ni en las **comunidades**.

“El todo no es solo la suma de las partes, si no es ver cómo estas partes interactúan, conectan así como estos espacios, pero también a través del desarrollo profesional de cada uno de nosotros y en nuestras propias intervenciones. **Ese tipo de proyectos que tienen una visión mucho más allá son los que a nosotros nos gusta desarrollar bajo la filosofía que tenemos como estudio de que cada proyecto es una oportunidad para hacer una pieza de mejor ciudad, y esa pieza de mejor ciudad no solo la hacemos nosotros, si no la hacemos que la hacemos todos juntos**”.

Destacó que en **Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo** desarrollan proyectos de todas las características, desde **proyectos urbanos**, proyectos de alta complejidad arquitectónica y proyectos de **uso mixto**, estos últimos porque entiende que el futuro va a ser mixto porque como seres humanos “vivimos diferentes usos a lo largo del día”.

INNOVACIÓN EN LOS PROCESOS DE CONSTRUCCIÓN. LA CIENCIA DE LA DATA Y CÓMO LA IA ESTÁ REVOLUCIONANDO LA INDUSTRIA

Para hablar más sobre la data y la inteligencia artificial (IA), estuvieron presentes como speakers **René Monroy**, CEO & Cofundador de CAPI; **David Ramos**, Director General de Licify México; y **José Armando Roman**, Project Designer Associate de HKS. El experto en moderar este panel fue **Rodrigo Ramos**, Socio Fundador de BIMSET.

René Monroy destacó que si bien el principio de la data es contar, leer y hacer un plan de acción basado en esa información, es importante saber dónde está ubicada.

“Por política interna, tener una base de datos confiable y que todos dentro de nuestras actividades tengamos el tema de registrar y documentar los datos, no vamos a poder hacer nada. En la medida en que implementemos la formalidad de tener los datos, vamos a poder explotarlos”.

Por su parte, **David Ramos** mencionó que la industria de la construcción tiene como reto el implementar la tecnología, por lo que los tiempos de incertidumbre como los que se viven en la actualidad es el periodo perfecto para implementarla y conocerla.

“En la medida en la que identifiquemos por qué no tenemos los datos y por qué no tenemos esta infraestructura, también entenderemos los pasos a tomar y eso depende mucho de cada organización”.

José Armando Roman señaló que la inteligencia artificial se puede implementar en el diseño como una herramienta para reducir costos y tiempos, pues con esta tecnología se reduce el tiempo de mano de obra de un hombre para calcular este trabajo. Recalcó que la IA no debe ser parte del diseño.



René Monroy
CAPI



David Ramos
LICIFY MEXICO



José Armando Roman
HKS



Rodrigo Ramos
BIMSET



EL FUTURO DEL WELLBEING CORPORATIVO, ESPACIOS QUE ELEVAN LA PRODUCTIVIDAD



Marinka González
MILLERKNOLL LAC, WELL AP



Antonio Pérez
PERKINS & WILL



Roberto Milano
CUSHMAN & WAKEFIELD

En el panel de REBS Monterrey enfocado al Wellbeing estuvo como moderadora **Janera Soerel**, S.D. Global Market Development de Int. Well Building Institute; los speakers fueron **Marinka González**, Workplace Consultant Miller Knoll LAZ, Well AP; **Antonio Pérez**, Managing Principal - Associate Principal de Perkins & Will; **Roberto Milano**, PDS México East Director de Cushman & Wakefield; y Arturo Mota, Regional Director Miller Knoll.

Janera Soerel resaltó que es importante invertir en salud y bienestar en México porque las personas pasan el 90% de su tiempo en la oficina, escuela y casa. “El 30% de los seres humanos quiere que las oficinas sean saludables y también tener un aumento en su bienestar”.

Por su parte, **Marinka González** indicó que si las personas pasan el 90% de su tiempo dentro de los espacios, el 90% de la gente se ve afectada por las condiciones interiores, por lo que si un aire acondicionado no funciona tendrá como resultado una baja productividad.

“Como diseñadores y arquitectos tenemos un compromiso importante que es tomar en cuenta a la gente como usuario final. El 30% de los adultos vivimos un estado de depresión en algún momento de nuestra vida laboral, entonces poner sobre la mesa todas estas personalidades y diseñar junto con ellas”.

Antonio Pérez mencionó que la mejor métrica para generar una buena productividad dentro de una empresa es la felicidad del propio empleador, por lo que si se sigue viendo al espacio corporativo como una necesidad y no como un propósito, no habrá cambios a favor.

“Cuando hablamos de balance también nos toca a nosotros como arquitectos buscarlo en texturas y colores, pero sobre todo un tema mucho más sensorial [...] Gracias a un espacio bien planificado hay un mayor rendimiento, tenemos que cuidar nuestra salud”.

Roberto Milano resaltó que en **Monterrey** hay cerca de 2.5 millones de m² de oficinas, de las cuales había una disponibilidad del 17% pero en el primer trimestre se cerraron 6,200 m² y que de ese total 3,500 eran de espacios de oficinas ya adaptados. “El reto de estos espacios es que el cliente no los vea como un ahorro de dinero, sino más bien que se enfoquen en atraer y cuidar al talento”.



Janera Soerel
INT. WELL BUILDING INSTITUTE

“El 30% de los seres humanos quiere que las oficinas sean saludables y también tener un aumento en su bienestar”, Janera Soerel.



LA ECONOMÍA DE USOS MIXTOS EN LA CREACIÓN DE COMUNIDADES RESILIENTES; CÓMO AGREGAR VALOR EN EL DESARROLLO Y A LA RENTABILIDAD



Silvano Solís
U-CALLI



Alonso Burgos
MARRIOTT INTERNATIONAL



Andrés Gómez Levy
GVA

Para hablar sobre los desarrollos de usos mixtos y cómo impactan en la economía y en la sociedad, estuvieron presentes como **Xavier Toussaint**, CEO de U-Calli; **Alonso Burgos**, VP Hotel Development México de Marriott International; **Andrés Gómez Levy**, Presidente y CEO de GVA; y **Raúl Méndez**, socio Director de Ares Arquitectos. La moderadora de este panel fue Daniela Castro, Partner & CEO México JWA.

De acuerdo con **Xavier Toussaint**, los proyectos de usos mixtos son una excelente inversión, los inquilinos prefieren estar en un inmueble donde puedan hacer todo en un solo lugar.

“Desde hace 7 años nos dimos cuenta de que los edificios de oficinas que estaban dentro de estos desarrollos se rentan más rápido, les ofrecen a las personas no solo un espacio para trabajar, sino para vivir, realizar diversas actividades y comprar; lo mismo pasa con los departamentos, les encantan estos lugares porque pueden ir al supermercado o al cine. Todo esto se traduce en un mejor retorno”.

Con respecto a los hoteles que están dentro de un uso mixto, **Alonso Burgos** mencionó que generan un impacto social y económico en la comunidad, incluso desde el momento desde la etapa desarrollo.

“Evidentemente, se le da trabajo a muchas de las industrias que estamos reunidos en **REBS Monterrey**, consultores, arquitectos, diseñadores, etc., estamos generando la economía a la comunidad. Aquí, en un radio de menos de 10 kilómetros, entre los 3 hoteles estamos generando entre 650 y 700 empleos”.

Andrés Gómez Levy destacó que la transformación se ha dado y se tiene que dar en el futuro con la integración del *well*, ya que deben parecerse cada vez más a un trazo de ciudad.

“El espacio público es el más importante de ese uso mixto, es donde se convive, en donde todos los usos convergen y es el armonizador de todo el proyecto. Tenemos que ser integradores en este tipo de proyectos para que logremos esa convivencia y es armonía, el *well* es el nuevo centro de atención de todos los usos que se integran a este uso mixto”.

Raúl Méndez resaltó que el punto importante de los usos mixtos es la resiliencia y la economía. “La parte comercial es un poco más resiliente y adaptativa, sale una marca y se puede entrar otra, pero no ocurre con los proyectos destinados a la vivienda u oficinas, cuesta un poco más de trabajo. El punto esencial para que estos proyectos de uso mixtos sean resilientes y económicos tiene que ver con el tema de la adaptabilidad, es decir, que hoy pueda ser destinado a oficinas, pero mañana sea un hotel”.



Raúl Méndez
ARES ARQUITECTOS



Daniela Castro
JWA

*“El espacio público es el más importante de ese uso mixto, es donde se convive, en donde todos los usos convergen y es el armonizador de todo el proyecto”,
Andrés Gómez Levy.*



TURISMO Y HOSPITALIDAD EN EXPANSIÓN: CÓMO APROVECHAR EL BOOM DEL TURISMO PARA EL NEGOCIO INMOBILIARIO



Luis-René Sánchez
WYNDHAM HOTELS & RESORTS



Leonel González
INNA BEACH CONDOS & HOTELS PUERTO MORELOS



Alonso Buitrón
AIMBRIDGE

Para hablar sobre el turismo y la hospitalidad, en REBS Monterrey estuvieron presentes como speakers: **Luis - René Sánchez**, Director & Development México de Wyndham Hotels & Resorts; **Leonel González Casas**, Socio Fundador de Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos; **Alonso Buitrón Estrada**, Development Director de AIMBRIDGE; y **Héctor Villarreal**, Director de Desarrollo México de Posadas; la encargada de moderar el panel fue **Agahira Guevara Limas**, Corporate Accounts Manager de Colliers Monterrey.

Alonso Butrón informó que en México hay cerca del millón de habitaciones, de las cuales cerca de 400 mil tiene marca internacional, por lo que en este sentido resaltó que hay una oportunidad de hacia dónde va la **hospitalidad y el turismo**.

“Cada lugar tiene su propia estructura de mercado propio, entonces es entender cuáles son sus necesidades y los sueños de cada uno de los propietarios en el tema de diversificación, retornos, capacidades y que cada uno de estos se puede estructurar de maneras distintas. Estamos en un mercado muy consolidado, con muchos destinos y no solo hablamos de sol y playa, tenemos también de negocios”.

Héctor Villarreal indicó que, de acuerdo con un análisis realizado por el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC, por sus siglas en inglés), el 95% de los ingresos de turismo son parte de los **resorts** y el 5% de **negocios**, los ingresos que generan del PIB son del 15% y que se pronostica que para este año sean hasta del 17 por ciento.

“Con este informe la respuesta es clara hacia donde va la tendencia de crecimiento del turismo en el país, muy enfocada en el tema de resort, ciertas plazas la tenemos muy claras como **Cancún, Riviera Maya, Los Cabos y Puerto Vallarta**, playas que hoy están generando ingresos”.

Por su parte, **Luis - René Sánchez** recordó que México recibe alrededor de 45 millones de viajeros cada año, resultado de la diversificación de hospitalidad que hay, pero mencionó que es relevante seguir aprovechando los diferentes segmentos de hoteles.

“En el caso del turismo médico en Monterrey hay una gran oportunidad. En México tenemos muchas opciones que dan esa oportunidad diversificado que puede tocar a tantas ciudades principales, como a secundarias”.

Leonel González Casas mencionó que el turismo también ha marcado una tendencia a la hospitalidad y la experiencia, y que las condiciones del país son favorables para recibir a todo tipo de clientes que cada vez buscan tener más y mejores vivencias.



Héctor Villarreal
POSADAS



Agahira Guevara
COLLIER MONTERREY

El 95% de los ingresos de turismo son parte de los resorts y el 5% de negocios.



CÓMO GESTIONAR EQUIPOS COMERCIALES EFICIENTES



Gerardo Mendizábal
HIR CASA & HIPOTK



María José González
SUBURBIO SINOW



Erico García
B2B MEDIA INMOBILIARE

Erico García, CEO de B2B Media e Inmobiliare, moderó el panel ‘Cómo gestionar equipo comerciales eficientes’, en donde estuvo presente Gerardo Mendizábal, Director Comercial de Hir Casa & Hipotk; y María José González, CEO de Suburbio SINOW, para hablar sobre su experiencia como líderes en comercialización de productos de vivienda.

En este sentido, Erico García informó que Suburbio SINOW logró la comercialización de un producto en San Miguel de 400 hectáreas y ocho mil lotes, en solo seis meses. Ante esto, María José explicó que gran parte de este éxito fue porque ofrecieron al mercado algo diferente, principalmente en los precios.

“Llegamos a San Miguel de Allende y empezamos a vender el metro cuadrado en 700 pesos, la competencia manejaba precios de 4,000 pesos por metro cuadrado. La gente estaba en incertidumbre, pero cuando vieron que eso sucedía, no solo compraban un lote, sino una manzana completa; en gran parte eso fue el éxito”.

También, la CEO de Suburbio SINOW resaltó que tienen una franquicia con Century 21, la cual funciona como un brazo aliado para poder hacer la venta.

Con respecto al tema de Hir Casa, Erico García destacó que la especialista en **financiamiento inmobiliario** vendió 42% más en 2024 en comparación con 2023; y que en 2025 va en 50% arriba de las ventas respecto al primer semestre del año anterior.

“Tenemos un diferenciador muy importante comparado con la banca, nosotros si volteamos a ver a todos los mexicanos y hacemos productos para todos; esa parte de inclusión financiera de poder realmente atender a cualquier tipo de perfil no ha hecho volar. Por ejemplo, en 2024, la banca decreció, si lo vemos nominalmente, a lo mejor vendió 1.8% más que en comparación con 2023, pero en números reales en menos de 4%, un 4% contra un 52% de crecimiento, eso nos dice que algo que estamos haciendo bien”, destacó Gerardo Mendizábal.



INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LA GESTIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS



Lucas Hernán Glustman
LEBANE

Los grandes retos que enfrenta el real estate es que la información nunca está en tiempo real.

En REBS Monterrey, **Lucas Hernán Glustman**, fundador de Lebane, habló sobre cómo la inteligencia artificial (IA) puede ser un gran aliado en el mundo inmobiliario.

En este sentido, destacó que uno de los grandes retos que enfrenta el real estate es que la información nunca está en tiempo real, ya sea porque los sistemas no están actualizados y porque muchas veces se olvida de cargar la información en el Excel.

“Lebane viene a simplificar la gestión de desarrollo inmobiliario con inteligencia artificial, hemos desarrollado una plataforma que une las distintas aristas que tiene el negocio de desarrollo inmobiliario y te permite operar, no solo a través de una plataforma sino que también, en WhatsApp. Funciona a través de comandos, le mandas una WhatsApp con las indicaciones”.

Lucas Hernán destacó que a la inteligencia artificial se le puede solicitar toda la información del proyecto, por ejemplo, conocer las unidades de venta existentes, el cronograma de obra, el avance de construcción, enviar planos, comunicación con proveedores, facturas, por mencionar algunos ejemplos

MERCADO INDUSTRIAL: EL NUEVO MUNDO DE UNA GUERRA COMERCIAL



Marisol Chávez
DELTACK



Raúl Arroyo
INDUSTRIAL GATE



Renaldo Bozic
AVANTE

Para conocer más sobre el comportamiento del mercado industrial y la guerra comercial que hay por las decisiones políticas de Donald Trump, presidente de Estados Unidos, en REBS Monterrey estuvo presente: **Marisol Chávez Valdés**, Director Portafolio Inmobiliario de Deltack; **Raúl Arroyo**, CEO de Industrial Gate; **Renaldo Bozic**, Director Real Estate de Avante; **Eduardo Haros**, CEO de Racing Cargo; y **Marcos Álvarez**, CEO Market Analysis. El moderador de este panel fue **Guillermo Almazo**, Publisher y CEO Inbound Logistics.

Marcos Álvarez señaló cómo es que ha cambiado el sector en los últimos seis años, de 2019 a junio de 2025. “El vacancy del 2019 y 2020 es muy similar del 5.4% a lo del 2024. Lo que sí está creciendo son los precios de renta, de 41 centavos a 64 centavos. La absorción siempre ha sido del 2017 al 2020 de ocho millones aproximadamente. De los 10 millones de pies cuadrados de construcción que hay en Monterrey, **40% son de family offices** y el **60% son del desarrollador institucional**”.

Por su parte, **Raúl Arroyo** explicó que si bien se percibe una desaceleración en la demanda dentro del industrial, al compararlo con los **años récord recientes**, el mercado sigue saludable desde una perspectiva histórica.

“Hoy, aunque sí vemos una desaceleración si comparamos el **número de leads** con los años récord de 2022, 2023 y parte de 2024, desde una perspectiva más amplia, como la de 2013 o 2014, el mercado sigue siendo saludable. En aquel entonces, las tasas de **desocupación rondaban entre el 4% y el 8%**. Hoy estamos en un promedio del 5%, lo cual sigue siendo sano. Lo complejo es explicar esta situación a

los inversionistas extranjeros que no viven el mercado de cerca. Hace 12 meses, por ejemplo, Monterrey tenía una desocupación de apenas 0.5%, y hoy está en 5%. Tijuana está en 8%, Ciudad Juárez en 10%, y Guadalajara pasó de 0.5% a 4%. Aunque estos cambios pueden generar dudas, es importante recalcar que el mercado sigue siendo sólido desde una perspectiva histórica”.

Eduardo Haros externó que cerrar negocios en el país sí ha sido complicado, pero que es importante salir a **buscar inversiones y tener presencia internacional**.

“En nuestro caso, este año adoptamos una estrategia agresiva: utilizamos los presupuestos de distintos departamentos para apostar con fuerza a la **participación en ferias y eventos** internacionales. Comparado con años anteriores, incrementamos nuestra inversión en este rubro en más de un 300%, lo que nos llevó a tener un año récord tanto en inversión como en ventas generadas directamente en el extranjero, a través de eventos en lugares como Dubai, Singapur y Malasia”.

Renaldo Bozic enfatizó que el **mercado industrial** sí está pasando por un momento crítico por todos los temas políticos que hay, principalmente por las decisiones tomadas por los líderes políticos.

“De un año para otro cambia la cosa, **llega Trump** y esa velocidad que llevaba el mercado, un tema interesante de consumo interno que estaba abonando a la absorción y a la disponibilidad, se frena de inmediato. Hay demasiada confusión de que fue lo que paso en los últimos años que ya no



Eduardo Haros
RACING CARGO



Marcos Álvarez
MARKET ANALYSIS



Guillermo Almazo
INBOUND LOGISTICS

está sucediendo ahorita. **Estamos regresando al Monterrey** que ya se nos había olvidado de hace algunos años, hay que pensar en donde nos quedamos anteriormente. Hay una **readaptación del mercado**, pero un mercado que ya había tentativamente evolucionado a algo nuevo y está regresando a lo que era e iba a ser siempre”.

Marisol Chávez Váldez recordó a las personas que están dentro del negocio del real estate que todo es un ciclo, y que si son inteligentes se puede **aprovechar la situación actual**.

“En donde estamos puede ser muy cauteloso, de mucha oportunidad si se sabe comprar, eso significa ser muy

disciplinado en que la tierra que esté en el valor real, veo de manera positiva que **estamos encontrando oportunidades** que hace un par de años no había en términos de reserva; adicionalmente, el tamaño de los proyectos los estamos haciendo más pequeños para poder tener un poco más de control en el ciclo de inversión”.

El mercado industrial sí está pasando por un momento crítico por todos los temas políticos que hay, principalmente por las decisiones tomadas por los líderes políticos.



TORRE RISE, EL RASCACIELOS MÁS GRANDE DE LATINOAMÉRICA. TECNOLOGÍA Y SOSTENIBILIDAD EN UN SOLO PROYECTO VANGUARDISTA PARA MONTERREY



Lourdes Salinas
THREE CONSULTORIA MEDIOAMBIENTAL



Esteban Ramos
ANCORE DEVELOPMENT GROUP



Janera Soerel
INT. WELL BUILDING INSTITUTE



Guillermo Almazo
Publisher Inmobiliare

Torre Rise es un proyecto de uso mixto, que albergará hotel, residencia, oficinas y comercio; contará con 2,250 cajones de estacionamiento que en un futuro algunos podrán convertirse en áreas rentables de vivienda o comercio.

Para hablar sobre la **Torre Rise**, en Monterrey, estuvieron presentes: **Lourdes Salinas**, CEO de Three Consultoria Medioambiental; **Esteban Ramos**, Arquitectura & Project Manager de Ancore Development Group; y **Janera Soerel**, S.D. Global Market Development de Int. Well Building Institute. El moderador fue Guillermo Almazo, Publisher & CEO de Inmobiliare.

Torre Rise es un proyecto de uso mixto, que albergará hotel, residencia, oficinas y comercio; contará con **2,250 cajones de estacionamiento** que en un futuro algunos podrán convertirse en áreas rentables de vivienda o comercio.

Para el hotel se dispondrán 11 mil m² para albergar 182 habitaciones; el primer bloque de oficinas será de 21 mil m² y el segundo de 23 mil m²; en vivienda habrá 262 unidades de 50 m² hasta 200 m²; y un mirador en la parte superior de 360 grados. Con respecto a las amenidades, están en un total de 8 mil m², en donde se incluye un parque de 3,500

m². Más de 7 mil m² de áreas comerciales, donde se incluirán de dos a tres restaurantes.

El proyecto utilizará materiales eficientes tanto en energía como en sustentabilidad y sostenibilidad, desde elevadores, ingenierías, estructura, sistema contra incendio, por mencionar.

Torre Rise va por cinco certificaciones, principalmente la LEED y Well; en LEED está enfocada en energía, para la reducción de consumo energético implementará una fachada de alta eficiencia.

Asimismo, se informó que con en cuestión de diseño se ha logrado la reducción de un 50% de consumo de agua, la cual puede variar en la construcción; y en el tema de energía, comparado con un edificio tradicional, reducir un 40% del consumo primario.



BRANDING



MKT DIGITAL



rêal



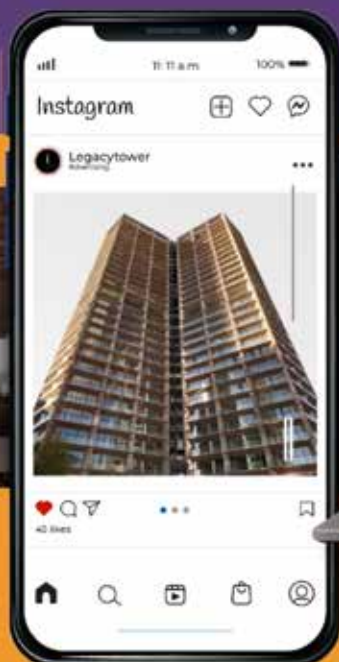
OFFLINE

Reliê

Real estate marketing

Somos una **consultoría**
en **Real Estate** enfocada
en incrementar las ventas
a través del marketing.

www.relie.mx



CONOCE NUESTRA IA:

rêal



REBS RIVIERA NAYARIT:

LA FÓRMULA DEL ÉXITO INMOBILIARIO EN EL OCCIDENTE DE MÉXICO

Por: Mónica Herrera
monica.herrera@inmobiliare.com



El pasado 19 de junio, el hotel Vitania Nuevo Vallarta se convirtió en sede del REBS Riviera Nayarit. Evento en el que expertos y líderes del sector se reunieron para analizar el presente y proyectar el futuro del mercado inmobiliario en la región.

Erico García, CEO de B2B Media agradeció la participación de los asistentes y el invaluable apoyo de los patrocinadores, destacando que su colaboración fue fundamental para el éxito de la jornada.



PANORAMA DEL MERCADO RESIDENCIAL Y TURISMO EN EL OCCIDENTE DE MÉXICO

Durante su participación en REBS Riviera Nayarit, Eugene Towle de Softec, ofreció un análisis detallado del estado actual y las proyecciones del mercado inmobiliario en México, con un enfoque particular en el sector residencial y de turismo en la región occidental del país.

Towle inició su exposición destacando que, a pesar de las fluctuaciones, México sigue siendo un destino atractivo para la inversión, con proyecciones de que el mercado de inversión en el sector inmobiliario alcance los 626 mil millones de pesos este año. Este monto se desglosa en cifras significativas para la vivienda nueva, la vivienda vacacional y la inversión hotelera, entre otros. Un punto a destacar fue la mención sobre los espacios comerciales, que si bien se contrajeron, se espera un repunte una vez que las tasas de interés bajen.

El mercado tocó fondo el año pasado, por lo que se espera un crecimiento en la vivienda de interés social a partir de este año, con una posible vuelta a los niveles de producción de 2015.

En el ámbito hipotecario, el experto señaló que se están colocando menos hipotecas, pero con la misma cantidad de dinero, lo que refleja que el costo de las mismas es más alto. Sin embargo, compartió una nota optimista al señalar que las tasas hipotecarias, que llegaron a su pico a mediados de 2023, ya han comenzado a descender. Uno de los puntos críticos de su presentación fue la baja en la producción de vivienda, que actualmente es inferior a las 200 mil unidades anuales, muy por debajo de las 600 mil que se producían antes, lo que demuestra una desconexión entre la oferta y la demanda.

A pesar de la baja en la producción, el valor total del mercado ha crecido, impulsado principalmente por el mercado vacacional, residencial y residencial plus. De acuerdo con Softec, el mercado tocó fondo el año pasado, por lo que se espera un crecimiento en la vivienda de interés social a partir de este año, con una posible vuelta a los niveles de producción de 2015. No obstante, el mayor crecimiento en valor seguirá estando en los segmentos de lujo y vacacional.

Eugene Towle
Presidente de Softec



SINERGIA INMOBILIARIA: CLAVES PARA UNA RELACIÓN EXITOSA ENTRE DESARROLLADORES Y ASESORES

El siguiente panel moderado por Cristian Canto, socio fundador de UNO Consulting, contó con la participación de Karim Antonio Oviedo Ramírez, presidente nacional de AMPI, Jack Levy, CEO de Grupo VEQ, Karen Malacara Bustamante, directora de nuevos negocios de GOVACASA y Antonio Villarreal, director general de Axioma.

La conversación se centró en los desafíos y oportunidades de colaboración entre desarrolladores y asesores inmobiliarios, destacando la necesidad de un mayor entendimiento mutuo para crear un ecosistema más sólido.

Karim Antonio Oviedo Ramírez, desde su doble perspectiva como presidente de AMPI y desarrollador, subrayó los riesgos inherentes a ambas profesiones. Mencionó que el desarrollador invierte grandes cantidades de recursos con la incertidumbre de si el proyecto será exitoso, a pesar de una planeación minuciosa. Por otro lado, como asesor, el riesgo

radica en que, a pesar de realizar una venta exitosa, no hay garantía de que el desarrollador complete el proyecto. Para mitigar estos riesgos y fomentar una mejor relación, AMPI ha creado un comité nacional de desarrollos inmobiliarios, ofreciendo capacitaciones y certificaciones. El objetivo es que los asesores comprendan los riesgos que asumen los desarrolladores y viceversa, buscando un "círculo virtuoso" en el que todos colaboren para satisfacer la demanda del mercado.

Por su parte, Jack Levy hizo hincapié en la diferencia de riesgos que enfrentan ambas partes. Señaló que en zonas con mercados "boyantes" es relativamente sencillo vender para un asesor, mientras que el desarrollador asume la mayor parte del riesgo financiero y no ve ganancias hasta la finalización y venta total del proyecto.



AMPI ha creado un comité nacional de desarrollos inmobiliarios, ofreciendo capacitaciones y certificaciones.



Cristian Canto
Socio fundador de UNO Consulting



Karim Antonio Oviedo Ramírez
Presidente nacional de AMPI



Jack Levy
CEO de Grupo VEQ



Karen Malacara Bustamante
Directora de nuevos negocios de GOVACASA



Antonio Villarreal
Director general de Axioma

EL NUEVO MAPA INMOBILIARIO: TENDENCIAS GLOBALES Y EL AUGE DE LOS COMPRADORES INTERNACIONALES

Durante su intervención, María Ocampo de MoXi Global, resaltó el impacto de los compradores internacionales en el mercado inmobiliario de México. Destacó que la inversión de ciudadanos estadounidenses en propiedades residenciales en el país supera los 10 mil millones de dólares anuales.

La experta explicó que el perfil del comprador ha evolucionado. Si bien antes predominaban las personas en edad de retiro, ahora el mercado ve un crecimiento en segmentos como los millennials, los "new retired" (jubilados prematuros en sus 50s) y los inversionistas de uso mixto. Estos últimos no buscan solo una segunda casa, sino una propiedad que genere rentabilidad. Este cambio está impulsado por factores económicos como el tipo de cambio favorable y tasas hipotecarias más competitivas, además de la tecnología que facilita la visualización de propiedades a distancia.

Además concluyó que México ofrece un valor único a estos nuevos perfiles de compradores, combinando un estilo de vida atractivo con precios asequibles en comparación con otros países, lo que posiciona al país como un destino de inversión inmobiliaria muy sólido.

El mercado ve un crecimiento en segmentos como los millennials, los "new retired" (jubilados prematuros en sus 50s) y los inversionistas de uso mixto.



María Ocampo
Business Development Manager de MoXi Global

FINANCIAMIENTO INTELIGENTE PARA TODOS: CRÉDITO PUENTE, CROWDFUNDING Y OPCIONES PARA INVERSIONISTAS EXTRANJEROS



Gabriel Suárez
CEO y fundador de Fibra Golf



Gerardo Mendizábal
Director comercial de HIRCASA

El panel en el que participaron Gabriel Suárez, CEO y fundador de Fibra Golf, y Gerardo Mendizábal, director comercial de HIRCASA, se centró en las estrategias para atraer inversión extranjera.

Mendizábal abordó el tema del financiamiento, señalando que la tecnología ha sido una herramienta transformadora. Explicó que HIRCASA ha desarrollado una aplicación que permite a cualquier extranjero solicitar un crédito hipotecario desde cualquier lugar del mundo.

Destacó la importancia de simplificar el proceso para estos clientes, quienes, por ejemplo, pueden firmar de forma electrónica y designar un beneficiario para la firma física de la escritura en México. También identificó un nicho de mercado

con un gran potencial: los mexicoamericanos, grupo compuesto por alrededor de 50 millones de personas con raíces mexicanas y estabilidad financiera en Estados Unidos.

Ambos ponentes coincidieron en que la colaboración y la adopción de nuevas tecnologías son esenciales para aprovechar el auge de los compradores internacionales y los nómadas digitales.

HIRCASA ha desarrollado una aplicación que permite a cualquier extranjero solicitar un crédito hipotecario desde cualquier lugar.

LA NUEVA FÓRMULA DEL ÉXITO INMOBILIARIO



Emma Ruth Garcíapeña
CEO y cofundadora de SMG Marketing Group

Emma Ruth Garcíapeña, CEO y cofundadora de SMG Marketing Group, presentó una perspectiva sobre el éxito en el sector inmobiliario que va más allá de los datos y la tecnología.

Enfaticó que uno de sus ejes principales es reconstruir la confianza en el liderazgo, los equipos y los clientes. Para 2025, el enfoque se desplazará hacia el pensamiento creativo, que genera grandes beneficios y fomenta un sentido de avance y futuro.

Concluyó su intervención con la idea de la "simplicidad estratégica". En un entorno saturado de datos, mercados internacionales y plataformas, la clave está en ser directos y claros. Hizo un llamado a comunicar de manera concisa y efectiva, para que la oferta sea fácilmente entendible para los equipos comerciales, el mercado y el cliente.

ALERTA REGISTRAL, EVITA FRAUDES CON TU PROPIEDAD



Patricia Ortega Híjar
Directora del Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Jalisco

Patricia Ortega Híjar, directora del Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Jalisco, presentó la herramienta digital "Alerta Registral", diseñada para proteger a los propietarios de fraudes inmobiliarios. Este servicio, inspirado en iniciativas de otros países y de la Ciudad de México, notifica a los usuarios sobre cualquier movimiento que se intente realizar en sus propiedades.

La Alerta Registral es un servicio digital que envía un correo electrónico al propietario o a un tercero con interés jurídico, informando sobre cualquier acto que afecte o grave la propiedad, como hipotecas, ventas o embargos. El costo anual del servicio es de 972 pesos en Jalisco, con un descuento del 50% para viviendas de interés social. A pesar del bajo costo y su gran utilidad, la ponente expresó su preocupación por la baja adopción: de 3 millones de inmuebles registrados en el estado, solo 500 tenían el servicio activado y, de estos, solo 200 lo mantuvieron vigente.

Ortega Híjar enfatizó que la herramienta es un mecanismo de prevención y una "cuestión cultural", ya que muchos propietarios no están acostumbrados a ser proactivos en la protección de su patrimonio. Aclaró que tener las escrituras guardadas no es suficiente, ya que los fraudes pueden ocurrir a través de documentos apócrifos.

Además, la herramienta obliga a los notarios a presentar avisos cautelares y preventivos, lo que brinda una capa adicional de seguridad. El aviso cautelar, en particular, inmoviliza la propiedad por 45 días, evitando que se registren otros actos durante ese periodo. Si el propietario recibe una alerta sobre un movimiento no reconocido, puede acudir directamente al Registro Público, donde será canalizado de inmediato a la Fiscalía para que su inmueble sea bloqueado y se inicie una investigación.

La Alerta Registral es un servicio digital que envía un correo electrónico al propietario o a un tercero con interés jurídico, informando sobre cualquier acto que afecte o grave la propiedad.

ESTRATEGIA COMERCIAL Y ESTUDIOS DE MERCADO: CLAVES PARA EL ÉXITO INMOBILIARIO

El panel moderado por Dania Peñafiel Puertas, directora comercial & senior partner de Teseo Data Lab, contó con la participación de Ignacio Ramírez, CEO de Inverti, Luis Salazar, director de desarrollo de Grupo Guía y Alberto Limón, socio fundador de Grupo Consulta, quienes compartieron sus perspectivas sobre cómo la planeación y el entendimiento del mercado son cruciales para el éxito.

Ignacio Ramírez identificó varios errores comunes de los desarrolladores, siendo el principal la falta de planeación. Subrayó que los proyectos exitosos que ha conocido realizaron no uno, sino hasta tres estudios de mercado, los cuales no funcionan como una herramienta de venta directa, sino como un apoyo fundamental para el diseño del producto.

También destacó la importancia de los permisos y la gestoría, un aspecto que a menudo se subestima en las fases iniciales, cuando los desarrolladores priorizan papeles como los arquitectos, financieros e ingenieros.

Por su parte, Luis Salazar hizo énfasis en la ética y los valores como un factor diferenciador en un entorno volátil. Mencionó que 2024 fue un año difícil, incluso en Estados Unidos, donde casi el 75% de los vendedores inmobiliarios no concretaron ninguna venta. Argumentó que aquellos que han mantenido un enfoque ético y transparente en sus negocios son los que mejor resisten las crisis.

Ignacio Ramírez identificó varios errores comunes de los desarrolladores, siendo el principal la falta de planeación.



Dania Peñafiel Puertas

Directora comercial & senior partner de Teseo Data Lab



Ignacio Ramírez

CEO de Inverti



Luis Salazar

Director de desarrollo de Grupo Guía



Alberto Limón

Socio fundador de Grupo Consulta

TECNOLOGÍA Y SISTEMAS DE CONTROL PARA LA GESTIÓN COMERCIAL



Carlos Méndez, presidente de AXOVIA Marketing & Technologies, destacó la urgencia de modernizar el sector inmobiliario a través de la tecnología. Criticó los métodos tradicionales, como el uso de hojas de cálculo y los procesos manuales, que son propensos a errores y causan retrasos significativos. Esta falta de integración genera una alta fricción en el proceso de venta y afecta la tasa de conversión.

Para resolver este problema, su empresa ha desarrollado la plataforma RAM, que estandariza y automatiza el proceso comercial, desde la fijación de precios hasta la firma de contratos. El sistema ha procesado más de 2,500 viviendas y 3,000 millones de pesos, demostrando que la implementación de tecnología es fundamental para mejorar la eficiencia, reducir la dependencia del factor humano y mantener la competitividad del sector.

Carlos Méndez

Presidente de AXOVIA Marketing & Technologies

El paisaje mismo se convierte en parte integral de la experiencia del aprendizaje.

CONSTRUYENDO HOSPITALIDAD: DISEÑO, DESARROLLO Y TENDENCIAS EN PROYECTOS INMOBILIARIOS HOTELEROS

Juan Pablo Vázquez de GVI, Héctor Villarreal de Posadas, Bruno Krieger de KONE, Saraith Rodríguez de Aircrete y Berenice Flores de Cushman & Wakefield, discutieron la importancia de la colaboración y la planeación en las etapas tempranas de los proyectos hoteleros. Coincidieron en que el éxito de un proyecto depende de la integración de todos los actores desde la concepción de la idea.

Héctor Villarreal explicó cómo la visión operativa se integra desde el inicio. Su equipo de factibilidad evalúa la ubicación de un terreno y determina la marca ideal, el número de habitaciones y la proyección financiera a diez años. Este proceso asegura que el proyecto sea viable y responda a las necesidades del mercado desde la fase inicial.

Berenice Flores, reforzó la importancia de la gerencia de proyectos desde las etapas más tempranas. Mencionó que el éxito se basa en

cuatro elementos clave: costo, tiempo, calidad y alcance. Enfatizó que es crucial definir los requisitos del proyecto desde un inicio para garantizar que se cumplan todas las expectativas.

Por su parte, Bruno Krieger, destacó la importancia de la comunicación entre desarrolladores y su equipo para la selección de tecnologías. Finalmente, Saraith Rodríguez, ilustró el valor de involucrar a los proveedores de materiales en las fases de diseño. Explicó que si la selección de los sistemas de construcción de muros se hace desde la concepción del proyecto, se pueden reducir costos en acero y concreto, disminuir el peso del edificio (lo que mejora su comportamiento sísmico) y aprovechar los beneficios de aislamiento térmico y acústico. También destacó que esta integración puede acortar el tiempo de ejecución del proyecto hasta en un 30 por ciento. 🌱



Saraith Rodríguez
Chief Commercial Officer de Aircrete



Berenice Flores
POS Hospitality and Development Consultancy
Director de Cushman & Wakefield



Juan Pablo Vázquez
Principal México GVI



Héctor Villarreal
Director de Desarrollo Posadas



Bruno Krieger
Director Comercial KONE

INMOBILIARE RECOMIENDA

WEB

RECOMENDACIONES WEB



TIBURONES INMOBILIARIOS

Plataforma educativa que presenta seminarios web, foros y cursos, brindando capacitación y oportunidades de networking con las empresas más destacadas del sector. Su propósito es formar profesionales inmobiliarios más competentes, fomentar el intercambio de innovaciones y facilitar la concreción de negocios.

SOFTEC

Compañía especializada en consultoría e investigación de mercados en México. A través de sus redes sociales, encontrarás información sobre eventos especializados a lo largo de todo el territorio mexicano, así como datos específicos y relevantes para entender el sector en cada uno de sus segmentos, principalmente el de vivienda.



REVITALIZA
CONSULTORES

ARQUITECTURA PARA NO ARQUITECTOS



ARQUITECTURA
para no **ARQUITECTOS**

Podcast presentado por Darío Furente y dedicado a aquellos que no son arquitectos pero les apasiona este tema. En las sesiones habla sobre cómo la arquitectura influye en la vida diaria, utilizando un lenguaje simple y directo para que cualquier persona, independientemente de su experiencia en el campo, pueda comprender la importancia de esta disciplina y su impacto día a día.



AMAZING RETAIL

Es un espacio creado por Getin con la información más relevante sobre retail en México y Latinoamérica. Conoce estadísticas, indicadores y la información necesaria para entender la industria del retail, tomar las decisiones adecuadas, en el momento correcto y de forma inteligente.

@REVITALIZACONSULTORES

Empresa B certificada y reconocida como Best For The world desde 2019 en la parte ambiental. Entre sus objetivos está el compromiso por neutralizar toda su huella de carbono para el 2030. Están unidos al Pacto Global, a la acciones por el clima y a SUMe, USGBC, IWBI y ASHRAE.

Promovemos tu **desarrollo** en **EE. UU.** con **la tecnología más avanzada** como nunca antes



Presentamos **una plataforma interactiva de última generación** que impulsa la promoción de propiedades de inversión en México ante un público calificado en Estados Unidos listo para viajar y con posibilidad de invertir.

The Golden Life es la primera plataforma en LATAM **que combina tecnología de punta, marketing estratégico y la inspiración turística mexicana** como gancho comercial al conectar desarrollos inmobiliarios con compradores reales a través de contenido visual, interactivo, estratégico y medible.

Destaca tu propiedad con:

- Anuncios digitales interactivos (video, links, botones).
- Difusión en medios segmentados y redes sociales.
- Acceso a un mercado interesado, de alto perfil y listo para viajar e invertir.
- Generación de leads calificados con IA desde 3 plataformas al mismo tiempo.
- Vamos de la inspiración a la inversión integrando el marketing turístico al marketing inmobiliario.
- 25 años en la industria.

Descúbrelo en:



 thegolden-life.com

 info@thegolden-life.com

 **33 4115 1702**



Conéctate con inversionistas, destaca tu desarrollo, vende con estrategia.

BONUS: Coméntanos que nos viste en Inmobiliare y recibe un bonus de **\$ 500 USD** para promover tu desarrollo



5 TECNOLOGÍAS PARA CENTROS DE DISTRIBUCIÓN (CEDIS)

ALMACENAMIENTO HIPERCONVERGENTE (HCI)

Integra almacenamiento, cómputo y red en un solo sistema mediante software, eliminando la necesidad de equipos separados. HCI puede mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y facilitar la gestión de datos.



VIRTUALIZACIÓN DE SERVIDORES

Permite que múltiples servidores operativos y aplicaciones se ejecuten en un solo servidor físico mediante máquinas virtuales. Lo anterior reduce la cantidad de hardware necesario, optimiza el uso de recursos y mejora la eficiencia energética. En los CEDIS, esta tecnología permite manejar grandes volúmenes de cargas de trabajo y recuperación ante fallos sin interrumpir las operaciones.

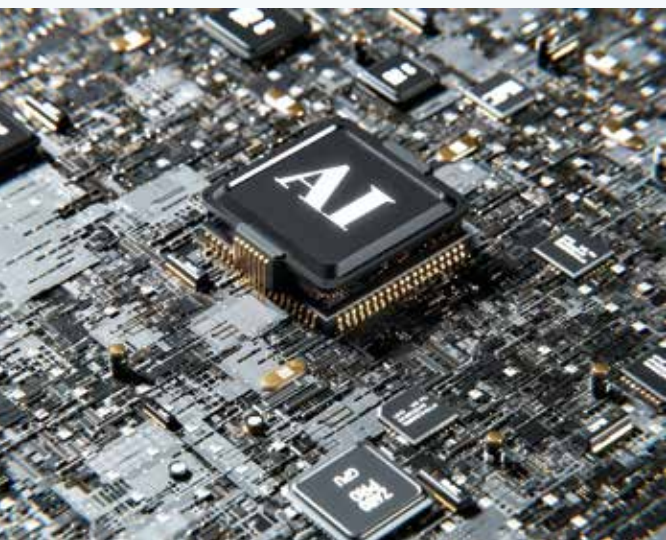
INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA) PARA GESTIÓN DE ENERGÍA

Se usa en los CEDIS para optimizar el consumo energético, anticipar mantenimientos y reducir tiempo de inactividad. Mediante análisis predictivo, sensores y Z algoritmos, la IA puede ajustar el uso de energía en tiempo real según las cargas de trabajo.



REDES DEFINIDAS POR SOFTWARE (SDN)

Permite gestionar y configurar redes de forma centralizada mediante software, separando el plano de control del plano de datos. En los CEDIS, son clave para asegurar una conectividad eficiente, rápida adaptación a cambios en la operación logística y mejor rendimiento en las comunicaciones entre sistemas.



INFRAESTRUCTURA MODULAR

Tecnología que permite a los CEDIS responder con rapidez a cambios en la demanda de almacenamiento o procesamiento. Además, facilita la reubicación de expansión con menor inversión inicial, lo que es crucial para empresas con crecimiento dinámico o que operan en múltiples ubicaciones.

GUADALAJARA 2025

3 Y 4 SEPTIEMBRE ● HILTON MIDTOWN

**AQUI EL DESARROLLO SE
ENCUENTRA CON LA DISRUPCIÓN**

www.inmobiliare.com



AGENDA

AGOSTO



SEPTIEMBRE

28
AGOSTO

REBS Retail

Evento clave para transformar el sector, explorando tecnología, hábitos de consumo y nuevas dinámicas comerciales. Conecta a ejecutivos, desarrolladores y marcas líderes para facilitar negociaciones y alianzas estratégicas.

Ubicación CDMX

INMOBILIARE
RETAIL
SUMMIT
2025

13 - 15 / AGOSTO

Expo Deconarq

Espacio que concentra la industria de la construcción y una gama de diversos proveedores de la construcción, arquitectura, instalaciones, acabados y desarrollo.

Ubicación Cancún, México

deconarq.com.mx/


19 - 21 / AGOSTO

Concrete Show

Evento que reunirá a diversos personajes de la industria del real estate, los cuales hablarán sobre las tendencias e innovaciones en sistemas y métodos constructivos que tiene como base el hormigón.

Ubicación São Paulo, Brasil

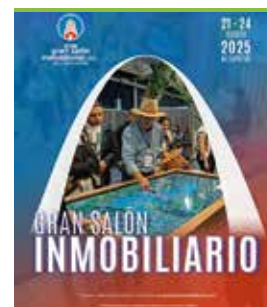
www.concreteshow.com.br/pt/home.html


21 - 24 / AGOSTO

Gran Salón Inmobiliario 2025

Feria inmobiliaria que reúne una oferta amplia de proyectos nuevos y usados de tipo residencial, comercial, turístico y empresarial, tanto a nivel nacional como internacional.

Ubicación Bogotá, Colombia

gransaloninmobiliario.com/


27 Y 28 / AGOSTO

Los Angeles Build Expo

Evento enfocado en profesionales de la construcción en el área de Los Ángeles, los asistentes tendrán acceso a los últimos productos y tecnologías en el mercado.

Ubicación | Los Ángeles, Estados Unidos

➤ buildexpousa.com/los-angeles-build-expo/



29 - 31 / AGOSTO

ExpoVivienda

Punto de encuentro para personas que buscan hogar y ofrecen las mejores propuestas del mercado inmobiliario.

Ubicación | Santiago de Chile, Chile

➤ www.expovivienda.cl/



3 - 5 / SEPTIEMBRE

International Built Environment Week (IBEW)

Expertos en el área se darán cita en el evento para compartir las buenas prácticas y profundizar en temas de digitalización, construcción y sostenibilidad.

Ubicación | Singapur, Singapur

➤ www.ibew.sg/



17 - 19 / SEPTIEMBRE

APEX

Plataforma interactiva para los actores del mercado inmobiliario, tanto locales como internacionales, presentando marcas, propiedades y servicios líderes en la industria a un público global.

Ubicación | Miami, Estados Unidos

➤ usproperty.show/



30 - SEP / 2 - OCT

Expo Eficiencia Energética Argentina 2025

Exposición internacional que reúne a empresas, instituciones, organismos públicos y privados, quienes darán a conocer los últimos adelantos tecnológicos, acerca del uso racional de la energía, todo lo relacionado con el desarrollo sustentable.

Ubicación | Santa Fe, Argentina

➤ expoeficiencia-energetica.com/



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

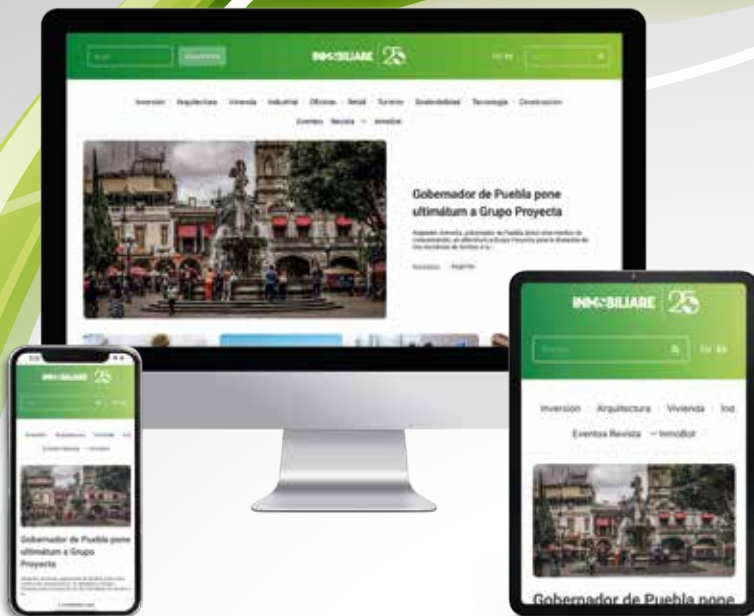
CDMX:  +52 55 6087 0544

Bogotá:  +57 310 318 9536

Encuentranos en:

INMOBILIARE

inmobiliare.com



+150 mil
USUARIOS ÚNICOS
WEB MENSUAL

+260 mil
VISITAS A LA PÁGINA

+80,000
NEWSLETTER

REDES SOCIALES



+12,460 mil
SEGUIDORES



+37,010 mil
SEGUIDORES



+14,758 mil
SEGUIDORES



+36,093 mil
SEGUIDORES



2,099
SEGUIDORES

ENCUÉNTRANOS EN:

INMOBILIARE

SIGUENOS EN
LINKEDIN
ESCANEAANDO
EL QR



REB+

SUMMIT

by **INMOBILIARE**

RESERVA TU LUGAR

**RETAIL CDMX
AGOSTO
28**



**GUADALAJARA
SEPTIEMBRE
3-4**



**EXNI CDMX
CAMINO REAL
OCTUBRE
29-30**



inmobiliare.com