

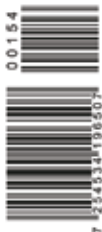
# INMOBILIARE

No. 154 / 2025

LATAM

## SERGIO RESÉNDEZ

TRES DÉCADAS DE LIDERAZGO EN  
EL REAL ESTATE MEXICANO



00154  
7 824434 196404  
AÑO 35 - NÚMERO 154  
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$120.00 M.N.

REBS  
GUADALAJARA

CLAVES PARA ELEGIR PROPIEDADES  
CON ALTA DEMANDA EN RENTA

GUÍA DE FINANCIAMIENTO VERDE  
PARA EDIFICACIONES SOSTENIBLES  
EN MÉXICO

## UNIBLOCK

### SIMPLIFICA LA CONSTRUCCIÓN



UNIBLOCK<sup>®</sup> es una empresa mexicana con 50 años en la rama de la construcción.



Marca número uno en recubrimientos.



Soluciones constructivas de calidad profesional a un precio justo y competitivo.



Productos como recubrimientos y estucos, adhesivos para pisos y boquillas, preparación de superficies, impermeabilizantes y pequeñas reparaciones.



**APLANADO UNIBLOCK<sup>®</sup>**

**PASTA FINA UNIBLOCK<sup>®</sup>**

RECUBRIMIENTO

COATING

DESDE 1974

SAINT-GOBAIN

**TEXTURA EN POLVO**

Textura en polvo profesional para recubrir y texturar a muros de concreto y block.

RECUBRIMIENTO

COATING

DESDE 1974

SAINT-GOBAIN

**APLANADO BLANCO**

REPUELA, APLANA Y DOTA TO MUDO EN UN SOLO PASO. REPELENTE A LA HUMEDAD. PARA USO EN INTERIORES Y EXTERIORES. NO NECESITA MEZCLARSE CON OTRAS PRODUCTOS. LOGRA HASTA 4 CM DE ESPESOR EN UN SOLO PASO.

HASTA 4 cm

**UNIBLOCK**

RECUBRIMIENTO

COATING

DESDE 1974

SAINT-GOBAIN

**STUCCO**

Recubrimiento impermeable para dar final a muros y cielos de block, barro, ladrillo, tabique y tabicón.





[www.uniblock.com.mx](http://www.uniblock.com.mx)



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 Mexico<sup>1</sup>**

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](https://fibramacquarie.com)

#### Contact

##### Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900

[industrial.leasing@fibramacquarie.com](mailto:industrial.leasing@fibramacquarie.com)

##### Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700

[retail.leasing@fibramacquarie.com](mailto:retail.leasing@fibramacquarie.com)

<sup>1</sup>. 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.



# TECNOLOGÍA DE ALTO DESEMPEÑO EN EFICIENCIA ENERGÉTICA



**VIDRIOS SOLARBAN® R67 | SOLARGRAY® | CLARO**

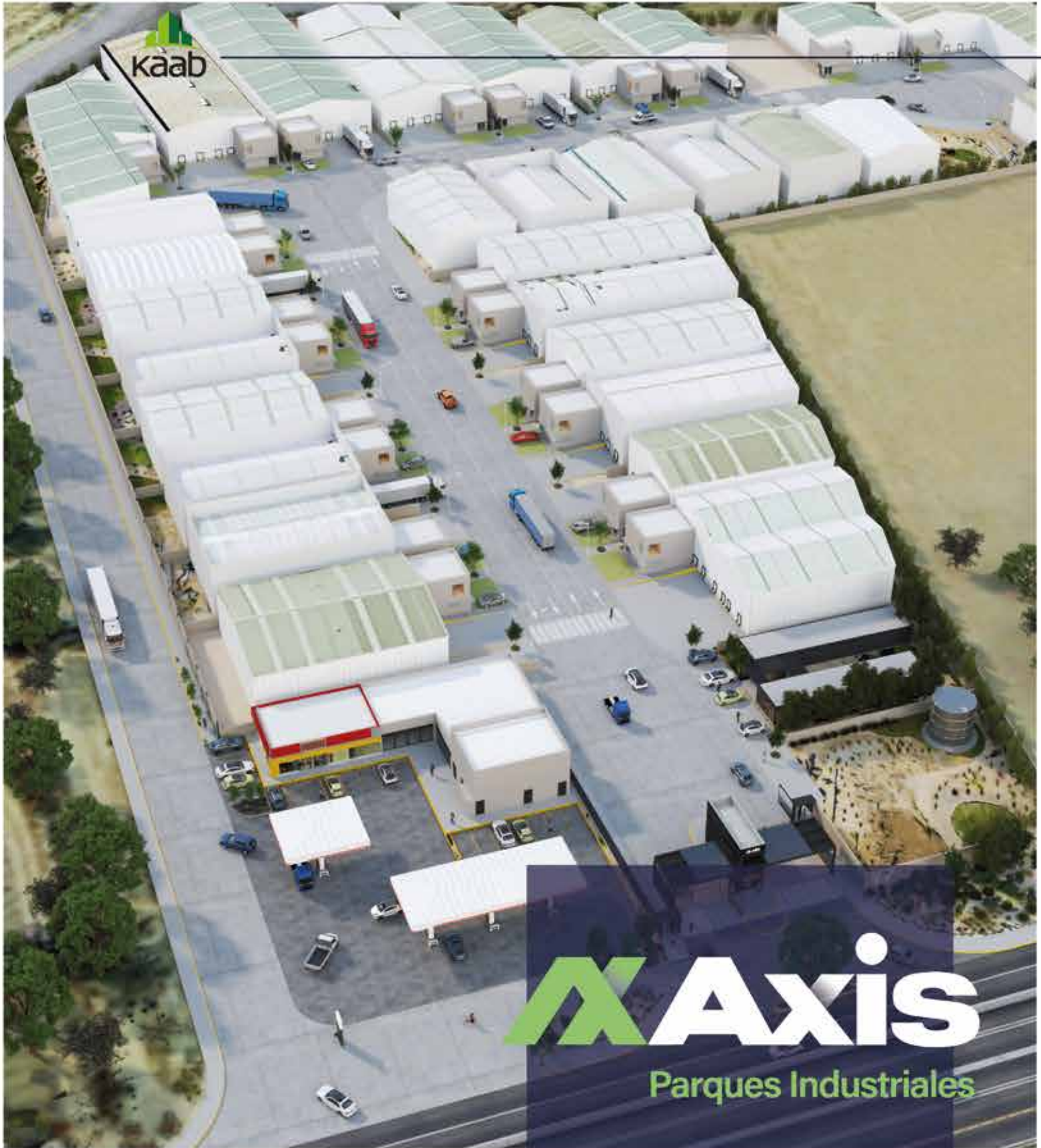
TORRES ACACIA 1 Y 2  
NUEVO LEÓN, MÉXICO

DESCUBRE MÁS DE  
SOLARBAN AQUÍ



[WWW.VITROARQUITECTONICO.COM](http://WWW.VITROARQUITECTONICO.COM)





kaab

**Axis**  
Parques Industriales



**T**ras el éxito consolidado de AXIS Tonalá, que marcó un antes y un después en los parques industriales de Jalisco, AXIS presenta sus nuevos desarrollos: **AXIS Zapopan y AXIS 3**. Ambos proyectos refuerzan la visión de conectar a México mediante centros logísticos de clase mundial, generando inversión, empleos y valor sostenido para la región.

## UN LEGADO QUE SE EXPANDE

AXIS es la división industrial de Grupo KAAB y, desde sus inicios, ha apostado por la innovación, la calidad y la confianza como pilares fundamentales para atraer a empresas AAA nacionales e internacionales. Con Tonalá dividido en tres fases, el modelo ha demostrado ser un catalizador para la llegada de corporativos estratégicos que hoy forman parte de la red logística del país.

Ese mismo éxito ha impulsado la expansión hacia nuevos horizontes. Por un lado, AXIS Zapopan, que se suma como un parque de menor escala pero con una ubicación privilegiada, y por otro, AXIS 3, la siguiente etapa del ecosistema industrial en Tonalá, que refuerza la presencia de la marca en una de las zonas con mayor potencial de crecimiento del estado.



## AXIS Zapopan: Ubicación y proyección

Ubicado en la colonia La Vinatera, AXIS Zapopan está frente a la Preparatoria 21 de la Universidad de Guadalajara y colinda con un próximo desarrollo habitacional de más de 1,700 viviendas. Este entorno garantiza un ecosistema perfecto para la operación industrial, comercial y logística, además de un mercado laboral inmediato y en constante crecimiento.

## AXIS 3: La evolución natural en Tonalá

Como expansión de las primeras fases en Tonalá, Axis 3 suma más de 200,000 m<sup>2</sup>, actualmente en proceso de urbanización. Ofrecerá lotes y macrolotes en venta, además de proyectos build-to-suit. Su infraestructura incluirá vialidades de concreto hidráulico, redes eléctricas e hidráulicas, sistemas de seguridad, áreas verdes y un entorno comercial, consolidando un espacio estratégico para nuevas empresas en la ZMG.

## Más que un parque: un motor de crecimiento

Tanto AXIS Zapopan como AXIS 3 confirman que la visión de AXIS va más allá de construir naves industriales. Estos proyectos actúan como verdaderos motores de crecimiento regional: impulsan la creación de empleos, generan plusvalía, atraen inversión y fortalecen la posición de Jalisco como hub logístico e industrial de México.

Para AXIS, cada nuevo desarrollo es un paso en la misión de trazar los puntos estratégicos que conecten al país con el mundo, con infraestructura de clase mundial, visión de largo plazo y un compromiso constante con la **innovación** y la **calidad**.





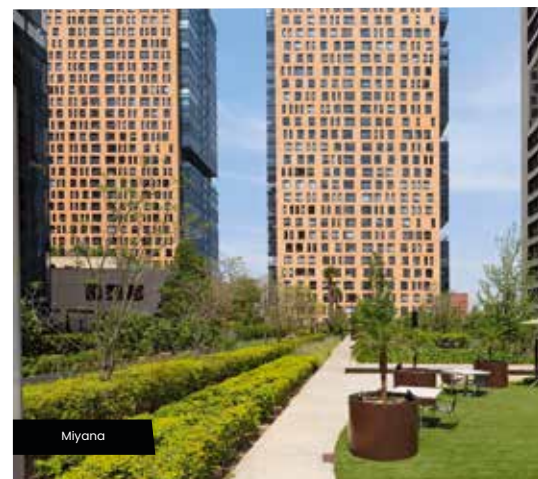
# GIGANTE GRUPO INMOBILIARIO

## Innovación y solidez en el desarrollo inmobiliario

**D**esde su fundación en 2008, **Gigante Grupo Inmobiliario** ha trazado una ruta sólida en el mapa del desarrollo inmobiliario. Con una visión enfocada en el largo plazo, la empresa no solo construye inmuebles: crea experiencias funcionales, habitables y de gran diseño arquitectónico.

A lo largo de casi dos décadas, el grupo se ha posicionado como un actor clave en el desarrollo y operación de proyectos inmobiliarios de alto impacto, abarcando el sector comercial, corporativo y residencial, creando así usos mixtos para fusionar rentabilidad, diseño e innovación con un profundo entendimiento de las necesidades del mercado.

Hoy, con presencia en **25 estados del país** Gigante Grupo Inmobiliario representa mucho más que cifras. Representa una filosofía que apuesta por la transformación de entornos urbanos, la revitalización de comunidades y el desarrollo de proyectos **sustentables** que dialogan con su contexto.



**Transformamos  
Espacios en experiencias**





Uno de nuestros desarrollos más emblemáticos es **Miyana**, en Polanco. Un complejo de usos mixtos residencial, comercial, corporativo y hoteles no solo destaca por su ubicación estratégica, sino por su belleza arquitectónica y propuesta cultural, en colaboración con la prestigiosa firma Legorreta. Miyana ha sido construido bajo las normas de **certificación internacional LEED**.

Otro caso destacado es **Palmas UNO** en Interlomas, un desarrollo que integra una **torre corporativa de primer nivel** y un centro comercial que ofrece lo mejor en gastronomía, entretenimiento, bienestar y servicios. Su diseño contemporáneo responde a las exigencias de un público que valora tanto el confort como la estética.

Por su parte, el recientemente inaugurado **Agwa Bosques**, diseñado por el arquitecto Enrique Macotella, se alza como un nodo estratégico entre dos de las zonas corporativas más importantes de la Ciudad de México: Bosques de las Lomas y Santa Fe. Con este proyecto, Gigante Grupo Inmobiliario reafirma su vocación por conectar personas, ideas y negocios en espacios dinámicos y bien pensados.

Al sur de la ciudad, **Gran Terraza Coapa** ofrece una experiencia comercial al aire libre, ideal para la convivencia familiar y social. Con un enfoque **Pet Friendly**, arquitectura abierta y un concepto de mercado gourmet llamado Food Central, este centro comercial se ha convertido en un punto de encuentro para quienes buscan un estilo de vida relajado, moderno y accesible.







La Oportunidad Inmobiliaria de México

## DESARROLLADOR INMOBILIARIO

Durante 34 años, en Grupo SI NOW hemos hecho posible el sueño de un patrimonio para miles de familias mexicanas y hemos impulsado el crecimiento de emprendedores en todo el país.

Nuestra filosofía empresarial, basada en un propósito con causa y valores, nos guía a crear espacios que generan valor, bienestar y desarrollo sostenible.

Participamos activamente en el sector industrial & habitacional, consolidando nuestra presencia en distintos estados de la República Mexicana. Hemos cumplido el sueño de más de **52,000 FAMILIAS MEXICANAS Y EMPRENDEDORES.**







Baja California Sur

Jalisco

Guanajuato

San Luis Potosí

Querétaro

  
**NOVOTECH®**  
SI NOW

**+ DE 3 MILLONES**  
de metros cuadrados en  
desarrollo de cluster  
logísticos & almacenamiento



**SUBURBIO SI NOW®**

**+ DE 21 MILLONES**  
de metros cuadrados en  
desarrollos habitacionales  
integrales

**Descubre por qué somos  
La Oportunidad Inmobiliaria de México**



[gruposinow.com](http://gruposinow.com)



El mercado inmobiliario avanza al ritmo de la economía global, la innovación tecnológica y, sobre todo, de las personas que han dedicado su vida a construir no solo estructuras, sino también un **legado duradero**. En esta edición, celebramos la trayectoria, analizamos las tendencias clave y exploramos las herramientas que están haciendo del *Real Estate* una industria más responsable.

En este número, abordamos un tema de creciente relevancia: el financiamiento verde. Presentamos una colaboración de THREE Consultoría Medioambiental, que nos guía a través de la Guía de financiamiento Verde para edificaciones sostenibles en México.

Además, les ofrecemos una reseña detallada de REBS Guadalajara. Este encuentro demostró una vez más ser el punto de convergencia para el análisis profundo de las tendencias del Occidente del país, ofreciendo una visión clara sobre las oportunidades de inversión.

En nuestra portada encontramos a Sergio Reséndez, una figura clave cuya visión y tres décadas de liderazgo han moldeado de manera significativa el panorama inmobiliario en México. Exploramos su legado, su perspectiva sobre los ciclos del mercado y las estrategias que han mantenido su liderazgo y el de sus equipos en las diversas ramas del Real Estate.

**MÓNICA HERRERA PEÑA**

[monica.herrera@inmobiliare.com](mailto:monica.herrera@inmobiliare.com)

## DIRECTORIO

### Publisher & CEO

Guillermo Almazo Garza  
[guillermo@inmobiliare.com](mailto:guillermo@inmobiliare.com)

### Editor in Chief

Erico García García  
[erico@inmobiliare.com](mailto:erico@inmobiliare.com)

### Founder Partner

Emiliano García García  
[emiliano@inmobiliare.com](mailto:emiliano@inmobiliare.com)

### CONSEJO EDITORIAL:

Abraham Metta, Adrián García Iza, Alberto De la Garza Evia, Alejandro Sepúlveda, Raúl Gallegos, Andres Lachica, Blanca Rodríguez, Eduardo Güémez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañón, Héctor Ibarzabal, Humberto Treviño, Jaime Lara, Javier Barrios, Javier Llaca, Jorge Ávalos, José Ma. Garza Treviño, Juan Pablo Arroyuelo, Luis Gutiérrez, Lyman Daniels, Roberto Charvel, Pedro Azcué, Sergio Argüelles, Silvano Solís, Víctor Lachica, Yamil Chamoun

### Coordinadora General Editorial

Mónica Herrera Peña  
[monica.herrera@inmobiliare.com](mailto:monica.herrera@inmobiliare.com)

### Coordinadora Web

Rubi Tapia Ramírez  
[rubi.tapia@inmobiliare.com](mailto:rubi.tapia@inmobiliare.com)

### Redactores

Juan Rangel  
[juan.rangel@inmobiliare.com](mailto:juan.rangel@inmobiliare.com)

### Social Media Manager

Iván Geovanni Lemus Chico  
[ivan.lemus@inmobiliare.com](mailto:ivan.lemus@inmobiliare.com)

### Creador de contenido

Brenda García Butrón  
[brenda.butron@inmobiliare.com](mailto:brenda.butron@inmobiliare.com)

### Dirección Diseño Editorial

Vincent Velasco  
[vincent.velasco@inmobiliare.com](mailto:vincent.velasco@inmobiliare.com)

### Coordinadora General de Diseño

Alondra Jaimes Santiago  
[alondra.jaimes@inmobiliare.com](mailto:alondra.jaimes@inmobiliare.com)

### Equipo de Diseño

Dafne Villagomez Castillo  
[dafne.villagomez@inmobiliare.com](mailto:dafne.villagomez@inmobiliare.com)

Eduardo Daniel García Negrete  
[eduardo.garcia@inmobiliare.com](mailto:eduardo.garcia@inmobiliare.com)

Nancy Durán Luna  
[nancy.duran@inmobiliare.com](mailto: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](mailto:erico@b2bmedia.mx)

### Publisher Inbound Logistics Latam

Guillermo Almazo Garza  
[publisher@il-latam.com](mailto:publisher@il-latam.com)

### Digital Group Publisher

Emiliano García García  
[emiliano@b2bmedia.mx](mailto:emiliano@b2bmedia.mx)

### Coordinadora de Administración y Circulación

Yesenia Fernández  
[yesenia.fernandez@inmobiliare.com](mailto:yesenia.fernandez@inmobiliare.com)

### Asistente de Administración y Circulación

Hortencia Barrera  
[hortencia.barrera@inmobiliare.com](mailto:hortencia.barrera@inmobiliare.com)

### Logística

Felipe Romero

### Alianzas Institucionales

Verónica Arias  
[veronica.arias@inmobiliare.com](mailto:veronica.arias@inmobiliare.com)

### Publicidad

[contacto@inmobiliare.com](mailto:contacto@inmobiliare.com)

### Ventas

Audrey Bonilla  
[audrey.bonilla@inmobiliare.com](mailto:audrey.bonilla@inmobiliare.com)

Carlos Caicedo  
[carlos.caicedo@inmobiliare.com](mailto:carlos.caicedo@inmobiliare.com)

Claudia Castro  
[claudia.castro@inmobiliare.com](mailto:claudia.castro@inmobiliare.com)

Karen Cárdenas  
[karen.cardenas@inmobiliare.com](mailto:karen.cardenas@inmobiliare.com)

Lucía Castillo  
[lucia.castillo@inmobiliare.com](mailto:lucia.castillo@inmobiliare.com)

Marina Martínez  
[marina.martinez@inmobiliare.com](mailto:marina.martinez@inmobiliare.com)

Verónica Arias  
[veronica.arias@inmobiliare.com](mailto: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 154 año 26. Publicación de noviembre 2025. Registro de marca número 289202/2014 ante el IMPI. Número de reserva al título en derechos de autor: 04-2016-012013133300-102. Certificado de licitud de título y de contenido 15833. **TIRAJE CERTIFICADO DE 30,052 EJEMPLARES EN PROMEDIO.** "Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector Folio: 00819-RHY, expediente número RHY3032011 emitido por y registrado en el **PADRÓN NACIONAL DE MEDIOS IMPRESOS DE LA SEGOB.**" Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito de los editores. El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

## CONTACTO

[contacto@inmobiliare.com](mailto:contacto@inmobiliare.com)

México +52 5555 147914

USA +1 (305) 833 5372

[www.b2bmedia.mx](http://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



# NAVES DISPONIBLES

SALAMANCA, GUANAJUATO.

**BAJIO** INDUSTRIAL PARK

ÁREA TOTAL DE  
**NAVE 06**  
**7,568 m<sup>2</sup>**

ÁREA TOTAL DE  
**NAVE 09**  
**9,315 m<sup>2</sup>**

**BUILD TO SUIT**

APODACA, NUEVO LEÓN.

**HUINALA** INDUSTRIAL PARK

ÁREA TOTAL DE  
**NAVE 01**  
**12,068 m<sup>2</sup>**



# CONTENIDO

## 12 NOTICIAS

### 16 LO QUE DEBES SABER

**Estados Unidos** sigue siendo una apuesta segura para el real estate

## 18 INMOBILIARE RECOMIENDA



### 20 COLABORADOR INMOBILIARE

Estado actual del **crowdfunding** inmobiliario

### 26 Enfoque Inmobiliario

de la nueva reforma en materia de lavado de dinero

## EN ESTA EDICIÓN

30 **¿Es momento de invertir?** Claves para elegir propiedades con alta

34 **Vivienda vertical**, una solución para la demanda y los nuevos estilos de vida en CDMX

## 38 EN PORTADA

Sergio Reséndez tres décadas de liderazgo en el Real Estate mexicano



## ALIADOS

46 **Estructuras de madera en México:** todo lo que necesitas saber

54 **Guía de Financiamiento Verde** para Edificaciones Sostenibles en México

## EXPERTOS INMOBILIARE

88 **Futuros urbanos** en Latinoamérica  
Por: Edgar Roen



## 90 RESEÑAS

**REBS GUADALAJARA:** Tendencias y oportunidades del mercado inmobiliario en occidente

## 106 INMOBILIARE RECOMIENDA

## ARTE

110 Ricardo Legorreta





# EL PASADO SE RASGA LA INNOVACIÓN SE REVELA

Desde vender o rentar tus oficinas e inmuebles industriales, hasta gestionar tu construcción, administrar tu edificio y valorar propiedades.

**Soluciones inmobiliarias a tu medida**  
Escanea el código QR y conecta con los expertos

    @cushwakemx

+ 55 85258000  
contactomx@cushwake.com



# NOTICIAS

## BAYER INVERTIRÁ 800 MDP PARA SU PLANTA DE PRODUCCIÓN DE ORIZABA, VERACRUZ

Bayer México formalizó una inversión por 800 millones de pesos (mdp) para su planta de producción en Orizaba-Ixtaczoquitlán, Veracruz. Según la firma, de esta cantidad se destinarán 600 mdp para el inmueble, y 200 mdp para la optimización específica de laboratorios, infraestructura y sistemas.



## EL NUEVO RASCACIELOS DE CANADÁ QUE ROMPE RÉCORDS EN LA CONSTRUCCIÓN: "ES UNA PROEZA DE INGENIERÍA Y ESCALA VERTICAL"



One Bloor West, un diseño del prestigioso estudio de arquitectura Foster+Partners en colaboración con CORE Architects. Tras un complejo periplo legal, algún que otro escollo técnico y sobrecostos disparados hasta acercarse a los 2.000 millones de dólares, su fase de construcción está a punto de terminar en pleno corazón de Toronto (Canadá).

## AVANZA CONSTRUCCIÓN DE MAXXIMUS GUAYAQUIL, PRIMER RASCACIELOS DE ECUADOR



Pronobis y Millenium están construyendo el primer rascacielos de Ecuador: el Maxximus Guayaquil City Center, una torre de 184 metros de altura y 50 pisos. De acuerdo con los desarrolladores, se trata de un ambicioso proyecto ubicado en Puerto Santa Ana, la zona de mayor plusvalía de Guayaquil, el cual requerirá una inversión de más de 150 millones de dólares.





## L'ORÉAL DESTINARÁ 80 MDD PARA SUS DOS PLANTAS DE PRODUCCIÓN EN MÉXICO

L'Oréal, compañía de productos de belleza, anunció que durante 2026 invertirá más de 80 millones de dólares (mdd) en México. De acuerdo con la firma francesa, el objetivo es ampliar las líneas de producción en sus plantas de San Luis Potosí y Ciudad de México, las cuales generan una producción conjunta de más de 420 millones de unidades anuales.



## LAS RESIDENCIAS DE MARCA ACELERAN SU PRESENCIA EN MÉXICO

Aunque las residencias de marca no son nuevas en el panorama inmobiliario, su presencia en México se ha acelerado empujada por inversionistas que consideran que el país está listo para ir un escalafón más en la oferta de lujo residencial.

**ULINE MEXICALI**

**ULINE MONTERREY**

**ULINE**

**SIRVIENDO A MÉXICO DESDE MÉXICO**

**ORDENE ANTES DE LAS 6 PM PARA ENVÍO EL MISMO DÍA**

**AMPLIO CATÁLOGO  
800-295-5510  
uline.mx**

- Entrega al Día Siguiente
- Entrega en 2 Días
- Entrega en 3-5 Días
- Oficina de Ventas
- Centro de Distribución

Cities marked on the map: Tijuana, Juárez, Nogales, Hermosillo, Chihuahua, Nuevo Laredo, Torreón, Durango, La Paz, Tampico, Merida, Cancún, Acapulco, Puebla, Ciudad de México, Guadalajara.

## OFICINAS EN MÉXICO MÁS DINÁMICO Y EN RECUPERACIÓN AL 2T25: GRUPO FREL

El sector de oficinas en México ha consolidado su recuperación, exhibiendo un dinamismo notable durante el segundo trimestre del 2025; el análisis de Grupo FREL reveló un que ha tenido un incremento sostenido en la demanda, una reducción significativa en la vacancia y un notable ajuste al alza en los precios de renta.



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



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, reflejando la demanda por experiencias de compra más integradas y diversificadas.

## MONUMENTO A LA REINA ISABEL II SERÁ DISEÑADO POR FOSTER + PARTNERS



El monumento a la reina Isabel II será diseñado por Foster + Partners, el cual estará ubicado en el corazón del parque de St. James en Londres. De acuerdo con el comunicado, el diseño celebra la vida de la madre de Carlos III, su deber público y fe privada. En este sentido, habrá dos jardines y puertas unidas por un puente y sendero.



## CRECE POTENCIAL DEL MERCADO DE RENTAS EN TIJUANA Y PUEBLA



Tijuana y Puebla, dos ciudades importantes en la radiografía mexicana, se consolidan como polos importantes para la dinámica de arrendamiento. Y es que, su comportamiento poblacional, ha llevado a que el mercado de rentas crezca en los últimos tiempos.

## CONSTRUCTORAS INDUSTRIALES EN MÉXICO: ¿QUÉ CONSIDERAR ANTES DE ELEGIR UN SOCIO ESTRATÉGICO?



El auge de sectores como el automotriz, logístico, electrónico y farmacéutico ha impulsado la demanda de desarrollos industriales especializados. En este contexto, elegir entre las constructoras industriales en México adecuadas puede ser decisivo para garantizar que un proyecto se construya con eficiencia, calidad y visión a largo plazo.



LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

**WE CREATE INDUSTRIAL  
SPACES THAT DRIVE GROWTH**

CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS

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



[www.rocadesarrollos.com](http://www.rocadesarrollos.com)

+52 800 800 0420

roca-desarrollos

rocadesarrollos\_

## LO QUE TIENES QUE SABER



Estados Unidos sigue siendo una apuesta segura, Agencia EFE

ESTADOS UNIDOS SIGUE SIENDO UNA  
APUESTA SEGURA PARA EL REAL ESTATE

POR: EFE



La solidez del mercado estadounidense, su capacidad de apreciación de valor y su papel como alternativa frente a la volatilidad financiera global, son los factores que hacen de Estados Unidos, un destino de inversión seguro para el real estate.

Durante el Real Estate Forum 2025, celebrado en Miami por la Cámara de Comercio de España en EE. UU. en colaboración con Abanca USA, más de 120 líderes del sector inmobiliario conversaron sobre los retos y oportunidades que enfrenta el sector en estos momentos, especialmente en los espacios de oficinas, retail, residencial, multifamiliar y en la industria hotelera.



## Florida, una oportunidad de inversión

De acuerdo con Mónica Vázquez, directora general de Abanca USA, y Jon Paul Pérez, presidente de la inmobiliaria Related Group, Florida se encuentra viviendo un despunte como destino de inversión, principalmente para quienes llegan del extranjero en busca de nuevos negocios.

Asimismo, detallaron que las zonas costeras se han convertido en uno de los principales atractivos. Sin embargo, advirtieron que los aranceles generan incertidumbre para los inversores y desarrolladores.

Por su parte, Alan Ojeda, director ejecutivo de Rilea Group, explicó que de los más grandes retos que enfrenta el sur de Florida es la creación de comunidades asequibles, bien comunicadas con transporte público. 🌱



# INMOBILIARE RECOMIENDA

WEB

## BACCARATRESIDENCESDUBAI

Proyecto ubicado en el corazón de Downtown Dubái en los Emiratos Árabes. El proyecto está inspirado en la firma Baccarat. Su cuenta de Instagram ofrece fotografías detalladas de cada uno de los espacios de la torre, incluyendo las impresionantes vistas, mobiliario y acabado de lujo.



## BRANDO ANGULO

Fundador y CEO de Brada Grupo Inmobiliario. Su perfil de TikTok se enfoca en educar a su audiencia sobre el mundo de los bienes raíces, el emprendimiento y la inversión. Comparte consejos prácticos, análisis del mercado inmobiliario y su propia experiencia como desarrollador y empresario.



## 888 BRICKELL MIAMI DOLCE&GABBANA

Su cuenta de Instagram ofrece una narrativa visual impecable que captura la esencia del estilo de vida del proyecto. Muestra renderings detallados de los interiores opulentos diseñados por Dolce & Gabbana, las imponentes fachadas del rascacielos y un adelanto de las vistas espectaculares del centro de la ciudad y el mar.

## PODCAST SERGIO PÉREZ CASTILLEJA

Centrado en el mundo de los negocios, la inversión y el emprendimiento, con un enfoque particular en el mercado mexicano. Su canal de YouTube se enfoca en compartir conocimientos y experiencias a través de entrevistas, consejos financieros y análisis de diversas industrias. Ofrece una visión personal del mundo empresarial, mostrando al fundador de varias empresas exitosas y su trayectoria.



 Dominguez Pina Inmobiliaria

## HABLEMOS CON PROPIEDAD

Conducido por Víctor Hugo Morales, corredor inmobiliario matriculado, busca brindar herramientas, análisis y contenidos de valor para quienes desean invertir, vender, comprar o entender mejor el mundo de los bienes raíces.







*Make* AZULIK,  
YOUR HOME

[www.azulikrealestate.com](http://www.azulikrealestate.com)

A Z V L I K  
DEVELOPMENTS

# ESTADO ACTUAL DEL CROWDFUNDING INMOBILIARIO

POR: ASOCIACIÓN DE PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO, AFICO







**E**l financiamiento colectivo inmobiliario (también conocido como crowdfunding inmobiliario) cumple 10 años en México y además de ser un sector que muestra dinamismo y crecimiento, cuenta con varios jugadores relevantes que están moldeando la industria.

Según datos de la Asociación de Plataformas de Financiamiento Colectivo (AFICO), a mediados del 2025 existían 9 plataformas especializadas en inmuebles autorizadas por la CNBV como IFCs (Institución de Financiamiento Colectivo), de las cuales únicamente 7 están operando.

Existen principalmente dos modelos o tipos de crowdfunding inmobiliario:

#### **-Deuda**

El inversionista presta dinero a un proyecto inmobiliario, el cual debe pagar intereses y capital después de un plazo establecido. Entre las plataformas se observan modelos de deuda con tasa fija, y otros con tasa variable que dependen del resultado del proyecto. Para los desarrolladores inmobiliarios esta opción es una alternativa de financiamiento a la construcción o remodelación.

### **LA INDUSTRIA ESTÁ DOMINADA HISTÓRICAMENTE POR 3 PLATAFORMAS: BRIQ.MX, 100 LADRILLOS Y M2CROWD.**

#### **-Copropiedad o regalías**

El inversionista adquiere una participación en un inmueble, y se hace beneficiario de las rentas y la plusvalía de su parte proporcional. Normalmente se ofrece un mercado secundario para poder vender tu participación.

De las 9 plataformas, 4 están autorizadas para hacer únicamente deuda, 4 para copropiedad o regalías, y en el caso de briq.mx para hacer tanto deuda como copropiedad y regalías.

## RESUMEN DE LAS PLATAFORMAS

**brigmx:** Fundada en 2015 y con licencia como Institución de Financiamiento Colectivo (IFC) por parte de la CNBV desde 2023. Ofrece financiamiento de deuda para construcción y remodelación para proyectos residenciales o de uso mixto en México; y de copropiedad para ser socio de proyectos o fondos operados por terceros tanto en México como en Estados Unidos. Ha financiado más de 170 proyectos. Sus montos mínimos de inversión son desde los \$500 pesos. Ofrece un mercado secundario para sus proyectos de copropiedad. Su método de fondeo es a través de campañas de recaudación, donde cada proyecto puede tener una o muchas campañas.

**Monific:** Fundada en el 2018 y con licencia como IFC 2023. Ofrecen inversiones de tipo copropiedad en proyectos de tipo habitacional, hotelero e industrial. También ofrece un mercado secundario en donde se pueden vender o adquirir participaciones de los proyectos. Su monto mínimo de inversión es de \$1,000 pesos. Ha financiado 103 proyectos en total.

**Expansive:** Fundada en 2016 y con licencia como IFC desde 2023. Ofrece financiamientos para proyectos a través de deuda, con montos mínimos desde \$1,000 pesos en proyectos de tipo residencial y hotelero. No está claro el número de proyectos financiados. No se tiene información sobre un mercado secundario disponible por el momento. Financian sus proyectos por campañas de recaudación que las denominan “versiones” de un mismo proyecto.

**Pm2:** Con licencia como IFC desde 2024. Ofrece inversiones de deuda para proyectos que en su mayoría son de tipo habitacional para la construcción, remodelación ó comercialización de las viviendas. Su monto mínimo de inversión es de \$1,000 pesos y hasta el momento no cuenta con un mercado secundario disponible en su plataforma. Tampoco menciona el número de proyectos que han financiado en total.

**Top Kapital:** Con licencia como IFC 2022, pero todavía no inicia operaciones. Su sitio no ofrece información adicional, aunque están activos en sus redes sociales con contenido básico de términos y conceptos de inversión. Su autorización como IFC indica que el tipo de financiamiento colectivo que pueden realizar es de deuda.

**100 ladrillos:** Fundada en 2017 y con licencia como IFC desde 2021. Ofrece inversión del tipo copropiedad en proyectos principalmente comerciales e industriales, aunque también tienen algunos habitacionales, todos operados por la propia fintech. Ha financiado y opera 32 proyectos. También ofrece un mercado secundario para compra y venta de las participaciones. Los montos mínimos de inversión se encuentran en el mercado secundario y parten desde los \$2,000 pesos aproximadamente. Su método de fondeo es a través de fraccionar la propiedad en unidades que llaman ladrillos; ellos compran las propiedades a un precio y las venden en pedacitos a otro precio.

**M2crowd:** Inició operaciones desde el 2017 y obtuvo su licencia como IFC en 2021. Financia proyectos principalmente residenciales a través de deuda. Ofrece un mercado secundario para deuda con un funcionamiento sofisticado y contratos especiales. No es claro cuántos proyectos han financiado, y los montos mínimos son mucho más altos, normalmente superiores a \$50,000 pesos, aunque llegan a tener oportunidades desde \$1,000 pesos. Financian los proyectos por fases, en donde cada fase es una oportunidad para invertir, y tienen diferentes condiciones para quien invierte más monto.

**Arces:** Fundada en 2019 y con licencia como IFC desde 2021. Ofrece Inversiones de tipo copropiedad o regalías en preventas de proyectos de tipo residencial y hotelero. Los montos mínimos de inversión son en general bastante más altos, que van desde los \$300,000 hasta los \$10,000 pesos. A diferencia de otras plataformas de copropiedad en donde el usuario cuenta con un mercado secundario o puede quedarse la participación como patrimonio, en Arces se venden las unidades pre compradas. En su sitio se muestran 45 oportunidades históricas, aunque algunos corresponden a departamentos distintos del mismo proyecto, por lo que el número de proyectos podría ser menor.

**Inverteca:** Con licencia como IFC desde 2023, indican que iniciarían operaciones en febrero de 2025; sin embargo, no presenta todavía oportunidades para invertir. Menciona que contarán con mercado secundario y el monto mínimo para inversión será de \$20,000 pesos. Pareciera que sus inversiones serán del tipo copropiedad.



## PARTICIPACIÓN DE MERCADO POR FONDEO (MONTO INVERTIDO)

Con base en las métricas que las propias plataformas inmobiliarias reportan en sus páginas de estadísticas y estados financieros (que la CNBV les obliga a publicar), compartimos un estatus general de la industria al cierre de año.

La información de fondeo en cada plataforma es la métrica más básica, ya que determina qué tanta actividad o transaccionalidad tienen sus usuarios a través de ella. El fondeo significa el monto que los usuarios inversionistas aportaron a proyectos de los usuarios solicitantes a través de cada plataforma.

| IFC           | Fondeo acumulado al cierre 2024 | Fondeo nuevo durante 2024 | Participación de mercado acumulada | Participación de mercado durante 2024 |
|---------------|---------------------------------|---------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|
| briq.mx       | \$2,230,818,549.00              | \$572,171,331.00          | 50.20%                             | 55.73%                                |
| 100 ladrillos | \$1,077,433,034.00              | \$177,061,300.00          | 24.25%                             | 17.25%                                |
| M2crowd       | \$533,617,722.67                | \$55,296,862.67           | 12.01%                             | 5.39%                                 |
| Monific       | \$263,646,000.00                | \$59,333,000.00           | 5.93%                              | 5.78%                                 |
| Expansive     | \$236,238,812.42                | \$78,785,548.96           | 5.32%                              | 7.67%                                 |
| Arces         | \$57,089,829.89                 | \$39,334,288.89           | 1.28%                              | 3.83%                                 |
| pm2           | \$44,677,212.87                 | \$44,677,212.87           | 1.01%                              | 4.35%                                 |
| Inverteca     | \$0.00                          | \$0.00                    | 0.00%                              | 0.00%                                 |
| Top Kapital   | \$0.00                          | \$0.00                    | 0.00%                              | 0.00%                                 |
| total         | \$4,443,521,160.85              | \$1,026,659,544.39        | 100.00%                            | 100.00%                               |

### Consideraciones en los datos:

- M2crowd no ha publicado su información del último trimestre de 2024, por lo que se consideró una extrapolación de los primeros 3 trimestres del año.
- pm2 reporta únicamente datos a partir del tercer trimestre.
- Inverteca y Top Kapital no habían iniciado operaciones al cierre de 2024.

### Fuentes:

- Contacto directo con algunas plataformas y estadísticas publicadas por las mismas en sus sitios web según el Anexo 17 de la Circular Única para Instituciones de Financiamiento Colectivo o páginas de estadísticas.

El modelo de negocios de las plataformas consiste normalmente en un “marketplace” o mercado donde se conectan aportantes con solicitantes. La naturaleza de estos modelos de negocios tiende a concentrarse en pocos jugadores, lo que se le conoce en inglés como “winner takes all” que refiere a que el ganador de la industria se queda con el mercado.

Se puede constatar esto al observar que la **industria está dominada históricamente por 3 plataformas: briq.mx, 100 ladrillos y M2crowd**; siendo briq.mx la que lleva la delantera con más de la mitad del mercado. Este hecho se refuerza aún más con los datos del 2024 en donde briq.mx tomó todavía más participación y el resto de plataformas se dividieron con mayor equidad el resto del mercado, pasando de **50.2% a 55.7%** de participación de mercado.

Otro aspecto a notar es la madurez y crecimiento acelerado que ha tomado la industria, que hace **10 años** apenas exploraba los esquemas legales para poder funcionar, pero hoy ya crece a ritmos acelerados. Tan solo 2024 representó el **23%** de esos 10 años, por lo que podemos esperar mucho más relevancia del sector en los años venideros.

ESTATUS DE LOS PROYECTOS Y RESULTADOS DE CARTERA

De las plataformas que operan con el modelo de deuda, únicamente briq.mx y m2crowd reportan el desempeño de su cartera. Ni pm2, ni expansive reportan resultados o transparencia sobre el desempeño de los créditos.

El estatus de la cartera de crédito de las únicas 2 plataformas que sí lo transparentan, a mediados de julio de 2025 se ve de la siguiente manera:

Aunque **briq.mx** ha fondeado un monto considerablemente más alto, presenta una cartera mucho más sana que la de **m2crowd**; aunque hay que reconocer el esfuerzo por transparentar también.

|                               | briq.mx | m2crowd |
|-------------------------------|---------|---------|
| Pagado                        | 62.2%   | 47.0%   |
| Al corriente                  | 32.1%   | 36.0%   |
| Retraso menor a 90 días       | 2.8%    | 2.0%    |
| Retraso entre 90 días y 1 año | 1.2%    | 6.0%    |
| Retraso mayor a un año        | 1.7%    | 9.0%    |

INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS PLATAFORMA

Aunque los resultados de la actividad que sucede entre usuarios en una plataforma no necesariamente tienen relación con el resultado financiero de la misma, es importante conocer la buena salud del sector de financiamiento colectivo inmobiliario a través del estatus financiero de cada plataforma.

El reto de la regulación y las exigencias en capital y recursos para operar vuelven crítico que cada plataforma tenga finanzas sanas para seguir operando, al tiempo que crece su oferta y funcionalidad.

| IFC           | Ingresos 2024   | Gastos 2024     | Utilidad 2024    |
|---------------|-----------------|-----------------|------------------|
| briq.mx       | \$30,331,000.00 | \$23,816,000.00 | \$6,515,000.00   |
| M2crowd       | \$12,601,000.00 | \$12,380,000.00 | \$221,000.00     |
| Expansive     | \$8,148,000.00  | \$9,492,000.00  | -\$1,344,000.00  |
| pm2           | \$9,740,000.00  | \$12,014,000.00 | -\$2,274,000.00  |
| Monific       | \$7,360,000.00  | \$12,022,000.00 | -\$4,662,000.00  |
| 100 ladrillos | \$42,627,000.00 | \$50,259,000.00 | -\$7,632,000.00  |
| Arces         | \$3,542,000.00  | \$16,795,000.00 | -\$13,253,000.00 |





#### Consideraciones en los datos:

- Para el caso de 100 ladrillos, se incluyen en los gastos el monto de pérdidas netas de participación en otras entidades.
- Se consideran tanto los ingresos como los egresos operativos y no operativos, con el objetivo de unificar la información financiera de todas las entidades.

#### Fuentes:

- Estados financieros publicados por cada plataforma en sus sitios web.

#### Hallazgos finales relevantes:

- La radiografía que muestran los datos financieros de las plataformas también refleja el liderato que ha consolidado **briq.mx** y que refuerza el estilo de los modelos de negocio tipo “marketplace”.
- Observar plataformas que ya presentan utilidades es un hito importante para la industria, ya que demuestra un modelo de negocio viable, a pesar de tener altos costos por cumplimiento regulatorio.
- Es de destacar el caso de **100 ladrillos**, que a pesar de presentar el mayor número en ingresos, también presenta el gasto más elevado; probablemente debido a una estrategia de altos gastos en mercadotecnia y venta, comúnmente presentado en “startups” que levantan rondas de financiamiento de inversionistas de alto riesgo, bajo un modelo de apuesta “todo o nada”.
- Será interesante seguir de cerca el desempeño de la industria de financiamiento colectivo inmobiliario en donde será de esperarse una consolidación, ya sea a través de adquisiciones de las plataformas grandes a las chicas, o simplemente de selección natural donde cerrarán las puertas algunas. 📈

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

# ENFOQUE INMOBILIARIO DE LA NUEVA REFORMA EN MATERIA DE LAVADO DE DINERO

POR: FERNANDO BUENROSTRO, LEGAL COUNSEL DE JLL MÉXICO





# Problemas Empresariales. Soluciones Inmobiliarias. Bienvenido a una forma más brillante.

Creemos en el poder de los activos inmobiliarios para construir un mundo mejor. Nuestro enfoque innovador, inteligente y sostenible se apoya en soluciones de IA que nos ayudan a guiarte hacia un futuro prometedor.



Conoce más acerca de  
nuestros servicios

[jll.com.mx](https://jll.com.mx) | [@jll](https://twitter.com/jll)



 **JLL** SEE A BRIGHTER WAY

SERVICIOS INMOBILIARIOS  
I N T E G R A L E S

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

**M**éxico se alinea con los estándares internacionales del GAFI a través de una reforma que impacta al sector inmobiliario en materia de lavado de dinero.

En un mundo financiero cada vez más interconectado, el flujo transfronterizo de capitales exige mecanismos igualmente globales de supervisión y transparencia. México, en un movimiento estratégico, se ha alineado con los más altos estándares internacionales al publicar en el Diario Oficial de la Federación, el pasado 16 de julio de 2025, una reforma trascendental a la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita. Reforma que, lejos de ser una mera carga burocrática para el sector privado, es la formalización de un nuevo pacto de credibilidad para la economía nacional y una oportunidad estratégica para el sector inmobiliario, históricamente vulnerable al blanqueo de capitales.

La reforma tiene un doble impacto. Por un lado, introduce una actividad vulnerable específica: la recepción de recursos para desarrollos inmobiliarios destinados a la venta o renta, con un umbral de reporte establecido en 8,025 UMA (aproximadamente \$900,000 pesos). Esta medida, solicitada desde hace años por el GAFI (Grupo de Acción Financiera Internacional), ataca un flanco desprotegido, regulando flujos de dinero que, por su volumen y naturaleza, podían pasar desapercibidos.

Por otro lado, y quizás de manera más profunda, la reforma eleva a rango de ley obligaciones que antes vivían en segundo plano a través de las reglas de carácter general o que incluso no estaban previstas en el marco del combate al lavado de dinero. Conceptos como el alta y registro de las personas que realizan actividades vulnerables, la elaboración de un manual de políticas internas y los controles internos reforzados dejan de ser meras directrices administrativas para convertirse en mandatos de ley. Esto consolida un marco de

cumplimiento robusto y estandarizado, eliminando ambigüedades y fortaleciendo la arquitectura jurídica contra el lavado de dinero.

Desde una mirada cortoplacista, podría argumentarse que se incrementa la carga regulatoria. Sin embargo, una perspectiva estratégica revela todo lo contrario. La reforma institucionaliza al sector mediante estándares internacionales —auditorías independientes, controles automatizados, enfoque basado en riesgos— que actúan como un escudo. Reducen de manera tangible el riesgo de que una empresa, de manera inadvertida, se vea envuelta en operaciones ilícitas y sufra el devastador daño reputacional, financiero y legal que conlleva.

Esta sincronización con los estándares del GAFI es, en esencia, un pasaporte para la credibilidad global. Para las filiales de empresas internacionales, simplifica la operación al permitirles alinearse con las políticas corporativas de sus matrices. Para las firmas nacionales, las eleva a un nivel de cumplimiento que las hace más atractivas para inversionistas extranjeros y socios comerciales que exigen estos sellos de garantía.

Uno de los aciertos más notables de la reforma es su pragmatismo. Reconoce que muchas de estas obligaciones ya eran una práctica común para actores serios y rigurosos, al estar previamente establecidas en disposiciones reglamentarias. Su incorporación a la ley brinda certeza jurídica, no necesariamente duplica esfuerzos para quienes ya operaban con integridad y estándares elevados.

Además, el fortalecimiento del marco de cumplimiento espontáneo es una pieza clave de ingeniería legal. Al clarificar los procesos y ofrecer beneficios para la regularización voluntaria, fomenta una cultura de autocorrección y colaboración proactiva con las autoridades, que es mucho más eficiente que un modelo puramente sancionador.



**FERNANDO BUENROSTRO, LEGAL COUNSEL  
DE JLL MÉXICO**

Consideramos que la publicación de esta reforma es el inicio, no la meta. Su implementación cabal dependerá de la emisión de las reglas de carácter general que precisarán los detalles operativos. El llamado al sector y a todas las actividades vulnerables es claro: en lugar de visualizar esto como una carga, debe entenderse como una inversión a la legitimidad.

Las organizaciones requieren en lo consecutivo de un diagnóstico inmediato para identificar qué aspectos se cumplen ya y en dónde deben enfocar sus esfuerzos. Esta no es una carrera por evitar sanciones, sino una oportunidad estratégica para cumplir con la normativa, blindarse, modernizarse y competir en un mercado global que ya no perdona la opacidad. México ha dado un paso firme hacia la madurez financiera; corresponde ahora al sector inmobiliario caminar con la misma determinación. 🌱

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





## Impulsa tus proyectos con **gas natural Naturgy:**

Una energía más **limpia, segura y constante** que  
promueve el **desarrollo inmobiliario sustentable.**



Escanea aquí



para más información

Visita **[naturgy.com.mx](https://naturgy.com.mx/residencial/desarrolladoras-inmobiliarias/)**  
**[/residencial/desarrolladoras-inmobiliarias/](https://naturgy.com.mx/residencial/desarrolladoras-inmobiliarias/)**



**Naturgy México**

EN ESTA EDICIÓN



# ¿ES MOMENTO DE INVERTIR?

## CLAVES PARA ELEGIR PROPIEDADES CON ALTA DEMANDA EN RENTA

Por: Rubi Tapia Ramírez  
[rubi.tapia@inmobiliare.com](mailto:rubi.tapia@inmobiliare.com)





**E**n la **Zona del Valle de México** (Ciudad de México y Estado de México), el 54% de la demanda está concentrada en el **alquiler**, mientras que un 46% en la **venta**, de acuerdo con el último “Índice de venta y renta a julio de 2025” de Inmuebles24. Ante este escenario surge la pregunta de diversos inversionistas: ¿Es un buen momento para comprar una unidad y después alquilar?

“El mejor momento para invertir en el **sector inmobiliario** es ahora; es una de las mejores inversiones y sobre todo si es con miras a largo plazo. Tenemos un volumen alto de gente buscando rentar. Inmobiliarios han dicho que **propiedades en renta** no llegan a publicarse porque se rota muy rápido. En CDMX un inmueble se **alquila en menos de 30 días**”, explica Juan Céspedes, Real Estate Senior Manager de Mercado Libre México, Colombia y Venezuela, en conferencia de prensa.

**“El mejor momento para invertir en el sector inmobiliario es ahora; es una de las mejores inversiones y sobre todo si es con miras a largo plazo”- Juan Céspedes, Real Estate Senior Manager de Mercado Libre México, Colombia y Venezuela.**

Asimismo, el experto señala que en el caso de la **venta** es lo contrario, si bien existe una oferta, la **demanda** no es tan fuerte en este momento.

De acuerdo con el índice de Inmuebles24, en enero de 2022 las **búsquedas para venta** representaron el 57% del total, y durante ese año, cayó hasta ubicarse en el 47%; a la fecha se ubica en 46 por ciento. En el caso de la **renta** es lo contrario, en enero de 2022 se ubicaba en un 43% y aumentó hasta representar un 54 por ciento.

“Se empieza a ver una tendencia de aumento en **renta vs compra**, y son por varios factores que podemos identificar. Uno de ellos y el más importante es un tema cultural, las nuevas generaciones prefieren renta que pagar un **crédito hipotecario**”, comenta Carlos Alatorre, CEO de Credimejora, en conferencia de prensa.

También destaca que otra variable es el tema **económico**; si un departamento tiene un costo de cinco millones de pesos, el pago del **crédito hipotecario** sería de 50 mil pesos mensuales, mientras que la renta podría oscilar entre los 28 mil a 32 mil pesos al mes.

“Es una diferencia importante en el flujo mensual que se va a destinar para tener un inmueble vs estar habitando un inmueble por una etapa de la vida y no aprovechar esa diferencia del flujo que también se vuelve relevante”, menciona Alatorre.

### Elegir el mejor inmueble para después alquilar

A la fecha, muchas personas que desean **invertir en un inmueble** lo hacen no porque quieran vivir ahí sino para alquilarlo. “Hemos visto toda esta tendencia de la gentrificación donde muchos lo que hacen es comprar para rentar, entonces las intenciones y las cosas que se tienen que checar son diametralmente distintas”, explica Carlos Alatorre.

Según el experto, existe una diferencia importante entre estos dos escenarios, ya que si el inmueble se compra para habitar se involucran emociones, el bienestar y estabilidad familiar, pero también se toman en consideración factores como tiempos de traslado al trabajo o a la escuela, área de *home office*, tamaño del inmueble y amenidades. “Las necesidades hay que tenerlas presentes, cuando voy a vivir y si va a haber un crecimiento en mi familia en los próximos cinco años”.

Mientras que si la unidad se compra para invertir, **Carlos Alatorre** indica que la decisión está inclina hacia lo que se busca en el **mercado inmobiliario**: zonas de alta demanda de renta, así como el flujo de renta y plusvalía, metros suficientes y amenidades.

“Es importante tener presente hacia dónde va la apuesta de la ciudad, dónde se está comprando, las tendencias de los productos que se están haciendo y subirse a la ola”.

**“Es importante tener presente hacia dónde va la apuesta de la ciudad de donde se está comprando el inmueble”- Carlos Alatorre, CEO de Credimejora.**

¿Cómo identificar un buen proyecto?

1.- Ubicación, plusvalía, cercanía a servicios, modelo de trabajo, etc.

A. Desarrollo confiable, historia, crédito de construcción.

B. Heat map, plusvalía 4 al 10%, diferentes herramientas gratuitas de análisis.

C. Sentido: ejemplo Cuauhtémoc; plan desarrollo urbano.

D. Visitar el proyecto a diferentes horarios, días, etc.

2.- Tipo, considera el plan actual y futuro de familia (5 años)

A. Amenidades, crecimiento, cuota de mantenimiento vs amenidades

3.- Etapa, según tipo de inversión y necesidad actual

A. Descuento vs tiempo

B. Plan de pago, etc.

“Ver un plan de **desarrollo urbano**, entender dónde están las tendencias, hacia dónde está creciendo la población y el hecho de se pueda pisar una zona con una tendencia de crecimiento, hará que el **inmueble** que se compre tome plusvalía comparado con un **inmueble** que está en una ciudad dormitorio”.







Con respecto al tema del **precio de las rentas**, Julio Mendoza resalta que aquellas rentas que están en precios competitivos son las que se alquilan más rápido, dependiendo de la zona, pero aquellas que por ejemplo están en un rango de entre 15 mil y 25 mil pesos son las que tienen mayor demanda.

“En la alcaldía Miguel Hidalgo (CDMX) vas a encontrar rentas de entre 46 mil y 60 mil pesos mensuales, pero que las que se encuentran en el rango menor como 35 mil pesos son las que se rentan más rápido”.

### Beneficios de invertir en un departamento o casa con alta demanda

A la fecha en México existen diversas plataformas en las que se pueden publicar los inmuebles en **renta**, entre ellas se destacan **Inmuebles24**, **Mercado Libre** y **Propiedades.com**, por mencionar algunas. Dichos sitios permiten conectar la demanda con la oferta, lo que asegura estar en los ojos de millones de visitantes mes a mes.

De acuerdo con Julio Mendoza, es importante que los inversionistas que van a publicar sus propiedades den a conocer los detalles de la unidad, por ejemplo una descripción detallada con número de habitaciones, baños, estacionamientos, dirección, documentos a pedir, número de contacto, pero también fotografías para visualizar la unidad.

“Hemos visto que son indicadores que ayudan a convertir un interesado en una transacción. Anuncios que tienen vistas 360, con croquis y planos, son los más visualizados, ya que el interesado siente más confianza con la decisión que va a tomar que es compartir su información”. 🌐

### Beneficios de invertir en un departamento o casa con alta demanda

En entrevista para **Inmobiliare**, Julio Mendoza, gerente comercial de **Inmuebles24**, comenta que la demanda en renta llega a ser hasta un 70% mayor que la demanda de venta en las alcaldías de Benito Juárez, Miguel Hidalgo y Cuauhtémoc, Ciudad de México.

“El inventario nacional se concentra un 80% en propiedades en venta, es decir, hay poca disponibilidad de propiedades en renta. Tenemos casos de clientes que nos han comentado que llegan a rentar propiedades en Benito Juárez o Miguel Hidalgo en menos de 24 horas, en ocasiones no llegan a publicarse en algún portal”.

Ante esto, el gerente comercial resalta que como arrendador se pueden empezar a definir las condiciones de entrada, por ejemplo, si aceptan mascotas, si requieren de algún tipo de anticipo adicional, perfil específico del potencial inquilino, etc.





# VIVIENDA VERTICAL

## UNA SOLUCIÓN PARA LA DEMANDA Y LOS NUEVOS ESTILOS DE VIDA EN CDMX

POR: JUAN RANGEL  
[juan.rangel@inmobiliare.com](mailto:juan.rangel@inmobiliare.com)

**E**l crecimiento urbano, el cambio de los estilos de vida y la demanda por una mejor ubicación y calidad habitacional han redefinido la manera de vivir en las grandes metrópolis. En el caso de las principales ciudades de México, este proceso ha impulsado un estilo de vida urbana, caracterizado por la cercanía a los centros de trabajo, educativos, culturales, gastronómicos y de entretenimiento.

Dicho cambio ha favorecido la verticalización de la vivienda, un modelo que responde a la lógica de las llamadas “ciudades de 15 minutos” y que se manifiesta principalmente en zonas céntricas de la capital.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y Brickwalling, la población urbana a nivel nacional creció de un 65% en 1990 a más del 80% en 2020, lo que significa mayor migración hacia las ciudades, aumentando la presión sobre las infraestructuras existentes y reduciendo la disponibilidad de suelo.





Enrique Téllez  
Director de Desarrolladora del Parque

Proyectos como University Tower o Be Grand ilustran esta tendencia, la cual busca optimizar el uso del suelo en áreas de alta densidad poblacional, al mismo tiempo que ofrece un mayor número de unidades habitacionales en un mismo desarrollo, lo que se traduce en un uso más eficiente del espacio y en una reducción de costos.

En entrevista con Inmobiliare, Enrique Téllez, director de Desarrolladora del Parque, explica que la verticalización se ha consolidado como la respuesta natural a las nuevas exigencias del consumidor mexicano.

Según el especialista, este modelo urbano favorece la eficiencia al concentrar población en espacios mejor conectados, lo que facilita la dotación de servicios, disminuye los tiempos de traslado y reduce la huella ecológica en comparación con el crecimiento horizontal.

Si bien la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey encabezan esta tendencia, otras urbes como Puebla, Mérida, Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí comienzan a mostrar señales claras de adopción, lo que confirma la evolución del mercado inmobiliario hacia un esquema más sustentable, conectado y acorde con las necesidades contemporáneas de la vida urbana.

La verticalización se ha consolidado como la respuesta natural a las nuevas exigencias del consumidor mexicano.

## Consumidor mexicano exige mayor calidad para invertir

De acuerdo con Téllez, el consumidor mexicano es cada vez más educado, entiende mejor lo que quiere y exige mayor calidad y mejor ejecución al momento de invertir en bienes raíces. “Esta exigencia ha impulsado al sector inmobiliario a repensar el diseño de sus proyectos y adecuarlos. Por eso, como en muchas industrias, usamos métodos como focus groups para ajustar nuestros proyectos a lo que realmente busca el mercado”, afirma.

El experto agrega que el desarrollo de vivienda vertical no se limita a construir hacia arriba pues, el éxito de un proyecto como University Tower, depende de una combinación delicada entre diseño, amenidades, integración urbana y calidad de vida.

“No se trata solo de construir edificios altos. Hay que dialogar con el entorno. En University Tower, por ejemplo, dentro del terreno existe una casona catalogada de finales del siglo XIX, que hemos integrado con respeto al diseño arquitectónico contemporáneo de la torre”.

La convivencia también es un punto clave. El entrevistado afirma que los desarrolladores han entendido que vivir en comunidad requiere reglas claras y una gestión activa.

“Invertimos mucho en fomentar una buena relación entre residentes. No es solo vender un departamento, es construir una comunidad”, añade.

A nivel de diseño, explica que las unidades habitacionales son más compactas pero se complementan con espacios comunes: gimnasio, cafetería, salones, business center y, por supuesto, áreas pet-friendly, un aspecto que refleja la transformación de la estructura familiar.



## Reglamentos bien definidos son clave para asegurar la calidad de vida a largo plazo para todos los residentes

### Tecnología, eficiencia y seguridad

En la actualidad, la tecnología dejó de ser un lujo para convertirse en una necesidad básica en los desarrollos verticales, principalmente los de lujo. Enrique Tellez destaca que los avances tecnológicos están impactando positivamente en la experiencia de habitar, a través de:

- Control de consumo energético y agua.
- Automatización de procesos internos.
- Movilidad vertical más eficiente.
- Mejora significativa en los sistemas de seguridad.

“La inteligencia artificial y la tecnología nos permiten ofrecer un nivel de seguridad mucho más alto. Esto es especialmente importante para las familias que valoran la tranquilidad y privacidad”, dice.

Además, la ventilación e iluminación natural son elementos clave. Como ejemplo, comenta que en University Tower (uno de los proyectos insignia de Desarrolladora del Parque en CDMX), las fachadas de piso a techo permiten una entrada generosa de luz natural, cumpliendo y superando los estándares del reglamento de construcción de la CDMX.

“En CDMX, los reglamentos de construcción se han trabajado profundamente y están muy bien diseñados. Hay reglas claras sobre cómo deben ser las ventilaciones y los requerimientos de iluminación natural de las unidades habitacionales”, agrega.

Respecto a la convivencia en proyectos de esta envergadura, comenta que los reglamentos bien definidos son clave para asegurar la calidad de vida a largo plazo para todos los residentes.

“Es un tema en el cual se debe invertir mucho tiempo, esfuerzo y dinero, ya que la comunidad es lo que hace exitoso un desarrollo. Entonces, aseguramos reglas y protocolos muy estrictos, lo que fomenta una relación de alta calidad”.

### Reto a largo plazo: ser un buen vecino

Tellez comparte que uno de los últimos retos que debe asumir un desarrollador, sin importar la zona, es que el proyecto llegará a ser un vecino a largo plazo.

“No nos vemos como alguien que llega, construye y se va. Nosotros llegamos, construimos, buscamos mejorar la zona de influencia y volvernos grandes vecinos. Esto es un reto muy importante porque requiere de trabajos, inversiones e integración con la comunidad a la que te estás integrando”.

En este contexto, remarca que una obra, regularmente, llega a una colonia donde ya existen otros inmuebles, algunas veces hasta históricos, y el diseño debe buscar convivir con estos edificios.

Finalmente, detalla el caso de University Tower, el cual se encuentra sobre Paseo de la Reforma, considerada por Tellez como la avenida más importante de Latinoamérica, y junto al edificio de The University Club of México.

“La construcción fue pensada para convivir con esa casona tan importante y el resto de inmuebles de Colonia Juárez es muy importante”. 







# 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 **4.3 MM** de pies cuadrados

Experiencia en más de **15 mercados**

Propiedades certificadas por **Leed y Edge**

Reserva **territorial** para desarrollo

**CONTÁCTANOS:** [www.industrialgate.mx](http://www.industrialgate.mx) | [info@industrialgate.mx](mailto:info@industrialgate.mx)

A professional portrait of Sergio Reséndez, a middle-aged man with dark hair, smiling. He is wearing a dark suit, a white shirt, and a pink patterned tie. He is standing in front of a glass wall with text. The text on the glass includes "ves", "nt", "erviv", "Brok", "Tenant", "Represe", "valu", and "Ac".

# SERGIO RESÉNDEZ

**TRES DÉCADAS DE LIDERAZGO  
EN EL REAL ESTATE MEXICANO**



**En 2002, se unió a Colliers, donde se hizo cargo del área industrial y de la parte de corretaje, un sector que en ese momento era relativamente nuevo en México.**

**E**l sector inmobiliario en México se encuentra en un momento de gran dinamismo, exigiendo profesionales con una visión integral para optimizar las operaciones y asegurar crecimiento, eficiencia y el **éxito de cada proyecto**.

La complejidad actual de la industria demanda un conocimiento profundo de las dinámicas del mercado, el marco regulatorio o las necesidades específicas de cada sector. Fenómenos como el nearshoring **han posicionado al experto en bienes raíces industriales como una figura indispensable** para quienes buscan invertir en México.

Este conocimiento integral y la experiencia probada son precisamente las **cualidades que definen a líderes del sector** como Sergio Reséndez, Director en Colliers, con una trayectoria de más de 30 años en el sector inmobiliario.

Originario de Monterrey, Reséndez estudió Arquitectura y más tarde cursó una maestría en Administración Pública en la Universidad de Michigan. Sin embargo, debido a la crisis económica de 1994, no concluyó el posgrado.

En enero de 1995, con el país aún sacudido por la crisis, inició su carrera en **FINSA, una de las desarrolladoras industriales más importantes de México**, donde comenzó elaborando planos estructurales para naves industriales.

Con el paso del tiempo, fue escalando dentro de la organización y profundizando su conocimiento del negocio inmobiliario. En FINSA encontró también a su

primer gran mentor, Héctor Romeu, quien lo impulsó a moverse hacia las áreas comerciales, consejo que resultaría clave en su trayectoria.

“Tuve la fortuna de tener ese buen mentor, que me enseñó desde hacer una propuesta, atender a los clientes, cómo hacer un tour, organizar la agenda, qué es lo que buscaban los clientes, cómo prospectar... en fin, me enseñó el negocio del Real Estate, que yo no sabía que existía”.

**Su desempeño lo llevó a dirigir el área comercial en Monterrey**, donde desarrolló un parque industrial cerca del aeropuerto. Aunque al principio fue visto con escepticismo, este proyecto se convirtió en uno de los más productivos de la empresa.



Luis Manuel Galindo, Former Owner Colliers Monterrey



Ed Allegre Former CEO Latam Colliers. Luis Galindo, Former Owner Colliers Monterrey.  
Javier Lomelin, CEO Mexico



Cultura Organizacional

## Real Estate requiere captar las oportunidades en el momento justo

En 2002, se unió a Colliers, donde se hizo cargo del área industrial y de la parte de corretaje, un sector que en ese momento era relativamente nuevo en México. Su rol incluyó la gestión de la colaboración transfronteriza entre Colliers de Estados Unidos y Canadá hacia México, buscando y prospectando para atraer inversión extranjera y clientes al país.

“Fui contratado por Luis Manuel Galindo para hacer la **transición al área de intermediación o brokeraje**. Durante mi tiempo allí, me enfoqué en un nuevo enfoque de brokeraje, que en esa época era más pasivo y dependía de referidos de Estados Unidos. A pesar de esto, obtuvimos buenos resultados con clientes y cuentas en Monterrey”.

Posteriormente, un headhunter de Dallas le ofreció una oportunidad en una empresa desconocida en ese momento: **Hunt, la petrolera privada más grande del mundo**. Según Reséndez, la entrevista fue “peculiar”, ya que la compañía le envió un avión privado a Monterrey para llevarlo a Dallas.

“Mi rol en Hunt era en el área de Real Estate, manejando inversiones en hoteles, vivienda, industrial, centros comerciales y "second homes" en México. **La empresa ya tenía intereses en el**

**mercado mexicano** en el sector energético y buscaba invertir también en bienes raíces”.

El hoy directivo de Colliers, **describe su experiencia en Hunt como “el sueño de todo desarrollador”** al poder gestionar un fondo de inversión privado para realizar inversiones a su discreción.

“Trabajamos con Joint Ventures y familias conocidas en Monterrey, como Garza Ponce y U-Calli, también teníamos un desarrollo master plan en McAllen, con el Grupo Río San Juan”.

Comparte que, para buscar socios estratégicos en México, es importante encontrar el "partner correcto" más allá del retorno de inversión. Destaca la influencia de las familias en la toma de decisiones en Latinoamérica y la importancia de **establecer presencia en los centros de poder de cada ciudad**.

A finales de 2007 y principios de 2008, la dirección general de Hunt ordenó la venta del portafolio inmobiliario en México para regresar al sector energético. Esta decisión, tomada en pleno auge del mercado, resultó ser oportuna, ya que **la venta de los activos se completó en junio de 2008**, justo antes de la crisis financiera hipotecaria de septiembre de ese año.

“La empresa logró salir con los activos en su punto más alto, recuperando una inversión cercana a los 500 millones de dólares”.





James Min, Head of Koreana Desk, Colliers Los Angeles

**El hoy directivo de Colliers, describe su experiencia en Hunt como “el sueño de todo desarrollador”.**



Jesús “Chucho” Ramírez, líderazgo para ser campeones



Tom Pearson, Sergio Argüelles, Chairman and CEO FINSA



José María Garza Treviño, Chairman Grupo GP, Tom Pearson, Legendary Top Industrial Broker, Colliers Dallas

## El regreso a Colliers y la consolidación de la oficina en Monterrey

En 2009, fue contactado nuevamente por Luis Galindo y Javier Lomelin para regresar a Colliers Monterrey con un plan claro: **liderar la expansión de la oficina y consolidarla como un actor clave a nivel nacional**. A pesar de los retos y las secuelas de la crisis financiera, la oficina pasó de números rojos a positivos en un año.

Desde entonces, el crecimiento ha sido notable: de cinco colaboradores, **la oficina de Monterrey hoy cuenta con más de 60 personas**, ofreciendo casi todas las líneas de servicio disponibles en la Ciudad de México. La operación se ha diversificado y estabilizado, permitiendo alcanzar récords de ingresos incluso en plena pandemia. Actualmente, **es considerada la segunda oficina más importante de Colliers en México**.

Con la adquisición global de las operaciones locales, Colliers se convirtió en una empresa pública, lo que implicó una mayor institucionalización, exigencias de gobierno corporativo y reporte. Para Reséndez, este cambio fue un catalizador para profesionalizar aún más el negocio.

“Después del reto que representó la pandemia en 2020, afortunadamente hemos logrado crecer de manera sostenida. **Cada año hemos alcanzado récords de ingresos en la oficina**, y este 2025, a pesar de un primer semestre complejo, todo indica que romperemos nuevamente nuestro récord. La clave es mayor diversificación, ingresos más estables y una posición más sólida frente a los ciclos económicos”, asegura el empresario.

Dentro del plan estratégico a cinco años, el experto comparte que están a punto de **lanzar dos nuevas líneas de servicio en 2026**, siempre con el objetivo de atender mejor a sus clientes. Dicha estrategia está pensada no sólo en volumen, sino en especialización y calidad.

## Consejos de Sergio Reséndez para las nuevas generaciones del Real Estate

Sergio Reséndez comparte lo que para él, son los **pilares fundamentales para tener éxito** y dejar una huella positiva en esta industria:

### 1. Profesionalismo y ética

- Actuar con integridad en todo momento, ya sea como asesor, desarrollador, broker, etc.
- Evitar “trastadas” (acciones desleales o poco éticas) en el mercado.
- Reconocer que el Real Estate es un negocio de relaciones a largo plazo.
- Ser profesional no es algo temporal: es lo que te da permanencia y respeto en el medio.

### 2. Capacitación constante

- El sector está cada vez más regulado en lo fiscal, legal, financiero, etc., por lo que mantenerse actualizado es esencial.
- La tecnología ha cambiado radicalmente la manera en que se hace negocio: antes se requería rentar un helicóptero para ver terrenos, hoy un celular y un dron permiten análisis detallados.
- Hay que intuir hacia dónde va el mercado, mantenerse activo, curioso y aprendiendo siempre.
- Participar en capacitaciones, certificaciones y contribuir al fortalecimiento del ecosistema profesional (como la licencia inmobiliaria, aún pendiente en algunos estados).

**Sergio Reséndez no solo es una figura consolidada dentro de Colliers, sino también un referente del Real Estate industrial en México.**



Jorge de la Rosa, Bernardo Lopez, Maricarmen Ramírez, Antonio Fumagal. Colliers Monterrey Broker Team. Integración



Responsabilidad Social: Casa Simón de Betania



Top Producers Broker Team Mexico





My Idol Top Broker in New York City, Bob Knakal



Paul Watroba, Head of Real Estate Yazaki. John Salsberry, VP Colliers Detroit Corporate Accounts

### 3. Visión a largo plazo

- El Real Estate no es una carrera de velocidad, sino de resistencia.
- Quienes buscan resultados inmediatos suelen estrellarse con la realidad.
- Hay que conocer y entender los ciclos del mercado, saber cuándo aguantar y cuándo moverse.
- La experiencia se construye con el tiempo y con base en decisiones éticas y consistentes.

### 4. Dejar legado y ser mentor

- Continuar activo como docente y capacitador, esto permite estar conectado con las nuevas generaciones.
- Creer firmemente en formar a los jóvenes y ayudarlos a profesionalizar el medio.

Sobre este último punto, destaca que la gente lo busca para aprender de él, lo cual considera resultado de años de **trabajo serio y profesional**.

“Como me enseñó mi padre: el verdadero valor está en conocer a quien aún no conoces. Hoy, con gratitud por lo vivido, sigo con entusiasmo hacia lo que viene; miro hacia atrás y me siento agradecido por todo lo vivido y lo aprendido. Sobre todo, me mantengo emocionado por lo que aún falta por construir”.



### 30 años trabajando de la mano de expertos y amigos

En estos 30 años de labor, Reséndez afirma que ha tenido el privilegio de trabajar y colaborar en prácticamente todas las regiones del país: Monterrey, Ciudad de México, Guadalajara, el Bajío, las dos costas (Pacífico y Atlántico), así como en las penínsulas de Baja California y Yucatán, **coincidiendo con grandes profesionales del sector.**

También relata que una parte fundamental de esta historia **es la evolución de la revista Inmobiliare, en cuya primera etapa le tocó colaborar de cerca con Guillermo Almazo.**

“Recuerdo cómo comenzó con una idea ambiciosa, buscando conectar con actores relevantes del mercado en Monterrey. Hicimos llamadas y muchos de esos contactos terminaron **formando parte del consejo editorial de la revista.** Es una satisfacción ver cómo ese proyecto se consolidó hasta convertirse en un ícono del sector inmobiliario institucional, y que hoy ha sabido evolucionar de una revista física a un medio multimedia e internacional”.





Asegura que durante su carrera, **ha sido testigo también del crecimiento de los grandes desarrolladores** industriales del país: la familia Arguelles en Tamaulipas, los Garza Ponce en Nuevo León, los Lara en Chihuahua, los Bermúdez, los Ramón en Coahuila, entre muchos otros. Empresas que han marcado la historia del desarrollo industrial en México.

“Me tocó vivir transformaciones profundas como la de G- Acción con Luis Gutiérrez; AMB y luego Prologis. También estuve en FINSA cuando colaboramos con GE Capital, empresa que dominó el mercado de financiamiento inmobiliario en México, y que fue **semillero de talento para muchos de los ejecutivos** que hoy lideran fondos de inversión y FIBRAS”.

Hoy, Sergio Reséndez no solo es una figura consolidada dentro de Colliers, sino también un **referente del Real Estate industrial en México**. Su experiencia, desde la planeación estructural de naves industriales hasta la gestión de fondos de inversión multimillonarios, le ha otorgado una visión integral del negocio, difícil de igualar.

En un entorno cada vez más competitivo, donde la planeación estratégica, el conocimiento técnico y la lectura del mercado son vitales, **líderes como él son pieza clave para quienes buscan invertir con éxito en México.** 🔄

# ESTRUCTURAS DE MADERA EN MÉXICO: TODO LO QUE NECESITAS SABER

POR: JUAN HUICOHEA MASON, CEO DE MICMAC



**D**urante décadas, la madera ha sido injustamente subestimada como un sistema constructivo menor en el imaginario colectivo mexicano. La percepción dominante la asocia con lo efímero, lo vulnerable y, en el mejor de los casos, lo artesanal. Esta mirada prejuiciosa ha condenado a la madera a ser vista como un recurso de segunda categoría frente al concreto y al acero, lo que ha limitado su adopción masiva a pesar de sus evidentes beneficios técnicos, económicos y medioambientales.

Según cifras del INEGI, más del 70% de la vivienda en México es de mala calidad o autoconstruida, sin asesoría profesional ni estándares técnicos formales. Este fenómeno responde a un sistema que excluye a millones de familias del acceso a financiamiento, tierra bien ubicada o constructoras capacitadas que puedan satisfacer la **demanda de alrededor de 800 mil viviendas anuales (Saiz, 2022)**. Aunque se suele discutir el problema desde la perspectiva

del financiamiento o la política de suelo, creemos que el verdadero obstáculo está en la mentalidad: en la forma en que entendemos y valoramos los sistemas constructivos, en especial la madera.

En artículos anteriores hemos abordado los beneficios generales del uso de la madera. En este texto nos enfocaremos en sus propiedades técnicas y estructurales, las cuales son fundamentales para comprender su verdadero potencial.



## PROPIEDADES DE LA MADERA: MÁS ALLÁ DEL PREJUICIO

En la industria de la construcción, las maderas se agrupan principalmente en dos grandes categorías: maderas blandas (coníferas) y maderas duras (latifoliadas). Las maderas blandas son comunes en regiones templadas como Norteamérica y Europa. Proviene de especies de crecimiento rápido, como el pino, el abeto o el cedro, lo que permite su explotación comercial sostenible a gran escala. Son fáciles de trabajar, tienen precios accesibles y una disponibilidad constante, lo que ha favorecido su uso generalizado.

Por otro lado, las maderas duras crecen lentamente en climas tropicales y suelen provenir de especies como el zapote, el tzalam o el cumarú. Estas maderas presentan mayores densidades, mejor resistencia estructural, así como mayor durabilidad ante condiciones adversas como humedad, plagas y hongos. Estas características, si bien las hacen técnicamente superiores para ciertos usos, también incrementan sus costos y reducen su disponibilidad, lo que ha limitado su difusión, especialmente fuera de zonas tropicales.

La resistencia a la humedad, el ataque biológico y la deformación estructural son puntos clave donde las maderas duras suelen sobresalir. En climas exigentes — como zonas costeras o selváticas — estas maderas son frecuentemente preferidas por su longevidad y comportamiento estructural. Aun así, esta excelencia técnica no ha sido suficiente para posicionarlas como una alternativa competitiva en el sector vivienda, en parte por desconocimiento, falta de estandarización y la carencia de una industria formalizada en torno a su uso.

## PROPIEDADES TÉCNICAS: COMPRESIÓN Y ESTANDARIZACIÓN

En México, la Norma Técnica Complementaria para Diseño por Madera del Reglamento de Construcciones clasifica las especies disponibles en función de su módulo de elasticidad, es decir, su capacidad para resistir deformaciones bajo carga. Las maderas duras se dividen en cuatro grupos estructurales, mientras que las maderas blandas se agrupan en categorías A y B. Esta clasificación permite seleccionar materiales en función de su rendimiento mecánico y su uso proyectado.





Además del módulo de elasticidad, existen otros indicadores clave que deben considerarse al momento de diseñar con madera: el módulo de ruptura, el módulo de aplastamiento, la dureza Janka, el encogimiento volumétrico y la durabilidad natural. Estos valores, disponibles en fichas técnicas de proveedores o asociaciones científicas, se calculan bajo condiciones de humedad controladas (normalmente entre 7% y 15%), que son las ideales para garantizar un comportamiento estructural estable.

En proyectos de mayor escala o complejidad, muchas constructoras especializadas recurren a normas internacionales como la **NDS 2018 (National Design Specification for Wood Construction)** del American Wood Council, que ofrece criterios más detallados y herramientas de cálculo más robustas. Esto permite diseñar estructuras de alto rendimiento y mayor durabilidad con madera, incluso en entornos urbanos o de alta exigencia técnica.



## SISTEMAS CONSTRUCTIVOS: UNA RIQUEZA DE POSIBILIDADES

El verdadero potencial de la madera no reside únicamente en su composición biológica, sino en la variedad de sistemas constructivos que habilita. Bajo el paraguas del llamado Mass Timber, se agrupan diversas soluciones técnicas que van desde el uso de madera maciza tradicional hasta productos ingenieriles como el **Glulam (madera laminada encolada)**, el **CLT (madera contralaminada)**, el **PSL (Parallel Strand Lumber)**, el **DLT (Dowel Laminated Timber)** o el **NLT (Nail Laminated Timber)**. Cada uno de estos sistemas tiene aplicaciones particulares y permite diseñar con flexibilidad según el contexto y las necesidades del proyecto.

De forma general, podemos clasificar tres tipologías estructurales comunes en construcción con madera:

### Framework (entramado estructural)

Sistema con postes y vigas donde los muros se rellenan con aislamiento o paneles de cierre.

### Zipanel (panel prefabricado en bastidor)

Elementos planos que integran estructura, aislamiento y acabado en un solo módulo.

### CLT (madera contralaminada)

Paneles macizos multicapa con gran rigidez, ideales para entresijos, muros portantes o cubiertas.

Estos sistemas pueden apoyarse sobre cimentaciones de concreto o pilotes de madera dura, siempre considerando el principio esencial del “zapato y sombrero”, como diría el arquitecto Héctor Delmar, de HDA. Esto significa proteger las extremidades de la madera con materiales metálicos, químicos o barreras impermeables, ya que la madera absorbe agua principalmente por sus extremos.

## SISTEMAS HÍBRIDOS: CONJUGANDO LO MEJOR DE CADA MUNDO

Una de las mayores virtudes de la madera es su compatibilidad con otros materiales. En sistemas híbridos, se pueden combinar las ventajas del concreto (excelente comportamiento a compresión), el acero (excelencia a la tensión) y la madera (gran elasticidad y bajo peso). Esta sinergia permite optimizar el diseño estructural frente a fenómenos naturales como sismos o vientos, e incluso mejorar la eficiencia térmica y acústica del inmueble.

Por ejemplo, en proyectos verticales, suele emplearse concreto en los primeros niveles o núcleos estructurales, mientras que los pisos superiores se levantan con madera, reduciendo carga y costo. En cubiertas o fachadas expuestas, la incorporación de acero puede mejorar la resistencia a deformaciones, aunque en contextos salinos como las costas, la madera tratada sigue siendo la mejor opción.

Además, la prefabricación en talleres permite **reducir rutas críticas de obra**, minimizar residuos y optimizar la instalación en sitio, generando un entorno más limpio y seguro para los trabajadores.

## APLICACIONES Y DESAFÍOS

A pesar de estos beneficios, los desafíos siguen siendo importantes. El mayor de ellos quizá sea el **desconocimiento técnico y la percepción de riesgo** que tienen tanto desarrolladores como usuarios finales. La madera es todavía vista como un material “de alto mantenimiento” o “poco seguro”, lo cual inhibe su adopción a gran escala.

Sin embargo, la experiencia demuestra lo contrario. Equipos de diseño y consultoría especializados han logrado reducir presupuestos hasta en un 30% durante las fases de ajuste arquitectónico gracias a una correcta selección de sistemas y materiales. La clave está en la colaboración temprana y transversal entre arquitectos, ingenieros, proveedores y usuarios, desde las primeras etapas del diseño.





## UNA TRANSFORMACIÓN EN MARCHA

La madera tiene un camino por recorrer en el sistema constructivo mexicano. La curva de aprendizaje es amplia y requiere esfuerzo continuo en formación, normalización, cadena de valor y políticas públicas. Aún hay mucho por hacer en términos de métricas ambientales y trazabilidad, pero lo cierto es que la madera —cuando se explota de forma sustentable— **captura carbono, mejora la experiencia del usuario, y habilita procesos de construcción más limpios y humanos.**

## EL MASS TIMBER CHALLENGE: UN PASO FIRME

Un ejemplo tangible de esta transformación fue el **Mass Timber Challenge México**, realizado durante agosto y septiembre de este año 2025. Este concurso nacional tuvo como objetivo promover el conocimiento y la experimentación con sistemas constructivos de madera. Se llevaron a cabo cuatro webinars temáticos con la participación de más de diez ponentes nacionales e internacionales, quienes abordaron casos de éxito en diseño, innovación, industrialización y sustentabilidad.

Más de 400 participantes se registraron en el evento y se recibieron cerca de 300 propuestas de diseño. Los finalistas verán sus ideas materializadas en el centro cultural Laguna, en la Ciudad de México. El proyecto ganador será construido el 19 de septiembre, marcando un hito simbólico pero importante: la posibilidad real de construir con madera de forma segura, eficiente y sustentable en el contexto urbano mexicano. Es así que se presenta la oportunidad de resolver la crisis de vivienda desde nuestro sistema constructivo trinchera. Como bien compartió Jachen Duri, fundador de la Liga de la Madera, conforme a sus datos históricos de construcción **se requieren**

Como lo mencionamos recientemente en un panel de expertos: el reto no es de oferta, sino de demanda informada. Sistematizar datos, homologar criterios técnicos y desarrollar cadenas de suministro es una labor factible a corto plazo. Lo complejo es activar la mente y voluntad de quienes deciden: los desarrolladores, los diseñadores y, sobre todo, los usuarios finales.

**cerca de 13M3 de madera para resolver una vivienda digna; nuestros datos de presupuesto indican lo mismo.** De hecho; llevamos la investigación al extremo desde su solución arquitectónica, el volumen de demanda (800,000 unidades anuales) y la actual oferta de madera estructural sustentable y certificada en México: puede resolverse este déficit de manera circular y sustentable si aprovechamos las reservas certificadas de pino nacional ecológicamente. La respuesta está en nosotros.

Queremos felicitar sinceramente a los ganadores del Mass Timber Challenge 2025 con el proyecto “Léxico para la Autoconstrucción” (Alejandra Aguirre, Diana Monroy, Diego González Albarrán, Eduardo Pesado, Gabriel González), así como a lo finalistas Taller Tequio y Latur; y menciones honoríficas de Eter Arquitectura, Deambular, y Jimena Borbón de la Torre, por su compromiso, creatividad y visión de futuro. La materialización de este prototipo es una muestra de lo que se puede lograr cuando el conocimiento técnico se cruza con el diseño y la innovación. 🌱

# México Mass Timber Challenge

EDICIÓN 2025

MICMAC  @micmac.mx  
micmac.mx

Felicidades a los concursantes por lograr la **nueva vivienda sustentable** y **asequible** para México

## PROPUESTAS GANADORAS



**GANADOR PRIMER LUGAR: LEVISO PARA LA AUTOGESTIÓN**  
1°  
INTEGRANTES: Alejandra Aguirre / Diana Morey /  
Diego González Albarrán / Eduardo Pesado /  
Gabriel González



**GANADOR SEGUNDO LUGAR: MÓDULO DE VIVIENDA SOCIAL**  
2°  
INTEGRANTES: Taller Tequio: Sofía Castro Landeros



**GANADOR TERCER LUGAR: R&D**  
3°  
INTEGRANTES: LATUR: Guillermo Salustino Gamboa Araujo



**MENTIÓN HONORÍFICA: FLOATING POINTS**  
INTEGRANTES: ETER Arquitectura:  
Abraham Guillermo Fonseca Aguilar /  
Jonathan Mitchel Esparza Saucedo



**MENTIÓN HONORÍFICA: LA CASA QUE CRECE**  
INTEGRANTES: Deambular: Erick Tinoco



**MENTIÓN HONORÍFICA: MUTOA**  
INTEGRANTES: Zimena Borbón de La Torre

+400 / 11 / 10 / 04 / 03 / 03 / 01  
REGISTROS / SPEAKERS / JURADOS / WEBINARS / MENCIONES HONORÍFICAS / FINALISTAS / GANADOR

MICMAC

MEXTRÓPOLI

LAGUNA





ANDEZA  
2019

📍 PUEBLA

# LUXURY LIVES HERE

**40** LEVELS

**256** RESIDENCES

**15+** AMENITIES

☎ **222 699 6420**

📞 **221 416 4319**

[andeza.com.mx](http://andeza.com.mx)



# GUÍA DE FINANCIAMIENTO VERDE PARA EDIFICACIONES SOSTENIBLES EN MÉXICO

POR: THREE CONSULTORÍA MEDIOAMBIENTAL



**E**l financiamiento verde para el sector de la edificación ya no es una promesa del futuro: es una realidad disponible para quienes buscan construir de manera sostenible en México. Estos instrumentos financieros, ofrecen incentivos económicos para proyectos de edificación responsables con el medio ambiente y la sociedad, demostrando que la sostenibilidad y la rentabilidad pueden ir de la mano.

Precisamente, esta disponibilidad de recursos permite a la edificación desempeñar un papel decisivo frente al cambio climático. Como uno de los sectores de mayor consumo energético y emisiones, tiene la oportunidad —y la responsabilidad— de liderar la transición hacia prácticas más sostenibles.

Por ello, es un sector fundamental para el desarrollo económico y social de cualquier país. En México, tiene una contribución cerca de 7% del PIB, generando alrededor de 4.5 millones de empleos y creciendo año con año. Sin embargo, el acelerado desarrollo urbano y la creciente demanda de infraestructura la convierten en una de las actividades con mayor presión sobre el ambiente, desde el uso intensivo de energía hasta la generación de residuos.



Globalmente, es responsable del 37% de la demanda de energía y de más de 25% de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI). Para el país, representa cerca del 20% del total de emisiones de GEI, por lo que se considera un área crítica para la acción climática.

Desde la creación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Organización de las Naciones Unidas en el 2015, México, al igual que los países miembros del Acuerdo de París, se ha comprometido a realizar acciones concretas que contribuyan a lograr las metas. Como parte importante de este compromiso, en 2023 se publicó la **Taxonomía Sostenible de México**, un instrumento de política pública que define qué actividades económicas pueden considerarse sostenibles y cuyo propósito es movilizar inversión hacia proyectos con impacto ambiental y social positivo. En su clasificación, se identifican las industrias y actividades específicas que contribuyen de manera directa a los objetivos nacionales, reconociendo a la construcción como uno de los cinco sectores más relevantes para la agenda sostenible del país.

**Así, el financiamiento verde desempeña un papel estratégico como herramienta para impulsar la transformación del sector construcción hacia la descarbonización y la eficiencia energética.** Estos instrumentos involucran al sector público y privado —desde el gobierno hasta los individuos— y buscan promover el desarrollo de proyectos de edificación y construcción sostenible mediante beneficios económicos que faciliten su implementación.

A pesar de que el financiamiento verde ha ganado popularidad en los últimos años, persiste una brecha importante entre el sector construcción y las instituciones financieras. Entre las principales razones se encuentran el desconocimiento de los productos disponibles, percepciones divergentes sobre los beneficios de edificios verdes contra los edificios tradicionales y la falta de conocimiento técnico. Si bien la oferta y la demanda existen, la ausencia de un diálogo abierto entre ambos sectores limita el desarrollo de nuevos productos y el fortalecimiento de los ya existentes.

Con este contexto nace la **Guía de Financiamiento Verde para Edificaciones Sostenibles en México**, un documento desarrollado por THREE Consultoría Medioambiental en conjunto con el GBCI México, PEEB Cool y SUMe. Su propósito es facilitar el acceso a recursos financieros para proyectos de edificación que tengan un impacto ambiental y social positivo.

Tiene dos objetivos claves:

- Promover el desarrollo de modelos de financiamiento verde que escalen la construcción sustentable en todo México y maximicen el impacto nacional.
- Fomentar la adopción de herramientas financieras verdes para impulsar la construcción sostenible.

Es el primer esfuerzo coordinado para mapear las herramientas de financiamiento verde disponibles en el país, identificar a los actores clave y mostrar - con casos reales - que es posible construir de manera responsable, y al mismo tiempo, rentable.

En la elaboración de la guía también participaron ocho bancos comerciales - Banorte, BBVA México, Banco Inmobiliario Mexicano (BIM), HSBC, Mifel, Sabadell, Santander, Scotiabank- así como cuatro bancas de desarrollo: Bancomext, International Finance Corporation (IFC), Nacional Financiera (NAFIN) y NADBank. Gracias a su colaboración fue posible integrar un catálogo de los diferentes créditos actualmente disponibles en el mercado, incluyendo las características de cada producto, los requisitos para que los proyectos puedan acceder a ellos y los beneficios que se pueden obtener.

El principal valor de la Guía de Financiamiento Verde en México radica en su enfoque pragmático: no es un diagnóstico más, sino una hoja de ruta. Si bien México ha avanzado en materia de financiamiento verde, la guía señala la necesidad de fortalecer áreas clave para potenciar su impacto, como la necesidad de mayor sensibilización entre promotores, desarrolladores e instituciones financieras, así como la inclusión efectiva de las pymes, que con frecuencia enfrentan barreras de acceso.

La edición 2025 es solo el comienzo. En futuras actualizaciones, la guía incorporará más instituciones y productos financieros con un objetivo claro: que la construcción sostenible deje de ser una práctica aislada y se convierta en el estándar.

A continuación, el catálogo de productos financieros verdes 2025, para más información, escanea el código QR.



# Catálogo de instrumentos financieros verdes

En la primera edición de la Guía participan bancos comerciales y de desarrollo, las cuales ofrecen tres categorías de productos: créditos hipotecarios, créditos al desarrollador y otros créditos vinculados a la sostenibilidad. Estos se enlistan a continuación.

| Institución                             | Crédito hipotecario | Crédito para el desarrollador | Crédito de infraestructura/ otro |
|-----------------------------------------|---------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| Bancas comerciales                      |                     |                               |                                  |
| Banorte                                 | ✓                   | x                             | x                                |
| BBVA México                             | ✓                   | ✓                             | ✓                                |
| Banco Inmobiliario Mexicano (BIM)       | x                   | ✓                             | x                                |
| HSBC                                    | ✓                   | x                             | x                                |
| Mifel                                   | ✓                   | x                             | ✓                                |
| Sabadell                                | x                   | ✓                             | ✓                                |
| Santander                               | ✓                   | ✓                             | ✓                                |
| Scotiabank                              | ✓                   | x                             | x                                |
| Bancas de desarrollo                    |                     |                               |                                  |
| Bancomext                               | x                   | x                             | ✓                                |
| International Finance Corporation (IFC) | x                   | ✓                             | ✓                                |
| Nacional Financiera                     | x                   | ✓                             | x                                |
| NADBank                                 | x                   | ✓                             | ✓                                |

*Tipos de productos ofrecidos por las instituciones financieras*





En la siguiente tabla se muestra una comparativa de los CAT\* para hipotecas tradicionales e hipotecas verdes para los diferentes bancos incluidos en esta primera edición.

| Banco       | CAT<br>Hipoteca Verde (%)         | CAT<br>Hipoteca<br>Tradicional (%) |
|-------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| Banorte     | 11.8%                             | 12.9%                              |
| BBVA México | Desde 11.2%                       | 13.0%                              |
| HSBC        | 11.04%                            | 13.0%                              |
| Mifel       | 10.1%                             | 12.1%                              |
| Santander   | 10.6%                             | 12.6%                              |
| Scotiabank  | 12.6%<br>(11.7% Clientes Premium) | 14.5%                              |

*Comparativa de CAT sin IVA para hipotecas tradicionales contra hipotecas verdes  
(elaboración propia con información pública a mayo de 2025)*

\*El CAT (Costo Anual Total) es una medida estandarizada del costo total de financiamiento que engloba los intereses, costos y comisiones, y permite la comparativa entre créditos.



Fecha de actualización:  
28 de febrero del 2025

## Hipotecarios

### Hipoteca Verde Banorte

Enfocado a vivienda

|                          |                           |
|--------------------------|---------------------------|
| Valor del proyecto desde | \$350,000.00 MXN          |
| Financiamiento máximo    | Hasta 90% del valor total |
| Plazos (años)            | 5 / 10 / 15 / 20          |
| Tipo de interés          | Fijo                      |
| Tasa de interés          | 11.08%                    |
| CAT sin IVA              | 11.8%                     |

#### Características

*Hipoteca para adquisición de vivienda nueva o usada.*

*Monto mínimo de crédito: \$75,000.00  
Financiamiento máximo de 95% para programas Infonavit.*

#### Requisitos

*Contar con certificaciones ambientales como:*

*EDGE (Advanced o Zero Carbon).*

*LEED (Certified, Silver, Gold o Platinum).*

*Otras certificaciones equiparables.*

#### Beneficios

*Sin gastos de preoriginación - avalúo hipotecario.*

*Sin comisión por contratación - crédito.*

*Sin comisión por administración - autorización de crédito diferido.*

*Sin gastos de preoriginación - gastos de aprobación.*

*Cofinanciamiento de hasta 95% con Crédito Cofinavit.*

*Apoyo Infonavit, prepago con aportaciones patronales.*

#### Impacto Social / Beneficios

*Sin costo de seguros asociados al crédito.*

*Se pueden obtener otros beneficios adquiriendo la vivienda con un Desarrollador Fuerte Verde.*

#### Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito hipotecario
- Copia de acta de nacimiento de los solicitantes
- Copia de acta de matrimonio de los solicitantes
- CURP
- Constancia de situación fiscal
- Copia de identificación oficial vigente con fotografía de los solicitantes
- Comprobante oficial vigente de domicilio de solicitantes (recibos de agua, luz, teléfono o contrato de arrendamiento, en su caso)
- Copia de recibos de nómina del último mes
- Copias de estados de cuentas de cheques y tarjeta de crédito



# Desarrollador Fuerte Verde Tradicional

Enfocado a vivienda por medio de un desarrollador

|                          |                           |                 |       |                   |
|--------------------------|---------------------------|-----------------|-------|-------------------|
| Valor del proyecto desde | \$350,000.00 MXN          |                 |       |                   |
| Financiamiento máximo    | Hasta 90% del valor total |                 |       |                   |
| Plazos (años)            | 5 / 10 / 15 / 20          |                 |       |                   |
| Tipo de interés          | Fijo                      | Tasa de interés | 9.88% | CAT sin IVA 11.7% |

## Características

*Adquisición de vivienda que cuenta con una certificación en materia de sostenibilidad, ofertada por un desarrollador.*

*Tasa fija acorde al perfil del cliente: 9.88% y 10.28%.  
Monto mínimo del crédito de: \$75,000.00.*

## Requisitos

*Contar con certificaciones ambientales como:*

*EDGE (Advanced o Zero Carbon).  
LEED (Certified, Silver, Gold o Platinum).*

*Otras certificaciones equiparables.*

## Beneficios

*Sin comisión por contratación - crédito.*

*Sin comisión por administración - autorización de crédito diferido.*

## Impacto Social / Beneficios

*Beneficios adicionales dependiendo del desarrollador.*

## Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito hipotecario
- Copia de acta de nacimiento de los solicitantes
- Copia de acta de matrimonio de los solicitantes
- CURP
- Constancia de situación fiscal
- Copia de identificación oficial vigente con fotografía de los solicitantes
- Comprobante oficial vigente de domicilio de solicitantes (recibos de agua, luz, teléfono o contrato de arrendamiento, en su caso)
- Copia de recibos de nómina del último mes
- Copias de estados de cuentas de cheques y tarjeta de crédito
- Estado de cuenta afore para créditos con apoyo Infonavit
- Precalificación para créditos con cofinanciamiento Infonavit

## Desarrollador Fuerte Verde Cofinavit y CI+CB

Enfocado a vivienda por medio de un desarrollador

|                                 |                           |                        |       |                          |
|---------------------------------|---------------------------|------------------------|-------|--------------------------|
| <b>Valor del proyecto desde</b> | \$350,000.00 MXN          |                        |       |                          |
| <b>Financiamiento máximo</b>    | Hasta 95% del valor total |                        |       |                          |
| <b>Plazos (años)</b>            | 5 / 10 / 15 / 20          |                        |       |                          |
| <b>Tipo de interés</b>          | Fijo                      | <b>Tasa de interés</b> | 9.88% | <b>CAT sin IVA</b> 11.7% |

### Características

*Adquisición de vivienda que cuenta con una certificación en materia de sostenibilidad, ofertada por un desarrollador.*

*Tasa fija acorde al perfil del cliente: 9.88% y 10.28%.  
Monto mínimo del crédito de: \$75,000.00.*

### Requisitos

*Contar con certificaciones ambientales como:*

*EDGE (Advanced o Zero Carbon).  
LEED (Certified, Silver, Gold o Platinum).*

*Otras certificaciones equiparables.*

### Beneficios

*Sin comisión por contratación - crédito.*

*Sin comisión por administración - autorización de crédito diferido.*

### Impacto Social / Beneficios

*Beneficios adicionales dependiendo del desarrollador.*

### Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito hipotecario
- Copia de acta de nacimiento de los solicitantes
- Copia de acta de matrimonio de los solicitantes
- CURP
- Constancia de situación fiscal
- Copia de identificación oficial vigente con fotografía de los solicitantes
- Comprobante oficial vigente de domicilio de solicitantes (recibos de agua, luz, teléfono o contrato de arrendamiento, en su caso)
- Copia de recibos de nómina del último mes
- Copias de estados de cuentas de cheques y tarjeta de crédito
- Estado de cuenta afore para créditos con apoyo Infonavit
- Precalificación para créditos con cofinanciamiento Infonavit





PUERTO MORELOS,  
QUINTANA ROO

SERVICIOS  
EXCLUSIVOS

AMUEBLADOS &  
EQUIPADOS

AMENIDADES  
DE LUJO



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  
SHOWROOM !

Desarrollo ubicado en  
Puerto Morelos, Quintana Roo, Mx.



+52 998 117 7761



innabeachcondos

INNA-BCH.COM

SCAN ME  
TOUR VIRTUAL



## Desarrollador Fuerte Verde Apoyo Infonavit

Enfocado a vivienda por medio de un desarrollador

|                                 |                           |                        |       |                    |       |
|---------------------------------|---------------------------|------------------------|-------|--------------------|-------|
| <b>Valor del proyecto desde</b> | \$350,000.00 MXN          |                        |       |                    |       |
| <b>Financiamiento máximo</b>    | Hasta 95% del valor total |                        |       |                    |       |
| <b>Plazos (años)</b>            | 5 / 10 / 15 / 20          |                        |       |                    |       |
| <b>Tipo de interés</b>          | Fijo                      | <b>Tasa de interés</b> | 9.88% | <b>CAT sin IVA</b> | 11.7% |

### Características

*Adquisición de vivienda que cuenta con una certificación en materia de sostenibilidad, ofertada por un desarrollador.*

*Para adquisición de vivienda.*

*Tasa fija acorde al perfil del cliente 9.88% y 10.28%.*

*Monto mínimo del crédito de: \$75,000.00.*

### Requisitos

*Contar con certificaciones ambientales como:*

*EDGE (Certified, Advanced o Zero Carbon).*

*LEED (Certified, Silver, Gold o Platinum).*

*Otras certificaciones equiparables.*

### Beneficios

*Sin comisión por contratación - crédito.*

*Sin comisión por administración - autorización de crédito diferido.*

### Impacto Social / Beneficios

*Beneficios adicionales dependiendo del desarrollador.*

### Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito hipotecario
- Copia de acta de nacimiento de los solicitantes
- Copia de acta de matrimonio de los solicitantes
- CURP
- Constancia de situación fiscal
- Copia de identificación oficial vigente con fotografía de los solicitantes
- Comprobante oficial vigente de domicilio de solicitantes (recibos de agua, luz, teléfono o contrato de arrendamiento, en su caso)
- Copia de recibos de nómina del último mes
- Copias de estados de cuentas de cheques y tarjeta de crédito
- Estado de cuenta afore para créditos con apoyo Infonavit
- Precalificación para créditos con cofinanciamiento Infonavit





# Hipotecarios

## Mi Hogar Eficiente

Enfocado a vivienda

|                                 |      |                           |            |                    |              |
|---------------------------------|------|---------------------------|------------|--------------------|--------------|
| <b>Valor del proyecto desde</b> |      | \$350,000.00 MXN          |            |                    |              |
| <b>Financiamiento máximo</b>    |      | Hasta 95% del valor total |            |                    |              |
| <b>Plazos (años)</b>            |      | 5 / 10 / 15 / 20          |            |                    |              |
| <b>Tipo de interés</b>          | Fijo | <b>Tasa de interés</b>    | Desde 9.5% | <b>CAT sin IVA</b> | Desde 11.04% |
|                                 |      |                           |            |                    |              |

### Características

Aplica para créditos de vivienda como: Adquisición, Tu casa te presta, Remodela tu casa, Muda tu hipoteca.

Avalúo de la vivienda para obtener una reducción en la tasa de interés, dependiendo del crédito contratado y la calificación otorgada.

### Requisitos

Obtener una calificación de la A a la D (dependerá del avalúo de la vivienda, basado en el consumo de agua y energía).

### Beneficios

Asesoría para conocer los niveles de eficiencia que podría tener la vivienda.

Acceder a la posibilidad de obtener una disminución en la tasa de interés.

Un reporte que permite conocer el nivel de eficiencia del hogar y cómo se puede mejorar.

### Impacto Social / Beneficios

Mi Hogar Eficiente permite conocer el nivel de eficiencia en el uso adecuado de los recursos y energía del hogar para tener posibles ahorros en recibos de luz, agua y gas, contribuyendo al bienestar del planeta.

### Documentación Solicitada

- Identificación oficial vigente (INE, pasaporte, cartilla militar o cédula profesional)
- Comprobante de ingresos
- Comprobante de domicilio vigente (si la dirección no se indica en la identificación oficial)
- Solicitud de crédito completa y firmada
- Aprobación de consulta de historial en Buró de Crédito firmada

Presentar los documentos anteriores en una sucursal o enviar a [centrohipotecario.mx@bbva.com](mailto:centrohipotecario.mx@bbva.com) y realizar la solicitud por correo electrónico

# Créditos para el Desarrollador / Construcción

## Beneficio Sostenible Crédito Promotor

Enfocado a crédito puente liquidable por medio de individualización de viviendas

**Desde** 65% del valor del proyecto

### Características

*Créditos destinados a la construcción de vivienda y desarrollo de conjuntos habitacionales con precertificaciones o certificaciones sostenibles aprobadas por BBVA.*

### Requisitos

*El promotor con una pre certificado o certificado sostenible podrá iniciar el proceso de marca y beneficio.*

*Las certificaciones sostenibles aprobadas son EDGE Advanced, LEED (cualquier nivel) y Passivhaus.*

### Beneficios

*Es candidato a una tasa preferencial, con base a la relación que el cliente tenga con el banco.*

### Documentación Solicitada

Cédula de información con datos del Desarrollo y certificación

- Número de cliente
- Fecha de operación
- División
- Razón social
- Monto de colocación
- Evidencia sostenible
- Número de crédito



# Infraestructura y otros

(agua, energía renovable, resiliencia, etc.)

## Financiamiento Sostenible BBVA

Enfocado a proyectos sostenibles

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Hasta</b> 90% del valor del proyecto                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Características</b><br><i>Financiamientos (Crédito Simple, Crédito Refaccionario y Créditos Revolventes) con destino de proyectos o activos sostenibles, y/o vinculados al logro de objetivos con impacto positivo en el medio ambiente.</i><br><br><i>Plazos desde 12 meses y hasta 7 años. En moneda nacional, dólares estadounidenses y otras divisas. Amortizaciones: mensuales, bimestrales y trimestrales.</i> | <b>Requisitos</b><br><i>Detalle del proyecto.</i><br><i>Reporte Second Party Opinion.</i><br><i>Documentación técnica que ampare el proyecto sostenible (SPO), según aplique.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Beneficios</b><br><i>Mejores condiciones de crédito que en créditos no sostenibles.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Impacto Social / Beneficios</b><br><i>Beneficios ambientales principales: Fomentar la eficiencia energética, eficiencia hídrica y el uso de materiales sostenibles, disminuyendo las emisiones de GEI y la presión sobre recursos naturales.</i><br><br><i>Beneficios sociales principales: Las certificaciones sostenibles mejoran el acceso a financiamiento para los clientes, al alinearse con criterios ESG. Ofreciendo beneficios directos a los arrendatarios proporcionando espacios más saludables, ahorro en costos operativos por eficiencia en recursos y una mayor promoción de la salud y la seguridad de quienes lo habitan.</i> |
| <b>Documentación Solicitada</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Contar con una Cuenta de Cheques de BBVA</li><li>• Información financiera</li><li>• Información legal</li><li>• Autorización para consultar el Buró de Crédito</li><li>• Carta solicitud de crédito</li></ul> <p>*Informativos, sujetos al catálogo de productos de crédito</p>                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |



# Créditos para el Desarrollador / Construcción

## Crédito Verde BIM

Enfocado a vivienda

### Características

*Crédito que se otorga a un desarrollador de vivienda (empresa o persona física con actividad empresarial), para la construcción de proyectos habitacionales que contribuyan a la mitigación de Gases y Compuestos de Efecto Invernadero mediante la incorporación de estrategias de sostenibilidad que fomenten el consumo eficiente de energía y agua.*

### Requisitos

*Experiencia mínima de tres años en el sector de la construcción y comercialización de vivienda, así como en la plaza.*

*Estructura financiera adecuada.*

*Buen historial crediticio.*

*Entrega de carpetas de información financiera, técnica y jurídica completas, para que se pueda realizar la evaluación y autorización del crédito.*

### Beneficios

*Financiamiento preferencial, asistencia técnica, mayor demanda y rapidez de venta.*

### Impacto Social / Beneficios

*El crédito verde BIM avala que los proyectos financiados tendrán una contribución sustancial al objetivo de descarbonización de la construcción. Esto con base en la alineación a los umbrales de la Taxonomía Sostenible de México y el cumplimiento del daño no significativo en las categorías de agua, adaptación, biodiversidad, calidad de aire, economía circular y perspectiva de género.*

### Documentación Solicitada

Check list interno.



# Hipotecarios

## Hipoteca HSBC Verde

Enfocado a residencial

|                          |                           |                 |       |             |        |
|--------------------------|---------------------------|-----------------|-------|-------------|--------|
| Valor del proyecto desde | \$350,000.00 MXN          |                 |       |             |        |
| Financiamiento máximo    | Hasta 95% del valor total |                 |       |             |        |
| Plazos (años)            | 5 / 10 / 15 / 20          |                 |       |             |        |
| Tipo de interés          | Fijo                      | Tasa de interés | 9.75% | CAT sin IVA | 11.04% |

### Características

*Hipoteca para adquisición de vivienda nueva que cuente con la Certificación EDGE o LEED  
Aplica con los programas de Apoyo Infonavit y Cofinavit.*

*Financiamiento mínimo de \$200,000 o \$100,000 con Cofinavit.*

### Requisitos

*Contar con certificaciones ambientales como:  
LEED Gold o Platinum.  
EDGE Avanzado o Zero Carbon.*

### Beneficios

*Sin gastos de preoriginación- avalúo hipotecario.*

*Sin comisión por contratación- crédito.*

*Sin comisión por administración- renta.*

*Sin comisión por pagos anticipados parciales o totales del crédito.*

*Costo preferencial en Seguros de Vida y Daños.*

### Impacto Social / Beneficios

*En caso de adquirir seguros adicionales:*

*Seguros de Vida:*

*Asegurando hasta 2 participantes del crédito por el mismo costo.*

*Cubre el 100% del saldo insoluto en caso de fallecimiento, invalidez total y permanente e invalidez temporal.*

*Cobertura por desempleo sin costo hasta por 6 meses.*

*Seguro de Casa Habitación Colectivo:*

*Con cobertura ante pérdidas o daños materiales sobre el valor destructible y el saldo insoluto del crédito, el que resulte mayor.*

### Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito debidamente requisitada y firmada.
- Identificación oficial (credencial de elector, pasaporte vigente, en caso de extranjeros: pasaporte y forma migratoria). Edad mínima de 25 años
- Comprobante de domicilio (telefonía fija, luz, agua, predial bimestral (último bimestre), gas, televisión por cable / satelital).
- Comprobantes de ingresos: ingresos mínimos a partir de \$8,500 M.N. con nómina HSBC.
- Asalariado: 2 meses de recibos, para cliente HSBC Nómina 1 mes.
- No Asalariado: Última declaración de impuestos, 2 meses de estados de cuenta y Constancia de Situación Fiscal o 6 meses de estados de cuenta bancarios con depósitos a la vista y Constancia de Situación Fiscal.





Fecha de actualización:  
18 de marzo del 2025

## Hipotecarios

### Hipoteca Verde

Enfocado a vivienda

|                                 |                           |
|---------------------------------|---------------------------|
| <b>Valor del proyecto desde</b> | \$660,000.0 MXN           |
| <b>Financiamiento máximo</b>    | Hasta 95% del valor total |
| <b>Plazos (años)</b>            | 5 / 15 / 20               |
| <b>Tipo de interés</b>          | Fijo                      |
| <b>Tasa de interés</b>          | 9.41% y 9.70%             |
| <b>CAT sin IVA</b>              | 10.1%                     |

#### Características

*Hipoteca para adquisición de vivienda diseñada con criterios de eficiencia.*

*Autorización de crédito por 3 meses.*

*Seguro de Vida e Invalidez 0.593 al millar.*

*Seguro de Daños 0.098 + IVA al millar.*

*Aforos:*

*90% Tradicional.*

*95% Apoyo Infonavit y COFINAVIT.*

*70% Hipoteca de Inversión.*

*Autorización de crédito por 3 meses.*

#### Requisitos

*Contar con certificaciones ambientales como:*

*LEED (cualquier nivel).*

*EDGE Advanced.*

#### Impacto Social / Beneficios

*Promueve el uso de materiales de construcción sostenible.*

*Promueve elementos para la eficiencia energética y recursos hídricos en comparación con una vivienda tradicional.*

#### Beneficios

*La tasa del crédito es menor que la tasa hipotecaria tradicional.*

*Sin comisión por apertura para desarrolladores.*

#### Documentación Solicitada

Tradicional, Apoyo Infonavit y COFINAVIT:

Edades desde los 21 hasta los 69 años 11 meses (edad más plazo no debe ser mayor a 80 años).

- Hipoteca de Inversión:
- Edad mínima 35 años
- Solicitud de crédito hipotecario
- Solicitud de seguro de vida
- Identificación oficial vigente (INE, en caso de extranjeros: pasaporte

y calidad migratoria permanente "FM2")

- CURP
- Comprobante de domicilio
- Comprobante de ingresos
- Acta de nacimiento
- Acta de matrimonio o carta de unión libre en caso de aplicar
- Si el cliente está casado(a) por sociedad conyugal, anexar identificación oficial, CURP y acta de nacimiento del cónyuge

Solicite más información en: [https://wfcgmx9.cibergestion.com/#Mifel\\_Credito\\_Hipotecario/](https://wfcgmx9.cibergestion.com/#Mifel_Credito_Hipotecario/)

# Infraestructura y otros

(agua, energía renovable, resiliencia, etc.)

## Crédito Impulso Mifel Eco Tecnología

Enfocado a proyectos de eficiencia energética

Valor del proyecto desde \$1,000,000.0 MXN

### Características

Crédito para que empresas que implementen tecnologías renovables y equipos de alta eficiencia.

Préstamo desde \$1,000,000.00 hasta \$15,000,000.00.

Plazo hasta 48 meses.

Amortización: Pagos Mensuales.

Cargo automático a cuentas ligadas a TPV o Flujos de ventas.

### Beneficios

Sin cobro de comisión por pre pago.

Permite a pequeñas y medianas organizaciones contar con un tipo de crédito específico para mejorar la eficiencia de sus operaciones.

Análisis por parte de un tercero sobre las medidas que debe de tomar.

### Requisitos

Contar con Diagnóstico Energético aprobado de NAFIN.

### Impacto Social / Beneficios

Facilitar el acceso a tecnologías que permiten:

- Mayor eficiencia energética,
- Uso responsable de los recursos naturales,
- Reducción de las emisiones de gases contaminantes.

Promover una economía más inclusiva y sostenible, facilitando la adopción de soluciones energéticas eficientes en pequeñas y medianas empresas.

### Documentación Solicitada

- Ser Persona Física con Actividad Empresarial (PFAE),
- Persona Moral (PM).
- 2 años continuos de actividad productiva.
- Plazo del crédito más edad del principal accionista no debe ser mayor a 70 años.
- No tener antecedentes negativos en Buró de Crédito
- Solicitud/Contrato de Crédito
- RFC
- Identificación Oficial del Representante y Obligado
- Relación patrimonial del Obligado Solidario
- Comprobante de domicilio
- Acta Constitutiva
- Dictamen Jurídico

Más información en: <https://mifel-public-assets.s3.us-east-1.amazonaws.com/d/Folleto-Impulso-Mifel-Eco-Tecnologia.pdf>

Se solicitará el crédito mediante la siguiente liga:

<https://www.mifel.com.mx/contacto/form2?a=empresas&p=Impulso-Mifel&s=Eco-Tecnologia>



Fecha de actualización:  
8 de mayo del 2025

# Créditos para el Desarrollador / Construcción

## Financiamientos verdes

Construcción y real estate

Valor del proyecto desde \$20,000,000.0 MXN

### Características

*Financiamientos a construcciones nuevas, ampliaciones o renovaciones de edificios industriales, comerciales, u hotelería con tecnología o esquema sustentables.*

*Adquisición, instalación, mantenimiento y/o reparación de equipos de eficiencia energética (energía renovable).*

*Actividades que pueden ser consideradas como sostenibles (verdes o sociales) o que contribuyen a la transición con base en la Taxonomía Europea. Cada actividad deberá cumplir con los requerimientos exigibles por Banco Sabadell y la taxonomía.*

### Requisitos

*Operaciones sostenibles de nueva concesión, nueva línea de crédito o refinanciamientos.*

*Financiación con Aplicación a Sostenibilidad (FaS): requiere destino de fondos específicos.*

*Financiación Vinculada a Sostenibilidad (FvS): No requiere de destino de fondos específicos (ESG Loans), por lo tanto, presentan KPIs ambientales o sociales. Para este caso se aceptan financiamientos ya aprobados, que quieran convertirse en sostenibles.*

### Beneficios

*+ - 5 pbs en el crédito*

### Impacto Social / Beneficios

*Disminución de uso de recursos naturales.*

*Disminución de emisiones a la atmósfera, de residuos, aguas residuales, etc.*

*Disminución de la huella de carbono.*

### Documentación Solicitada

Según aplique el proyecto:

- Evaluación de impacto ambiental.
- Documentación técnica o certificados que evidencien la construcción sustentable.
- Documentación y especificaciones técnicas para instalaciones y equipos de eficiencia energética.
- Ahorros de consumo energético en equipos de eficiencia energética.
- Documentación técnica del

proyecto para verificar que la actividad cumple realmente con un impacto positivo en el medio ambiente.

- Memoria técnica, licencia de actividad, ambiental o de construcción del proyecto para verificar que la actividad estará destinada a la generación de energía solar fotovoltaica, así como sus características técnicas.
- Reporte Second Party Opinion (SPO)



# Consultoría + Ingeniería que convierten la incertidumbre en certeza operativa.

En **KINENERGY**, impulsamos el éxito de su inversión en México mediante **ingeniería de precisión, sostenibilidad energética y una ejecución controlada.**



Garantizamos que cada activo funcione conforme a sus objetivos, **a tiempo y sin riesgos.**



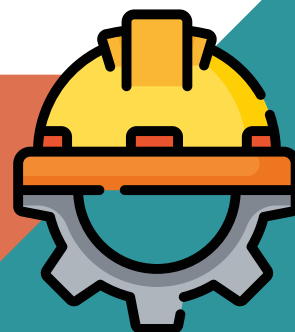
POWERING SOLUTIONS  
WITH KNOWLEDGE

Más de 15 años de experiencia y presencia en 10 países.

Diseñamos, supervisamos y optimizamos infraestructura de **data centers, hospitales, hoteles, corporativos, retail e industria.**

## Pilares de alto desempeño:

- Estrategias de Bienestar (WELL & Fitwel).
- Optimización Energética (LEED & EDGE).
- Diseño MEP integral con procesos BIM ISO 19650.
- Commissioning y pruebas de desempeño.
- TORS – Representación Técnica del Propietario.
- Due Diligence y auditoría técnica.



**Hacemos que tu inversión inicie antes y con menos riesgos.**

Descubre cómo nuestra consultoría y ejecución técnica **protegen el retorno de su inversión desde el día cero.**

# Infraestructura y otros

## (agua, energía renovable, resiliencia, etc.)

### Financiamientos Verdes

Enfocado a proyectos de generación de energía limpia y gestión de aguas y residuos

Valor del proyecto desde \$20,000,000.0 MXN

#### Características

##### Energía:

Generación de electricidad mediante tecnología solar fotovoltaica o eólica, u otro esquema de energía limpia.

##### Gestión de aguas y residuos:

Recogida, manejo, y transporte de residuos. Construcción, ampliación y explotación de sistemas de tratamiento de aguas residuales).

#### Requisitos

Operaciones sostenibles de nueva concesión, nueva línea de crédito o refinanciamientos.

Financiación con Aplicación a Sostenibilidad (FaS): requiere destino de fondos específicos.

Financiación Vinculada a Sostenibilidad (FvS): No requiere de destino de fondos específicos (ESG Loans), por lo tanto, presentan KPIs ambientales o sociales. Para este caso se aceptan financiamientos ya aprobados, que quieran convertirse en sostenibles.

#### Beneficios

+ - 5 pbs en el crédito

#### Impacto Social / Beneficios

Disminución de uso de recursos naturales.

Disminución de emisiones a la atmósfera, de residuos, aguas residuales, etc.

Disminución de la huella de carbono.

#### Documentación Solicitada

Según aplique el proyecto:

- Documentación técnica o certificados que evidencien la construcción sustentable.
- Documentación y especificaciones técnicas para instalaciones y equipos de eficiencia energética.
- Ahorros de consumo energético en equipos de eficiencia energética.
- Documentación técnica o ficha técnica de la infraestructura/equipo para verificar que la actividad cumple realmente con un impacto positivo en el medio ambiente.
- Reporte Second Party Opinion (SPO).



## Hipotecarios

### Hipoteca Verde

Enfocado a individualización de créditos, en vivienda sostenible

|                                 |                           |                        |                                       |
|---------------------------------|---------------------------|------------------------|---------------------------------------|
| <b>Valor del proyecto desde</b> | \$250,000.00 MXN          |                        |                                       |
| <b>Financiamiento máximo</b>    | Hasta 90% del valor total |                        |                                       |
| <b>Plazos (años)</b>            | 7 / 10 / 15 / 20          |                        |                                       |
| <b>Tipo de interés</b>          | Fijo                      | <b>Tasa de interés</b> | 9.8% - 10.5% <b>CAT sin IVA</b> 10.6% |

#### Características

*Para adquisición de vivienda.  
Aforos del 90% en crédito  
Tradicional, 95% en Apoyo Infonavit y  
100% en Créditos Cofinanciados.*

*Plazos de 7 a 15 años y 20 años.*

*Tasa de 8.85% con el programa de  
Hipoteca.*

*Plus donde el banco reconoce el  
grado de relacionamiento con el  
Banco.*

#### Requisitos

*Contar con las siguientes  
certificaciones EDGE (Advanced),  
LEED (Gold o superior) o Passivhaus.*

*La certificación deberá Demostrar  
ahorros iguales o superiores al 40%  
de Demanda de Energía Primaria  
(DEP).*

#### Beneficios

*Sin comisión de apertura.*

*Sin comisiones por prepago, seguro  
de vida, daños y desempleo.*

*Descuento en pago del avalúo.*

#### Impacto Social / Beneficios

*Disminuye costo de luz, agua y gas.*

*Aumento de plusvalía respecto a otros  
inmuebles.*

*Combate el cambio climático.*

#### Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito hipotecario, debidamente requisitada y firmada.
- Identificación oficial vigente
- CURP (Clave Única de Registro Poblacional)
- Comprobante de domicilio
- Comprobante de estado civil
- Acta de Nacimiento
- Póliza de Seguro de Vida y comprobantes de Pago, cuando lo contrate con otra Aseguradora
- Comprobante de antigüedad laboral
- Comprobantes de Ingresos



## Hipoteca Desarrolladores

Enfocado a individualización de créditos originados en Desarrollos inmobiliarios

|                                 |                           |                        |       |                    |       |
|---------------------------------|---------------------------|------------------------|-------|--------------------|-------|
| <b>Valor del proyecto desde</b> | \$250,000.00 MXN          |                        |       |                    |       |
| <b>Financiamiento máximo</b>    | Hasta 90% del valor total |                        |       |                    |       |
| <b>Plazos (años)</b>            | 7 / 10 / 15 / 20          |                        |       |                    |       |
| <b>Tipo de interés</b>          | Fijo                      | <b>Tasa de interés</b> | 9.75% | <b>CAT sin IVA</b> | 10.6% |

### Características

*Aforos del 90% en crédito Tradicional, 95% en Apoyo Infonavit y 100% en créditos Cofinanciados.*

*Edad desde 21 años y máxima de 80 años 6 meses. Tasa de 8.95% con el programa de Hipoteca Plus donde el banco reconoce el grado de relacionamiento con el Banco.*

### Requisitos

*Darse de alta en la oferta.*

*Contar con inventario.*

### Beneficios

*Sin comisión de apertura.*

*Sin comisiones por prepago, seguro de vida, daños y desempleo.*

### Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito hipotecario, debidamente requisitada y firmada.
- Identificación oficial vigente
- CURP (Clave Única de Registro Poblacional)
- Comprobante de domicilio
- Comprobante de estado civil
- Acta de Nacimiento
- Póliza de Seguro de Vida y comprobantes de Pago, cuando lo contrate con otra Aseguradora
- Comprobante de antigüedad laboral
- Comprobantes de Ingresos

# Créditos para el Desarrollador / Construcción

## Crédito Simple Puente para Construcción de Vivienda

Enfocado a desde vivienda de infraestructura sostenible hasta vivienda residencial plus y segunda vivienda.

### Valor del proyecto desde

No hay un mínimo, depende del producto, ubicación y tipo de proyecto.

### Características

*Financiamiento para que el Desarrollador de Vivienda acelere la construcción y el usuario final pueda optar adquirirla a través de un Crédito Hipotecario. La estructura legal para el Desarrollador se realiza mediante un crédito simple con garantía hipotecaria.*

*Financiamiento: Hasta un 110% de los costos de urbanización y edificación (sin incluir terreno) o bien, hasta 65% del valor venta del proyecto.*

*Disposición: 20% de anticipo (100% amortizable en obra) y resto conforme a visitas de inspección que realice el Área Técnica de Construcción y Avalúos.*

*Plazo: entre 24 y 60 meses.*

### Requisitos

*El desarrollador deberá de tener una experiencia mínima de 5 años.*

*Que haya escriturado en los últimos 3 años por lo menos 200 unidades de vivienda.*

*Que haya participado previamente en iniciativas de construcción con características similares al que se va a realizar.*

*Accionistas con amplia experiencia y buena reputación en el sector de Inmobiliario.*

### Beneficios

#### **Beneficios Oferta Hipoteca Verde:**

*Tasa de interés fija.*

*Sin comisión de apertura.*

*Descuento en pago de avalúo.*

#### **Ventajas para el desarrollador:**

*Diferenciador que agiliza ventas y atracción a clientes.*

*Incrementa el valor de la propiedad.*

*Combate el cambio climático.*

#### **Ventajas para el cliente:**

*Menor tasa en la hipoteca.*

*Disminuye costo de luz.*

### Impacto Social / Beneficios

*Es una oferta de acuerdo a cada cliente y de cada desarrollador.*

*Promueve las viviendas sustentables.*

*Apoya a viviendas de interés social, apoyando tanto a desarrolladores como a políticas públicas orientadas a mejorar el acceso a la vivienda en México.*

*En caso de ser etiquetado, contribuirán a la eficiencia energética.*

### Documentación Solicitada

Información del cliente, experiencia, pasivos financieros, información financiera, evaluación de garantías propuestas e información del proyecto (que incluye planos, permisos, licencias, factibilidades, presupuestos, costos, etc).

# Infraestructura y otros

(agua, energía renovable, resiliencia, etc.)

## Export Finance

Enfocado a proyectos de infraestructura

Valor del proyecto desde \$20 millones USD

### Características

*Financiamiento sin recurso al accionista, quien invierte el 20% del valor del proyecto, mientras que el banco financia el 80%.*

### Requisitos

*Que la acreditada sea una sociedad de propósitos específico y el proyecto a desarrollar tenga contratos de construcción sólidos que mitiguen costos de retraso y que los ingresos del proyecto sean predecibles a largo plazo.*

### Beneficios

*El cliente no realiza el 100% de la inversión ni asume el riesgo.*

### Impacto Social / Beneficios

*Se realizan inversiones sociales para las comunidades impactadas por el proyecto, como escuelas, hospitales, etc. Se hace seguimiento mediante asesores externos independientes para cumplimiento.*

*Cumplimiento de Principios de Ecuador, IFC International Standards.*

### Documentación Solicitada

- Modelos financieros
- Contrato de construcción
- Contrato de concesión
- Pólizas.
- Manifestación de Impacto Ambiental





Fecha de actualización:  
19 de marzo del 2025

## Hipotecarios

### Hipoteca Green Scotiabank

Residencial

|                                 |                           |                        |                                              |                    |                                     |
|---------------------------------|---------------------------|------------------------|----------------------------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| <b>Valor del proyecto desde</b> | \$275,000.00 MXN          |                        |                                              |                    |                                     |
| <b>Financiamiento máximo</b>    | Hasta 95% del valor total |                        |                                              |                    |                                     |
| <b>Plazos (años)</b>            | 7 / 10 / 15 / 20          |                        |                                              |                    |                                     |
| <b>Tipo de interés</b>          | Fijo                      | <b>Tasa de interés</b> | Desde 10.5%<br>(9.75% para Clientes Premium) | <b>CAT sin IVA</b> | 12.6% (11.7% para Clientes Premium) |

#### Características

*Hipoteca para Adquisición, Adquisición+*

*Renovación de vivienda nueva o usada o Renovación de vivienda existente.*

*Monto mínimo del crédito \$150,000.*

*Monto máximo del crédito \$10,000,000.*

*Pago fijo o creciente.*

#### Requisitos

*Certificaciones ambientales como:*

*EDGE (Advanced, Zero Carbon), o*

*LEED (Gold y Platinum), o*

*Instalación de ecotecnologías (con proveedores autorizados por SB).*

#### Beneficios

*Sin costo de avalúo para clientes Premium.*

*Sin comisión por apertura.*

*Asesoría personalizada.*

*Financiamiento del 100% de ecotecnologías.*

#### Impacto Social / Beneficios

*Se pueden hacer uso de los siguientes créditos de apoyo: Crédito Cofinavit, Cofinavit CI + CB y Apoyo Infonavit.*

#### Documentación Solicitada

- Solicitud de crédito debidamente requisitada y firmada
- Identificación oficial
- Comprobante de ingresos
- Comprobante de domicilio vigentes (no mayor a 3 meses) a nombre del solicitante



# Infraestructura y otros (agua, energía renovable, resiliencia, etc.)

## Desarrollo de infraestructura complementaria al comercio exterior

Edificios de oficinas con certificaciones de edificación sustentable

Valor del proyecto desde \$3,000,000.00 USD

### Características

*Atender necesidades de inversión de empresas desarrolladoras de inmuebles, incluyendo construcción, equipamiento y/o adquisición de inmuebles de oficinas sostenibles, así como el refinanciamiento de deuda y pago de otros pasivos cuyo destino haya sido el desarrollo de dichos inmuebles.*

### Requisitos

*Los inmuebles susceptibles de financiamiento, deberán ser oficinas sostenibles que cuenten o estén en proceso de obtener una certificación de edificación sostenible como LEED (cualquier nivel), ISO 50001 o NMX-AA-164-SCFI-2013.*

### Beneficios

*Estructuración de créditos acordes a las necesidades del cliente.*

*Plazo contractual de hasta 15 años y proyección de ingresos de hasta 25 años.*

### Impacto Social / Beneficios

*En línea con la Taxonomía de México, se busca un ahorro energético o una reducción de emisiones de al menos entre un 15% y un 45%.*

*Incorporación de acciones enfocadas en: reducción de huella de carbono, uso eficiente de los recursos naturales, ahorro de consumo de agua y energía, gestión adecuada de residuos, mitigación de impactos ambientales y climáticos, así como bienestar laboral conforme al tipo de certificación.*

### Notas Adicionales

Bancomext busca promover inversiones con aspectos ASG en alineación al Plan México Meta 10.

\* Las bancas de desarrollo son instituciones que financian proyectos de desarrollo económico, como infraestructura y programas de vivienda.

### Documentación Solicitada

- Para el análisis preliminar: Rent roll del edificio de oficinas y valuación del inmueble (indicativa).
- Proyectos de inversión construcción: impacto ambiental, gestión de residuos peligrosos, residuos de manejo especial, gestión de agua, estatus de multas ambientales y demandas sociales, y documento evidencia de trámite de obtención de una certificación de edificación sustentable.
- Inmueble en operación: Estatus de multas ambientales y demandas sociales, reporte ambiental COA vigentes, prima de riesgos laboral vigente y documento evidencia de trámite de obtención de una certificación de edificación sustentable.



# Soluciones Concretas

La respuesta integral para  
la construcción

## Soluciones ECO

Para proyectos sustentables.

## Soluciones Infraestructura

Para proyectos especiales.

## Soluciones Edificación

Para proyectos de mediana y gran altura.

## Soluciones Industrial

Para pisos y naves industriales.



**ESCANEA AQUÍ**  
Y CONOCE EL PORTAFOLIO







# Créditos para el Desarrollador / Construcción

## Crédito para desarrolladores de Activos Inmobiliarios

Enfocado a financiamiento corporativo o financiamiento de proyectos

**Rango observado** >\$50 millones USD

### Características

*Deuda senior (financiamiento corporativo, financiamiento de proyectos).*

*Tasas de interés fija/variable, USD, euro y monedas locales.*

### Requisitos

*Empresa ubicada en país vinculado con el IFC y el proyecto debe tener un impacto en el desarrollo.*

*Análisis de riesgos ambientales y sociales, buscando que el proyecto maximice los beneficios positivos en implementaciones de planes de gestión ambiental y social.*

*Se evalúa su viabilidad técnica. Debe cumplir con las Normas de Desempeño y la política de sostenibilidad del IFC.*

*Monitoreo y evaluación continua a través de una supervisión de su desempeño ambiental y social. Se revisan impactos a largo plazo.*

### Beneficios

*Crédito vinculado de indicadores de sostenibilidad con incentivos de reducción del margen crediticio (i.e. certificación verde de la superficie).*

### Características

*Promueven el desarrollo económico. Promoción de la sostenibilidad.*

*Mejora de infraestructura y servicios.*

### Documentación Solicitada

- Estados financieros, planes de negocio, proyecciones financieras, entre otros documentos relevantes.
- Historial crediticio positivos, capacidad de endeudamiento y documentación de ingresos estables.
- Demostrar capacidad de repago en los plazos establecidos.

### Notas Adicionales

Disponibles para desarrollo de activos comerciales (industrial, retail, hoteles) y vivienda.

# Infraestructura y otros

(agua, energía renovable, resiliencia, etc.)

## Financiamiento Sostenible

Enfocado a financiamiento corporativo y financiamiento de proyectos

Rango observado

>\$50 millones USD

### Características

1. Préstamo/bonos verdes.
2. Préstamo/bonos azules.
3. Préstamos/bonos sociales.
4. Préstamos/bonos vinculados a la sostenibilidad.

### Requisitos

1. Exclusivo para proyectos verdes elegibles. Los emisores deben informar anualmente sobre el uso de los fondos y el impacto logrado.
2. Exclusivo para inversiones que protegen los océanos y el agua, apoyando los ODS 6 y 14. Los emisores deben informar anualmente sobre el uso de fondos y el impacto logrado.
3. Exclusivo para inversiones que abordan o mitigan un problema social específico o procuran obtener resultados sociales positivos, entre otros, para la población destinataria. Los emisores deben informar anualmente sobre el uso de fondos y el impacto logrado.
4. Préstamo para fines generales vinculado a objetivos definidos con KPIs durante el plazo del préstamo de IFC. Debe tener metas ambiciosas en comparación a escenario normal o metas regulatorias, deben contar con un punto de referencia definido y contar con fechas de observación predefinidas que activen los incentivos o sanciones. Se deben presentar informes anuales sobre los avances utilizando indicadores clave de desempeño convenidos.

### Beneficios

Depende de los acuerdos y tipo de préstamo/bono aprobado.

### Notas Adicionales

Aplica préstamo verde o préstamo ligado a la sostenibilidad. Se ofrecen todos los productos.

### Impacto Social / Beneficios

Promoción a la sostenibilidad ambiental y social, contribuyendo a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

### Documentación Solicitada

- Para los bonos verdes, de agua y social, los emisores deben informar anualmente sobre el uso de fondos y el impacto logrado.
- Para bonos vinculados a la sostenibilidad se deben presentar informes anuales sobre los avances utilizando indicadores clave de desempeño convenidos.

# Deuda corporativa para Portafolios Inmobiliarios

Enfocado a propietarios de grandes portafolios inmobiliarios

**Rango observado**

>\$50 millones USD

## Características

*Producto integrado de asesoría e inversión.*

*Apoya a propietarios de grandes portafolios inmobiliarios en establecer o fortalecer sus estrategias de descarbonización.*

## Requisitos

*Propietarios de bienes raíces (fondos de capital privado, REITs/FIBRAS, fondos familiares, desarrolladores inmobiliarios, corporaciones) en hospitalidad, comercio minorista, industriales, centros de datos, uso mixto, residencial, centros de salud y educación.*

## Beneficios

*La asesoría cuenta con un potencial de inversión por parte del IFC.*

*El paquete de financiamiento puede ser un conjunto de*  
*i) nuevos desarrollos verdes*  
*ii) modernizaciones verdes*  
*iii) refinamiento iv) adquisiciones con modernizaciones para mejorar activos.*

*Programa de asesoría técnica en descarbonización de portafolios aplicable a Fibras o empresas administradoras de portafolios de gran escala.*

*Crédito vinculado de indicadores de sostenibilidad con incentivos de reducción del margen crediticio (i.e. certificación verde de la superficie).*

## Impacto Social / Beneficios

*Compromiso basado en honorarios con los clientes para asistirlos durante todo el proceso.*

*Estrategias de descarbonización y emisiones Net-Zero.*

## Documentación Solicitada

Elaborar un plan de descarbonización de la cartera con indicadores clave de desempeño, respaldados por un plan de inversión:

- Crear un informe de referencia para toda la cartera.
- Definir las metas climáticas a nivel institucional.
- Desarrollar una vía integral de descarbonización con indicadores clave de desempeño provisionales claros.
- Crear un plan de financiamiento para apoyar la transición verde.

Financiamiento y ejecución:

- Proceder con el financiamiento para implementar la transición a través de préstamo verde/préstamo vinculado a la sostenibilidad (IFC o algún otro banco).
- El patrocinador deberá publicar e informar sobre el uso de fondos y la consecución de los KPIs o las metas provisionales.

## Notas Adicionales

Aplica para préstamo verde o préstamo ligado a la sostenibilidad. Se ofrecen todos los productos de inversión.





# Créditos para el Desarrollador / Construcción

## Programa de Financiamiento para Edificaciones Sostenibles (PEEB Cool)

Enfocado a construcción o renovación de edificios con alta eficiencia energética

**Financiamiento máximo** Hasta 40 millones USD por proyecto

### Características

*El Programa de Financiamiento para Edificaciones Sostenibles es una colaboración estratégica entre NAFIN y la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD), con apoyo del Green Climate Fund (GCF), que forma parte de la Iniciativa Internacional PEEB Cool, el cual consiste en una línea de financiamiento de US \$100 millones (US \$25 millones del GCF mediante PEEB Cool y US \$75 millones de AFD) para promover edificaciones sostenibles y eficientes.*

*Mediante este instrumento, NAFIN promueve el financiamiento preferencial de construcciones resilientes al clima y con criterios ASG, reduciendo emisiones de CO<sub>2</sub>, consumo de energía y fomentando el uso responsable del agua.*

*La operación incluye Asistencia Técnica para fortalecer capacidades institucionales y el ecosistema de la construcción sostenible en México en materia de diseño, monitoreo y financiamiento de proyectos eficientes.*

### Beneficios

*Financiamiento en condiciones preferenciales a desarrolladores y proyectos de construcción o renovación de edificaciones Sostenibles.*

*El nivel de financiamiento preferencial se determina en función de las mejoras en eficiencia energética y cobeneficios climáticos de los edificios.*

*Los proyectos financiados son elegibles para recibir acompañamiento técnico orientado a fortalecer capacidades de estructuración, diseño e integración de tecnologías que contribuyan a reducir la huella de carbono y mejorar la eficiencia energética de las construcciones.*

### Requisitos

*Cumplir con especificaciones técnicas de eficiencia energética, confort térmico, gestión de agua y materiales sostenibles.*

*Los proyectos son elegibles por dos vías:*

*1. Certificaciones internacionales: LEED Silver 1/ 50 a 59 puntos + puntajes mínimos en categoría de desempeño energético*

*2. Desempeño y eficiencia energética: Comprobar una reducción mínima de 20%\*, respecto a escenario de referencia en materia de:*

- Emisiones de gases de efecto invernadero
- Consumo de energía
- Consumo de agua

*\* La renovación de edificios requiere reducción de 40%. 1/ o su equivalente*

### Impacto Social / Beneficios

*Facilita el acceso a financiamiento preferencial para proyectos de construcción y rehabilitación sostenible. Impulsa edificaciones más eficientes y resilientes, con menores emisiones, ahorro de energía y agua, y mejor confort térmico.*

*Reduce gastos operativos para usuarios finales y fomenta empleos verdes y capacidades técnicas locales, contribuyendo al desarrollo de un mercado de construcción sostenible en México.*

*A nivel global, los impactos esperados del programa PEEB Cool incluyen:*

- Reducción mínima de 20% del consumo energético de los edificios financiados.
- Mitigación de 1,5 MtCO<sub>2</sub>e en los países participantes en PEEB Cool.
- Impulso a cadenas de valor sostenible y creación de empleos verdes en el sector de la construcción.

### Documentación Solicitada

- Además de los requisitos financieros habituales de las políticas de crédito de NAFIN, los proyectos deben presentar documentación que acredite la viabilidad técnica, financiera y socioambiental de sus proyectos.
- Ello incluye el checklist de prefactibilidad y factibilidad técnica, simulaciones EDGE o certificación LEED, un análisis de riesgos naturales y sociales según la metodología SARAS de NAFIN, y una estimación de la contabilización de finanzas climáticas. Asimismo, se debe presentar evidencia de cumplimiento con los criterios ambientales y sociales y con la lista de exclusión. En función de las características y necesidades de cada proyecto, es posible recibir asistencia técnica para la preparación de esta documentación.

### Notas Adicionales

PEEB Cool global: <https://www.peeb.build/cool>

Green Climate Fund – PEEB Cool: <https://www.greenclimate.fund/project/fp205>



# Créditos para el Desarrollador / Construcción

## Crédito simple

Enfocado a financiamiento para la construcción de edificación y/o manufactura sostenible

**Valor del proyecto desde** \$100,000,000.00 MXN

### Características

*En pesos o dólares americanos. A tasa fija o variable. Períodos de amortización y de gracia, acorde con las características de los activos que pudieran llegar hasta 30 años.*

*Dependiendo de la fuente de pago, el financiamiento puede ser bajo esquemas corporativo, project finance, financiamiento estructurado, financiamiento público, esquema de asociación público-privado o emisión sostenible pública o privada, entre otros.*

*Adicionalmente, el banco puede participar en créditos sindicados, AB loans, etc.*

### Requisitos

*Se requiere que el proyecto esté ubicado dentro de la jurisdicción del NADBank la cual abarca los 6 estados de la frontera norte de México y con un límite de 300km al sur de la frontera y para el caso de USA abarca los 4 estados fronterizos con México con un límite de 100 km al norte de la frontera.*

*El proyecto debe cumplir con el mandato ambiental del NADBank para promover el desarrollo sostenible de la región fronteriza de México y USA.*

### Beneficios

*Reducción en el consumo de agua y/o energía, a partir de las mejores prácticas y promoción de economía circular, con el consecuente impacto favorable en la reducción de gases de efecto invernadero.*

### Impacto Social / Beneficios

*Generación de empleo, adaptación y/o mitigación de los efectos del cambio climático.*

### Documentación Solicitada

- Información del proyecto
- Acta constitutiva del promotor y/o deudor
- Estados financieros auditados de los últimos 5 ejercicios fiscales de la fuente de pago
- Identificación de los beneficios ambientales
- Avance en el desarrollo del proyecto, otras fuentes de fondeo identificadas

# Infraestructura y otros

(agua, energía renovable, resiliencia, etc.)

## Crédito simple

Enfocado a entidades públicas y/o público-privadas para ciclo del agua, manejo de residuos, energía renovable, movilidad sostenible, calidad del aire, etc.

Valor del proyecto desde \$100,000,000.00 MXN

### Características

*En pesos o dólares americanos. A tasa fija o variable. Períodos de amortización y de gracia, acorde con las características de los activos que pudieran llegar hasta 30 años.*

*Dependiendo de la fuente de pago, el financiamiento puede ser bajo esquemas corporativo, project finance, financiamiento estructurado, financiamiento público, esquema de asociación público-privado o emisión sostenible pública o privada, entre otros.*

*Adicionalmente, el banco puede participar en créditos sindicados, AB loans, etc.*

### Requisitos

*Se requiere que el proyecto esté ubicado dentro de la jurisdicción del NADBank la cual abarca los 6 estados de la frontera norte de México y con un límite de 300km al sur de la frontera y para el caso de USA abarca los 4 estados fronterizos con México con un límite de 100 km al norte de la frontera.*

*El proyecto debe cumplir con el mandato ambiental del NADBank para promover el desarrollo sostenible de la región fronteriza de México y USA*

### Beneficios

*El promotor debe acreditar beneficios ambientales tangibles y medibles como parte del proyecto (ej. Ahorro de agua, reducción de emisiones contaminantes o criterio, etc.)*

### Impacto Social / Beneficios

*Generación de empleos, provisión de servicios públicos*

### Documentación Solicitada

- Proporcionar la información técnica, ambiental, legal y financiera solicitada por el Banco.
- Dependiendo de la complejidad del proyecto estudios de debida diligencia realizados por asesores externos.



## Crédito verde

Intermediarios financieros

Valor del proyecto desde \$100,000,000.00 MXN

### Características

*En pesos o dólares americanos. A tasa fija o variable. Períodos de amortización y de gracia, acorde con las características de los activos que pudieran llegar hasta 30 años.*

*Dependiendo de la fuente de pago, el financiamiento puede ser bajo esquemas corporativo, project finance, financiamiento estructurado, financiamiento público, esquema de asociación público-privado o emisión sostenible pública o privada, entre otros.*

*Adicionalmente, el banco puede participar en créditos sindicados, AB loans, etc.*

### Requisitos

*Se requiere que el proyecto esté ubicado dentro de la jurisdicción del NADBank la cual abarca los 6 estados de la frontera norte de México y con un límite de 300km al sur de la frontera y para el caso de USA abarca los 4 estados fronterizos con México con un límite de 100 km al norte de la frontera.*

*El proyecto debe cumplir con el mandato ambiental del NADBank para promover el desarrollo sostenible de la región fronteriza de México y USA*

### Beneficios

*Diversificación de fuentes de financiamiento y reporte de los beneficios ambientales obtenidos con el financiamiento. Proceso de aprobación más ágil que un crédito fuera del marco.*

### Impacto Social / Beneficios

*Tiempos de aprobación más ágiles que el proceso convencional del NADBank.*

### Documentación Solicitada

- Cartera de acciones, acta constitutiva del promotor y/o de udor, estados financieros auditados de los últimos 5 ejercicios fiscales de la institución financiera.
- Identificación de otras fuentes de fondeo identificadas.

# Mercedes-Benz Places | M I A M I



## Un Diseño Eterno, Inspirado por Miami

Bienvenido a Mercedes-Benz Places, una comunidad visionaria que combina sofisticación, conveniencia y vida sostenible en una ubicación extraordinaria. Desarrollada por JDS Development Group, esta distinguido oasis urbana integra soluciones de movilidad con estándares inigualables de innovación y estilo de vida, ofreciendo vistas panorámicas, más de 12,000 metros cuadrados de amenidades inspiradas en resorts y uno de los espacios verdes más grandes de Brickell, Southside Park.

**En construcción. Entrega en 2027.**

Residencias de estudio a tres dormitorios desde \$800,000 hasta más de \$3 millones

Consulte hoy mismo.  
+1 (305) 424-8120  
[miami.mercedesbenzplaces.com](http://miami.mercedesbenzplaces.com)

JDS Development Group  
Exclusive Sales & Marketing by  
SERHANT. New Development

ORAL REPRESENTATIONS CANNOT BE RELIED UPON AS CORRECTLY STATING THE REPRESENTATIONS OF THE DEVELOPER. FOR CORRECT REPRESENTATIONS, MAKE REFERENCE TO THIS BROCHURE AND TO THE DOCUMENTS REQUIRED BY SECTION 718.503, FLORIDA STATUTES, TO BE FURNISHED BY A DEVELOPER TO A BUYER OR LESSEE. THE INFORMATION PROVIDED, INCLUDING PRICING, IS SOLELY FOR INFORMATIONAL PURPOSES, AND IS SUBJECT TO CHANGE WITHOUT NOTICE. THIS IS NOT AN OFFER TO SELL, OR SOLICITATION OF OFFERS TO BUY, THE CONDOMINIUM UNITS IN JURISDICTIONS WHERE SUCH OFFER OR SOLICITATION CANNOT BE MADE OR ARE OTHERWISE PROHIBITED BY LAW. THIS OFFERING IS MADE ONLY BY THE OFFERING DOCUMENTS FOR THE CONDOMINIUM AND NO STATEMENT SHOULD BE RELIED UPON IF NOT MADE IN THE OFFERING DOCUMENTS. THE CONDOMINIUM IS NOT OWNED, DEVELOPED OR SOLD BY MERCEDES-BENZ OR ANY OF ITS AFFILIATES (THE "BRAND"). DEVELOPER USES MERCEDES-BENZ MARKS PURSUANT TO A LICENSE AGREEMENT WITH THE BRAND.



POR: EDGAR ROEN

Founder & CEO ConTech  
Council Latam  
Delegado Habitat en  
COPARMEX Nacional  
Consejero en el Comité de  
Habitabilidad y Adecuación  
Cultural de la SEDATU

# FUTUROS URBANOS EN LATINOAMÉRICA

**E**l panorama latinoamericano está en plena tensión: aglomeraciones crecientes, infraestructuras rezagadas, planificación urbana precaria, cambio climático y brechas sociales al alza. Para 2050, se proyecta que el 89% de la población de América Latina y el Caribe vivirá en zonas urbanas. Ese salto no es un problema técnico, es un desafío civilizatorio: definir ciudades sostenibles, justas, humanas y resilientes.

## ¿Qué entendemos por “futuros urbanos”?

Un futuro urbano no es una utopía tecnológica. Es el cruce entre planificación estratégica, innovación, gobernanza colaborativa y desarrollo ambiental. Es fabricar ciudades capaces de adaptarse cuando cambien las condiciones (económicas, climáticas, sociales). Es repensar territorio, movilidad, vivienda y servicios bajo un modelo que no reproduzca errores del pasado.

## Realidades y tendencias que no se pueden ignorar

- América Latina y el Caribe son la región en desarrollo con mayor urbanización del mundo: cerca del 80 % de su población vive en ciudades.
- Una expansión urbana desordenada (urban sprawl) tiene un costo ambiental alto: en 2030 el uso del suelo urbano podría aumentar 50% más rápido que la población, agregando hasta 1.2 millones de km<sup>2</sup> de superficie construida, según el Banco Mundial.
- La forma urbana importa para recursos vitales: zonas periféricas mal conectadas sufren hasta un 38 % menos acceso a infraestructuras hídricas y tarifas 75 % más altas de agua.
- En México, las ciudades están perdiendo densidad central mientras el perímetro crece: se detecta una migración hacia los bordes, conurbaciones cada vez más extensas.

Estos indicadores dibujan un mapa preocupante: ciudades más grandes, más ineficientes y con servicios alejados de la ciudadanía que más los requiere.

Uno de los principales desafíos que enfrentan las ciudades latinoamericanas es la **gobernanza débil y la institucionalidad fragmentada**. Cuando no existe coordinación entre los distintos niveles de gobierno, resulta imposible alcanzar una escala urbana efectiva que responda a las necesidades de la población. A ello se suma el problema del financiamiento limitado, ya que los proyectos tecnológicos o de infraestructura requieren inversiones iniciales considerables que muchas veces se vuelven inviables en contextos de presupuestos tensos y prioridades políticas cambiantes y si le sumas el riesgo climático y vulnerabilidad, el “factor desastre” se maximiza.

Pienso que el futuro urbano viable en Latinoamérica no va por gigantes hipertecnificados, sino por ciudades cohesionadas, sociales y humanas. La tecnología debe servir al ciudadano, no ser objetivo en sí misma. Pongo en el centro tres prioridades:

1. **Estrategias urbanas integradas**
2. **Innovación local con propósito social**
3. **Participación activa**

Gobiernos, iniciativa privada, emprendedores y ciudadanía tienen que asumir su rol. Las ciudades futuras no serán mágicas: se construyen desde decisiones hoy. Como lo menciona el ConTech Council Latam: Las ciudades del futuro empiezan con innovación colaborativa.

Los futuros urbanos latinos hoy día, no son apuestas improbables: están en nuestras manos si adquirimos urgencia política y ética urbana. No podemos esperar ciclos electorales o programas aislados. Es momento de redefinir ciudades con propósito: sostenibles, incluyentes, inteligentes, humanas. LatAm necesita rostros urbanos con dignidad, no fachadas vistosas vacías. 🌱



# INVERTI

## INVERTIR ES CONSTRUIR EL FUTURO Y NOSOTROS LO HACEMOS **POSIBLE**

En Inverti, entendemos que invertir en bienes raíces es mucho más que adquirir un espacio: es construir futuro, generar confianza y dejar huella.

Con más de 100 proyectos desarrollados en la Zona Metropolitana de Guadalajara, nuestro equipo multidisciplinario combina experiencia, innovación y visión estratégica para maximizar el potencial de cada inversión.

Nuestro modelo 360° nos permite acompañar a inversionistas, desarrolladores y socios durante todo el proceso: desde la identificación de oportunidades y la planeación financiera, hasta la ejecución, venta y administración del proyecto.

**MODELO  
INTEGRAL  
360**



**CONSULTORÍA**



**GESTIÓN**



**DESARROLLO**



**REAL ESTATE**



**CAPITAL**

*Cada proyecto que impulsamos está respaldado  
por una visión estratégica, innovación constante  
y un profundo conocimiento del mercado.*



 [inverti.com.mx](https://inverti.com.mx)

 (33) 3817 0656



Corporativo Aleden, Av. Universidad 1011,  
Piso 5, oficina 504, C.P. 45110, Zapopan, Jal.

Legend, Distrito Andares, Zapopan, Jalisco.



# REBS GUADALAJARA:

Tendencias y oportunidades del mercado inmobiliario en occidente

Por: Rubi Tapia Ramírez  
[rubi.tapia@inmobiliare.com](mailto:rubi.tapia@inmobiliare.com)



Erico García  
B2B Media

El pasado 3 y 4 de septiembre, **Inmobiliare** llevó a cabo el evento más importante de real estate en el occidente del país REBS Guadalajara; la sede que albergó dicho congreso fue el hotel **Hilton Guadalajara Midtown**.

REBS Guadalajara contó con la presencia de diversos sponsors: Kampus Industrial Santa Rosa, Novotech SI NOW (Premium), Vitro, ELITE Last Mile Industrial Parks (Platinum), Saint-Gobain, Inverti, LEGEND, KONE, GómezPlatero Arquitectura & Urbanismo, POSADAS, VP Capital, Axis Centro Logístico, Arm Sec, ALIAH Industrial (Gold), Colliers, Marriott, WAS Co., Hir Casa, Suburbio SI NOW, Gomez Vazquez International, ares, WYNDHAM, AIRCRETE Mexico, MIND, Amass & G, Murguía, SAUDI CAPITAL, MVE + Partners, Grupo IGUSA, MONÓCOLO y AZVLIK (Silver).

También contó con la presencia de grandes alianzas: Softec, EQUIPAR, Tiburones Inmobiliarios, Proptech Latam, Construyendo y creciendo, UPIM, Asociación Mexicana de Urbanistas, amxco, Instituto Mexicano de Lean Construction, AMPI Guadalajara, Living Habitat, Luxury Magazine, Property Journal, Black Sheep, y SUMe.



## MERCADO INDUSTRIAL DE JALISCO, RESILIENTE ANTE LA CRISIS ARANCELARIA MUNDIAL

Para dar inicio a **REBS Guadalajara**, **Bruno Martínez**, Kampus Industrial Santa Rosa, habló sobre la situación actual industrial de Jalisco. Destacó que si bien ha sido un año difícil por la situación política y económica, específicamente en el tema de los aranceles y migración por parte del presidente de **Estados Unidos**, el estado se ha mantenido resiliente.

“**Jalisco** ha sido muy resiliente, hay varios factores en los que se está trabajando que se llevan más o menos alrededor de unos 30 años de estan haciendo un **ecosistema industrial** sostenible y sostenido y que se ha adaptado para que no afecte un freno o una desaceleración significativa en el tema industrial”.

**Bruno Martínez** informó que en **Jalisco** hay 7.2 millones de metros cuadrados (m<sup>2</sup>) de inventario, una vacancia del 3.6% y una absorción neta de 151 mil m<sup>2</sup> hasta el segundo trimestre de este año. En construcción hay 713 mil m<sup>2</sup>, de los cuales 281 mil ya se encuentran pre-arrendados.

“Antes de la pandemia por Covid-19, Jalisco no absorbía más de 200 mil m<sup>2</sup> al año, hoy estamos absorbiendo entre 520 - 560 mil m<sup>2</sup> al año. Sin duda somos el tercer mercado más dinámico después de Ciudad de México y Monterrey”.

**Bruno Martínez** informó que en **Jalisco** hay 7.2 millones de metros cuadrados (m<sup>2</sup>) de inventario.



Bruno Martínez  
Kampus Industrial Santa Rosa

## CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y NEARSHORING EN EL OCCIDENTE

FORTALECIENDO LA INFRAESTRUCTURA PARA APROVECHAR EL LAST MILE EN EL NEARSHORING EN MÉXICO



Juan Carlos González  
Grupo Sinow



Roberto Álvarez  
Axis Parques Industriales

Para hablar sobre el sector industrial en el Occidente, estuvieron como speakers: **Juan Carlos González**, Grupo Sinow; **Roberto Álvarez**, Axis Parques Industriales; **Ramón Hunsí**, Aliah Developments; **Luis Montes de Oca**, Elite Last Mile Industrial Properties; y **Guillermo Almazo**, Inmobiliare Magazine, fue el moderador de este primer panel de REBS Guadalajara 2025.

**Luis Montes de Oca** destacó que los hábitos de consumo sí cambiaron desde el 2020, año en el que fue la pandemia por Covid-19, que hoy en día las personas están más familiarizadas con el e-commerce y lo ven algo cotidiano.

“Eso es algo muy importante porque recordemos que las principales marcas de **comercio electrónico**, en muchos casos, no fabrican sus productos, por lo que se debe tener una gran capacidad de respuesta de suministro de todo estos roles, ya que la tendencia es más acelerada. Las entregas eran a dos días, luego pasaron al día siguiente, después antes de las 6:00 pm y hoy se deben realizar antes de las 12:00; la capacidad de respuesta inmediata es necesaria, los hubs deben estar estratégicamente ubicados para temas de logística”.

Por su parte, **Juan Carlos González** destacó que en el país hay 15 polos de desarrollos que tiene el Gobierno Federal; en este sentido, recomendó voltear a ver que otras oportunidades hay en los 32 estados



para ubicarse en otros sitios y romper con los paradigmas y las formas de comodidad.

“Hay que presentarse en esos sitios, como **Grupo Sinow** vemos una gran oportunidad en los 2,476 municipios en el país, nosotros tenemos la mira en 300 porque tiene grandes ventajas”.

**Roberto Álvarez** destacó que si bien existe la incertidumbre por los aranceles, existe un mercado interno nacional que está creciendo y buscando cada vez mayores espacios. Y que el **nearshoring** se transformará a ser 2.0.

“La incertidumbre ha causado en los tomadores de decisiones ser más cautos, en Aliah Developments seguimos con buen ritmo, de hechos seguimos construyendo y teniendo espacios disponibles en el tiempo que pensamos que es óptimo porque con la misma política y lógica con la que los tomadores están frenando, van a cambiar sus decisiones”, mencionó Ramón Hunsí.

**Roberto Álvarez destacó que si bien existe la incertidumbre por los aranceles, existe un mercado interno nacional que está creciendo y buscando cada vez mayores espacios.**



Ramón Hunsí  
Aliah Developments



Luis Montes de Oca  
Elite Last Mile Industrial Properties



Guillermo Almazo  
Inmobiliare Magazine

## COMUNIDADES PLANEADAS: EXPERIENCIAS EN LOS PROYECTOS HABITACIONALES

En REBS Guadalajara, **María José González**, Suburbio Sinow, resaltó que **Grupo Sinow** tiene más de 33 años como empresa inmobiliaria que ha logrado el sueño de más de 52 mil familias mexicanas de tener una propiedad.

“Tenemos dos modelos de negocio: **Novotech Sinow** que es nuestro clúster industrial y **Suburbio Sinow** que son los desarrollos habitacionales. El día de hoy hemos desarrollado más de 2,200 hectáreas habitacionales, tenemos presencia en cinco estados: Querétaro, Jalisco, Guanajuato, Baja California Sur y San Luis Potosí”.

María José destacó que todos los logros de la empresa son gracias a que han creado experiencias con su proyecto **Sinow Experience**, el cual tiene como objetivo brindar lo mejor de cada región en donde esté el desarrollo.

“Logramos y creamos sitios que no solo se habiten, sino que se viven. (En Suburbio Sinow) nuestro modelo de negocio es crear comunidades planeadas donde activamos el tráfico lento, es decir, hay un aumento en el comercio, se disminuye el crimen y se permite que las familias puedan convivir. Generemos sitios y lazos para nuestras familias mexicanas”.



María José González  
Suburbio Sinow

**Los logros de la empresa son gracias a que han creado experiencias con su proyecto Sinow Experience**

## RECONFIGURACIÓN URBANA Y DENSIFICACIÓN INTELIGENTE

El panel estuvo enfocado en el desarrollo urbano, estuvo moderado por **Juan Pablo Vázquez**, Gomez Vazquez International; contó con la participación de los speakers: **Jack Levy**, Grupo VEQ; **Gonzalo Leño**, Lemor Development; **Andrés Muñoz Alarcón**, Estudio AMA; y **Pedro Solaegui**, Ares Arquitectos.

Los ponentes hablaron sobre la importancia de la reconfiguración urbana; en ese sentido, se resaltó lo relevante que son **los usos y costumbres** de una ciudad o un estado para desarrollar un proyecto con el fin de mantener ese imán de atracción.

Los speakers destacaron lo interesante de las mezclas de usos con el fin de ser disruptivos en un proyecto.



De Izquierda a Derecha: Jack Levy, Grupo VEQ, Andrés Muñoz Alarcón, Estudio AMA, Pedro Solaegui, Ares Arquitectos, Gonzalo Leño, Lemor Development y Juan Pablo Vázquez, Gomez Vazquez International.

“Para partir de un nuevo proyecto tienes que tener todos los elementos, aquí estamos dos de los elementos principales: el desarrollador y el arquitecto, pero falta el gobierno y sobre todo el entendimiento del lugar. El tipo de proyectos que se están y que se van a desarrollar es justamente teniendo esa lectura de qué es lo que pasa en esos lugares, cómo se están renovando, cómo va a cambiar y evolucionar. Tenemos esa gran responsabilidad de generar espacios para que la gente pueda vivir mejor”, destacó **Andrés Muñoz Alarcón**, Estudio AMA.

## EL DESARROLLADOR INMOBILIARIO 3.0 - REINVENTANDO LA EXPERIENCIA DE COMPRA

**Alberto Morales**, HAUZD, compartió en su ponencia de REBS Guadalajara que el inversionista de vivienda ha cambiado, por lo que ahora el desarrollador inmobiliario tiene que apoyarse de la tecnología para continuar con su meta de comercialización.

“La **experiencia de compra** hoy es la clave dentro del **sector inmobiliario**, es la decisión más importante en la vida de las personas, y creo que la parte fundamental viene de la **experiencia de compra**, no solo del desarrollo en sí, sino de cómo esa

experiencia hace que el comprador decida por crecer su patrimonio. Hoy en día no importa cómo crees que lo estás haciendo como desarrollador inmobiliario, lo que importa realmente es cómo el cliente lo percibe”.

En este sentido, resaltó que el cliente exige mayor información de la propiedad, es decir, transparencia, seriedad para mostrar el proyecto y una experiencia única.

Alberto Morales destacó que el 97% de los compradores de vivienda arranca su

búsqueda en línea, por lo que es importante tener toda la información clara en línea. Y que el 75% de estos consideran los recorridos virtuales como valiosos y cruciales a la hora de decidir comprar.

“El comprador inmobiliario ha cambiado, el desarrollador tiene que seguir cambiando a ser un desarrollador inmobiliario 3.0, hoy es día es relevante las redes sociales y las campañas en ellas, los marketplaces son fundamentales, el posicionamiento SEO de la página web, un canal digital es clave y los tours virtuales con tecnología 3D son esenciales para la compra”.



97% de los compradores de vivienda arranca su búsqueda en línea, por lo que es importante tener toda la información clara en línea.



Alberto Morales  
Hauzt

## Diseña tu elevador en línea con KONE Studio

Explora configuraciones, trabaja con dimensiones reales y exporta modelos CAD, BIM y especificaciones técnicas para tu proyecto.



### Diseña y visualiza en 3D

Encuentra el diseño ideal con una herramienta en línea sencilla, gratuita y fácil de usar.



### Usa especificaciones reales del edificio

Optimiza la planeación con datos de producto precisos y siempre actualizados.



### Guarda los detalles del proyecto

Prueba y finaliza tus diseños personalizados, y realiza cambios más adelante si es necesario.



### Exporta planos CAD y modelos BIM

Identifica posibles ajustes y planea con anticipación para evitar sorpresas durante la construcción.



Escanea el código QR  
y prueba KONE Studio  
[www.kone.mx/studio/tool](http://www.kone.mx/studio/tool)

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

**Roberto Esses**, Lebane, habló sobre la importancia de utilizar la inteligencia artificial durante la construcción de los proyectos. Si bien en un pasado era “común” que en el trabajo existieran varios documentos y tiempos de respuesta tardados, hoy con ayuda de la IA eso queda en el pasado.

“Nosotros lo que hicimos fue automatizar todos esos procesos, tener una asistente personal 24/7 para que le puedas preguntar lo que quieras, está conectado con tu proyecto y te va a dar la información en tiempo real, es cuestión de segundos”.

Roberto Esses mencionó que sin la inteligencia artificial se puede tener un retraso significativo, que en varios casos lleva a la penalización o multas, también se tienen errores de presupuesto y existe una mala comunicación.

“La IA se ha convertido en un tema muy actual, y lo que hicimos es que creamos una plataforma que integra la inteligencia artificial, no solo predice lo que va a suceder de manera automática, sino que también optimiza muchos procesos. Entre sus otros beneficios está: menos tiempo en tareas repetitivas, mayor precisión en la planeación financiera y automatización de pagos, entre muchos otros”.

De acuerdo con el speaker, **Lebane** es una plataforma 360 que abarca desde la parte de la planeación y presupuesto, hasta la parte comercial, es decir, integran todo el flujo tanto de ingresos como de egresos en una solo lugar.



Alberto Morales  
Hauzid

Lebane es una plataforma 360 que abarca desde la parte de la planeación y presupuesto, hasta la parte comercial.

## CONSTRUCCIÓN INTELIGENTE: BENEFICIOS Y RETOS DE LOS PROYECTOS VERTICALES Y DE USOS MIXTOS



El siguiente panel estuvo moderado por **Oscar Arias**, Kone; los speakers en hablar sobre la verticalización y los usos mixtos fueron: **Alan Rahmane**, CRAFT Arquitectos; **Gerardo Cárdenas**, Vitro vidrio arquitectónico; **Brandon Angulo**, Brada Grupo Inmobiliario.

**Oscar Arias** resaltó que en Guadalajara se ha visto una tendencia de reconfiguración, ya que con el paso del tiempo han cambiado los usos de los edificios y es acorde a las necesidades de los habitantes.

En este sentido, **Alan Rahmane** destacó que es importante analizar hacia qué tipo de personas va dirigido el producto, quién es el cliente final. Si bien comentó que en su momento la ciudad estaba pensada en los inversionistas, hoy todo cambió porque hay que dar prioridad a las nuevas generaciones.

“Es **relevante entender el producto**, nosotros estamos haciendo lo posible por encontrar cómo hacer vivienda asequible, queremos hacer ese trabajo social para que la gente pueda comprar su casa. El mercado de rentas obviamente está creciendo, pero a la gente no le está alcanzando”.

Por su parte, **Gerardo Cárdenas** mencionó que en **Vitro** han notado que las ciudades grandes como **Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México** han cambiado; en este sentido, resaltó que Vitro ayuda a los desarrolladores, arquitectos y gerentes de obra con un asesoramiento.

“Es ir de la mano con ellos en colocar el cristal más adecuado para el proyecto, por eso es importante conocer dónde se ubicará. Nosotros ayudamos a la colocación de **vidrios que tienen cuatro características esenciales**: dejan pasar la luz natural para evitar la luz artificial, no dejan pasar el calor, el ruido

de la calle disminuye un 30% y no se escapa el aire fresco, que todo eso se traduce en ahorro de energía”.

Brandon Angulo indicó que hoy las generaciones sí quieren invertir en una propiedad, pero es importante que conozcan a detalle cada proceso del proyecto y cuáles son los beneficios. En este sentido, resaltó que se apoya mucho de las redes sociales para dar visibilidad a lo que está vendiendo, con fotos o videos. Y que cada persona que está interesada obtiene una master class.

“Se explican temas reales de inversión, porque hay veces que la gente no sabe que es un CAP, no entiende por qué se da la plusvalía en unas zonas y en otras no; les doy toda esa explicación y se les invita a invertir en el desarrollo”.

**Vitro ayuda a los desarrolladores, arquitectos y gerentes de obra con un asesoramiento.**



Alan Rahmane  
CRAFT Arquitectos



Gerardo Cárdenas  
Vitro vidrio arquitectónico



Brando Angulo  
Brada Grupo Inmobiliario



Oscar Arias  
Kone

## ARQUITECTURA DEL RIESGO: REDISEÑANDO EL ROL DEL SEGURO Y LA FIANZA EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO

Para hablar sobre seguro y fianza estuvo presente **Enrique Hernández Carillo**, Murguía, el cual destacó la importancia de contar con un broker como aliado al momento de desarrollar un proyecto. Destacó que en la empresa tienen el objetivo de blindar las áreas de riesgo, que su área de ingeniería trabaja de la mano con el área comercial, con el área de atención y servicios, así como con el área legal.

“Murguía es un ejército legal, competimos contra los brokers más grandes a nivel internacional, nuestras áreas están muy completas para defender sus intereses, no solo los proyectos e inversión, sino también la reputación de sus imperios”.



Enrique Hernández Carillo  
Murguía



## ESTRATEGIAS EFECTIVAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS RESIDENCIALES Y DE LUJO EN GUADALAJARA



Pablo Errejón  
Grupo GUA



Andrés Gómez  
GVA



Fidencio Gutiérrez  
Mind Growth Management



Ignacio Ramírez  
Inverti



En REBS Guadalajara estuvieron presentes: **Pablo Errejón**, Grupo GUA; **Andrés Gómez**, GVA; **Fidencio Gutiérrez**, Mind Growth Management, para hablar sobre la conceptualización de un proyecto y cómo se debe desarrollar. **Ignacio Ramírez**, Inverti, estuvo como moderador de este panel.

De acuerdo con **Pablo Errejón** la empresa comercializadora debe ser la primera en llegar a los inversionistas que quieren desarrollar un proyecto.

“Muchas veces ya llegan con un arquitecto o un estudio de mercado, pero nosotros debemos ser los primeros en la mesa con el fin de hacer un primer análisis de lo que se puede realizar en el terreno. Después probablemente solicitamos un estudio de mercado, porque no podemos ser juez y parte dé, pero sí cotejamos con nuestros datos que tenemos”.

Por su parte, **Andrés Gómez** resaltó que en la mayoría de los casos el cliente no tiene un estudio de mercado del sitio en donde quiere desarrollar su proyecto, y espera que en **GVA** se le den opciones sobre qué es lo que puede construir.

“Necesitamos que nos digan su plan de negocio. Muchas veces nosotros tratamos de **referir al cliente** con un experto en el mercado. Pero sin duda hay que estudiar el terreno, conocer el uso de suelo porque muchas veces no es compatible con lo que se quiere edificar”.

**Fidencio Gutiérrez** mencionó que en Mind Growth Management se involucran en la conceptualización del proyecto, sin hablar de la parte de los permisos; y una vez que se tiene claro lo que se va a construir, los metros cuadrados, la rentabilidad, etc., pasa a un arquitecto.

“Lo que tratamos de hacer es sumarnos para poder digerir esa información y retroalimentación desde el área comercial de qué producto tenemos que diseñar, con qué distribuciones son más digeribles o que puedan tener una mejor absorción en el mercado para poder darle toca esa retroalimentación al área de arquitectura y que pueda hacer toda su magia de creación”.

**Ignacio Ramírez** informó que de acuerdo con una encuesta, de cada 10 proyectos en **Guadalajara**, tres no se terminan, cinco ganan utilidades que proyectaban o menos, y solamente dos ganan utilidades arriba de las estimadas.

De cada 10 proyectos en Guadalajara, tres no se terminan, cinco ganan utilidades que proyectaban o menos, y solamente dos ganan utilidades arriba de las estimadas.

## BOOT CAMP



Carolina Granados  
Archetika

Carolina Granados, Archetika, presentó en REBS Guadalajara sus Boot Camp, los cuales están enfocados hacia los desarrolladores. En dos días, los asistentes pueden aprender de diversos temas de desarrollo de la mano de 15 speakers.

“Acortamos la curva de aprendizaje por medio de los Boot Camps; van a aprender a estructurar negocios, a trabajar en herramientas fiscales, a estructurar de manera correcta los temas legales de su empresa, a saber cómo contratar gente, temas de financiamientos, saber consumir un financiamiento de manera correcta, etc.”.

De acuerdo con Carolina Granados, este proyecto nace porque desea ayudar a desarrolladores a no perder el miedo; ha detectado seis áreas de oportunidad y en las que han perdido el miedo:

1. Escogen mal los terrenos
2. Realizan corridas financieras demasiado optimistas
3. Desarrollan proyectos que no van de acuerdo a la realidad del mercado
4. No tienen control en la obra.
5. No tienen atención en la postventa
6. No cuentan con el equipo calificado para las tareas que tienen que concretar.

## TU SOLUCIÓN INTEGRAL EN DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Maximizamos la rentabilidad inmobiliaria con procesos, tecnología, y trazabilidad total: **MIND** define la visión, **Center** asegura la trazabilidad operativa y **Real** potencia el valor comercial.

### MIND

GROWTH MANAGEMENT

Impulsamos una nueva era inmobiliaria mediante, **procesos tecnológicos que maximizan la utilidad**. Ofrecemos un Servicio Integral que cubre Planeación, Marketing, Comercialización, Administración, Cobranza, Escrituración y Entrega.

### center.

OPERATIONS HUB

ERP White Label que conecta todo tu proyecto. Desde Planeación, Marketing, y Comercialización hasta Administración, Cobranza, Escrituración, y Entregas, con **trazabilidad total y control en tiempo real**.

### real.

development strategy

Agencia de Marketing especializada en **desarrollos inmobiliarios**. Creamos estrategias de valor y posicionamiento que **maximizan tu ROI y aceleran la absorción de ventas**.



**1 UNIDAD VENDIDA,  
CADA 2 DÍAS**



**PLATÍQUEMOS**



## PROCESOS + TECNOLOGÍA: LA FÓRMULA DE LA RENTABILIDAD INMOBILIARIA

Durante **REBS Guadalajara**, **Liliana Bernal**, Mind Growth Management, habló sobre las ventajas de contratar un socio comercial para la comercialización de los proyectos.

“Somos una solución integral para los desarrolladores inmobiliarios, tenemos un promedio de ventas de una unidad cada dos días. Durante 14 años, hemos vendido más de dos mil 300 unidades que se traducen en más de nueve mil millones de pesos”.

**Liliana Bernal** destacó que la fórmula para

la comercialización no es sencilla, se tiene la idea de que vender por medio de redes sociales o con brokers es el presente, pero es importante planear el cómo se van a usar los diferentes canales de venta, así como la distribución del presupuesto.

También señaló que si el desarrollador elige un mal socio comercial tiene como consecuencia una mala reputación, cero recomendaciones, complicaciones de flujo, proyectos truchos, descuentos extra, riesgos de utilidad y hasta demandas.



Liliana Bernal  
Mind Growth Management

## DE LO GLOBAL A LO LOCAL: CÓMO LA INNOVACIÓN Y LA SUSTENTABILIDAD REDEFINE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA



Luis Alberto Vega  
Saint-Gobain Latam



Alejandro Faz  
WAS Company



Para hablar sobre el tema de **sustentabilidad**, estuvieron presentes: **Luis Alberto Vega**, Saint-Gobain Latam; **Alejandro Faz**, WAS Company; y **Saraith Rodríguez**, AIRCRETE; la moderadora de este panel fue **Liliana Bernardis**, MVE + Partners.

**Liliana Bernardis** destacó que un proyecto es un negocio financiero que trae retornos importantes, por lo que la sustentabilidad ayuda a que los negocios estén blindados en un futuro.



Por su parte, **Luis Alberto Vega** mencionó que en Saint-Gobain Latam se preocupan porque los proyectos de construcción tengan una ventaja en el uso inmediato, a mediano y largo plazo.

“Para un envoltorio de un edificio tenemos que pensar que son seis caras; hay que tener un vidrio y un material sólido que permita brindar condiciones de uso mucho mejor para el usuario, pensar en su salud y bienestar, pero también con este pensamiento se disminuye el consumo energético de manera consistente. Por ejemplo, hay inmuebles en Guadalajara que ofrecen hasta un 40% en el consumo energético”.

**Saraith Rodríguez** informó que en AIRCRETE fabrican y comercializan pre-fabricados en formatos

de block y panel para diferentes soluciones de construcción, muros, fachadas y más.

“Nuestra tecnología permite aligerar la estructura de un edificio, este tema de avance rápido y práctico avanza en los tiempos de obra, lo que impacta a la huella de carbono. Tenemos menos desperdicio de edificación, es decir, no generamos tantos residuos y no contaminamos”.

**La sustentabilidad ayuda a que los negocios estén blindados en un futuro.**



Saraith Rodríguez  
AIRCRETE



Liliana Bernardis  
MVF - Partners

## ESTRUCTURA PARA CRECER: CAPITAL, DISEÑO E INNOVACIÓN EN EL REAL ESTATE

El panel contó con la presencia de **Luis Vielma**, Inwestimento México; **José Luis Vega**, VP Capital; **Cristobal Padilla**, Grupo Integra; **Mariana Valero**, AMASS & G; y **Juan Carlos Mendez**, Colliers Guadalajara fue el encargado de moderar.

**Mariana Valero** explicó que se están viviendo tiempos nuevos para todos, se están adaptando los negocios a lo solicitado. Ante esto, remarcó que se debe tener una visión a largo plazo, sin buscar el retorno de inversión de inmediato, sino que sea rentable en operación y en costos y ver la creatividad como un valor agregado.

En el **tema industrial**, **Cristobal Padilla** resaltó que en los últimos cinco años el mercado cambió drásticamente por el nearshoring, la pandemia y los centros de distribución crecieron en Nuevo León, Estado de México y Guadalajara.

“Hay que entender las necesidades del mercado, enfocar muy bien el producto a esas necesidades del momento, pero creo que los jugadores hagamos las cosas bien para que el margen de error desaparezca. En Grupo Integra hemos cuidado la parte de entender lo que está sucediendo en el mercado y qué medidas de contingencia podemos tomar para evitar riesgos y la clave radica en ser flexibles”.

Por su parte, **José Luis Vega** indicó que la industria de la vivienda ha cambiado mucho, “hasta el sexenio de Enrique Peña Nieto se vendía todo, después ca, bio todo y ¿qué pasó? Desafortunadamente, salieron algunas iniciativas de Morena en CDMX que hicieron que los inversionistas mexicanos se fueran a otros países. El mercado de compradores se redujo, ahora el que compra vivienda es el que va a vivir”.

**En los últimos cinco años el mercado cambió drásticamente y los centros de distribución crecieron en Nuevo León, Estado de México y Guadalajara.**



Luis Vielma  
Inwestimento México



José Luis Vega  
VP Capital



Cristobal Padilla  
Grupo Integra



Mariana Valero  
AMASS & G



Juan Carlos Mendez  
Colliers Guadalajara



## DE SMART CITY A SMARTER CITY: MÁS ALLÁ DE LA CIUDAD INTELIGENTE

“La ciudad es cultura hecha de tiempo”, comentó Carlos Sánchez, Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo, durante su PITCH en **REBS Guadalajara**, en donde habló de la gran diferencia que hay entre “Smart City” y Smarter City”.

De acuerdo con el panelista, al día de hoy más del 50% de la población del mundo vive en ciudades, y en 20 años (2045) serán alrededor del 75% de las personas que habitarán en una urbe, por lo que resaltó que es importante que evolucionen de “Smart City” a “Smarter City”.

“La Smart City integra la tecnología al uso cotidiano de la ciudad, nosotros queremos implementar también la parte de innovación, la Smart City habla de conectividad en estos distintos polos que se detonan en la ciudad, pero la Smarter City habla de inclusión en el entendido de que todos somos distintos, todos vivimos la ciudad distinta, somos multigeneracionales y debería de estar diseñada la ciudad para todos nosotros”.



Carlos Sánchez  
Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo

En este sentido, Carlos Sánchez destacó que la Smarter City se concibe en seis principios: **Reactiva**: reacciona al territorio; **Policéntrica**: utiliza la jerarquía para darle valor a distintos espacios; **Multimodal**: atiende a todas las generaciones y todos los modos de moverse; **Híbrida**: la naturaleza convive en lo vertical como horizontal, no funciona como un límite del predio sino como parte de él; **Hípermixta**: pretende tener todos los usos disponibles a las manos; e **Inclusiva**: el espacio público es relevante para envolver a todos los usuarios dentro de la misma ciudad.

Al día de hoy más del 50% de la población del mundo vive en ciudades, y en 20 años (2045) serán alrededor del 75%.



## REAL ESTATE 4.0: TENDENCIAS GLOBALES DE INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMAN LA INVERSIÓN LOCAL



En el penúltimo panel de **REBS Guadalajara** se habló sobre el Real Estate 4.0; **Edgar Morales**, CAPI y **Juan Carlos Pineda**, HKS, fueron los speakers; y **Daniel Blum**, 4S Real Estate, estuvo como moderador.

**Daniel Blum** destacó que en el sector inmobiliarios es importante pensar cómo se está utilizando la data, y cómo se debe aplicar realmente a los giros de cada empresa y sector, ya que puede beneficiar al inicio de los proyectos.

**Juan Carlos Pinea** resaltó que en **HKS** manejan el tema la **inteligencia artificial**



Desarrollos inmobiliarios inteligentes con valor patrimonial



Estado de México



Riviera Nayarit



República Dominicana



Conoce más







Edgar Morales  
CAPI



Juan Carlos Pineda  
HKS



Daniel Blum  
4S Real Estate

(IA), pero antes de implementarla hicieron conciencia de que todo lo que se hace ahí es público y que por ende si no se controla todo lo que se realice ahí es de dominio público.

“Lo primero es entender cómo usar esa herramienta y controlar la información. En **HKS** tenemos una plataforma de IA que está protegida en nuestros servidores, de tal manera que si nosotros producimos algo en ella, no es público ya que es exclusiva”.

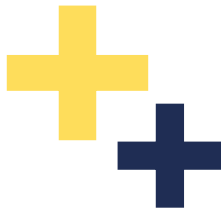
En este entendido, **Edgar Morales** aconsejó a los inversionistas a capacitarse en el tema de la IA para implementarla, pero también para entender en qué proceso se va a utilizar, porque si la información se comparte, por ejemplo, un contrato, muy posiblemente se filtre la información, puesto que es de dominio público.

No solo eso es relevante, Morales destacó que era importante entrenar a la inteligencia artificial, “si no la capacitas como se debe muy probablemente no vas a obtener lo que deseas saber. Hay que saber pasarle bien la información a estas herramientas para poder ser medibles y poder perfilar correctamente”.

**Edgar Morales aconsejó a los inversionistas a capacitarse en el tema de la IA para implementarla.**

## TURISMO DE NUEVA GENERACIÓN: DEL HOTEL BOUTIQUE A RENTA VACACIONAL





El último panel de **REBS Guadalajara**, se habló sobre el futuro del turismo y estuvo moderado por **Erico García**, B2B Media. Los speakers invitados fueron: **Héctor Villareal**, Posadas; **Sebastián Ávila**, Azulik; **Natalia Esquivias**, WYNDHAM; y **Uriel Burak**, Marriott International.

Héctor Villareal mencionó que hoy en día lo más importante es el ESG en un hotel, ya que los inversionistas están enfocados en este tema, así como en el arte, tecnología y diseño.

“En el **Grand Fiesta Americana de Oaxaca** quedó un hotel muy bello y espectacular, utilizamos productos locales; otro ejemplo, es en San Miguel de Allende, en donde involucramos también a los artistas locales que crearon una escultura”.

Por su parte, **Uriel Burak** destacó que el wellness no es una tendencia, es una necesidad en los proyectos hoteleros, por lo que en **Marriott International** están adoptando todo lo que la gente busca a sus productos para poder atender esas necesidades.

“Lo vemos en dos formas: el viajero de manera primaria que no tuvo su viaje, es justamente esa proactividad de mejorar salud, bienestar, fitness, rejuvenecimiento; y el viajero secundario, que es la gente que quiere hacer un viaje y que el wellness lo pueda acompañar, eso significa gimnasios de primera clase y spa, entre otros”.

**Sebastián Ávila** indicó que en Azulik tiene tres pilares fundamentales: el arte con personas locales; la naturaleza, tienen más de 200 árboles dentro de la propiedad que no corazón para la construcción; y la ancestralidad, traer la cultura indígena de México y que sea parte de la experiencia de los huéspedes.

**Natalia Esquivias** señaló que los branded residences han crecido exponencialmente. “Con nosotros es el 80% del mínimo para entrar como en este esquema, hay clientes que quieren poner el 100% porque todo mundo está ganando y qué mejor que el que lo compró tenga un mejor rendimiento”. 🌱

El wellness no es una tendencia, es una necesidad en los proyectos hoteleros, por lo que en Marriott International están adoptando todo lo que la gente busca.



Héctor Villareal  
Posadas



Sebastián Ávila  
Azulik



Natalia Esquivias  
WYNDHAM



Uriel Burak  
Marriott International



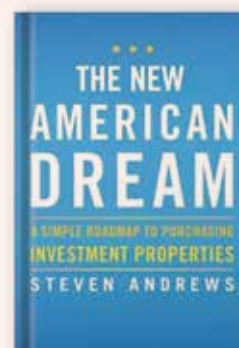
Erico García  
B2B Media

# INMOBILIARE RECOMIENDA

## THE NEW AMERICAN DREAM: A SIMPLE ROADMAP TO PURCHASING INVESTMENT PROPERTIES

Este libro es una guía práctica y sencilla para inversionistas del real estate que desean adentrarse en la compra de propiedades. El autor es un inversionista y coach con una década de experiencia en el mercado inmobiliario, que a través de este texto comparte su proceso desde comprar propiedades hasta gestionar cientos de desarrollos.

Steven Andrews, Editorial: Tasfil Publishing LLC, 2024



## EL APRENDIZ

Una película biográfica que narra el ascenso de Donald Trump como empresario inmobiliario en Nueva York durante las décadas de 1970 y 1980. Se enfoca en su relación con el abogado Roy Cohn y aporta una mirada directa al mundo del real estate de lujo en esa era.

Disponible: Prime Video



## SLUMLORD MILLIONAIRE

Documental que examina la crisis de vivienda en Nueva York, centrándose en la gentrificación, los propietarios depredadores y el poder de los desarrolladores inmobiliarios.

Disponible: Apple TV y Prime Video



## CITIES IN THE SKY: THE QUEST TO BUILD THE WORLD'S TALLEST SKYSCRAPERS

Ofrece una profunda exploración del fenómeno de la construcción de rascacielos: su motivación económica, impacto urbano, avances tecnológicos y debates sobre su sostenibilidad.

Jason M. Barr, Editorial: Scribner, 2024



## ABUNDANCE

Un análisis sobre por qué proyectos ambiciosos en Estados Unidos, como el acceso a la vivienda asequible, infraestructura pública y desarrollo urbano, con frecuencia se estacan por regularidades excesivas.

Ezra Klein y Derek Thompson, Editorial: Little, Brown Book Group, 2025







**urbanic**  
Living Center

**COMARCA**  
LA GRAN COMUNIDAD

**Zenia**  
HABITAR CON SENTIDO

**CONECTA 360°**  
MÉRIDA TRADE CENTER

**ÉPIRO**  
CIUDAD DE ALTURA

DETRÁS DE CADA GRAN PROYECTO,  
HAY UNA VISIÓN

**INDES**

INVERSIÓN + DESARROLLO

 [INDES.MX](#)  
 [GRUPOINDES.COM](#)

CONTÁCTANOS  
9991-30-22-49



TECNOLOGÍA

## ASISTENTES VIRTUALES Y PARLANTES INTELIGENTES

Actúan como el centro de control del hogar, facilitando la gestión de otros dispositivos inteligentes y la ejecución de tareas.



## SISTEMAS DE GEOTERMIA

Construcciones que minimizan el consumo energético aprovechando la luz natural y el aislamiento térmico para mantener temperaturas confortables.



## DISEÑO DE VIVIENDAS PASIVAS

Construcciones que minimizan el consumo energético aprovechando la luz natural y el aislamiento térmico para mantener temperaturas confortables.



## SISTEMAS DE SEGURIDAD

Incluyen cámaras, sensores y cerraduras inteligentes que pueden monitorearse a distancia, incrementando la seguridad del hogar.



## SISTEMAS DE GEOTERMIA

Utilizan la energía térmica del subsuelo para climatizar la vivienda de forma eficiente y constante.



# vesta

*Elevating Standards*



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

**T.+52 (55) 5950 0070**





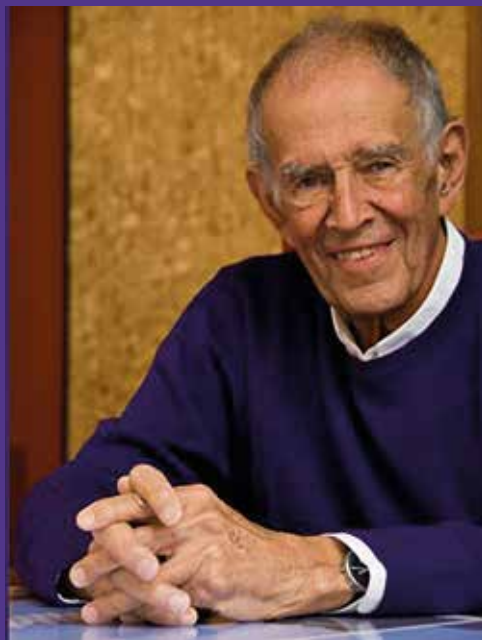
# Ricardo Legorreta

ARQUITECTO MEXICANO RECONOCIDO  
POR SUS DISEÑOS COLORIDOS

**E**l 17 de mayo de 1931, el entonces Distrito Federal (ahora Ciudad de México), vio nacer al arquitecto Ricardo Legorreta, reconocido por usar colores vibrantes, formas geométricas monumentales e integrar la cultura y el entorno local a sus diseños. Fue un artista y diseñador en sintonía con el medio ambiente.

Se graduó de la Escuela Nacional de Arquitectura de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) en 1952, sin embargo, su carrera profesional inició en 1948 en el despacho del arquitecto José Villagrán, ahí se desempeñó como dibujante y Jefe de Proyectos y en 1955 se convirtió en socio.

Para 1964, en alianza con Noé Castro y Carlos Vargas Senior, fundaron Legorreta Arquitectos, ahora LEGORRETA.



Durante toda su carrera profesional, el arquitecto mexicano diseñó más de 100 proyectos como museos, oficinas, fábricas, campus universitarios, espacios urbanos, residencias privadas y hoteles. Entre los más destacados y uno de los primeros fue el Hotel Camino Real de la Ciudad de México (1968) donde cada año Inmobiliare lleva a cabo Expo Negocios Inmobiliarios (EXNI).

Otros proyectos del arquitecto Legorreta son: Casa Montalbán en Los Ángeles (1985), Museo de Arte Contemporáneo en Monterrey (1991), Catedral Metropolitana en Managua (1993), Pershing Square en Los Ángeles (1993), Biblioteca Central de San Antonio Texas (1995), Museo Tecnológico de Innovación en San José California (1998), Centro de Artes Visuales de la Universidad Santa Fe, Nuevo México (1999), entre otros.

A lo largo de su trayectoria recibió diversos premios y reconocimientos, entre los que se destacan: Medalla de Oro de la Unión Internacional de Arquitectos (UIA) en 1999. Fue el primer latinoamericano en recibir la Medalla de Oro del Instituto Americano de Arquitectos (AIA) en 2000, y es el único mexicano que ha recibido el prestigioso Praemium Imperiale otorgado por la Asociación de Arte de Japón en 2011.

Su sabiduría la compartió en diversas conferencias a nivel internacional de muchas universidades de países como España, Guatemala, Argentina, Uruguay, Costa Rica, Chile, Japón, Nicaragua, Inglaterra, Austria, Francia, Israel, Corea, Bulgaria, Italia y Estados Unidos. El 30 de diciembre del 2011, a la edad de 80 años, falleció en la Ciudad de México. 🌱





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

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



**ESCANEE EL QR**



**PARA SOLICITAR  
MÁS INFORMES**



Con el respaldo de

**EQUIPAR**  
CONECTANDO NEGOCIOS

**CONTACTO OFICINAS COMERCIALES**

Cancún:  +52 998 845 9337

CDMX:  +52 55 6087 0544

Bogotá:  +57 310 318 9536



**INMOBILIARE**

*Save the date*

**12 & 13** INSPIRACIÓN  
**NOV** VISIÓN  
**2025** & NEGOCIOS  
EL PULTÉ GOLF

VISTA HERMOSA IV, ZONA 16. EL PULTÉ

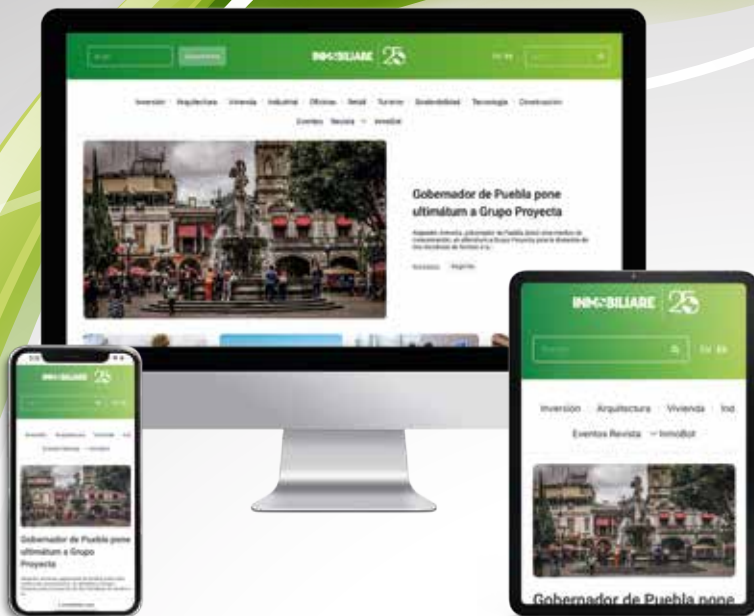
ESTÁS INVITADO AL ENCUENTRO MÁS EXCLUSIVO

**GUATEMALA**  
**REAL ESTATE BUSINESS SUMMIT 2025**

Encuentranos en:

# INMOBILIARE

inmobiliare.com



**+150 mil**  
USUARIOS ÚNICOS  
WEB MENSUAL

**+260 mil**  
VISITAS A LA PÁGINA

**+80,000**  
NEWSLETTER

## REDES SOCIALES



**+12,469 mil**  
SEGUIDORES



**+36,956 mil**  
SEGUIDORES



**+15,025 mil**  
SEGUIDORES



**+36,566 mil**  
SEGUIDORES



**2,150**  
SEGUIDORES

## ENCUÉNTRANOS EN:

# INMOBILIARE

SIGUENOS EN  
LINKEDIN  
ESCANEANDO  
EL QR

