

# INMOBILIARE

connect

No. 155 / 2025

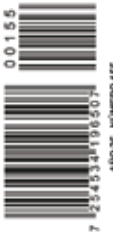
## CBRE

LANZA LA PLATAFORMA LATAM-IBERIA PARA POTENCIAR EL  
FLUJO DE CAPITAL ENTRE AMBAS REGIONES

PERSPECTIVAS MERCADO  
INMOBILIARIO 2026 Y  
ESCENARIO MUNDIALISTA

RESEÑA EXNI 2025

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA  
DATA DEL REAL ESTATE EN MÉXICO



00155  
7 1234567890101  
AÑO 35 - NÚMERO 155  
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$120.00 M.N.

AYUDAMOS A CREAR LUGARES GRANDIOSOS PARA  
**MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA**



  
**SAINT-GOBAIN**

-      
-        
-        



# SAINT-GOBAIN

Diseña, fabrica y distribuye materiales y servicios para los mercados de la construcción y la industria. Soluciones que se encuentran en todas partes, en nuestra vida cotidiana: en edificios, transporte, infraestructura y en muchas aplicaciones industriales.

Proporcionan confort, rendimiento y sostenibilidad al tiempo que cumplen con los desafíos de la descarbonización del mundo de la construcción y la industria, la preservación de los recursos y la rápida urbanización.

**MAKING  
THE WORLD  
A BETTER  
HOME**

Saint-Gobain LATAM Norte





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)

1. As of 2022.

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

# 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





**NOVOTECH®**

SI NOW

**DESARROLLADOR LOGÍSTICO  
& ALMACENAMIENTO INDUSTRIAL**

**VENTA / RENTA / TERRENOS / NAVES**

Orgullosa miembro:



ASOCIACIÓN MEXICANA DE PARQUES INDUSTRIALES PRIVADOS, A.C.



ICEI  
Instituto Comercial  
e Industrial

**+3**

**MILLONES**

DE METROS CUADRADOS  
DESARROLLADOS



**SI** GRUPO  
SI NOW





# NAVES EN RENTA DESDE 1,000 M2

**\$160 pesos m2** de almacén  
y **\$220 pesos m2** de oficina

**Ubicaciones estratégicas**

Informes:

T. 472 722 3622  
novotechsinow.com



Con esta última edición del año, no solo cerramos un 2025 lleno de retos y éxitos importantes. También, damos un paso trascendental con Inmobiliare Connect. Evolución que responde a la exigencia del mercado por contar con una plataforma más profesional, ágil y exclusiva. Nuestro nuevo nombre reafirma nuestra misión: ser el punto de encuentro donde las conexiones se transforman en oportunidades tangibles.

En esta nueva edición, encontrarás todo lo sucedido en nuestro magno evento anual: Expo Negocios Inmobiliarios (EXNI 2025), en el que recordamos las tendencias, insights y las voces que lideraron este importante congreso. Además, ofrecemos las perspectivas del sector para el siguiente año en voz de expertos que analizan los desafíos y oportunidades rumbo a 2026.

Finalmente, nos complace presentar en exclusiva a CBRE, con el artículo "Liderazgo inmobiliario, innovación y perspectiva multidimensional", que marca la pauta de cómo operar con éxito en un entorno en constante cambio.

Les invitamos a usar esta edición de Inmobiliare Connect para tomar impulso estratégico y planificar su crecimiento.

Gracias por ser parte fundamental de nuestro 2025.  
¡Les deseamos unas felices fiestas y un 2026 de éxito rotundo!

**MÓNICA HERRERA PEÑA**

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

## DIRECTORIO

### Publisher & CEO

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

### Editor in Chief

Erico García García  
[ericog@inmobiliareconnect.com](mailto:ericog@inmobiliareconnect.com)

### CONSEJO EDITORIAL:

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

### Coordinadora General Editorial

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

### Coordinadora Web

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

### Redactores

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

### Social Media Manager

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

### Creador de contenido

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

### Dirección Diseño Editorial

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

### Coordinadora General de Diseño

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

### Equipo de Diseño

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

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

Nancy Durán Luna  
[nancy.duran@inmobiliareconnect.com](mailto:nancy.duran@inmobiliareconnect.com)

Laura Molina  
[laura.molina@inmobiliareconnect.com](mailto:laura.molina@inmobiliareconnect.com)

### Fotografía

Federico de Jesús Sánchez

### Dirección de Arte

Manuel Cózar Torres

Marcela Landgrave

Atelier Inspira

### B2B Media CEO

Erico García García  
[ericog@b2bmedia.mx](mailto:ericog@b2bmedia.mx)

### Publisher Inbound Logistics Latam

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

### Coordinadora de Administración y Circulación

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

### Asistente de Administración y Circulación

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

### Logística

Felipe Romero

### Publicidad

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

### Ventas

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

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

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

Lucía Castillo  
[lucia.castillo@inmobiliareconnect.com](mailto:lucia.castillo@inmobiliareconnect.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 155 año 26. Publicación de diciembre 2025-enero 2026. 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.

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

## CONTACTO

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

México +52 5555 147914

USA +1 (305) 833 5372

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

# 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

8 **NOTICIAS**

14 **DATA**

Mercado de vivienda en México

16 **LÍDERES**

Top 5 de líderes en Inteligencia Artificial (IA)

**COLABORADOR INMOBILIARE**

18 **Inteligencia Artificial** en la Data del Real Estate en México

22 **Drones, datos y dirección:** la nueva era de la gerencia de proyectos inmobiliarios en Colombia

26 **Brokerage en movimiento:** oportunidades y retos de la comercialización industrial rumbo a 2026



40

**COLABORACIONES**

30 **Prime Center:** el nuevo referente comercial que impulsa el crecimiento del norte de Mérida

34 La nueva galería de proyectos que inspira a la arquitectura con la eficiencia energética y el confort del **vidrio Solarban®**

38 **Senties Chauvet:** tres décadas garantizando la confianza en el desarrollo inmobiliario

**COLABORACIONES**

42 De la hospitalidad al patrimonio cómo las **Branded Residences** están redefiniendo el lujo inmobiliario en México

46 **Lebane** llega a México para transformar la construcción de desarrollos inmobiliarios con IA

40 **INNA Beach Condos & Hotel:** el nuevo paradigma de lujo y experiencias en Puerto Morelos

54 **EN PORTADA**

CBRE, Liderazgo inmobiliario, innovación y perspectiva multidimensional



**RESEÑAS**

66 **EXNI2025** Tendencias, sostenibilidades y la transformación urbana del negocio inmobiliario

116 **Voz de los expertos:** desafíos y oportunidades del mercado inmobiliario rumbo a 2026

128 **Guatemala Real Estate Business Summit**



**PROYECTOS**

132 **5 Centros de Datos (Data Centers)** más relevantes a nivel mundial

134 **INMOBILIARE CONNECT RECOMIENDA**

140 **ARTE**

**El Arte de la calidez:** La arquitectura del refugio en Europa Central

142 **AGENDA**

**EXPERTOS INMOBILIARE**

62 **El decálogo** al contratar tecnología  
Por: Rafael Berumen

63 De fenómeno social a desafío de **política pública**  
Por: Marisol Becerra

64 **El rol de los ciclos** en las inversiones inmobiliarias  
Por: Rodrigo Conesa Labastida

65 **ConTech** y las ciudades más humanas: Latinoamérica  
Por: Edgar Roen



## LOCALES COMERCIALES CON BODEGA

EN  
**PREVENTA**

DESDE  
**\$13MDP**

A PARTIR DE  
**447.14M<sup>2</sup>**

ALMACENAMIENTO, OPERACIÓN Y  
PUNTO DE VENTA EN UN MISMO ESPACIO  
BODEGA, OFICINA Y ÁREA COMERCIAL



10 Locales comerciales  
con bodega



1 Ancla comercial



+50 Espacios de  
estacionamiento



Patio de maniobras y  
espacios para descarga



Acceso  
controlado



Acceso directo  
a periférico



# NOTICIAS

## CONTITECH INAUGURA SU SEGUNDA PLANTA EN AGUASCALIENTES

Con una inversión de 90 millones de dólares (mdd), ContiTech inauguró su segunda planta en Aguascalientes, enfocada a mangueras hidráulicas de uso industrial y la cual generará 200 empleos en su primera fase.

“Con la inauguración de ContiTech, perteneciente a grupo Continental, empresa líder en tecnología automotriz, Aguascalientes continúa atrayendo inversiones internacionales que generan empleos, innovación y crecimiento”, escribió Tere Jiménez, gobernadora de Aguascalientes.



## LEED V5 PARA CIUDADES INICIA RONDA DE COMENTARIOS



Desde el 3 de noviembre de 2025 hasta el 9 de enero de 2026, especialistas en la materia podrán otorgar sus comentarios de la versión LEED v5 para ciudades, así lo informó USGBC.

“El objetivo del sistema de calificación LEED v5 Ciudades es fortalecer la capacidad de los gobiernos locales, incluyendo ciudades, pueblos y condados, para abordar los desafíos de sostenibilidad urbana en constante evolución y empoderarnos para lograr resultados de sostenibilidad impactantes y a largo plazo”.

## UNIVERSITY TOWER® DEVELA LA PIEZA “UN JARDÍN”



University Tower® realizó la ceremonia de develación “Un jardín”, obra del artista Aldo Álvarez Tostada, ganador del Concurso de Escultura a Gran Escala, organizado y convocado por la torre residencial ubicada en Paseo de la Reforma. La pieza es de cantera negra y se ubica en la parte exterior del lobby del edificio.

“El concurso puso el foco en la combinación del arte y la arquitectura contemporáneos. University Tower® demuestra que el espacio privado puede convertirse en un lugar de encuentro urbano, donde la obra dialoga con la ciudad; es un proyecto cultural que reactiva la tradición del arte en el espacio público y ofrece una plataforma real al talento, especialmente local”, comentó Polina Stroganova, curadora y consultora de arte.



## BBVA MÉXICO OTORGA UN CRÉDITO SOSTENIBLE A PROXIMITY PARKS

Con el fin de impulsar el desarrollo sostenible de México, BBVA México otorgó un crédito sostenible a Proximity Parks hasta por 1,200 millones de pesos, para que la empresa continúe con su estrategia de expansión y mantenimiento a sus inmuebles bajo los criterios de sostenibilidad. “Esta operación es relevante para los objetivos de movilización sostenible del banco; además, la colaboración con ProximityParks es fundamental para desarrollar e impulsar la infraestructura necesaria en México para que se optimicen las entregas de última milla”, comentó Alejandro Cárdenas Bortoni, director general de la Banca de Empresas e Instituciones de BBVA México.



## YAMAL YIDIOS, YTECH OBTIENE UN FINANCIAMIENTO POR 565 MDD PARA THE RESIDENCES AT 1428 BRICKELL

La firma Ytech, liderada por Yamal Yidios, anunció que obtuvo un crédito financiero otorgado por J.P. Morgan por valor de 565 millones de dólares para la construcción de The Residences at 1428 Brickell, una torre residencial de 70 pisos actualmente en obra, con más del 60% de sus unidades ya vendidas.

“El financiamiento asegurado para 1428 Brickell reafirma la confianza del mercado de capitales en nuestra visión y en la solidez de nuestro plan de diseño, construcción, comercialización y ventas, así como en nuestra capacidad de gestión integral de la obra”, señaló Yamal Yidios, CEO de Ytech.

- Gran variedad de productos siempre EN EXISTENCIA
- Ordene antes de las 6 PM para ENVÍO EL MISMO DÍA
- DOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN para brindarle un mejor servicio
- Extraordinario SERVICIO A CLIENTES disponible 24/7

# ULINE

## SIRVIENDO A MÉXICO DESDE MÉXICO



800-295-5510  
uline.mx



## AMSTEL MOVIMIENTO EN ENERGÍA

Ultra instalará la primera cancha de pádel en México que convierte el Amstel Ultra instalará en México la primera cancha de pádel que transforma el movimiento en energía; estará equipada con pisos piezoeléctricos capaces de detectar cada paso, giro y desplazamiento en el juego.

“Con esta acción buscamos recordarles a las personas que el pádel, como muchos aspectos de la vida, no se trata de extremos ni sacrificios, sino de balance. En Amstel Ultra creemos que verse bien, sentirse bien y disfrutar pueden coexistir, y esta cancha es un ejemplo de cómo convertir el movimiento en momentos de disfrute”, señaló Karla González, directora de marcas premium en Heineken México.



## USG CELEBRA 20 AÑOS DEL SISTEMA SECUROCK® ROOFING

USG celebra 20 años del sistema Securock® Roofing, una solución de clase mundial que ha transformado la construcción de naves industriales, centros logísticos y parques corporativos.

“El sistema USG Securock®, producido en la planta de Monterrey, es único en su tipo dentro del país. Su núcleo ligero, hasta un 18% más liviano que productos similares, así como su resistencia al fuego, humedad y moho, lo convierten en una solución eficiente.

Además, cuenta con certificaciones internacionales como Factory Mutual (FM) Clase 1 y Underwriters Laboratories (UL) Clase A, así como el cumplimiento de las normas de la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA) de Estados Unidos”, destacó Luis González, Vicepresidente Comercial & Marketing de USG LATAM.

## ORGANIZACIONES PLANEAN INVERTIR MÁS EN SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL



De acuerdo con el informe de Capgemini, “Un mundo en equilibrio 2025: Liberar la resiliencia y el valor a largo plazo mediante la acción ambiental”, se prevé que el 82% de las organizaciones planea aumentar las inversiones en sostenibilidad ambiental y el 92% se mantendrá firme en los plazos de cero emisiones neta.

“El 67 % de los ejecutivos cita la creación de valor empresarial (rentabilidad, eficiencia y ahorro de costes) como una razón clave para invertir en sostenibilidad. Casi la mitad (49 %) de las organizaciones ya ha obtenido un retorno de la inversión (ROI) positivo en sus inversiones en sostenibilidad, y el 75 % considera la sostenibilidad como un elemento fundamental para la sostenibilidad futura”.

## MÉXICO DE LOS MERCADO MÁS DINÁMICOS EN FINANZAS SOSTENIBLES EN LATAM: SANTANDER

Un total de once empresas fueron reconocidas en el Evento Santander Sostenible 2025 por el cierre de sus financiamientos sostenibles orientados a impulsar la transición hacia una economía baja en carbono, eficiente en el uso de recursos y justa, en las cuales Santander participó en algunas como asesor sostenible y de confianza.

Las operaciones reconocidas por Santander México abarcan sectores estratégicos como infraestructura, turismo, educación, metales, agricultura y bienes raíces. En este sentido, FUNO (Fibra Uno) fue reconocida por el Bono Local Vinculado a la Sostenibilidad más grande del mercado y Bono Cross Border etiquetado más grande del mercado - Bonos Vinculados a la Sostenibilidad; Fibra Shop por el Primer financiamiento etiquetado - Crédito Vinculado a la Sostenibilidad enfocado en incrementar el uso de energía renovable y de certificación de edificios.

## FIBRA NEXT SE POSICIONA COMO LA MAYOR PLATAFORMA INDUSTRIAL DE MÉXICO

Fibra NEXT anuncia el cierre exitoso de una de las operaciones más relevantes desde su debut en el mercado: la ampliación de capital y el canje de bonos denominados en dólares. Con esta colocación, NEXT ha levantado 835 millones de dólares en los tres meses transcurridos desde su salida a Bolsa. Los recursos permitieron activar la segunda fase del portafolio Júpiter, integrado por propiedades industriales, y avanzar en una coinversión estratégica con FUNO, uno de los actores clave del sector inmobiliario.

El nuevo impulso convierte oficialmente a Fibra NEXT en la Fibra Industrial más grande del país, con un portafolio valuado en alrededor de 8,500 millones de dólares. La compañía subrayó que esta escala le otorga mayor capacidad para invertir en parques industriales, naves y espacios logísticos, en un contexto marcado por el auge del nearshoring y la llegada de nuevas empresas a México.



## 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)

## FIBRA MTY ACUERDA VENTA DE OFICINAS EN JALISCO

Fibra Mty anunció al público inversionista que firmó un acuerdo, sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones, para la venta de una propiedad de oficinas ubicada en Jalisco, por la cantidad de hasta 31.3 millones de dólares más el impuesto al valor agregado correspondiente a la edificación. Dicha operación forma parte de la estrategia para optimizar el portafolio de propiedades del Fideicomiso.

Los recursos provenientes de la venta podrían ser utilizados para la inversión en propiedades industriales y/o para la operación del programa de recompra de CBFIs sin exceder el monto máximo autorizado por la Asamblea de Tenedores celebrada el pasado 29 de abril de 2025, dependiendo de las condiciones del mercado.



## KARE DESIGN INAUGURA SU NUEVA TIENDA EN PASEO INTERLOMAS



La firma alemana KARE Design, enfocada en muebles, accesorios e iluminación, inaugura su nueva tienda en Paseo Interlomas; con esto consolida su presencia en México y reafirma su compromiso con la inspiración del hogar a través del diseño.

El nuevo espacio, ubicado en el primer piso del Centro Comercial Paseo Interlomas, cuenta con 480 m<sup>2</sup> de exhibición; los visitantes podrán descubrir más de 100 muebles y una amplia selección de accesorios e iluminación, cuidadosamente curados bajo el concepto “The Joy of Living”, esencia de la marca.

## HOLCIM MÉXICO INAUGURA PLANTA 100% ELÉCTRICA EN MÉXICO



Con una inversión de 51 millones de pesos, Holcim México inauguró en Zapopan, Jalisco la primera planta de concreto 100% eléctrica en el país. Con esto, la empresa reafirma su liderazgo en innovación y sostenibilidad como parte de su estrategia global NextGen Growth 2030.

“Esta planta es más que un logro técnico, representa nuestra visión de descarbonizar la industria de la construcción y avanzar hacia un modelo net-zero para 2050. Con innovación, tecnología y compromiso, demostramos que la construcción sostenible ya es una realidad en México y que puede generar valor económico, ambiental y social”, afirmó Pedro Garza Director de Ventas y Operación de concretos en Holcim México.

# CERÓN



## Supervisión y Control de Obra



## Gerencia de Proyectos



## Seguridad Industrial y de Obra

Seguimiento físico - financiero de la obra, control de cambios y coordinación de proveedores y contratistas.

Coordinamos preconstrucción, construcción y cierre administrativo de proyectos.

Seguimiento a permisos de trabajo con riesgo, detección y corrección de actos inseguros en la construcción.

## PROYECTOS

- Oficinas
- Hoteles & Resorts
- Residenciales
- Comerciales
- Verticales
- Tratamiento de Agua
- Retail
- Clínicas
- Usos Mixtos
- Alimenticios
- Casinos
- Oil & Gas
- Telecomunicaciones
- Industriales
- Farmacéuticos
- Autopartes

## PRESENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL



## CONTÁCTANOS

- [www.ceronproyectos.com](http://www.ceronproyectos.com) (81) 13 54 04 33
- [contacto@ceronproyectos.com](mailto:contacto@ceronproyectos.com) (81) 2029 9430
- [Ceron\\_proyectos](https://www.instagram.com/Ceron_proyectos) [Ceron proyectos](https://www.facebook.com/Ceron.proyectos) [CERON®](https://www.linkedin.com/company/CERON)



# Mercado de vivienda en México

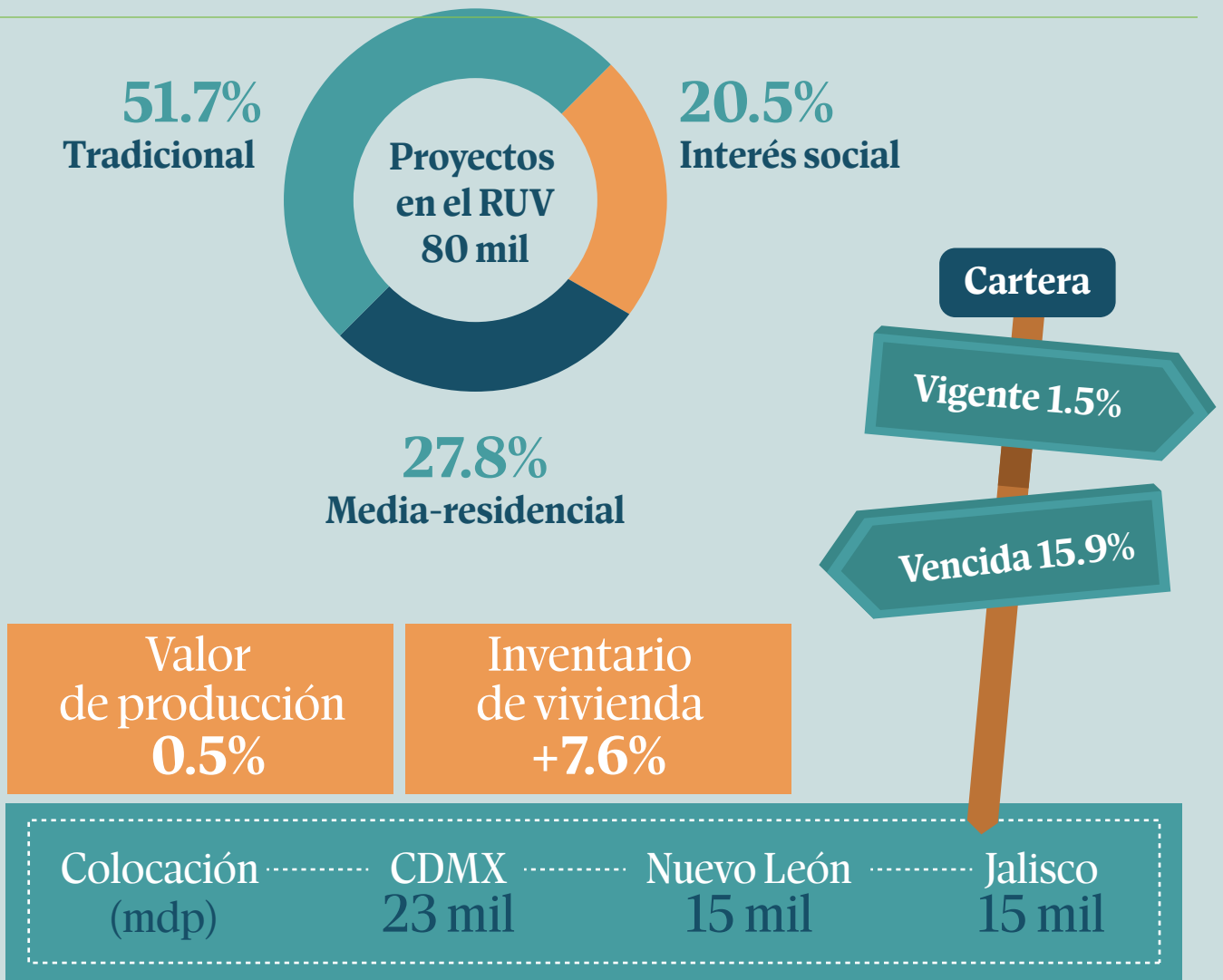


Construcción  
**-1.1% al 2T25**

Oferta de vivienda  
**-8.2% 1S2025**

Apreciación  
 de la vivienda

Economica-social **10.7%**  
 Media-residencial **7.4%**  
 Usada **8.8%**  
 Nueva **8.5%**



## Demanda de vivienda

- Tradicional **3.1 millones**
- Interés social **2.6 millones**
- Media-Residencial **1.7 millones**



Fuente: BBVA Research. Situación Inmobiliaria México / Segundo semestre 2025

## TOP 5 DE LÍDERES EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA)

---



## CHATGPT

Es una inteligencia artificial desarrollada por OpenAI que responde preguntas, escribe contenidos y crea imágenes. En el mundo inmobiliario, ayuda a los profesionales a escribir descripciones de propiedades, pero también permite a los agentes inmobiliarios automatizar las tareas, captar clientes y potenciar las ventas.



## VIRTUAL STAGING AI

Es una herramienta para profesionales inmobiliarios para que puedan transformar propiedades vacías en espacios fotorrealistas y completamente decorados. Fue creada por Harvard Innovation Lab para que los interesados puedan crear estilos de mobiliario moderno, mid-century, de lujo y más imágenes impactantes en segundos.

## Virtual Staging AI

## ZILLOW 3D HOME TOURS GENERATOR

Es una aplicación que permite a agentes inmobiliarios, fotógrafos y propietarios crear recorridos virtuales inmersivos y tener planos interactivos 360° en cuestión de minutos. Está destinada para aquellos que quieren vender una propiedad.



## ODOO

Es un Software de gestión empresarial que integra una variedad de aplicaciones para gestionar diferentes aspectos de un negocio; en el mobiliario, ayuda a gestionar los leads, a tener una lista completa de las propiedades y a que los contratos sean rápidos.



## LEBANE

Plataforma que ayuda a la gestión del proyecto inmobiliario, se enfoca a resolver los problemas operativos y mejorar la rentabilidad del desarrollo. Desde contratistas hasta finanzas, Lebane automatiza y centraliza toda tu gestión.



# INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA DATA DEL REAL ESTATE EN MÉXICO

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



**E**s claro el avance de la Inteligencia Artificial en el sector inmobiliario en México. Existen diversos tipos de agentes de IA para las diferentes etapas de desarrollo inmobiliario como en arquitectura, la construcción, supervisión, comercialización, administración, incluso, para el análisis de información.

Esto porque la IA no es una simple tendencia, es una solución a los retos y ritmos del mercado global. Por ejemplo, el ajuste en las cadenas de suministro, por las guerras comerciales, y la pandemia de Covid-19 impulsaron la expansión del nearshoring y el e-commerce, por lo que demandaron una gran cantidad de espacios industriales en México y detonó una expansión del mercado inmobiliario industrial, lo que elevó la competencia y la necesidad de información.

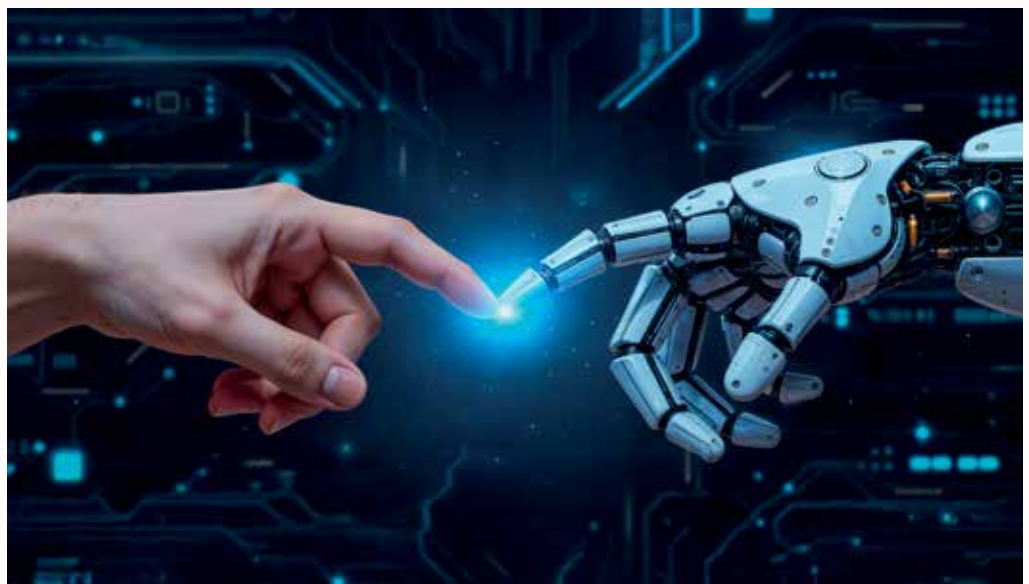
A nivel mundial, la adopción de la IA ha modificado la operación inmobiliaria, debido a que catalizan la eficiencia y la velocidad en la toma de decisiones, ya sea para inversión, ocupación de espacios o cierre de transacciones. Es decir, la IA se ha convertido en un motor detrás de decisiones más rápidas y estratégicas.

En este sentido, la IA se convirtió en una herramienta estratégica. Dentro del sector inmobiliario, que históricamente se consideró dependiente de la experiencia, las relaciones y la intuición, **el uso de la data y ahora de la IA se convierte en una ventaja competitiva.**

## LA IA EN EL MUNDO

En mercados inmobiliarios más maduros como Estados Unidos, Europa y Asia la forma de hacer negocios ha cambiado radicalmente porque la inteligencia artificial ya está integrada en las operaciones. Los grandes fondos de inversión, desarrolladores, brokers y plataformas digitales han entendido que la información tiene un valor que va mucho más allá del simple registro de propiedades o transacciones.

Esto ha generado una industria más ágil, informada y conectada. Los tiempos de búsqueda se reducen, los márgenes de error se acortan y las decisiones se toman con base en información dinámica y actualizada. Sin embargo, México todavía se encuentra en un proceso de transición hacia esa nueva realidad.





## MÉXICO, DE LA INFORMACIÓN DISPERSA AL DATO ESTRATÉGICO

En México el sector inmobiliario se caracteriza por la fragmentación de la información. La gran mayoría de los datos sobre disponibilidad, precios, absorción, especificaciones técnicas de los espacios industriales, entre otros, se encuentra distribuida entre los diferentes actores: desarrolladores, brokers, fondos de inversión y plataformas.

El sector continúa dependiendo del broker tradicional que busca y pregunta en su red de contactos, registrando la información en hojas de cálculo, cadena de correos y WhatsApp y portales de comercialización como principales herramientas de trabajo. Esto limita la capacidad de reacción.

LA EXPANSIÓN ACELERADA DEL MERCADO INMOBILIARIO INDUSTRIAL EN MÉXICO ESTÁ GENERANDO UNA COMPETENCIA SIN PRECEDENTES.

No obstante, cada vez más jugadores institucionales, desarrolladores, firmas de corretaje inmobiliario e inversionistas han comenzado a invertir en plataformas DaaS, servicios de data y reportes de research especializados, como Datoz, porque entienden que los datos son un activo de valor.

En este sentido, el segmento industrial se perfila como el mejor para la adopción de la inteligencia artificial en México, debido a los drivers del sector y la necesidad de tomar decisiones más rápidas y estratégicas en las diferentes etapas del proceso.

## SEGMENTO INDUSTRIAL: OPORTUNIDAD PARA LA IA

Como se mencionó en la primera parte de este texto, la expansión acelerada del mercado inmobiliario industrial en México está generando una competencia sin precedentes. Sin embargo, la rapidez con la que se mueve el mercado exige mayor conocimiento y velocidad de respuesta por parte de los diferentes actores.

En este punto la **inteligencia artificial puede marcar la diferencia** mediante la automatización del acceso a la información, la optimización de la búsqueda, el análisis de diversas variables y la capacidad de respuesta inmediata. Esto porque las compañías ya necesitan información precisa, georreferenciada, actualizada y procesable en cuestión de segundos.

Para un mercado tan especializado como el industrial la inteligencia artificial pasará de ser opcional a obligatoria por las diferentes ventajas competitivas que ofrece.

## LA IMPLEMENTACIÓN DE IA EN LA DATA: EL CASO DE DATOZ

En este contexto y atendiendo a las necesidades del mercado, a partir de la base de datos más robusta del mercado inmobiliario industrial en México, con información de 24 mercados desde 2014, con datos georreferenciados de disponibilidad industrial, Datoz construyó un asistente de inteligencia artificial especializado para la búsqueda de información: Datoz AI.

Actualmente, la búsqueda de espacios industriales está alineada al posicionamiento de las propiedades en los distintos portales inmobiliarios, dicho posicionamiento puede estar influenciado por pago o por patrones de los usuarios aprendidos por la IA de estos portales. En contraposición, Datoz AI busca ofrecer información de manera orgánica y democrática, es decir sólo motivado por la verificación y actualización de la data.

PARA UN MERCADO COMO EL INDUSTRIAL LA IA PASARÁ DE SER OPCIONAL A OBLIGATORIA POR LAS DIFERENTES VENTAJAS COMPETITIVAS QUE OFRECE.



Este asistente de IA aprovecha la base de datos de Datoz y utiliza modelos de lenguaje entrenados para ofrecer resultados inmediatos, filtrados y precisos. Por lo que entiende la lógica del mercado industrial y puede procesar solicitudes complejas como: ¿Qué espacios disponibles hay en Apodaca mayores a 15,000 m<sup>2</sup> con al menos 3 cross dock y especificaciones Clase A?

El propósito de Datoz AI es potencializar la labor del broker, desarrollador, inversionista. Esto porque el profesional inmobiliario debe saber interpretar los datos, usar herramientas inteligentes y traducir esa información en valor para sus clientes, los que integren la IA en su trabajo serán más rápidos, precisos y competitivos. 🌐

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

# DRONES, DATOS Y DIRECCIÓN: LA NUEVA ERA DE LA GERENCIA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS EN COLOMBIA



POR: JIMENA CASAS  
*Directora de Real Estate para Turner & Townsend Colombia*

*Se estima que el mercado global de drones para construcción alcanzará los **15 mil millones de dólares en 2030.***

En la última década, la industria de la construcción en Colombia ha experimentado una transformación silenciosa pero profunda. La convergencia entre tecnología, gestión profesional y análisis de datos está redefiniendo la manera en que se planifican, ejecutan y entregan los proyectos inmobiliarios. En este contexto, los drones se han consolidado como una de las herramientas más poderosas para llevar la gerencia de proyectos al siguiente nivel. A partir de 2026, su uso será aún más extendido, alineando al país con los avances tecnológicos que ya marcan tendencia en la región y el mundo.

**Desde las alturas, una nueva perspectiva del desarrollo**

El uso de drones en proyectos de construcción dejó de ser una curiosidad tecnológica para convertirse en una fuente estratégica de información. Hoy, un sólo vuelo puede capturar miles de imágenes y generar modelos tridimensionales que permiten medir volúmenes, verificar avances y detectar desviaciones en tiempo real.



Jimena Casas Directora de Real Estate para Turner & Townsend Colombia

En proyectos complejos como parques industriales, centros de datos o desarrollos corporativos esta información no sólo optimiza recursos, sino que también eleva los estándares de transparencia y control. Según Drone Industry Insights, se estima que el mercado global de drones para construcción alcanzará los 15 mil millones de dólares en 2030, con un crecimiento anual promedio de 12%. En Colombia, su adopción avanza impulsada por la necesidad de mejorar eficiencia y trazabilidad en cada etapa del ciclo constructivo.

**La gestión integrada: más allá de la supervisión**

El verdadero valor no está únicamente en volar drones, sino en transformar los datos que generan en información accionable dentro de un flujo de trabajo inteligente. En Turner & Townsend, integramos estos datos en modelos BIM (Building Information Modeling) y principios de Lean Construction, complementados con análisis predictivo. Esta integración permite comparar el avance real frente al planificado, anticipar desviaciones y tomar decisiones basadas en datos antes de que se conviertan en sobrecostos o retrasos. Cada vuelo se traduce en informes visuales, tableros dinámicos y reportes que fortalecen la toma de decisiones de inversionistas y desarrolladores.

### Una industria en evolución

El 2025 ha sido un año de consolidación para el mercado inmobiliario colombiano. Bogotá y Medellín concentran la mayor demanda de activos premium, mientras que nuevos polos como Barranquilla y el Valle del Cauca ganan protagonismo en proyectos de infraestructura y centros de datos. A este entorno dinámico se suma la integración entre CBRE y Turner & Townsend, implementada en el primer semestre del año, fortaleciendo la capacidad técnica y operativa para atender sectores estratégicos como energía, industria e infraestructura hospitalaria.

*Los drones se han consolidado como una de las herramientas más poderosas para llevar la gerencia de proyectos al siguiente nivel.*

### Hacia una gerencia más digital y sostenible

El futuro de la construcción será más tecnológico y más sostenible. La digitalización del control de obra, impulsada por drones, sensores IoT y plataformas colaborativas, permite reducir desperdicios, optimizar materiales y monitorear indicadores de sostenibilidad en tiempo real. En Turner & Townsend Colombia, estamos convencidos de que la combinación entre tecnología, metodología y gestión humana es el camino hacia una industria más competitiva. Los drones, cuando se integran adecuadamente a una gerencia técnica sólida, se convierten en una extensión del liderazgo del proyecto: ojos que observan, datos que analizan y decisiones que se anticipan.

En un mercado donde cada metro cuadrado y cada día cuentan, volar alto es la clave para construir proyectos con inteligencia. 🌱

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





# 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



# BROKERAGE EN MOVIMIENTO: OPORTUNIDADES Y RETOS DE LA COMERCIALIZACIÓN INDUSTRIAL RUMBO A 2026

POR: CUSHMAN & WAKEFIELD MÉXICO





**E**l mercado industrial mexicano atraviesa un punto de inflexión. Tras el auge derivado del nearshoring y la relocalización de cadenas de suministro, hoy el sector enfrenta retos clave, entre ellos la revisión del TMEC y la presión sobre la infraestructura energética del país.

Desde esta perspectiva, el brokerage industrial, pieza fundamental para mantener el dinamismo del mercado, se reinventa para responder a nuevas exigencias, mayores niveles de análisis y una toma de decisiones cada vez más estratégica. La pregunta es concreta: ¿cómo se perfila la comercialización inmobiliaria industrial de México rumbo a 2026?

#### **Norte: entre la pausa y la expectativa**

El norte del país, históricamente el epicentro industrial mexicano, vive un momento de ajuste. Gonzalo Gutiérrez, Director de la región Noreste de Cushman & Wakefield, identifica tres factores que marcarán el rumbo del mercado en el corto y mediano plazo:

- El avance y conclusión del proceso de revisión del TMEC.
- La certeza jurídica, particularmente en términos de transparencia y equidad del marco judicial en México.
- Mejores condiciones de acceso a energía, especialmente para quienes cuentan con mayor capacidad instalada (kVA) e infraestructura para su distribución.

#### **EL BROKERAGE INDUSTRIAL, PIEZA FUNDAMENTAL PARA MANTENER EL DINAMISMO DEL MERCADO.**



Juan Carlos Rodríguez, Managing Director de Cushman & Wakefield.

## EN EL CENTRO DEL PAÍS, LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL SE CONCENTRA PRINCIPALMENTE EN PROYECTOS DE LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN.

La demanda de espacios, que hace un año mantenía un pipeline robusto, registró una caída de hasta 70% en Nuevo León, elevando la tasa de vacancia de 1% a casi 9%.

“Hace dos años contábamos con apenas 1% de disponibilidad y la balanza estaba del lado del desarrollador. Hoy, con una vacancia cercana al 9%, la balanza se inclina hacia quienes buscan espacio”, señala Gutiérrez.

Aun así, mantiene una visión positiva. Considera que hacia el tercer trimestre de 2026 podría darse un **repunte significativo**, especialmente si el tratado comercial queda formalmente ratificado y la infraestructura eléctrica logra estabilizarse.

Por su parte, Juan Carlos Rodríguez, Managing Director de Cushman & Wakefield, destaca el papel creciente de las empresas chinas en la frontera norte, principalmente en mercados como Tijuana y Ciudad Juárez, donde lideran la demanda en sectores como el electrónico y el automotriz. Asimismo, destaca que este escenario podría ejercer presión sobre los cap rates, generando oportunidades atractivas para inversionistas con mayor apetito de riesgo y visión de largo plazo.



## CENTRO: LOGÍSTICA COMO MOTOR Y RETOS EN EL BAJÍO

En el centro del país, la actividad industrial se concentra principalmente en proyectos de logística y distribución. Leticia Valenzuela, Industrial Executive Director de Cushman & Wakefield, señala que, aunque la manufactura ha reducido su ritmo, la ubicación estratégica del Estado de México continúa siendo un atractivo clave para las empresas, particularmente en corredores como Zumpango y Teoloyucan, que ofrecen tierra a precios más competitivos frente a zonas saturadas como el CTT.

La vacancia en Ciudad de México y Estado de México se mantiene en niveles históricamente bajos, alrededor del 1.8%. En contraste, el Bajío refleja una desaceleración moderada: Querétaro registra 5.8%, Guanajuato 3% y San Luis Potosí 5.6%, como resultado de la incertidumbre comercial y la limitada disponibilidad energética.

El desempeño futuro de esta región dependerá, en gran medida, de los acuerdos derivados del TMEC y de la inversión en infraestructura que permita sostener una nueva etapa de crecimiento.



## SUR: MOVIMIENTO Y EXPECTATIVAS MODERADAS

Con Mérida como punto de mayor dinamismo, el sur de México comienza a mostrar señales de actividad industrial, aunque todavía en niveles moderados en comparación con otras regiones del país. Este avance está impulsado principalmente por el crecimiento urbano y un incipiente interés logístico.

Mercados como Cancún, sin embargo, mantienen una demanda limitada en el segmento industrial, debido a su enfoque turístico y a la ausencia de una base manufacturera sólida.

En cuanto al Corredor Interoceánico, el proyecto aún no logra atraer de forma consistente a grandes desarrolladores institucionales. “Todavía no observamos proyectos industriales de gran escala en la zona, pero será clave seguir de cerca su evolución”, puntualiza Valenzuela.

A mediano plazo, la mejora en conectividad e infraestructura podría posicionar al sur como una nueva zona de oportunidad para proyectos industriales especializados.

## EL NUEVO ROL DE 'BRÓKER' INDUSTRIAL: DE INTERMEDIARIO A ESTRATEGA

En un mercado marcado por la incertidumbre, la presión sobre la infraestructura y la disparidad de vacancias entre regiones, el bróker inmobiliario ha dejado de ser un simple intermediario para convertirse en un asesor estratégico clave para propietarios, inversionistas y desarrolladores.

Hoy, uno de los principales focos está en la disponibilidad energética y la capacidad instalada de los parques industriales. El bróker anticipa estas limitaciones y orienta a sus clientes hacia ubicaciones con infraestructura lista, permisos vigentes y certidumbre operativa, reduciendo riesgos que podrían frenar inversiones de alto impacto.

La toma de decisiones también exige un mayor nivel de análisis. Con vacancias que oscilan, por ejemplo, entre 1.8% en la zona centro y casi 9% en mercados del norte, el experto inmobiliario interpreta datos, evalúa escenarios regulatorios como el TMEC y construye estrategias de expansión basadas en inteligencia de mercado.

Además, la llegada de empresas asiáticas y el fortalecimiento de las cadenas automotriz y electrónica demandan esquemas más flexibles y una negociación culturalmente adaptada. “Lo que antes era resistencia, hoy es apertura acompañada de mayores exigencias para asegurar las inversiones”, señala Juan Carlos Rodríguez, Managing Director de Cushman & Wakefield.

En este contexto, el broker que entiende que su valor no está en mostrar metros cuadrados, sino en anticipar escenarios y resolver complejidades, será quien lidere la comercialización industrial rumbo a 2026. 🌱

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



# PRIME CENTER:

EL NUEVO REFERENTE COMERCIAL QUE IMPULSA  
EL CRECIMIENTO DEL NORTE DE MÉRIDA

**M**érida, Yucatán, vive uno de los momentos más dinámicos de su historia reciente. En menos de una década, la capital yucateca ha pasado de ser una ciudad con un desarrollo moderado a convertirse en uno de los **polos más atractivos para la inversión inmobiliaria** y comercial del país.

Su calidad de vida, seguridad, conectividad con el resto de México y el extranjero, así como una planeación urbana en constante evolución, han permitido que Mérida se consolide como una ciudad moderna, funcional y con un entorno ideal para el crecimiento empresarial y la atracción de marcas nacionales e internacionales.

En medio de este auge urbano surge **Prime Center**, un nuevo centro comercial que marcará un antes y un después en la experiencia de retail y servicios al norte de Mérida.

**Prime Center, un nuevo centro comercial que marcará un antes y un después en la experiencia de retail.**

## Un proyecto con visión: Prime Center Distrito Xcanatún

Ubicado estratégicamente **en la intersección de la carretera Mérida-Progreso y el acceso a Distrito Xcanatún**, el proyecto está diseñado para atender las necesidades de una población en expansión, con alto poder adquisitivo y hábitos de consumo orientados a la conveniencia, la calidad y experiencia.

Con una superficie total de **32,400 m<sup>2</sup>**, **Prime Center Distrito Xcanatún** se desarrollará como un complejo comercial de nueva generación, donde convergen **marcas líderes, arquitectura moderna y una ubicación inmejorable**. Su diseño incluye amplios accesos vehiculares y peatonales, vialidades internas bien estructuradas y **415 cajones de estacionamiento** para garantizar una experiencia fluida tanto para visitantes como para operadores.

**Prime Center Distrito Xcanatún se desarrollará como un complejo comercial de nueva generación.**

La propuesta integra **locales comerciales, macrolocales, free standing e islas**, adaptables a diferentes giros, lo que convierte al proyecto en un punto ideal para marcas del sector retail, servicios, gastronomía y entretenimiento.

## Una oferta comercial sólida y en expansión

**Prime Center** contará con **Chedraui** como **supermercado ancla**, un actor clave que refuerza su posicionamiento como centro de conveniencia para la zona norte de Mérida. Además, ya se han confirmado marcas de gran reconocimiento como **Starbucks, Boston's Pizza, Los Trompos, El Globo y Santa Clara**, lo que asegura una mezcla comercial atractiva, funcional y capaz de atender a distintos perfiles de consumidor.



La llegada de estas marcas responde al crecimiento sostenido de la zona norte, impulsado por el desarrollo de nuevas viviendas, universidades, hospitales y zonas corporativas. Hoy, esta área alberga a más de 66,000 personas en su radio de influencia, con un ingreso promedio por hogar superior a los \$68,000 mensuales, y registra un tráfico vehicular de más de 14,000 autos diarios sobre la carretera Mérida-Progreso.

Estos indicadores confirman el enorme potencial de la zona y consolidan a Prime Center como el nuevo punto de encuentro para los residentes, estudiantes y visitantes del norte de Mérida.

## Locales disponibles para giros complementarios

Aún en fase comercial, Prime Center cuenta con espacios disponibles en renta, orientados a marcas y negocios consolidados que buscan posicionarse dentro de un entorno de alta demanda. Las categorías con mayor oportunidad incluyen:

- Academias y centros de formación.
- Mueblerías y artículos para el hogar.
- Artículos deportivos y tiendas de bienestar.
- Farmacias especializadas y servicios de salud.
- Salones, spa y accesorios de belleza.
- Bancos y servicios financieros.

Estos giros no solo complementan la oferta existente, sino que también responden a la demanda creciente de servicios de proximidad en una zona caracterizada por su rápido desarrollo residencial y comercial.

## Apertura programada y respaldo corporativo


La **apertura de Prime Center Distrito Xcanatún está programada para el segundo trimestre de 2026**, con un avance de obra que sigue el cronograma previsto y una planificación que asegura un desarrollo integral y sostenible.

**La apertura de Prime Center Distrito Xcanatún está programada para el segundo trimestre de 2026.**



Detrás del proyecto se encuentra **Bterra Desarrollos**, una empresa yucateca especializada en proyectos inmobiliarios de alta calidad, con una trayectoria que abarca **desarrollos comerciales, industriales, de servicios y usos mixtos**.

Bterra forma parte de **Grupo Bepensa**, uno de los corporativos más sólidos del sureste mexicano, con presencia en múltiples sectores como industrial, automotriz, inmobiliario y de bebidas y con un profundo compromiso con la innovación, la sostenibilidad y el desarrollo regional.

El respaldo de Bepensa otorga a **Prime Center** una base de solidez financiera y operativa que garantiza la correcta ejecución, comercialización y consolidación del proyecto. 

**Más información:** [www.primecenter.com.mx](http://www.primecenter.com.mx)

**WhatsApp:** +52 1 999 649 1263

**Instagram:** @primecentermx



# 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 **4.8 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) •

# CONOCE LAS EDIFICACIONES CON GALERÍA DE



Vidrio Solarban® 60 | Optiblue® | Starphire® | Claro Kansas, E.E.U.U.

**LA NUEVA GALERÍA DE PROYECTOS QUE INSPIRA A  
LA ARQUITECTURA CON LA EFICIENCIA ENERGÉTICA  
Y EL CONFORT DEL VIDRIO SOLARBAN®**

# VIDRIO VITRO MÁS IMPRESIONANTES EN PROYECTOS



*Cada proyecto en esta galería exhibe obras reales que cuentan con los vidrios bajos en emisividad y control solar Solarban®.*

En el mundo de la arquitectura, cada proyecto cuenta una historia. Desde la visión del arquitecto y el desarrollador hasta la experiencia de quien habita los espacios, los materiales son los narradores silenciosos que dan vida a las ideas, cada material elegido refleja una visión y una intención estética.

En Vitro Vidrio Arquitectónico esa historia se escribe en vidrio, con proyectos que hoy puedes descubrir en la renovada Galería de Proyectos, una plataforma digital moderna y con un diseño que se vuelve fácil de navegar, creada para inspirar a arquitectos, desarrolladores y urbanistas a descubrir cómo el vidrio transforma a las ciudades de México y de todo el mundo con vidrios de Vitro. Con un diseño más atractivo, esta plataforma reúne obras emblemáticas dignas de conocer.



Vidrio Sungate® 400 | Solargray® | Klare®, CDMX, México.

Cada proyecto en esta galería exhibe obras reales que cuentan con los vidrios bajos en emisividad y control solar Solarban®, una familia de productos reconocida por su capacidad para equilibrar eficiencia energética, control solar y estética. Ya sea un rascacielos o un desarrollo residencial de vanguardia, los vidrios Solarban® permiten mantener interiores frescos, iluminados naturalmente y eficientes energéticamente, reduciendo el consumo de luz y sistemas HVAC sin sacrificar la estética y mejorando la calidad de vida de cada habitante.

La familia de vidrios Solarban® ha sido parte esencial de múltiples proyectos ganadores de certificaciones LEED® y WELL™, dos de los estándares internacionales más exigentes en materia de sostenibilidad y bienestar. Mientras LEED® reconoce construcciones con alto desempeño energético y uso eficiente de recursos, WELL™ se enfoca en la salud y confort de las personas dentro de los espacios. En ambos casos, el uso de vidrios de control solar como Solarban® de Vitro contribuye a lograr créditos relacionados con eficiencia energética, confort térmico, luz natural y calidad ambiental interior.

*El uso de Solarban® de Vitro contribuye a lograr créditos relacionados con eficiencia energética, confort térmico, luz natural y calidad ambiental interior.*

Además de su nuevo diseño, la Galería de Proyectos de Vitro incorpora casos de estudio detallados de desempeño y aplicación, donde se muestra cómo el uso de vidrio especificado en el proyecto influye directamente en la calidad de vida, el incremento de ahorros y la eficiencia energética de las edificaciones. Estos casos de estudio permiten comprender a los usuarios, desde la práctica, el valor que aporta el vidrio arquitectónico en la creación de espacios más sostenibles y visualmente armónicos que dan color y esencia a todas las ciudades.

La diferencia de los vidrios Solarban® está en su tecnología de control solar de última generación, desarrollada para responder a las necesidades de un mercado que busca construcciones más sostenibles y confortables.



Vidrio Solarban® 60 | Solarban® 72 | Solargray® | Starphire®, Calgary, Canadá

*La diferencia de los vidrios  
Solarban® está en su tecnología de  
control solar de última generación.*

Y para quienes buscan ir más allá, Vitro Arquitectónico presenta Vini AI, el experto en vidrio que ha evolucionado, ahora está potenciado con inteligencia artificial por chat a través de la cual proveerá respuestas mucho más específicas y adaptadas a cada necesidad. Obtener información técnica detallada, solicitarle fichas técnicas al instante, visualizar los productos, acceder a las herramientas digitales de Vitro que ayuden a ahorrar tiempo y tomar decisiones informadas como VitroSphere™, Solartest® y emissions™. Hablar con Vini es como hablar con un experto las 24 horas del día, los 365 días del año. Y lo mejor está disponible donde sea: WhatsApp, Facebook Messenger y en nuestro sitio web.

Desde torres corporativas hasta complejos residenciales, los vidrios de Vitro se han convertido en aliados clave para quienes buscan soluciones en vidrio capaces de elevar la expresión, los ahorros y la calidad de vida. Explora la nueva Galería de Proyectos de Vitro, Interactúa con Vini Ai y descubre cómo cada fachada cuenta una historia donde el vidrio transforma. 🌱



Vidrio Solarban® R67 | Solargray® | Claro SPGG, México

Vidrio Solarban® 90 | Starphire®, CDMX, México



**EL VIDRIO EN SU MEJOR ÁNGULO**

# SENTIES CHAUVET:

## TRES DÉCADAS GARANTIZANDO LA CONFIANZA EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO

**D**urante treinta años, Senties Chauvet se ha consolidado como una de las firmas más especializadas en el mercado de fianzas en México. Su modelo de negocio, enfocado totalmente en las garantías, ha posicionado a la compañía entre los cinco principales brokers del país dentro de este sector.

A diferencia de otros intermediarios que combinan seguros y fianzas, la empresa ha apostado por la especialización absoluta: entender a profundidad cada contrato, obra y riesgo que implica el desarrollo inmobiliario.

Para Mario Senties, director general, el éxito de Senties Chauvet viene de la especialización en el ramo de fianzas.

“No vendemos seguros, no diversificamos. Nuestro trabajo es garantizar que las obras y los compromisos se cumplan”.

Esta visión los ha llevado a trabajar de la mano con los principales desarrolladores, inversionistas y contratistas del país, diseñando soluciones a la medida de cada proyecto.

Mario Senties  
Director general



## Garantizar desde el origen con productos diferenciados

De acuerdo con Mario, el acompañamiento que ofrece Senties Chauvet comienza mucho antes de que se coloque la primera piedra. Su labor inicia en la revisión exhaustiva de los contratos de obra y suministro, etapa clave para definir las condiciones de garantía que regirán todo el proyecto.

“Antes de que arranque la obra, debemos revisar todos los documentos: los contratos de obra, de suministro y los materiales. Nos aseguramos de que las garantías queden alineadas con las obligaciones de cada contratista”, explica. Este trabajo previo evita contingencias y asegura que las fianzas cubran correctamente cada riesgo.

Las garantías más comunes que solicita el sector son las fianzas de anticipo, cumplimiento y calidad. La primera protege el uso adecuado del dinero que se entrega antes de iniciar la obra.

La fianza de cumplimiento, en cambio, respalda la correcta ejecución del contrato, mientras que la de buena calidad cubre posibles defectos posteriores en los materiales o en la construcción misma.

Además, el área de fianzas de Senties Chauvet considera aspectos complementarios que suelen ser desatendidos: penalizaciones por retraso, contingencias laborales y cumplimiento de obligaciones fiscales. Esto protege tanto al desarrollador como al inversionista.

**Senties Chauvet, con su especialización exclusiva en garantías, asegura el cumplimiento de obras y compromisos.**

“Revisamos que todos los contratistas estén en regla con el Seguro Social y en el REPSE, para que el desarrollador no enfrente problemas como patrón sustituto o pasivos contingentes”, puntualiza Senties.

## El diseño de una fianza a la medida

Una de las principales fortalezas de la empresa es la creación del Programa de Proveedores y Contratistas, plataforma integral que permite diseñar pólizas específicas para cada desarrollo.

“Cada proyecto es distinto. Nosotros elaboramos una póliza maestra y dentro de ella incorporamos a proveedores y contratistas que participan en la obra. Esto facilita la administración, el control y la trazabilidad de todas las garantías”, explica.

El sistema también da libertad a los contratistas para elegir la institución afianzadora que prefieran, siempre bajo el marco del programa diseñado por Senties Chauvet. “Así garantizamos que todos estén protegidos bajo las mismas condiciones, con la flexibilidad que cada proveedor necesite”.

En caso de incumplimiento o siniestro, la empresa acompaña a sus clientes durante todo el proceso de reclamación. Su área jurídica especializada se encarga de aplicar el artículo 279 de la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas, que regula la ejecución de estas garantías.

“Nosotros asesoramos al desarrollador desde el aviso previo hasta la presentación formal de la reclamación, hasta obtener el pago correspondiente. Es parte de nuestro compromiso”, comenta el directivo.



## CAPACITACIÓN Y CULTURA DE PREVENCIÓN PARA EL SECTOR PRIVADO

Durante mucho tiempo, las fianzas se consideraban un instrumento exclusivo de la obra pública. Sin embargo, el mercado ha cambiado. “Hace veinte años las fianzas se usaban casi exclusivamente en contratos con el gobierno. Hemos impulsado su adopción en el sector privado, donde hoy son una herramienta indispensable”, señala Mario Senties.

Por ello, un pilar de Senties Chauvet es la capacitación continua. La firma ofrece talleres y cursos de formación para el personal de los desarrolladores, con el objetivo de que comprendan la importancia de las garantías y los procedimientos contractuales.

“Lo que tratamos de evitar es que el mismo desarrollador incumpla con sus obligaciones. Les enseñamos a cuidar las estimaciones, las bitácoras, las fechas de vigencia de las pólizas y los contratos. Un pequeño descuido puede provocar que la fianza caduque y se pierda el derecho a reclamar”, advierte Senties.




Senties Chauvet ofrece acompañamiento desde la revisión de contratos de obra, diseñando soluciones a la medida con su Programa de Proveedores y Contratistas. Esto permite crear pólizas específicas para cada proyecto.

Esta cultura de prevención es clave para mantener la confianza de sus clientes y fortalecer el uso de las fianzas en el ámbito privado.

Actualmente, Senties Chauvet participa en la garantía de todo tipo de desarrollos inmobiliarios, desde parques industriales hasta proyectos comerciales y habitacionales.

“Estamos detrás de casi todos los grandes proyectos del país, pero también de los medianos y emergentes. No importa el tamaño: lo importante es que cada peso invertido esté protegido”, afirma.

Finalmente, el experto considera que en una obra pueden ocurrir diferentes percances, ya sea desde el uso de materiales defectuosos, retrasos o incumplimientos laborales. La fianza garantiza que, pase lo que pase, el proyecto no se detenga ni cause un descalabro financiero.

“Anticipar, revisar y garantizar cada detalle es lo que ha hecho de Senties Chauvet una referencia obligada en el mercado de fianzas mexicano”. 

# GO GRAND OUTLET<sup>®</sup> RIVIERA MAYA

## LOCALES EN RENTA

DOLCE & GABBANA

CH  
CAROLINA HERRERA

ADOLF DOMINGUEZ

COACH ARMANI

DIESEL



adidas

ZEGNA

PURIFICACION GARCIA

BIMBA Y LOLA

LACOSTE

PANDORA

GUESS

TRUE RELIGION  
BRAND JEANS

Reebok

Levi's

carter's

GAP  
FACTORY

BANANA REPUBLIC  
FACTORY

Bath & Body Works

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





# DE LA HOSPITALIDAD AL PATRIMONIO CÓMO LAS BRANDED RESIDENCES ESTÁN REDEFINIENDO EL LUJO INMOBILIARIO EN MÉXICO

Por: Alberto Moretti, Director Comercial  
Catalina Flores, Directora de Desarrollo de Negocios  
Zona Norte y de Hospitalidad – SERVIFE

## El nuevo lenguaje del lujo

**E**l lujo inmobiliario ya no se mide en metros cuadrados, sino en estándares y consistencia operativa. La excelencia dejó de ser un atributo estético para convertirse en una disciplina institucional.

En la última década, las *Branded Residences*, propiedades desarrolladas bajo el sello de una marca hotelera o de lujo, se han consolidado como la manifestación más sofisticada del estilo de vida contemporáneo: una fusión entre hospitalidad, inversión y sentido de pertenencia.

Hoy, el verdadero lujo no se ostenta: **se sostiene con visión, estructura y propósito.**

Y México está emergiendo como el nuevo epicentro de ese modelo.

## Un fenómeno global que trasciende la hospitalidad

Según *Savills World Research (2024/2025)*, existen más de 690 desarrollos activos y 600 proyectos en *pipeline* hacia 2030, con un valor conjunto estimado en 120 mil millones de dólares. De acuerdo con *Graham Associates (2025)*, el modelo global ya supera las 115,000 unidades y proyecta un crecimiento sostenido hacia 2030, confirmando su consolidación como vehículo de inversión y diferenciación de marca.

**El 79% de ellos pertenece a marcas hoteleras consolidadas como Marriott, Four Seasons, Aman, Rosewood y Hyatt**, mientras que el resto proviene de casas de lujo y diseño como Armani, Bentley, Porsche o Missoni.

Este auge responde a un cambio cultural: los compradores de alto patrimonio buscan inversión emocional con retorno estructural, fortalecida por la conexión



con marcas cuya hospitalidad ya han experimentado. Tras vivir experiencias únicas en destinos icónicos, buscan extender esa relación hacia su estilo de vida, transformando la experiencia temporal en una forma de pertenencia duradera.

## México: del destino aspiracional al mercado institucional

En este nuevo mapa global, **México ocupa un rol estratégico**. Los Cabos, Riviera Nayarit, Cancún, San Miguel de Allende y Tulum concentran los proyectos más emblemáticos: Zadún, a Ritz-Carlton Reserve; Four Seasons Costa Palmas; Montage Residences; St. Regis Los Cabos y el anticipado Amanvari.

De acuerdo con *BRESI 2024*, México se ubica ya en el *Top 10* global de nuevos desarrollos de marca, impulsado por inversionistas que exigen excelencia operativa, cumplimiento normativo y experiencia cultural auténtica.

“México combina talento, hospitalidad y visión institucional del lujo. Es el terreno donde la promesa global se vive con alma local”, comenta *Catalina Flores*.

## Luxury Governance™ & Guardianship™: estructura y alma del lujo

El éxito de una *Branded Residence* no depende solo de su arquitectura o diseño, sino de su capacidad para sostener la promesa de marca en cada interacción.

En este punto, **SERVIFE lidera**, con más de dos décadas de experiencia y creador del modelo **SBO – SERVIFE Branded Operations™**, la infraestructura invisible detrás de los proyectos de lujo más exigentes del país. Su marco **Luxury Governance™** integra legalidad, cumplimiento fiscal, soporte institucional y cultura de hospitalidad, con un solo propósito: **respaldar a las marcas desde la gobernanza**, para que puedan enfocarse en su propio expertise y elevar la experiencia de marca a su máximo potencial.

En proyectos ligados a hoteles (**HBO, Hotel-Branded Operations**), SERVIFE actúa como socio estratégico en el *back of house*, proporcionando estructura legal, procesos de *procurement* y cumplimiento de normativas fiscales y laborales locales, asegurando que la visión global de la marca se sostenga dentro del marco regulatorio mexicano.

En desarrollos independientes (**DDBO, Design-Driven Branded Operations**), su alcance se amplía, abarcando el diseño operativo, gestión integral y la hospitalidad del residente bajo el ADN y la promesa de cada marca.

Es un modelo replicable, flexible y medible que conecta estándares internacionales con la realidad regulatoria mexicana, adaptándose a cada etapa del proyecto



## México está emergiendo como el nuevo epicentro de las Branded Residences.

para fortalecer la coherencia, la eficiencia y la promesa de marca.

Esta visión convierte a **SERVIFE** en algo más que un operador: en el socio de confianza que transforma estructura en experiencia, traduciendo los manuales globales en comportamientos locales para que cada SOP (*Standard Operating Procedure*), cada proceso y cada gesto mantengan viva la esencia de la marca.

Más allá de la estructura, **Guardianship™** complementa el modelo como una guardianía activa que protege la integridad, reputación y legado de cada marca. Desde una visión institucional, supervisa la gestión general y promueve la transparencia, la coherencia y la sostenibilidad del valor de marca a lo largo del tiempo.

“En el mundo de las *Branded Residences*, la gobernanza es la experiencia del huésped.

Nuestro rol es custodiar la promesa, el alma y la coherencia de la marca a lo largo del tiempo”, *Alberto Morett, Director Comercial, SERVIFE.*

### Dos caminos, un mismo propósito

SERVIFE clasifica el universo de residencias de marca en dos grandes tipologías:

- **HBO (Hotel-Branded Operations):** desarrollos ligados a un hotel activo, donde SERVIFE funge como Local Intelligence Partner™, garantizando que la operación global se adapte a la gobernanza local con precisión normativa y cultural.
- **DDBO (Design-Driven Branded Operations):** residencias independientes respaldadas por marcas de lujo o lifestyle, donde SERVIFE desarrolla el modelo operativo y la hospitalidad del usuario en torno al ADN y la identidad de la marca.

En ambos casos, la marca define la visión y el estándar; SERVIFE asegura que esa visión se sostenga en la realidad diaria, convirtiendo la promesa en una práctica tangible que perdura en el tiempo.

### Conclusión: el lujo que perdura

El futuro del lujo no se mide en metros cuadrados, sino en la capacidad de proteger y multiplicar valor con estructura, cumplimiento y alma.

México se consolida como el escenario donde la hospitalidad se convierte en gobernanza, la gobernanza en confianza...y la confianza, en patrimonio.

“El lujo comienza cuando la gobernanza se vuelve invisible...y la custodia se vuelve cultura”, *SERVIFE. Luxury Governance™ & Guardianship™* ↻

**Más información:** <https://servife.mx/>

# MIRAMAR HILLS

THE RESIDENCES

ELEVA TU FORMA DE  
*Vivir*

**LOTES CON VISTA AL MAR DESDE 480 M<sup>2</sup>**

Casa Club | Canchas de Pádel y Tenis | Centro de Negocios | Piscina | Seguridad 24/7  
Área de Juegos | Club de Playa | Vapor & Jacuzzi | Accesos Controlados | Concierge

AGENDA TU VISITA

+52 314 277 0024

MANZANILLO

WWW.MIRAMARHILLS.COM



# LEBANE LLEGA A MÉXICO

## PARA TRANSFORMAR LA CONSTRUCCIÓN DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS CON IA

**E**l sector inmobiliario de la construcción en México enfrenta retos significativos, como procesos dispersos y baja digitalización. Ante este escenario, llega desde Argentina una solución creada para cambiar por completo la gestión de proyectos durante su edificación mediante **Inteligencia Artificial (IA): Lebane**.

“Es un **asistente inteligente** para la gestión cuantitativa y cualitativa de obra. Lebane permite gestionar un proyecto inmobiliario y de construcción, de principio a fin, todo en una plataforma centralizada con información en tiempo real”, explica Bruno Lerer, Founder & CBO de **Lebane**, en entrevista para Inmobiliare Connect.

Lebane es un **asistente inteligente** para la gestión cuantitativa y cualitativa de obra.

La plataforma está diseñada para tener un control completo del proyecto, permitiendo conocer la disponibilidad de unidades, el detalle de contratistas y sus equipos, así como de pagos realizados, cartera de clientes, los ingresos, el avance de obra, etcétera.

**Lebane** llega a **México** como parte de una estrategia clara: modernizar procesos, profesionalizar equipos y elevar la capacidad de proyectos. La industria de la construcción es la más grande de Latinoamérica después de Brasil, pero también una de las menos digitalizadas, lo que representa una oportunidad para el sector.

“Creemos que **México** es una potencia total y que tiene la oportunidad de mejorar su calidad de vivienda y de **construcción** con nuestro sistema. A los dueños de desarrolladoras, **constructoras** o **empresas de instalación** de proyectos les brindamos la oportunidad de tener un control completo, tanto físico como financiero”.



## Lebane, plataforma hecha para operar como el cerebro del proyecto

**Lebane** integra en un solo sistema todo lo necesario para controlar una obra: compras, contratistas, costos, ventas, avances, finanzas, documentación y comunicación. Gracias a esta centralización, cualquier miembro del equipo puede acceder a la información que necesita en tiempo real.

Actualmente, más de **350 empresas en Latinoamérica** (entre desarrolladoras, constructoras, gerencadoras de obra, arquitectos y compañías de instalación industriales o telecomunicaciones), utilizan la plataforma diariamente. Desde gerentes hasta residentes de obra interactúan en un solo entorno, evitando duplicidad de tareas y reduciendo errores críticos, además de sobrecostos o estimaciones pagadas de forma incorrecta.

De acuerdo con Lerer, su principal objetivo es construir una relación de confianza con los clientes y proveedores para dar certeza a las distintas partes del mercado, además de potencializar más y mejores ventas para los desarrolladores.

## Beneficios de contar con Lebane

El **asistente inteligente** no solo soluciona problemas, sino que redefine la manera en que se construye. La plataforma convierte a las empresas en organizaciones ordenadas, eficientes y capaces de operar múltiples proyectos simultáneamente. Su propuesta de valor es contundente:

- Control de costos
- Menos errores
- Mejor control de cobranza
- Más control operativo
- Mayor capacidad de escalar

**Lebane no solo soluciona problemas, redefine la manera en que se construye.**

“Lebane es la forma en la que todo fluye mejor. Cuando tienes información, puedes decidir. Y cuando te decides bien, creces”, comenta el fundador.

## Integración de la IA en el proceso de construcción

El software integra un modelo robusto de Inteligencia Artificial para simplificar procesos y reducir tiempos, ya que no es necesario que los equipos carguen facturas o documentos manualmente. La IA lo hace de manera automática, evitando pérdidas, duplicaciones o errores de manera fácil, rápida y dinámica.

“Nuestra Inteligencia Artificial contará con información histórica sobre cómo los desarrolladores y constructores se han manejado. Aprenderá de su pasado para optimizar el presente y el futuro, permitiendo tomar decisiones más inteligentes”.

Asimismo, detalla que el software se conecta a **WhatsApp**, de esta forma, el arquitecto o desarrollador puede consultar el gasto de obra o las unidades que se han comercializado. “La IA es inteligencia, son datos. Es una optimización que brinda información y que te permite tomar mejores decisiones”.

## Historia de Lebane

Aunque la empresa de software se constituyó formalmente en Argentina, su historia comenzó en México, cuando **Bruno Lerer** y su socio, Lucas **Glustman** se conocieron en un elevador de WeWork en Reforma, Ciudad de México.

“Nos propusimos buscar un problema lo suficientemente grande, una industria poco digitalizada, y esa fue la construcción. Empezamos a hablar con miles de desarrolladores en México, Argentina, Uruguay y Colombia para entender su dolor”, recuerda el Founder & CBO.

Ambos entendieron cuál era el problema: información dispersa en múltiples plantillas, sistemas aislados y reportes manuales interminables. Las empresas utilizaban distintos programas para presupuestos, obras, compras, cobranza y avances, lo que hacía imposible tener una visión unificada del proyecto.

“Todo debe estar centralizado para saber cuánto gastaron, cuánto deben, cómo viene la obra o qué unidades están disponibles. Hacía falta un software que brindara información de manera rápida y sencilla, desde cualquier lugar, y es por eso que creamos **Lebane**”, finaliza Bruno Lerer. 🌱





**ROCA**  
DESARROLLOS

# CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS



NATIONAL AVAILABILITY

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

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





# INNA Beach Condos & Hotel: EL NUEVO PARADIGMA DE LUJO Y EXPERIENCIAS EN PUERTO MORELOS

INNA Beach Condos & Hotel redefine el concepto de lujo y experiencias en la tranquila costa de Puerto Morelos. Ubicado estratégicamente en la Riviera Maya, este exclusivo rincón de Quintana Roo se distingue por su privilegio y exclusividad, siendo el escenario ideal para este desarrollo de alto nivel. INNA no solo ofrece residencias; propone un estilo de vida único, donde la experiencia es el principal diferenciador, fusionando la arquitectura moderna con la serenidad de la naturaleza.

Respaldo por Baltic Capital, una sólida firma regiomontana de capital privado, INNA asegura una estabilidad financiera para sus inversionistas. El complejo ha sido concebido para ofrecer una combinación inigualable de sofisticación y bienestar, adoptando el concepto worry free para garantizar una experiencia comparable a la de un resort Cuatro Diamantes.

INNA no solo ofrece residencias;  
propone un estilo de vida único, donde la  
experiencia es el principal diferenciador.



## Arquitectura que abraza la naturaleza y el wellness

El diseño arquitectónico, a cargo de la reconocida firma yucateca LavallePeniche, se inspiró en la estética pura del entorno natural. El concepto central es celebrar la belleza intrínseca de la región. Para lograrlo, se priorizó la conservación de la vegetación local y se emplearon materiales auténticos y exclusivos de la península, dotando al diseño de un profundo sentido de arraigo cultural y autenticidad.

El Master Plan se compone de dos torres con un total de 73 unidades exclusivas. La oferta varía desde Lofts de 68 m<sup>2</sup> hasta amplias residencias de tres habitaciones de 231 m<sup>2</sup>, todas con terraza y vistas privilegiadas al mar y al manglar. Los precios oscilan entre 8.5 millones y 37 millones de pesos.

En línea con su compromiso, Vanessa Ávila, Real Estate Commercial Manager resalta la integración de prácticas ecológicas y sostenibles. Esto incluye el uso de un concreto especializado que garantiza bajas emisiones de dióxido de carbono. Además, la sostenibilidad se refuerza con una red de pozos de absorción y una cisterna para la reutilización del agua, junto con un sistema integral de separación de residuos.

**INNA ofrece una sofisticada experiencia culinaria con dos restaurantes de alta cocina internacional.**





## Amenidades diseñadas para el bienestar integral

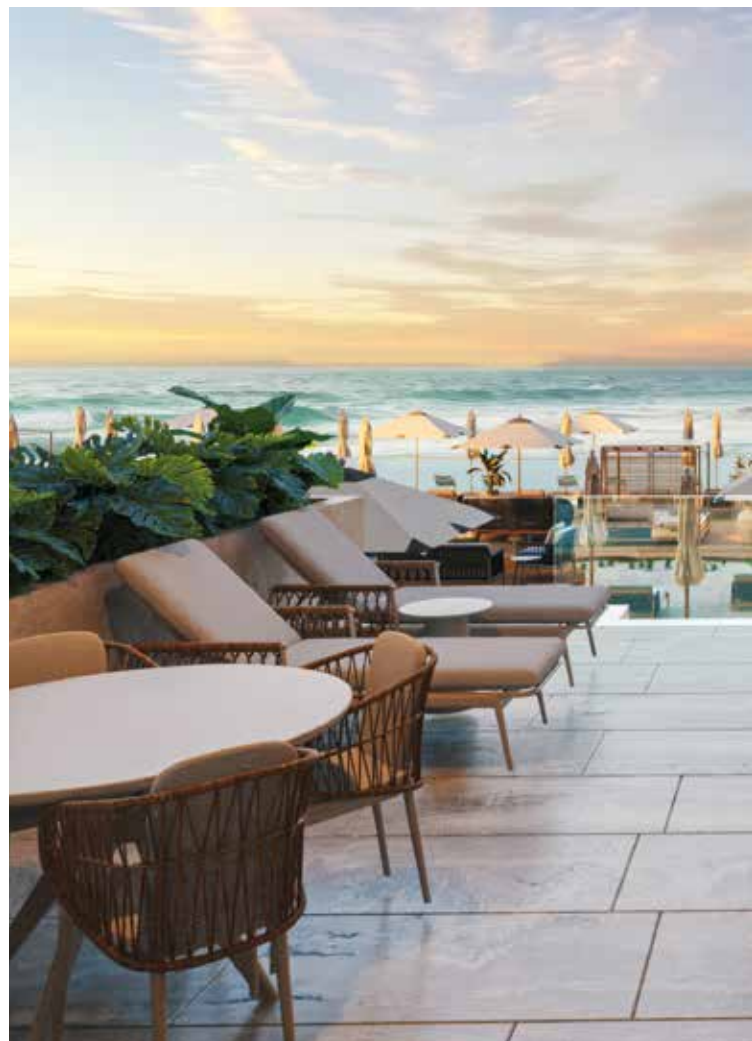
INNA - Endless Escape, es la zona de amenidades de INNA Beach Condos & Hotel, un concepto dedicado al bienestar y wellness, creado para superar las expectativas de confort y exclusividad, ofreciendo un verdadero oasis de tranquilidad en un entorno natural privilegiado.

Entre las amenidades destacan una impresionante piscina con vista al mar, un Spa de vanguardia desarrollado por una marca internacional, gimnasio totalmente equipado, además de un Rooftop y un Sky Bar.

Elevando la propuesta de valor, INNA ofrece una sofisticada experiencia culinaria con dos restaurantes de alta cocina internacional que fusionan la cultura regional y el arte gastronómico. La dirección se encuentra encabezada por el Chef Ejecutivo Bladimir García, quien contará con la colaboración especial del aclamado Chef Christian Plumail (ganador de diversas estrellas Michelin), durante la etapa inicial del proyecto.

Ávila subraya que la misión de INNA trasciende la hotelería tradicional. Su objetivo es crear un santuario de sensaciones y bienestar. Por ello, el servicio y las experiencias están meticulosamente diseñadas, empleando elementos como aromas específicos que buscan evocar una sensación de felicidad profunda en cada huésped.

“Aquí, la comodidad de un hotel exclusivo se fusiona con la intimidad de su propio hogar. Nuestras residencias se entregan llave en mano: completamente equipadas, finamente amuebladas y profesionalmente decoradas. Esta preparación, sumada a una ubicación estratégica que asegura una plusvalía constante y un atractivo hotelero, convierte a INNA en una inversión segura”, afirma Ávila en entrevista con Inmobiliare Connect.





## Inversión estratégica: capitalizando el dinamismo turístico de México

El aumento de la ocupación hotelera en la Riviera Maya hacen de la inversión inmobiliaria una decisión financieramente sólida. Cabe destacar que los propietarios tendrán la oportunidad de obtener ganancias mediante el modelo de renta vacacional, sin embargo, el objetivo principal es hacer de INNA su residencia permanente frente al mar.

A diferencia de otros esquemas, INNA ofrece una flexibilidad total para que el inversionista utilice su propiedad en cualquier momento del año, sin restricciones, poniendo siempre la experiencia en el centro de la operación.

La gestión operativa estará a cargo de Voilá Hotels, una compañía experta en operación hotelera y generación de experiencias con servicios excepcionales. Los visitantes disfrutarán de todas las comodidades de un hotel de lujo, incluyendo servicio a la habitación, concierge, limpieza diaria, valet parking y bellboy.

Actualmente, el proyecto se encuentra en la etapa final de acabados y se prepara para la próxima entrega de propiedades. 🌿





Adolfo Ramírez-Escudero, Presidente de CBRE España y Latam

Lyman Daniels, Presidente de CBRE para México, Colombia y Costa Rica

# CBRE

**Liderazgo inmobiliario, innovación  
y perspectiva multidimensional**

**C**BRE es la firma líder mundial en servicios e inversiones inmobiliarias comerciales. Posición que sustenta con una sólida trayectoria, una cultura centrada en el cliente, una escala global, y una oferta integral de servicios que cubren todas las necesidades inmobiliarias. Su enfoque en innovación y el uso estratégico de datos y tecnología le permiten ofrecer la más precisa información sobre los mercados globales y locales.

Con más de 140 mil empleados, presencia en más de 100 países, y una cartera de clientes de primer nivel, incluyendo a más del 90% de las empresas Fortune 100, asesora a compañías e inversionistas en la toma de decisiones estratégicas para maximizar el valor de sus activos y transformar sus espacios de trabajo.

## **CBRE dinamiza la inversión transfronteriza en bienes raíces a través de la Plataforma Latam-Iberia**

CBRE lanzó en 2023 una iniciativa que facilita la inversión transfronteriza y acompaña a inversionistas y corporaciones en la expansión de su actividad entre América Latina y la península ibérica. Se trata de la Plataforma Latam-Iberia.

Adolfo Ramírez-Escudero, Presidente de CBRE España y Latam, comenta que “el objetivo de la plataforma es conectar inversionistas latinoamericanos con oportunidades inmobiliarias en España y Portugal, brindándoles el expertise de las distintas oficinas locales y proporcionando asesoramiento estratégico, análisis y servicios para que las transacciones se concreten fluida y exitosamente”.

La Plataforma Latam-Iberia conecta oportunidades entre México, Brasil, Colombia, Argentina, Chile, Costa Rica, Portugal y España, ofreciendo una amplia gama de servicios, como: inmobiliarios tradicionales como la compra y venta de propiedades, búsqueda de ubicaciones, asesoramiento en el alquiler, gestión de portafolio inmobiliario o diseño y arquitectura de los espacios. Así como nuevas líneas de negocio, consultoría estratégica, transaction services o banca de inversión.

Conformada por un equipo multidisciplinario con amplia experiencia en las áreas de capital markets, representación de inquilinos y hospitality, la plataforma conjunta talento especializado para impulsar las oportunidades transfronterizas. Liderada por Luis Llaca, Director de Operaciones Cross Border España-México, responsable de ser embajador del capital de México.

Juan Pedro Sáenz-Diez, responsable de Hospitality en CBRE México, articula la colaboración entre los equipos de México e Iberia para transacciones de bienes raíces hoteleras. Mientras que Miguel Moraes-Palmeiro, Director Cross Border Iberia-Brasil, potencializa las oportunidades en Portugal.

La experiencia y especialización de la Plataforma Latam-Iberia son clave para el mercado inmobiliario en el asesoramiento a inversionistas y a corporaciones ibéricas en sus operaciones en Latam y en el impulso de la actividad inversora hacia Iberia, indica Ramírez-Escudero. Y agrega: “la oportunidad de contar con una plataforma cross border, actuando de forma integrada y coordinada entre los países donde CBRE tiene una posición de liderazgo, es una ventaja competitiva y un servicio único en su tipo”.

## **México, principal inversionista latinoamericano en bienes raíces en España**

De acuerdo con un reciente análisis realizado por la Plataforma Latam-Iberia, 2024 se perfiló como un periodo excepcional para los inversionistas latinoamericanos en España, marcado por un notable crecimiento en su actividad.

Entre los datos que arroja el reporte destaca que, desde 2019, la inversión ha mostrado una tendencia al alza superando los 1,750 millones de euros en seis años, de los cuales 523 millones se transaccionaron en 2024. Asimismo, la participación de capital latinoamericano en la inversión total del sector inmobiliario español ha crecido, alcanzando un 3.7% en 2024, la cifra más alta registrada a la fecha. También señala que Madrid es el principal destino para los inversionistas, concentrando el 63% de la actividad (1,125 millones de euros) y el 76% en 2024 (399 millones de euros).

Ramírez-Escudero precisa que México y Brasil lideran como los principales inversionistas en el sector inmobiliario español, con inversiones acumuladas de 1,003 y 340 millones de euros, respectivamente. Añade que el sector hotelero se consolidó como la tipología de activo más atractivo para los inversionistas latinoamericanos, acumulando 709 millones de euros desde 2019 (40% del total transaccionado). Seguido por el sector de oficinas con 550 millones, retail con 321 millones impulsados por inversión en centros comerciales, y living que ganó relevancia al acumular 179 millones de euros.

En cuanto al sector retail, el Presidente de CBRE España y Latam, destacó que los inversionistas mexicanos se adelantaron a la tendencia y fueron visionarios al comprar propiedades en comparación con otros países: “De esas inversiones que hicieron hace un año y medio, ahora se está viendo un mercado que está repuntando, por lo que desde CBRE percibimos mucho más interés por centros comerciales en Europa, en especial en España”.

Ramírez-Escudero explica que la pandemia de Covid-19 no destruyó el modelo de oficinas, sino que lo redefinió. Durante ese periodo, muchos proyectos se detuvieron y parte del inventario se destinó a otros usos. En Madrid, por ejemplo, se invirtieron cerca de 400 millones de euros en convertir oficinas en vivienda, lo que ha generado una oferta limitada justo cuando las personas están regresando a los espacios de trabajo.

“Actualmente, en los centros de Madrid y Barcelona se observa un renovado interés por invertir en oficinas, especialmente en edificios modernos y en desarrollo de usos mixtos, que combinan vivienda, hospitality, retail y espacios corporativos en un mismo lugar”, concluye.

## Visión del futuro del real estate: finanzas, tecnología y sustentabilidad

El mercado inmobiliario en México vive un momento de renovación y crecimiento. A pesar del fuerte impacto que dejó la pandemia, Lyman Daniels, Presidente de CBRE para México, Colombia y Costa Rica, destaca que sectores inmobiliarios de oficinas, retail e industrial muestran recuperación sólida.

De acuerdo con el ejecutivo, las oficinas comienzan a reactivarse impulsadas por la interacción social; el retail fue el primer segmento en repuntar tras la crisis

sanitaria; y el industrial hoy se posiciona como uno de los grandes protagonistas.

Para Daniels, México atraviesa una etapa de amplias oportunidades en el real estate, no solo por el auge industrial y el nearshoring, sino también por la evolución de oficinas y hospitalidad. Afirma que “el país es más fuerte que hace dos décadas y su crecimiento seguirá acelerándose. El panorama abarca todo el ecosistema inmobiliario, donde cada segmento se encuentra hoy en condiciones adecuadas para desarrollarse”.

El futuro del sector inmobiliario avanza hacia una integración estrecha con las finanzas y la sustentabilidad. En este escenario las decisiones sobre los activos deben verse como parte de una estrategia integral que va desde la planeación, las valuaciones, las transacciones, y hasta la operación de proyectos.

Daniels indica que el mercado ha cambiado de forma radical, “lo que antes estaba dominado por capitales privados y desarrolladores independientes, hoy responde al ritmo de fondos globales, Fibras e inversionistas institucionales que han elevado la sofisticación del sector”.

Respecto a la tecnología y los datos, Daniels comenta que ya no son un complemento, sino el eje de la toma de decisiones estratégicas en el real estate. “Los clientes exigen anticipación y visión. En CBRE estamos invirtiendo en herramientas que convierten los datos en decisiones accionables. La inteligencia artificial está transformando la forma en que analizamos mercados, optimizamos espacios y administramos activos a partir de información procesable y en tiempo real. La combinación de tecnología y sustentabilidad será la que defina el valor a largo plazo del sector inmobiliario”.

Ante este panorama, se suma el impulso del nearshoring que está reconfigurando las cadenas globales de suministro al acercar procesos productivos a mercados estratégicos. Su crecimiento es acelerado y México se ha posicionado en el centro de esta transformación, detonando oportunidades sin precedente para el sector inmobiliario.

“Conscientes de este nuevo panorama, en CBRE hemos fortalecido nuestras capacidades industriales de consultoría, labor analytics y supply chain consulting para ayudar a las empresas a planificar y ejecutar esos movimientos de manera efectiva”, finaliza.

## Líderes que marcan el rumbo

El liderazgo de los más altos ejecutivos, marca la dirección estratégica y de innovación de la compañía. Su experiencia y capacidad para anticipar tendencias, fortalecen la posición y reputación de **CBRE México**.



Yadira Torres-Romero, Managing Director, and Lyman Daniels, President ambos para CBRE México, Colombia y Costa Rica.

## El poder del liderazgo femenino

La influencia profesional de las mujeres en CBRE México demuestra que el talento, la disciplina y la visión innovadora, aunados a su conocimiento, empatía y determinación, fortalecen sus capacidades y la toma de decisiones. Su presencia en la alta dirección es un pilar fundamental.

“Creemos que la búsqueda de oficinas no solo es encontrar un espacio, sino diseñar un entorno que impulse el éxito de cada empresa. Por eso, acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso, desde la definición de necesidades hasta la elección del lugar ideal, asegurándonos de que cada decisión esté alineada con sus objetivos estratégicos. Más que asesores, somos socios estratégicos en la creación de espacios que inspiran crecimiento”, expresa Amy Henderson Saavedra, Senior Vice President | CBRE Office A&T Services.

“El equipo de Site Selection brinda a los clientes una consultoría experta para ubicar las mejores oportunidades

de inversión en Latinoamérica. Nuestro análisis integral considera factores como acceso al talento, costos laborales, estabilidad salarial, educación, actividad sindical, incentivos gubernamentales, logística, facilidad para hacer negocios, entre otros, garantizando decisiones estratégicas y rentables”, externa Yazmín Ramírez, Senior Director, Labor Analytics & Location Incentives | CBRE LATAM.

“Proporcionamos servicios de Property Management (gestión de inmuebles) a una cartera diversa de propiedades de oficinas, industriales y centros comerciales, apoyados por un equipo de más de 120 especialistas que maximizan el valor de cada activo. Con una visión global y soluciones operativas precisas, gestionamos cada inmueble como una extensión del negocio de nuestros clientes, alineados con sus objetivos. No sólo administramos propiedades, creamos experiencias excepcionales para inquilinos y clientes que fomentan lealtad y participación”, menciona Paola Huitrón, Managing Director | CBRE Property Management & Transaction Services.



Al frente: Pauline del Ángel Prati, Lorena García Cordero, Yazmín Ramírez.  
Atrás: Paola Huitrón, Amy Henderson Saavedra

“En Smart Offices transformamos el proceso inmobiliario en una oportunidad estratégica para alcanzar resultados sobresalientes. Cada transacción es orquestada con precisión, visión y objetivos claros, asegurando cierres ágiles y rentables con una experiencia impecable que define nuestro liderazgo”, explica Pauline del Ángel Prati, Smart Offices Director.

## Impulsamos decisiones que transforman los mercados inmobiliarios

El equipo experto en representación de inquilinos de oficinas corporativas de CBRE México trabaja en obtener los mejores beneficios y asesora estratégicamente en la toma de decisiones.

- El equipo dirigido por Richard Schmidt, Senior Vice President, Diego Fernández, Senior Vice President, y Pablo Yrizar, Executive Vice President, todos de A&T Services, Office Occupier, es responsable de gran parte de las transacciones de oficinas más importantes en la historia de la Ciudad de México.
- En un mercado de oficinas complejo post pandemia, las empresas que buscan espacios como Oficinas Corporativas, Back Office, Call Center o Data Center requieren un proceso estructurado, transparente y documentado que les permita tomar decisiones con certeza y respaldo.

Con más de 5 millones de m<sup>2</sup> de transacciones asesoradas en tres décadas, este equipo analiza factores clave –accesibilidad, infraestructura, movilidad y atracción de empleados, costos, estructuras transaccionales (renta vs. venta), etc. – para permitir decisiones inmobiliarias idóneas, minimizando costos y riesgos.



Pablo Yrizar, Richard Schmidt, Diego Fernández

## Servicio que transforman visión en valor

Los ejecutivos de CBRE México son reconocidos por su capacidad para liderar equipos de alto desempeño, definir estrategias sólidas y ayudar con la toma de decisiones clave que apoyen el crecimiento de los clientes.



Al frente: Luis Iturralde Falcó, Marco García y Ángel de la Hoz  
Atrás: Carlos Ordoñez, Christian Lega, Javier Valdivia

### Portfolio Services

Con experiencia a nivel nacional y profundo conocimiento local de los mercados, ofrece asesoramiento estratégico y servicios transaccionales que apoyan en gestiones de inversiones inmobiliarias y portafolios de manera eficiente. Liderada por Luis Iturralde, Senior Vice President | CBRE Portfolio Services y Marco García, First Vice President

| CBRE Portfolio Services, el equipo suma más de 75 años de experiencia en conjunto.

Ángel de la Hoz, First Vice President de CBRE México| A&T Services, cuenta con más de 27 años de experiencia en el mercado inmobiliario mexicano y de colaboración internacional con colegas de otros países. Domina procesos clave de site selection, adquisición, venta, portafolio y estrategias de inversión. Su trayectoria lo convierte en un experto en la dinámica del mercado, capaz de aportar visión estratégica y valor tangible a los clientes.

### Hoteles

El equipo de profesionales de la hospitalidad, del que forma parte Christian Lega, Vice President Hotels, combina inteligencia de mercado, datos propios y una red global para guiar a los clientes en los retos de invertir en propiedades hoteleras. Con un modelo integrado que simplifica procesos, reduce costos y ofrece información precisa en tiempo real, proporciona análisis profundos –desde RevPAR y ADR hasta previsiones de demanda – que permiten tomar decisiones estratégicas con confianza y claridad.

### Capital Markets

Apoya a inversionistas inmobiliarios a adquirir y vender propiedades rentables, utilizando su profundo conocimiento de mercado, experiencia en transacciones, relaciones de confianza y una ejecución impecable. Encabezada por Santiago Mijares, Senior Vice President, el equipo está formado por expertos altamente capacitados que utilizan su experiencia para la atención a cada parte del proceso. La cuota de mercado dominante de CBRE le permite disponer de más datos transaccionales e información de mercado que cualquiera de sus competidores.



Santiago Mijares, Senior Vice President

## Servicios de alcance global y visión estratégica

Utilizando su conocimiento profundo de los mercados y su experiencia global y visión local, CBRE crea estrategias inmobiliarias que generan resultados comerciales a la altura de los requerimientos de sus clientes de diversos sectores y ubicaciones geográficas.

Ofrece servicios a través de cuatro segmentos de negocio:

### Asesoría

- Arrendamiento y venta de propiedades
- Administración y estructuración de créditos
- Valuaciones

### Operaciones y Experiencia en Edificios

- Gestión de instalaciones
- Administración de propiedades
- Espacios flexibles
- Experiencia
- Servicios de infraestructura digital

### Gestión de Proyectos- PJM

- Gestión de programas
- Gestión de proyectos
- Consultoría de costos

### Inversiones Inmobiliarias

- Gestión de inversiones
- Capital Markets

## Industrial y Logístico

Los líderes de Industrial & Logistics centran sus esfuerzos en identificar las mejores propiedades del sector industrial y logístico para propietarios, inversionistas e inquilinos, como para empresas con financiación extranjera, estatales, privadas y multinacionales.

# “INDUSTRIAL Y LOGÍSTICA DE CBRE MÉXICO”



Cobertura en **+25** ciudades



**+30** Profesionales de la Industria y la Logística en México

Con cobertura en más de 25 ciudades de México y más de 30 profesionales experimentados a cargo, ofrece lo servicios de:

Principales Sectores:



- Arrendamiento de nuevos espacios y subarrendamiento de espacios actuales.



- Generación de ahorros sustanciales a través de negociaciones exitosas.



- Desarrollo de un plan de negocio estratégico.



- Análisis financieros exhaustivos con escenarios de arrendamiento vs compra.



- Análisis para una buena elección de sitios.



- Análisis socio-demográficos para determinar la mejor alternativa.



- Venta o compra de inmuebles.



- Liquidez vía sale & leaseback para tu negocio.



- Due diligence para compraventa de inmuebles.



- Asesoría conceptual sobre el diseño de un proyecto de construcción.



- Opiniones de valor comercial para inmuebles.



- Estudios sobre el mejor y mayor uso de las propiedades.

Los ejecutivos de **CBRE México** son reconocidos por su capacidad para liderar equipos de alto desempeño.

Principales Sectores:



Bodegas Industriales



Centro de Distribución (CEDIS)



Logística Urbana



Data Center



Fábrica de Manufactura



Parques Industriales



Nearshoring



Última Milla

# EL DECÁLOGO AL CONTRATAR TECNOLOGÍA



**POR: RAFAEL BERUMEN**  
Managing Director Colliers  
REMS México | Presidente  
IFMA México Chapter  
2023-2025

La tecnología es un pilar fundamental para cualquier negocio hoy en día, en el caso de los negocios inmobiliarios no es la excepción y particularmente en la administración inmobiliaria se ha convertido en un pilar fundamental si se pretende tener control y detalle de la operación de los inmuebles en tiempo real.

Al contratar tecnología, es crucial evaluar no solo el costo, sino también la calidad, seguridad, escalabilidad y soporte del proveedor. Aquí tienes 10 aspectos clave a considerar antes de contratar la tecnología apropiada:

## 1.- Necesidades del negocio

- Define con claridad qué problema deseas resolver o qué procesos deseas mejorar.
- Evalúa si la tecnología que vas a contratar se alinea con tus objetivos estratégicos y operativos.

## 2.- Experiencia y reputación del proveedor

- Investiga el historial del proveedor o de los proveedores que estás considerando, casos de éxito y referencias.
- Verifica si tiene experiencia en tu industria o con empresas y negocios de tamaño similar al tuyo.

## 3.- Costos totales (TCO)

- Considera no solo el precio inicial, sino también los costos ocultos, como mantenimiento, actualizaciones, capacitación y soporte. Tenemos que pensar en la tecnología como una inversión de largo plazo.

## 4.- Escalabilidad y flexibilidad

- Asegúrate de que la solución pueda crecer con tu empresa y adaptarse a cambios futuros sin requerir una reimplementación total.

## 5.- Seguridad y cumplimiento

- Verifica que la tecnología cumpla con normativas locales e internacionales. Hay un sinnúmero de normas, reglamentos y legislación que aplican a los diferentes negocios y es muy relevante que tus soluciones tecnológicas cumplan con esto.
- Evalúa medidas de ciberseguridad, cifrado y control de accesos.

## 6.- Soporte técnico y mantenimiento

- Asegúrate de contar con soporte postventa confiable, con tiempos de respuesta claros y acuerdos de nivel de servicio (SLA) bien definidos.

## 7.- Integración con sistemas existentes

- La tecnología debe poder integrarse fácilmente con tus plataformas actuales (ERP, CRM, etc.) para evitar silos de información.

## 8.- Propiedad intelectual y licencias

- Revisa quién es el dueño del código fuente o los datos generados.
- Asegúrate también de entender las condiciones de uso, renovación y cancelación del contrato.

## 9.- Pruebas piloto o demos

- Solicita una prueba de concepto o demo funcional antes de comprometerte para validar de forma adecuada que cumple con tus expectativas.

## 10.- Capacitación y adopción

- Evalúa si el proveedor ofrece formación para tu equipo y materiales de apoyo para facilitar la adopción de la tecnología.
- Considerando estos conceptos, la próxima vez que quieras contratar tecnología, será mucho más probable que esta resulte adecuada, eficaz y eficiente para tu negocio. 🔄

## DE FENÓMENO SOCIAL A DESAFÍO DE POLÍTICA PÚBLICA

La gentrificación en la Ciudad de México ha dejado de ser una tendencia aislada para convertirse en un desafío estructural que requiere soluciones integrales, medibles y sostenibles. En conversaciones recientes dentro del sector, como el panel que moderé en Expo Negocios Inmobiliarios EXNI 2025, quedó claro que necesitamos cambiar el enfoque: menos narrativa de confrontación y más análisis técnico sobre cómo gestionar el fenómeno.

La CDMX se mantiene entre las entidades con mayor proporción de vivienda rentada del país, alrededor del 25% del total de viviendas habitadas, según el Censo 2020 de INEGI, lo que confirma que la demanda por vivir en la ciudad es real y creciente. Sin embargo, la asequibilidad se ha deteriorado, con base en datos del INEGI (ENIGH) y el Índice SHF, entre 2016 y 2024 el ingreso real de los hogares en México aumentó alrededor de 14%, mientras que el precio de la vivienda se duplicó en el mismo periodo.

Esta brecha refleja que, aunque los ingresos han mejorado, no han logrado acompañar el ritmo del mercado. Además, en la Ciudad de México el ticket promedio de una vivienda ronda los 4 millones de pesos, lo que evidencia aún más la distancia entre el poder adquisitivo de los hogares y el costo real de acceder a una vivienda. Esa brecha es hoy el corazón del problema.

Un punto clave es desmitificar la idea de que la renta de corta estancia (tipo Airbnb) es la causa principal del encarecimiento. De acuerdo con estimaciones de los listados actualmente activos, esta oferta representa alrededor del 1% del parque habitacional. Su impacto existe, pero no explica la dinámica general del mercado. El verdadero reto es estructural: la Ciudad de México

y su zona metropolitana arrastran un rezago superior a 80,000 viviendas por año, mientras la producción formal registrada se mantiene entre 14,000 y 16,000 unidades anuales, con una tendencia decreciente.

Frente a este panorama, la transformación urbana se vuelve indispensable. La densificación estratégica, acompañada de renovación de inmuebles existentes, es una de las herramientas más efectivas y está alineada con casos internacionales. Ciudades como Barcelona o Londres han utilizado mecanismos de incentivos, actualización de normativas y regeneración de corredores para evitar desplazamientos forzados y permitir que los residentes permanezcan en sus propias zonas.

Otro eje necesario es la integración de instrumentos de inclusión social: desde esquemas de transferencia de potencialidades hasta fondos de vivienda asequible financiados parcialmente por nuevos desarrollos. En ciudades latinoamericanas como Bogotá o Santiago, estos esquemas han ayudado a equilibrar el desarrollo inmobiliario con objetivos de accesibilidad, sin comprometer la viabilidad financiera de los proyectos.

El tercer componente es la inteligencia de datos. La coordinación entre gobiernos, plataformas digitales y desarrolladores debe orientarse a sistemas abiertos de información que permitan monitorear en tiempo real precios, ocupación y absorción por micromercado.

La gentrificación no es un destino inevitable. Es un fenómeno gestionable si se articula una estrategia que combine visión social, modernización urbana y capacidad técnica. La ciudad necesita producir más vivienda. Solo así podremos construir una CDMX incluyente, competitiva y sostenible para las próximas décadas. 🌱



POR: MARISOL BECERRA

# EL ROL DE LOS CICLOS EN LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS



POR: RODRIGO CONESA  
LABASTIDA  
*Managing Principal y  
Cofundador de Eagle  
Property Capital*

**C**uando se trata de invertir, el sector inmobiliario suele ser una de las opciones más populares. Conceptos como rentas, plusvalía o apreciación suenan sencillos y predecibles. Sin embargo, un error común es pensar que las propiedades siempre aumentan de valor, sin importar el entorno económico. Nada más lejos de la realidad: entender los ciclos inmobiliarios es lo que diferencia a un buen inversionista de uno con suerte.

El ciclo inmobiliario atraviesa fases muy similares a las del ciclo económico: expansión, desaceleración, recesión y recuperación. Cada una refleja un comportamiento distinto del mercado y está influida por factores como las tasas de interés, la oferta y la demanda y el crecimiento económico.

## Invertir a lo largo del ciclo: la clave para maximizar retornos

Para obtener mejores resultados en el sector inmobiliario, lo recomendable es mantener inversiones a lo largo de todo el ciclo; es decir, diversificar por añadas o vintages. De esta forma, el rendimiento promedio incorpora tanto las cosechas excepcionales como las menos favorables, y se reduce el riesgo de concentrar las inversiones en los periodos menos propicios.

Esta estrategia también ha demostrado su eficacia en la bolsa de valores: los inversionistas que compran en distintos momentos y, por lo tanto, a diferentes precios, suelen obtener un perfil de retorno ajustado por riesgo más sólido que quienes concentran todo su capital en un solo punto del tiempo.

## Financiamiento estratégico en mercados cíclicos

Para que esta estrategia funcione, el apalancamiento debe de estar bien gestionado.

Una mala estructura de deuda puede ser catastrófica, obligando a vender activos a descuento o incluso a perderlos durante una recesión.

Un financiamiento estratégico tiene tres características clave:

- 1. Plazo adecuado:** la duración del préstamo debe ser mayor al tiempo previsto de mantener la inversión. Esto brinda flexibilidad y evita tener que vender en un mal momento del ciclo.
- 2. Riesgo de tasa de interés:** una adecuada gestión de la exposición a tasas de interés es fundamental. Contratar la mayor parte de la deuda a tasa fija es una buena práctica. También es importante contar con algo de exposición a tasa variables, pero en todos los casos, es necesario contar con coberturas de tasas a niveles adecuados y a largo plazo, ya sea a través de caps o swaps de tasa de interés.
- 3. Apalancamiento controlado:** el nivel de deuda no debería superar el 65% del valor del activo, protegiendo el capital comprometido y reduciendo el riesgo en periodos de volatilidad.
- 4. Estructuras híbridas de capital:** Para reducir riesgos, es recomendable contar con una estructura de capital sencilla que no contemple estructuras híbridas, por ejemplo, deuda mezzanine o capital preferente. Estas estructuras híbridas, en ciclos expansivos, incrementan artificialmente los retornos del capital común y en ciclos recesivos erosionan rápidamente su valor. Una estructura recomendable incluye deuda senior que no supere 65% del costo total del activo y capital común por al menos 35% del costo total del activo.

## Paciencia y visión a largo plazo

Un enfoque de largo plazo, acompañado de una estructura de deuda sana, permite navegar los altibajos del ciclo de manera más segura y maximizar los retornos de largo plazo de las inversiones inmobiliarias. 🌱

# CONTECH Y LAS CIUDADES MÁS HUMANAS: LATINOAMÉRICA

Latinoamérica enfrenta una paradoja urbana profunda: ciudades que crecen más rápido que su capacidad de brindar bienestar. La región se está urbanizando aceleradamente, pero no **humanizando**.

Para 2050, nueve de cada diez latinoamericanos vivirán en entornos urbanos. El desafío ya no es el crecimiento, sino **cómo asegurar ciudades más humanas**, capaces de ofrecer calidad de vida, servicios dignos, infraestructura funcional y oportunidades reales.

La respuesta no es teórica: está ocurriendo en la intersección entre **tecnología, innovación y planificación urbana**. Ese punto se llama ConTech (Construction Technology), y representa una de las palancas más potentes para transformar profundamente el diseño, la construcción y el cómo mantenemos y gobernamos nuestras ciudades.

## La ciudad más humana exige un modelo más inteligente

Una ciudad humana es una que funciona para las personas: accesible, segura, eficiente, sostenible y transparente. Pero lograrlo exige romper con inercias que han frenado a Latinoamérica durante décadas: informalidad estructural, decisiones cortoplacistas, burocracia lenta, falta de datos, infraestructura rezagada y modelos de construcción que siguen operando como si estuviéramos en los años noventa.

Aquí es donde el ConTech deja de ser un nicho y se convierte en un habilitador estratégico.

Es la infraestructura invisible que permite tener plataformas para gestionar agua, movilidad, energía, mantenimiento, vivienda, obra pública, transparencia y participación ciudadana. Es la tecnología que conecta decisiones con impacto real.

## Tres razones por las que ConTech es la llave de ciudades más humanas

- 1. ConTech reduce desigualdades urbanas:** Cuando la infraestructura se gestiona con datos, la ciudad deja de funcionar con intuiciones. Startups y soluciones de ConTech permiten monitorear fugas de agua, optimizar rutas de transporte, acelerar permisos de construcción, estandarizar procesos, reducir costos de vivienda y asegurar obras más rápidas y seguras. Eso se traduce en algo elemental: servicios más accesibles y menos brechas entre el centro y la periferia.
- 2. ConTech hace la planificación más realista y menos reactiva:** Una ciudad humana se anticipa en lugar de reaccionar a crisis. Modelos BIM, digital twins, plataformas de predicción climática y sistemas de análisis territorial permiten planificar mejor dónde construir, dónde invertir, qué riesgos evitar y cómo reducir costos públicos. La tecnología convierte la ciudad en un sistema medible, no en una apuesta a ciegas.
- 3. ConTech acelera infraestructura con impacto:** La región necesita infraestructura nueva, pero también necesita infraestructura que entregue bienestar, no solo metros cuadrados. ConTech posibilita obras más rápidas, transparentes, de mejor calidad y con trazabilidad completa. La tecnología no reemplaza al urbanista ni al constructor. Los potencia.

## Ciudades humanas requieren gobernanza tecnológica

Latinoamérica ha acumulado una década de pilotos y proyectos decorativos que no escalan. Para avanzar, se requieren gobiernos que integren tecnología desde la planeación, constructoras que digitalicen procesos, startups con visión de impacto, inversionistas que reconozcan el bienestar urbano como activo y ciudadanía que exija resultados medibles.

En este contexto, el ConTech Council Latam actúa como articulador regional. Promueve e impulsa soluciones que optimizan movilidad, agua, vivienda y obra pública; conecta actores públicos y privados; fortalece startups con potencial de transformación y coordina una agenda que posiciona el bienestar urbano como métrica central del desarrollo. 🌱



**POR: EDGAR ROEN**  
*Founder & CEO ConTech  
 Council Latam  
 COPARMEX Nacional  
 Consejero en el Comité de  
 Habitabilidad y Adecuación  
 Cultural de la SEDATU*



# exni

2025

**Tendencias, sostenibilidad y la transformación  
urbana del negocio inmobiliario**

Por: Rubi Tapia Ramírez  
[rubi.tapia@inmobiliareconnect.com](mailto:rubi.tapia@inmobiliareconnect.com)  
Mónica Herrera  
[monica.herrera@inmobiliareconnect.com](mailto:monica.herrera@inmobiliareconnect.com)



**E**xpo Negocios Inmobiliarios EXNI celebró con éxito su 14.<sup>a</sup> edición, consolidándose un año más como el epicentro de la visión y la estrategia para el sector en México. El hotel Camino Real Polanco en la Ciudad de México fue la sede de este evento que reunió a líderes, desarrolladores e inversionistas clave el pasado 29 y 30 de octubre.

Para dar inicio, Erico García y Guillermo Almazo, CEO y Publisher de Inmobiliare Connect, dieron la bienvenida a los asistentes y destacaron la importancia de impulsar la innovación y la responsabilidad dentro de la industria. Asimismo, agradecieron a todos los patrocinadores y partners que hicieron posible la realización de esta cumbre de negocios.

**Premium:** Novotech Si Now, Relate y Saint-Gobain.

**Platinum:** Naturgy, INNA Beach Condos & Hotel Puerto Morelos, Vitro Vidrio Arquitectónico, JLL, Gigante Grupo

Inmobiliario, Fortune International Group, AITC Global Development, The Facade Studio e INDES.

**Gold:** Holcim, MetLife Investment Management, Industrial Gate, MIND, Safe Capitals, Cushman & Wakefield, Acumen Intelligence, Grupo JV, ArmSec, MICMAC, VP Capital, GICSA, Avison Young, Arquitectonica, Coldwell Banker Commercial México, Lebame, Kinenergy y Monopolio.

**Silver:** Marriott International, ares, WAS Co., Comex, Suburbio Si Now, Inverti, HKS, GVA, Capi., Murguía, BIM, Posadas, Market Analysis, Macquarie, Roca Desarrollos, MillerKnoll, Servife, Revitaliza Consultores, BEA Bioconstrucción y energía alternativa, Nocnok y Bustamante Realty Group.

**Alianzas:** AMEFIBRA, AMEXCAP, AMPI México, GBCI, SUMe, En Concreto, Softec, Tiburones Inmobiliarios, Title Solutions, Inbound Logistics LATAM, UPIM, Asociación Mexicana de Urbanistas, Construyendo y Creciendo, GRESB, Equipar, Propiedades.com y Horror Brokers.

*EXNI celebró con éxito su 14.<sup>a</sup> edición, consolidándose un año más como el epicentro de la visión y la estrategia para el sector en México.*

# Perspectivas en los Mercados Inmobiliarios 2026

Panorama de la inversión, dinámica del comercio mundial y el impacto para México.



Raúl Gallegos, CEO de Fibra Next



Enrique Lavin, Managing Director Head Latin America de PGIM Real Estate



Esteban Sainz, Head of Real C&JB de Banco Sabadell

Los panelistas que dieron inicio a Expo Negocios Inmobiliarios (EXNI) 2025 fueron **Raúl Gallegos**, CEO de Fibra Next; **Enrique Lavin**, Managing Director Head Latin America de PGIM Real Estate; **Esteban Sainz**, Head of Real C&JB de Banco Sabadell; **Alfredo Asali**, Corporate Real Estate Director de Banamex; y **Héctor Klerian**, Director General Adjunto de JLL México. El moderador del panel fue Guillermo Almazo, Publisher & CEO Immobiliare.

**Raúl Gallegos** comentó que Fibra Next está enfocado en el centro de México, especializados en logística y distribución debido a que ven mucho dinamismo e interés por parte de varios jugadores de se enfocan a la distribución de productos.

“En esta zona del país vemos que el consumo es el driver principal de la demanda de nuestros inmuebles, a diferencia del Norte que está más enfocado a la manufactura y exportación. Seguimos en crecimiento de los inmuebles debido a la demanda de nuestros inquilinos de logística”.

Por su parte, **Enrique Lavin** destacó que el mercado logístico y distribución está sólido, pero resaltó que es importante estar cerca de los clientes y entender cuál es su postura, su estrategia de negocio, ya que basado en eso se puede conocer el rumbo de las inversiones.

*“En el centro del país vemos que el consumo es el driver principal de la demanda de nuestros inmuebles, a diferencia del Norte que está más enfocado a la manufactura y exportación”- Raúl Gallegos, CEO de Fibra Next.*

“Para (PGIM) nuestra tesis es tomar retroalimentación y con base en eso, participar en diferentes mercados para generar retornos por encima del promedio. Del lado comercial, la banca sigue participando con fuerza en el sector, continúa apostando en el real estate”.

**Esteban Sainz** destacó que en Banco Sabadell toman en cuenta el tema de localización y el tipo de propiedad para brindar un crédito a los desarrolladores. Coincide con Gallegos y Lavín de que el sector logístico seguirá creciendo, y recordó que hay muy poco espacio para la demanda que se tiene.



Alfredo Asali, Corporate Real Estate  
Director de Banamex



Héctor Klerian, Director General  
Adjunto de JLL México



Guillermo Almazo, Publisher &  
CEO Inmobiliare Connect



Con respecto al tema de oficinas, enfatizó que hoy en día las empresas están solicitando a sus colaboradores el regreso a sus sitios de trabajo; y que la hospitalidad está ganando terreno debido a la tendencia cultural, por lo que los bancos deben estar preparados para brindar ese financiamiento que buscarán las cadenas hoteleras.

Durante su participación, **Héctor Klerian** mencionó que si bien el mercado de oficinas se encuentra en recuperación, los desarrolladores e inversionistas todavía se encuentran cautelosos en su toma de decisiones, ya que este sector fue uno de los más afectados durante la pandemia por COVID-19.

“Este año se va a entregar un edificio nuevo y el año que entra siete, son 300 mil metros cuadrados (m<sup>2</sup>) que se van a integrar al inventario total. La desocupación de oficinas en CDMX es del 19%, uno de cada cinco metros de oficina de Clase A están desocupados”.

**Alfredo Asali** indicó que la perspectiva de Banamex es estar más cerca de sus clientes en el 2026 y en los siguientes años. “¿Cómo se puede lograr? Con una búsqueda de perfiles de riesgo, como banco que puede financiar a desarrolladores o a consumidores. Es algo que se siente internamente, es una efervescencia al ser un banco en el proceso de independización”.

# Guía de financiamiento verde para edificaciones sostenibles

Termómetro de financiamiento y marco normativo.



Ernesto Fragoso, Dir. Corporativo de Banca Empresarial, Patrimonial y Fiduciario BIM



Luis Fernando Hernández Corona, Sustainable Finance BEI de BBVA



Nuri Mourino, Directora Planeación de Ocupación y Espacios de Trabajo de JLL México

Para hablar sobre el financiamiento verde para edificios sostenibles, estuvieron presentes **Ernesto Fragoso**, Dir. Corporativo de Banca Empresarial, Patrimonial y Fiduciario BIM; **Luis Fernando Hernández Corona**, Sustainable Finance BEI de BBVA; **Nuri Mourino**, Directora Planeación de Ocupación y Espacios de Trabajo de JLL México; e **Iván Cornejo**, Director de Organismos Financieros Internacionales de Nacional Financiera. La moderadora fue Aidee Olmos, Principal Sustainable Finance de USGBC.

**Ernesto Fragoso** resaltó que desde BIM ven pocos incentivos tanto de la oferta como la demanda para el consumo sostenible; y que si bien se ha ido impulsando el financiamiento verde, falta mucho por crecer.

“Un 90% de nuestro financiamiento sostenible va impulsado a la vivienda, con tasas preferenciales, mayor agilidad y con acompañamiento. Los segmentos en donde tenemos más presencia es el de vivienda media y hacia abajo; y en este sector hay muchas oportunidades que estamos descubriendo, principalmente en el norte del país donde los climas son severos. Hay que tener en cuenta que los desarrolladores por naturaleza implementaron todo el tema de la tecnología a su oferta”.

Mientras que **Luis Fernando Hernández** indicó que desde BBVA es importante alinearse a los principios globales que existen en temas de sostenibilidad, descarbonización y regulaciones, y justamente acompañan a sus clientes en todo el proceso.

*“Las empresas están dispuestas a pagar un 15% más en renta en activos que son sostenibles y generan valor a los empleados”- Nuri Mourino, Directora Planeación de Ocupación y Espacios de Trabajo de JLL México.*

“La parte de regulación viene acompañada con el riesgo, de que si no se implementan las acciones, el edificio puede tener un problema físico, de costo y de obsolescencia [...] La asesoría que brindamos para el desarrollo no es solo porque tenga algo verde, hoy los inquilinos piden que el proyecto tenga ahorros de agua, electricidad, etc., a su consumo y costos”.

En su intervención, **Iván Cornejo** destacó que desde la construcción hay una oportunidad enorme para reducir las emisiones de CO2, pero también hizo un llamado a los desarrolladores a no preocuparse por los riesgos que su proyecto puede generar, ya que la banca siempre los encontrará.

“Hoy existen créditos disponibles en el mercado para poder apoyar a sus desarrollos, pero nadie les está dando un premio por hacer esa innovación, por cuidar el agua,



Iván Cornejo, Director de Organismos Financieros Internacionales de Nacional Financiera



Aidee Olmos de USGBC



por implementar paneles solares, etc., la intención que tenemos en Nacional Financiera es que le podamos dar un crédito totalmente diferenciado a lo que ustedes están accediendo siempre y cuando accedan a un tema de certificaciones”.

**Nuri Mourino** comentó que hoy en día las empresas están interesadas en inmuebles sostenibles, e incluso están dispuestas a pagar un 15% más de renta porque impactan de forma positiva a sus empleados.

“El talento top se está decantando por empresas que invierten en estas iniciativas (verdes) o programas que se preocupan por los empleados. El valor atractivo de proyectos sostenibles es que generan ahorros y permite reconfiguraciones operacionales que se adaptan en el día a día. Estos espacios brindan un atractivo al talento sumado a que controlan costos y gastos, lo que está pasando es que estamos trabajando 30% menos espacios, pero al 50% más intensidad, por lo tanto temas como el consumo de energía, la luz, climatización, se vuelven relevantes”.

# Conferencia magistral: GRESB Regional Insights 2025 – Mexico City



Sarah Welton, Director GRESB Foundation



Lourdes Salinas, CEO de Three Consultoria Medio Ambiental

Durante la conferencia magistral de EXNI, moderada por **Lourdes Salinas**, CEO de Three Consultoria Medio Ambiental, y **Sarah Welton**, Director GRESB Foundation, hablaron sobre el enfoque sostenible y la eficiencia en el uso de recursos que se están volviendo un factor clave en la construcción en América Latina.

“Ser mejores en el uso de recursos, menos agua, menos energía, más energía renovable y menores costos, puede reducir los gastos operativos de un inmueble.

Esta mentalidad impulsa a las empresas a optimizar procesos, reducir riesgos y aumentar la confianza de los inversionistas, lo que fortalece su posicionamiento en mercados emergentes”.

**Sarah Welton** resaltó que la transparencia y la sostenibilidad son importantes para atraer más inversiones. “Es importante comenzar ahora, incluso si el nivel de participación es bajo, ya que pronto los bancos e inversionistas exigirán en un futuro métricas de sostenibilidad verificables”.



# Suburbio SI NOW

El modelo de comunidad planeada para un México en crecimiento.



María José González, CEO de Suburbio Si Now

Para hablar sobre la expansión de Grupo Si now en México, que tiene una trayectoria de 34 años en el sector inmobiliario, estuvo presente en EXNI, María José González, CEO de Suburbio Si Now.

“**Suburbio Si Now** es un modelo pensando fuera de la caja, es la línea habitacional de **Grupo Si Now**, donde también tenemos la línea industrial, que es **Novotech Si Now**, nuestra constructora que es **Industry Si Now** y nuestra comercializadora que es **Century 21 Si Now**, con este conjunto de empresas hemos logrado nuestra expansión 6X, estamos creciendo 6 veces más de lo que somos hoy en 48 meses”.

María José recalcó que México no tiene ningún problema en construir vivienda, sino en edificar vida dentro de ella.

“El día de hoy México se ha desarrollado miles de millones de metros cuadrados habitacionales, pero recordemos que una vivienda es algo más que un espacio físico, es donde crecen las familias, se hace el patrimonio. El día de hoy cuando vemos un sitio que está alejado de lo que es el comercio, de lo que es el transporte, de lo que es el trabajo, ¿realmente estamos construyendo vida o estamos aislando este tipo de sitio?”.



Desarrollos inmobiliarios inteligentes con valor patrimonial



Estado de México



Riviera Nayarit



República Dominicana



Conoce más



# Acciones de Economía Circular Rumbo al 2026

El Mundo en los Ojos de México.



Marianela Lara, gerente de sostenibilidad y residuos de FUNO



Juan Pablo Cabral, CSO de WAS Company



Daniela Delgado, Especialista en Economía Circular de Holcim México

Para hablar sobre la economía circular en el siguiente año, en EXNI estuvieron como panelistas: **Marianela Lara**, gerente de sostenibilidad y residuos de FUNO; **Juan Pablo Cabral**, CSO de WAS Company; **Daniela Delgado**, Especialista en Economía Circular de Holcim México; y **Luis Alberto Vega**, Director de Comunicación - Relaciones Institucionales Saint Gobain LATAM. El especialista en moderar la plática fue **Ulises Treviño**, Founder de BEA.

**Marianela Lara** recalcó que la economía circular es importante no solo en la construcción sino también la parte operativa del inmueble con el fin de que todos esos compromisos ambientales se cumplan de la mano de los inquilinos/clientes.

“Si bien en Fibra Uno no construimos, tenemos alianzas con proveedores para cumplir con el tema de la circularidad [...] La economía circular de primera instancia es compleja porque es un tema cultural que nos enfrentamos internamente o externamente, pero estamos confiados y creemos que con esas pequeñas acciones se pueden generar grandes cambios”.

**Juan Pablo Cabral** enfatizó que si es posible desarrollar materiales de construcción sostenibles que no comprometan la durabilidad de la obra, que a la par de ser amigables con el medio ambiente también son económicos.

*“Uno de nuestros objetivos es avanzar en la descarbonización y es por eso que nuestros materiales no mueren sino se transforman y se vuelven a integrar en el ciclo productivo”- Juan Pablo Cabral.*

“Uno de nuestros objetivos es avanzar en la descarbonización y es por eso que nuestros materiales no mueren sino se transforman y se vuelven a integrar en el ciclo productivo. Más allá de un reto tecnológico, es cultural”.

**Luis Alberto Vega** comentó que la circularidad no es nueva y que todos los involucrados en la construcción la han implementado en sus procesos.

“Siempre la hemos tenidos presente en nuestro día a día; en Saint Gobain nuestra misión es ser líderes en construcción ligera y sostenible, a través de nuestro propósito de *making the world a very home* y para poner un ejemplo, somos el primer fabricante de vidrio 100% cero carbono en el mundo; en México se aprovecha entre el 30 y 40% de vidrio de construcción, se regresa a proceso y se vuelve a producir”.



Luis Alberto Vega, Director de Comunicación - Relaciones Institucionales Saint-Gobain LATAM



Ulises Treviño de BEA



Daniela Delgado resaltó que la sustentabilidad no está peleada con lo financiero o con generar valor a un negocio, sumado a que funciona en lo ambiental, social y en lo económico.

“Muchas veces se llega a pensar que la sustentabilidad es algo que tenemos que hacer porque es bueno para el medio ambiente, pero la realidad es que funciona. Si lo vemos así y pensamos en que estamos reduciendo residuos, reduciendo la materia prima que consumimos, optimizando recursos, eso al final se refleja en eficiencia, en ahorro en dinero y en mejores beneficios para el negocio”.

# Diseño Arquitectónico y Funcional de Hospitales, Clínicas para el Sector Salud

Flexibilidad y Adaptabilidad Tecnológica en el Desarrollo de Espacios Modernos.



Antonio Molgora, Director Corporativo Ingeniería y Mantenimiento de Centro Médico ABC



Hugo Quiroz, Director of Ophthalmology de Denver Health | MD



David Abauza, Director General de Fundación Conde De Valencia IAP

Para hablar sobre la arquitectura y funcionalidad de los hospitales, estuvieron presentes: **Antonio Molgora**, Director Corporativo Ingeniería y Mantenimiento de Centro Médico ABC; **Hugo Quiroz**, Director of Ophthalmology de Denver Health | MD; **David Abauza**, Director General de Fundación Conde De Valencia IAP; y **Tiburcio Baloys**, Director de Expansión de Negocios de Consulta; la moderadora fue **Luz Sánchez**, Vice President & Studio Practice Leader, Health de HKS.

**Tiburcio Baloys** resaltó que para no alterar el orden de los factores de un producto de hospitalidad es importante llevar a cabo un proceso en el siguiente orden: conocer el uso de suelo del terreno, entender el mercado al que estará dirigido, realizar un análisis financiero y empezar con la arquitectura.

"Empezamos con revisión legal, estudio de mercado, análisis financiero y ahí empezamos a llegar a lo que se conoce como el PMA (programa médico arquitectónico) para correr el tema del diseño".

Durante su participación, **Antonio Molgora** indicó que el modelo de negocio no se basa en un retorno de inversión a corto plazo, sino a siete o 10 años.

*“Hay que asegurarse de tener arquitectos profesionales porque la estructura tiene que resistir sismos, pandemia, falta de agua, etc.”- Antonio Molgora, Director Corporativo Ingeniería y Mantenimiento de Centro Médico ABC.*

“Hay que asegurarse de tener arquitectos profesionales porque la estructura tiene que resistir sismos, pandemia, falta de agua, etc., hay que tener un modelo de negocio acorde al mercado. Creemos que hay una posibilidad amplia de negocio inmobiliario en todo México, no solo es llenar un hospitalidad, sino qué le vamos a dejar a la comunidad, el negocio no debe estar peleado con una responsabilidad social”.

**David Abauza** mencionó que la **inteligencia artificial** ayuda a hacer productos más eficientes. “Es importante considerar que un hospital es una ciudad dentro de una ciudad, hace algún tiempo nos dimos cuenta que hacen falta más áreas, por ejemplo, un sitio para guardar equipaje, aulas, comedor, farmacias y demás zonas para pacientes y personal”.



Tiburcio Baloys, Director de Expansión de Negocios de Consulta



Luz Sánchez de HKS



**Hugo Quiroz** resaltó que los médicos entienden la importancia de los hospitales y que por eso es importante que se cuestione en qué zonas se están construyendo, porque muchas veces quedan alejados de las personas.

“El plan ideal en el futuro es hacer el desarrollo inmobiliario, pero siempre se debe de decir en donde va el hospital, y que los doctores que van a trabajar en el hospital vivan por ahí. Es muy frecuente ver al doctor del ABC y que vive en Coyoacán o que está en el Hospital de Coyoacán, pero vive en Santa Fe”.

# Conferencia Magistral - "La coexistencia de forma y función: el dilema contemporáneo".



Bernardo Fort Brescia, FAIA Principal Arquitectonica

La segunda conferencia magistral en EXNI estuvo a cargo de **Bernardo Fort Brescia**, FAIA Principal Arquitectonica; el arquitecto con una amplia variedad de proyectos en los cinco continentes destacó que los arquitectos también son artistas.

"El arquitecto estadounidense **Louis Sullivan** dijo: 'la forma sigue la función'; más tarde en el año 50 el gran arquitecto **Frank Lloyd Wright** mencionó que esa 'oración quizá puede ser no bien interpretada, que la función y la parte espiritual deben ser una', y claro para los arquitectos eso es verdad, es una sola cosa, pero no es que sea uno o el otro, es una unión espiritual".

**Bernardo Fort Brescia** reconoció es interesante trabajar en diversas partes del mundo porque hay una fertilización cruzada, "uno escucha una cosas en un lugar que quizá aplica en otro lugar; hay costumbres que a veces se empiezan a adaptar a otros lugares, pero no hay un lugar universal todavía, siempre hay algún aspecto que sea específico del sitio".



# Inteligencia Artificial aplicada a la Gestión Cualitativa y Cuantitativa de proyectos inmobiliarios



Roberto Esses, Country Manager de Lebane

En **EXNI** estuvo presente **Roberto Esses**, Country Manager de Lebane, para hablar sobre la inteligencia artificial aplicada a la gestión cultural y cuantitativa de proyectos inmobiliarios. En este sentido, destacó que la digitalización es importante en el real estate con el fin de mantener un control en el proyecto.

"El 90% de los desarrolladores en México usan excel para controlar sus proyectos, lo que significa en errores, desvíos, mala comunicación y poco control de los proyectos; y encima el 80% de los excels tienen errores en la fórmula. Cada desarrollador pierde un millón y medio de pesos por haber hecho duplicidad en pagos, por haber tenido falta de control, por tener estimaciones duplicadas".

**Roberto Esses** explicó que Lebane es una plataforma hecha por y para desarrolladores en donde pueden tener un mejor control de sus proyectos, pero sobre tendrán a la mano la información en tiempo real.

"Puedes gestionar todos tus proyectos, la parte de gestión administrativa, tareas, comercial, financiera y además se integran todos los módulos para darte una visión de un estado de resultados del proyecto. Adicional, está la parte contable, estados financieros, flujos de cada, flujos de efectivo, egresos, ingresos, rentas, stock, etc."



# Diseño Bioclimático para Hoteles de Lujo

Cómo la Arquitectura puede reducir el Impacto Ambiental.

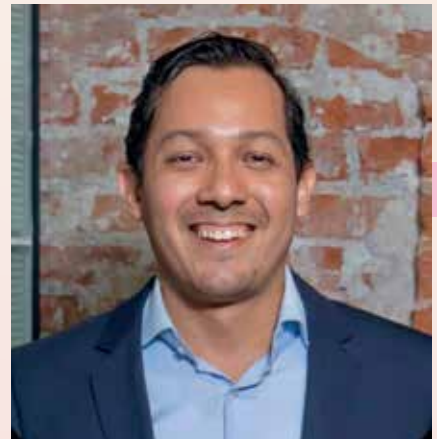
Lujo Sostenible: Innovación y Diseño Holístico para la Nueva Hospitalidad.



Andrés Gómez, Presidente y CEO de GVA



Juan Huicochea, CEO de MICMAC



Hendrick Muñoz Martínez, CEO de Kin Energy

El Panel enfocado en el diseño bioclimático para hoteles de Lujo de EXNI estuvo moderado por **Lourdes Salinas**, CEO de Three Consultoría Medioambiental; los speakers fueron: **Andrés Gómez**, Presidente y CEO de GV; **Juan Huicochea**, CEO de MICMAC; **Hendrick Muñoz Martínez**, CEO de Kin Energy; y **Uriel Burak**, VP Desarrollo de Marriott International.

**Lourdes Salinas** recalcó que los hoteles sostenibles han demostrado incrementos en sus ingresos de hasta un 12% y costos operativos más bajos por metro cuadrado que al compararse con edificios u hoteles tradicionales, gracias a la eficiencia energética y a la reducción de los residuos.

“El mercado de los hoteles sostenibles está en auge, está impulsado principalmente por la creciente demanda de los viajeros y el compromiso con el sector por la sostenibilidad. Los hoteles que implementan prácticas ecológicas reportan mayores ingresos y menores costos operativos, lo cual hace muy atractivo promover la sostenibilidad desde este estor”.

*“El mercado de los hoteles sostenibles está en auge, está impulsado principalmente por la creciente demanda de los viajeros y el compromiso con el sector por la sostenibilidad”- Lourdes Salinas, CEO de Three Consultoría Medioambiental.*

**Andrés Gómez** indicó que en **GVA** buscan la excelencia de sus proyectos a través del uso de materiales naturales o reciclados, y que es importante que los huéspedes sean conscientes con la naturaleza.

“La gente está viendo que la experiencia del contacto con la naturaleza es diferente con algo que se parece “a”, lo que se quiere tener es la experiencia única, ese componente de wellness y sustentabilidad. Hay un componente importante de la construcción, cómo construir sin contaminar, el sustituto del concreto es la madera”, destacó **Juan Huicochea**, CEO de MICMAC.



Uriel Burak, VP Desarrollo de Marriott International



Lourdes Salinas, CEO de Three Consultoría Medioambiental



**Hendrick Muñoz** destacó que hoy todas las personas tienen un sentido de pertenencia por la biofilia, apasionadas por la naturaleza; y en que este caso la oferta incrementará por las necesidades del mercado. Ante esto, sugiere “integrar iluminación de sistemas de aire y demás recursos que aporten a la experiencia confortable del huésped”.

Uriel Burak indicó que en Marriott International la planificación del desarrollo de los hoteles, considerando el diseño ambiental, depende mucho del proyecto, la ubicación y el segmento.

“En lujo depende si es un destino resort o un destino urbano, aunque las características fundamentales van hacer las mismas, se busca mucho buena iluminación, espacios externos. Algo que nos enseñó la pandemia es que estos espacios de reunión cerrados funcionan bien para ciertos eventos, pero la tendencia es tener esos espacios al exterior para servir esa parte. Toda la experiencia integral de los huéspedes es porque hay una programación del hotel pensando en ese usuario”.

# Gentrificación en México: Un fenómeno urbano y social que demanda soluciones integrales

“Estrategias para Mitigar los Efectos Negativos y Fomentar el Desarrollo Inclusivo”



Francisco Martín del Campo, Founder de Arquitectoma



Hernán González, Secretario de Ordenamiento Territorial de Playa del Carmen

Para hablar sobre el tema de importante de vivienda en torno a la gentrificación estuvieron como speakers en EXNI: **Francisco Martín del Campo**, Founder de Arquitectoma; **Hernán González**, Secretario de Ordenamiento Territorial de Playa del Carmen; y **Francisco Andragnes**, CEO de HOMIE; la especialista en moderar el panel fue **Marisol Becerra**, Directora Estrategia de Monopolio.

**Francisco Andragnes** indicó que el problema más en México en materia de vivienda es la oferta, ya que no hay producción de unidades; la demanda se ha multiplicado por cuatro veces.

“Hace cinco años por cada departamento que Homie ponía el mercado, había alrededor de 25 personas interesadas y aproximadamente se tardaba 21 días en conseguir un inquilino; hoy el promedio son más de 100 personas por departamento y en un fin de semana ese inmueble consigue un inquilino. Si bien en la Condesa, Roma y Polanco (CDMX) la renta ya no aumentó, en las colonias como Portales, Azcapotzalco, Buenavista han subido un 50%. Pero no es un problema de gentrificación, sino de falta de oferta”.

*“Hace cinco años por cada departamento que Homie ponía el mercado, había alrededor de 25 personas interesadas y aproximadamente se tardaba 21 días en conseguir un inquilino; hoy el promedio son más de 100 personas por departamento y en un fin de semana ese inmueble” - Francisco Andragnes.*

Desde Arquitectoma, **Francisco Martín del Campo** explicó que incorporan en sus proyectos áreas verdes o espacio público para crear comunidad con las personas que la zona, pero no solo eso, sino que además en el momento de la construcción cuidan cada detalle que afecte a los vecinos.



Francisco Andragues, CEO de HOMIE



Marisol Becerra de Monopolio



“Nos ayudaría tener claridad (en los permisos de obra) porque muchas veces los mismo reglamento deja muchos espacios donde se abren posibilidades y hay ciertos abusos por parte de los desarrolladores; entonces si se tienen reglas claras sería útil para todos”.

**Hernán González** mencionó que el futuro del ordenamiento territorial de todas las ciudades está en los datos, pero que muchos gobiernos no los voltean a ver; en este sentido señaló que los desarrolladores o plataformas no los tienen que compartir.

“En Playa del Carmen en la Secretaría de Ordenamiento Territorial creamos una dirección de vivienda y regularización, porque tenemos un problema de asentamientos humanos irregulares en toda la península; lo que nosotros hicimos fue esta dirección que se encarga exclusivamente de encontrar datos de todos estos asentamientos para buscar regularizar, reubicarlas y prácticamente por un tema de que algunos asentamientos irregulares están sobre ríos subterráneos y al final el drenaje se va a los ríos, se contaminan bastante el manto freático”.

# Women on Boards: Liderazgo que transforma el valor corporativo

Del asiento a la estrategia: Mujeres redefiniendo la toma de decisiones



Laura Montes Bracchini, Chief Legal Officer de FIBRA EDUCA



Fernanda Sánchez Attolini, Board Member de MIT Sloan Latin America



Regina de la Llata, CFO de Mexplorer Capital

Para hablar sobre las estrategias de negocios en se implementan en las empresas del sector inmobiliario, en EXNI estuvieron presentes: **Laura Montes Bracchini**, Chief Legal Officer de FIBRA EDUCA; **Fernanda Sánchez Attolini**, Board Member de MIT Sloan Latin America; **Regina de la Llata**, CFO de Mexplorer Capital; y **Celina Treviño Garza**, Investment Funds Manager de Grupo Delta. El moderador fue Guillermo Almazo, Publisher & CEO de Inmobiliare Magazine.

**Laura Montes** indicó que desde Fibra EDUCA quisieron innovar y es por eso que se especializan en la educación, un mercado poco explorado en Latinoamérica, y que tienen gran potencial por la demanda de estudiantes que hoy quieren continuar terminar una licenciatura.

“La UNAM está rechazando a los estudiantes, no porque no tengamos un nivel bajo, sino porque no tenemos los espacios porque no se está invirtiendo en infraestructura. No reaccionamos a un tema de aranceles, salimos a educar a inversionistas y nosotros les explicamos que due diligence va al sector educativo, mientras más exitoso seamos en el tema de educación, lo vamos a ser en la parte financiera”.

*“Los proyectos más exitosos son los que tienen la capacidad de adaptarse al cambio sin perder su propósito inicial” - Regina de la Llata, CFO de Mexplorer Capital.*

Por su parte, **Fernanda Sánchez** destacó que el rol que tiene el consejo es aportar valor a la experiencia, alianzas estratégicas y crear políticas y gobernanza que pueda llevar a crear equipos mucho más resilientes para poder superar cualquier tema en un mercado tan cíclico como es el inmobiliario.

“El *branded residences* es un activo que atrae mucha inversión al mercado inmobiliario, junto al *wellnes* que se integra perfectamente al tema de la hospitalidad, es la nueva forma de poder obtener tasas de retorno más altas o más rápidas”.



Celina Treviño Garza, Investment Funds Manager de Grupo Delta



Guillermo Almazo, Publisher & CEO Inmobiliare Connect



**Regina de la Llata** destacó que la pandemia marcó un antes y un después en el sector inmobiliario; en este sentido, los aprendizajes fueron el tomar las decisiones ágiles y ser más flexibles.

“Los proyectos más exitosos son los que tienen la capacidad de adaptarse al cambio sin perder su propósito inicial. Desde **Mexplorer Capital** invertimos en mercados estratégicos en donde podemos conocerlo y podamos anticipar; nos aseguramos de tener una expectativa de valor con más seguridad; y creemos en crear comunidad y experiencias que se diferencien como planes de membresías. Esto al final no solo nos diversifica, sino

que genera que el cliente sea mucho más fiel en el tema de volatilidad”.

**Celina Treviño** comentó que el tema del acceso al capital institucional en México ha elevado considerablemente el tema del gobierno corporativo.

“La forma de operar y las decisiones estratégicas han llevado a grupos de capital privado a tener comités técnicos mucho más robustos. También junto a la profesionalización está la transparencia y el reporte; los procesos y la administración; y la disciplina financiera para tener una mejor respuesta en el uso de los recursos”.

# El futuro de las Oficinas: Innovación y sostenibilidad en el diseño y gestión de espacios de trabajo

Estrategias en Gestión de Oficinas para Aumentar la Productividad y el Bienestar.



Luis Méndez, Presidente de Coldwell Banker Commercial Mexico



Marinka González, Showroom Designer de MillerKnoll



Denisse Merino, Gerente Nacional de Vitro Vidrio Arquitectónico

Para hablar sobre el futuro en las oficinas en México, estuvieron presentes en EXNI como panelistas: **Luis Méndez**, Presidente de Coldwell Banker Commercial Mexico; **Marinka González**, Showroom Designer de MillerKnoll; **Denisse Merino**, Gerente Nacional de Vitro Vidrio Arquitectónico; y **Juan Manuel Pérez**, Subdirector Comercial de Gigante Grupo Inmobiliario. El moderador fue **Erico García**, CEO de B2B MEDIA.

En EXNI se abordó el tema de las oficinas, sus innovaciones en cuanto a diseño y sostenibilidad; como speakers estuvieron presentes en **Luis Méndez**, Presidente de Coldwell Banker Commercial Mexico; **Marinka González**, Showroom Designer de MillerKnoll; **Denisse Merino**, Gerente Nacional Arquitectónico de Vitro Vidrio Arquitectónico; y **Juan Manuel Pérez**, Subdirector Comercial de Gigante Grupo Inmobiliario; el moderador del panel fue **Erico García**, CEO de B2B MEDIA.

**Luis Méndez** recalcó que los espacios de oficina felices son los que se rentan más rápido, pero también a un alto precio.

*“Los edificios que se rentaron más rápido después de la pandemia fueron aquellos que tenían servicios, es decir, los de uso mixto porque tienen diversas áreas para los inquilinos”- Luis Méndez, Presidente de Coldwell Banker Commercial Mexico.*

“Los edificios que se rentaron más rápido después de la pandemia fueron aquellos que tenían servicios, es decir, los de uso mixto porque tienen diversas áreas para los inquilinos, por ejemplo, gimnasio, zona de esparcimiento, restaurantes, etc., y es que la gente aprecia la calidad de vida”.

**Marinka González** recordó que era importante poner a la persona en el centro de todos, diseño, experiencia, etc., con ayuda de la tecnología siempre y cuando se tenga conciencia de la eficiencia, de ser más colaborativos, pero preservando el toque humano.



Juan Manuel Pérez, Subdirector Comercial de Gigante Grupo Inmobiliario



Erico García de B2B MEDIA



“Hay que entender las actividades de la empresa, como es el departamento de marketing, de recursos humanos, y darle su lugar a cada cliente y a quien ocupa su espacio, porque la gente es más productiva”.

Por su parte, **Denisse Merino** comentó que hoy en día los espacios de oficinas dejaron de ser un espacio de control para ser un espacio de conexión humana, por lo que el diseño es diferente ya que a la fecha ofrece algo que no puede tener en otros sitios.

“El modo de trabajar ha cambiado y tenemos que ser conscientes y ofrecer soluciones para que todos se sientan cómodos”.

**Juan Manuel Pérez** recalcó que el negocio del sector inmobiliario es mixto, ya que es más eficiente y evita las horas de traslado a la oficina, pero también saca de la zona de confort a los trabajadores con otros sitios de entretenimiento.

# El futuro del Retail: Claves para el desarrollo de espacios comerciales exitosos

Tendencias, Tecnología y Sostenibilidad en el Sector Retail y su Impacto en el Mercado Inmobiliario.



Mary Carmen Hernández, Investor Relations Manager de Fibra Shop



Rafael Espinosa, Principal Retail Services de Avison Young



Leonardo Salazar, Director de Marketing de Marca, Producto, Medios y CRM de Comex

Con el fin de conocer el futuro de los centros comerciales, estuvieron como speakers: **Marycarmen Hernández**, Investor Relations Manager de Fibra Shop; **Rafael Espinosa**, Principal Retail Services de Avison Young; **Leonardo Salazar**, Director de Marketing de Marca, Producto, Medios y CRM de Comex; y **Jaime Paullada Mayón**, Director de Operaciones de Grupo AJ; la especialista en moderar fue: **Swany Velázquez**, Co Founder & Managing Director de Retail.ink.

De acuerdo con **Swany Velázquez**, en México existen 947 centros comerciales, con una superficie total de 24.2 millones de m<sup>2</sup> que equivale a 18.5 m<sup>2</sup> de retail por cada 100 habitantes; Europa tiene 30 m<sup>2</sup> por habitantes y Estados Unidos casi 70 m<sup>2</sup> por personas.

“Esto demuestra que todavía hay un potencial de crecimiento para México, pero no solo es hacer metros cuadrados por hacerlos; el tema es cómo construimos más m<sup>2</sup> con mejores espacios, más integrados a la vida cotidiana de las personas y con un propósito específico”.

En este sentido, **Marycarmen Hernández** resaltó que en Fibra Shop están implementando el concepto de

*En México existen 947 centros comerciales, con una superficie total de 24.2 millones de m<sup>2</sup> que equivale a 18.5 m<sup>2</sup> de retail por cada 100 habitantes.*

centros de vida, el cual además de brindar seguridad, también beneficia a que las personas ya no tengan que desplazarse de un lugar a otro, lo que ayuda a la afluencia y a la permanencia.

“Ya no tenemos espacios de retail solamente, sino que tenemos adaptados nuestros espacios para que la gente pueda convivir dentro del centro comercial, es decir, que puedas llegar y encontrar el torneo del padel dentro del inmueble, también ver la clase de yoga, tomar un café, tener internet gratis”.

Por su parte, **Rafael Espinosa** mencionó que las cadenas comerciales ya no solo se guían por el número de visitantes o si se cobra el estacionamiento en la plaza, requieren otras cuestiones para determinar si se ubicarán en este.



Jaime Paullada Mayón, Director de Operaciones de Grupo AJ



Swany Velázquez de Retail.ink



“La realidad es que la tecnología y la información que se han sumado en la toma de decisiones de los clientes, nos han llevado a ser muy cuidadosos en escoger el centro comercial, ya no solo es estos dos factores que tomaban determinación y no son de hace años. Ahora nos piden la cercanía a centros de trabajo, conocer el nivel socioeconómico, información de la comunidad, distancias y generadores de actividad que están cercanos al centro comercial, la sofisticación en escoger la viabilidad de un centro comercial y tener éxito en una cadena ha sido más sofisticado”.

**Leonardo Salazar** mencionó que las personas siempre están buscando experiencias, y no solo en el retail sino en general, en la vida.

“El trasfondo de ese producto, esa tecnología, ese espacio, esa tienda, esa vivienda me tiene que dar a mí lo que realmente estoy buscando. En Comex hemos intentado hacer es poner al consumidor en el centro y tratar de entender a cada persona y sus necesidades, y poderle responder con una solución en sus términos y que realmente al ir a la tienda no vaya a comprar pintura, vaya a tener esa experiencia para que sea un usuario satisfecho”.

**Jaime Paullada Mayón** indicó que los centros comerciales de usos múltiples deben de estar en un polígono no más de 5 a 15 kilómetros y destacó que los “todos los retail va a tener menos personal, pero no se va a eficientar esa atención al cliente, lo que se tiene que hacer es utilizar las nuevas tecnologías, la inteligencia artificial, para hacer robusto más esa atención de personalización”.

# El Desarrollador Inmobiliario 3.0

Reinventando la Experiencia de Compra.



Alberto Morales, Director Comercial de HAUZD

En EXNI, **Alberto Morales**, Director Comercial de HAUZD, señaló que la decisión más importante en la vida de las personas es la compra de un inmueble, y que por eso es relevante generar experiencia al cliente.

“No importa cómo crees que lo está haciendo, realmente importa cómo la gente percibe tu proyecto, hablando desde la sostenibilidad, hablando del proyecto en sí. Desde la experiencia del cliente final, crear comunidad, que el desarrollo sea sostenible, que tenga una buena integración con el medio ambiente y también tiene que ver con la experiencia al momento de la experiencia, al momento de la compra”.

**Alberto Morales** destacó que el cliente moderno desea transparencia, seguridad y confianza a la hora de elegir su próximo inmueble al momento de invertir.

“El 97% de las búsquedas de inmuebles se hacen a través de internet, de este porcentaje el 75% consideran los recorridos virtuales ya indispensables, ya no es suficiente con tener un render, con poder mostrar un plano, información vaga y poco coherente, es súper importante ir cambiando; el comprador ha cambiado con el paso del tiempo, hace 10-15 años buscaban en los periódicos, en medios impresos, hoy el comprador ha ido evolucionando y cambiando, por lo cual el desarrollador tiene que seguir evolucionando”.



# 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

# Mercado Industrial en México:

Panorama de la inversión, dinámica Análisis, resiliencia y estrategias para 2026



Joselyn Romero, CEO Multimodal Solutions Cargo



Raúl Arroyo Managing Director Industrial Gate



Hernán Montemayor CEO de Roca Desarrollos

El segundo día de EXNI 2026, dió inicio con el panel moderado por **Guillermo Almazo** de Inbound Logistics LATAM, quien dio la bienvenida a **Joselyn Romero** CEO de Multimodal Solutions Cargo; **Raúl Arroyo** Managing Director de Industrial Gate; **Hernán Montemayor** CEO de Roca Desarrollos; y **José Carlos González** CEO de Grupo SI NOW.

La conversación comenzó con las perspectivas de cada uno de los expertos en torno a la **próxima renegociación del Tratado de Libre Comercio** de América del Norte (TLCAN) y la incertidumbre que genera en los inversionistas.

De acuerdo con **Hernán Montemayor**, dicho acuerdo siempre ha sido el detonante de las inversiones industriales en México y con el tiempo ha evolucionado al grado de hacer del país una plataforma más competitiva para la cadena de suministro de cada una de las empresas.

“Claramente vemos una pausa en este dinamismo que vivimos a partir de la salida de la pandemia del 2021 al 2024. No vemos que está estancado el tema de la inversión, más bien se trata de una pausa por esta incertidumbre que hay en el acomodo comercial. Las decisiones están siendo mucho más estratégicas y más pausadas tanto en las empresas que se quieren relocalizar como en la inversión de capital, está siendo un poquito más lenta”.

Por su parte, **Raúl Arroyo**, expuso que el desarrollo de proyectos industriales quedó muy rezagado desde el

*Joselyn Romero destacó la oportunidad que hay para fortalecer el mercado doméstico, el cual fue muy beneficiado durante 2020.*

2020 debido al paro en la construcción, había una gran demanda pero no espacios disponibles. Hoy en día se ha recuperado y las empresas buscan una regionalización más que una globalización.

“La incertidumbre que hay en los mercados generan la desaceleración que mencionan, pero hay una cosa que no se está viendo, esa decisión estratégica viene acompañada de una demanda, entonces cuando ésta excede lo que la producción tiene, es cuando empiezan las expansiones”.

Sin embargo, coincidió con el resto de los panelistas, al mencionar que todo será mucho más claro al saber cuál es el camino que tomará la renegociación de dicho tratado. Recordó que a la fecha y el próximo año **tienen proyecciones muy positivas pese a “la incertidumbre”**, esto basado en análisis de mercado que han realizado de forma interna y tomando como base los 15 años anteriores.

“La demanda y la necesidad están. Desde la pandemia los hábitos de consumo cambiaron y el bloque norteamericano decidió apostarle a la regionalización. El inventario



José Carlos González CEO de Grupo SI NOW



Guillermo Almazo, Publisher & CEO Inmobiliare Connect



industrial es estable. Ahorita el mercado logístico y de almacenamiento está de moda”, explicó **José Carlos González**.

En cuanto al mercado multimodal, Joselyn Romero destacó la oportunidad que hay para fortalecer el mercado doméstico, el cual fue muy beneficiado durante 2020. “Entonces creo que hay que voltear a ver todos esas empresas mexicanas para tener ese crecimiento en el país. De eso va a depender el que los productos o la parte de la nueva negociación del T-Mec pueda beneficiar a las PyMes”.

Asimismo, comentó que la infraestructura es un tema importante, ya que no existe la suficiente conectividad entre las principales ciudades, sin tomar en cuenta que estas zonas ya están saturadas al grado de que los Cedis ya están en áreas residenciales y afectan la movilidad.

“El centro del país está saturado y toda la parte de vialidades es muy complicada. Debemos comenzar a desarrollar el sur y sureste del país para descentralizar un poco y generar más fuentes de empleo”.

# Conferencia Momentum Analysis

"Panorama del sector inmobiliario industrial"



*La compañía, fundada en 2019, cuenta con el 90% de los desarrolladores institucionales en su plataforma, además de brokers e inversionistas.*



■ Marcos Álvarez, CEO de Market Analysis

**Marcos Álvarez**, CEO de Market Analysis, ofreció un amplio panorama sobre el sector industrial en México. La compañía, fundada en 2019, cuenta con el 90% de los desarrolladores institucionales en su plataforma, además de brokers e inversionistas.

Para comenzar, explicó que durante 2024, Monterrey fue el mercado con mayor absorción con 19 millones de pies cuadrados, seguido por la CDMX con 10 millones, Tijuana, Querétaro, Saltillo.

De todas estas transacciones se hicieron 57.46 millones de pies cuadrados: 52% de las transacciones que se realizaron fueron por medio de brokers, 45% directos y el 3% clientes que compraron tierra son intermediarios.

Monterrey es el mercado con más construcción al día de hoy con 10.4 millones de pies cuadrados.

Durante el tercer trimestre del 2025, se han cerrado 30.08 millones de pies cuadrados, 197 transacciones, de las cuales:

- 22.43 millones de naves en inventario
- 7.43 millones en naves de BTS
- 220 mil en naves de expansión

Explicó que mercados secundarios como La Laguna y Mexicali, están en crecimiento con buenos porcentajes de absorciones.

## Retail, almacenamiento y distribución expedita



Alejandro Blancas, Gerente de Logística de Steve Madden México



Ernesto Tatay, District Director de Estafeta México



Carlos Lozano, Director general de ADUSA

*La compañía, fundada en 2019, cuenta con el 90% de los desarrolladores institucionales en su plataforma, además de brokers e inversionistas.*

El panel contó con la participación de **Alejandro Blancas**, Gerente de Logística de Steve Madden México; **Mario Berlanga**, CEO de Proximity Parks; **Ernesto Tatay**, District Director de Estafeta México; **Carlos Lozano**, Director general de ADUSA; y **Carlos Armando Caicedo**, Director comercial de Inbound Logistics LATAM, quienes abordaron el tema de la logística y los ajustes que se han generado por los cambios en los hábitos de consumo, así como en los tiempos de entrega.

**Mario Berlanga** comentó que la llegada del e-commerce de la mano de la densificación de las ciudades principales llevó a un cambio de paradigma que significó tener lo industrial más cerca y **hacer la logística más eficiente en términos de costo**.

“El 60 o 70% del costo de una entrega es puro transporte, por lo que es importante traer bodegas al corazón de las ciudades y que esta última milla se pueda hacer desde un lugar más céntrico, ahorrando el costo de transporte que se traduce en una renta más cara”.

En este sentido, **Alejandro Blancas** detalló que como marca existen "no negociables" para los clientes, entre los que se encuentran las entregas rápidas o en un mismo día, además de diferentes formas de pago, atención personalizada en puntos de venta, entre otros. Esto debido a la creencia de que la moda tiene vigencia.

“Tenemos que estar sí o sí en el punto de venta lo más rápido posible para soportar la premisa del fast fashion necesitamos velocidad y esto no es flexible con la planeación, el negocio de moda regular, te permite más planeación y anticipación. Estamos enfrentando retos muy importantes en temas de aduana y arancelarios”.

De igual forma, expresó que para hacer frente a este reto, están buscando crecer sus espacios de almacenamiento en CEDIS, espacios temporales e inclusive en tiendas propias. “Desde nuestro escenario no está siendo fácil encontrar esos espacios de manera veloz”.



Mario Berlanga, CEO de Proximity Parks



Carlos Armando Caicedo, Director comercial de Inbound Logistics LATAM

*La llegada del e-commerce de la mano de la densificación de las ciudades principales llevó a un cambio de paradigma que significó tener lo industrial más cerca y hacer la logística más eficiente en términos de costo.*

Por su parte, **Ernesto Tatay** reiteró el cambio en el consumidor para dar mayor prioridad a las ventas en línea, las cuales incrementaron hasta un 20% y generando 570 mil millones de pesos en ventas online durante 2024.

“Se ha generado una dinámica diferente, pre pandemia era mucho B2B, con productos en las tiendas y se distribuía entre proveedores y hoy ha cambiado, el B2C y Customer to Customer ha crecido mucho. Hoy todo ya es perecedero, se acabó la temporada y se terminó el producto. Los consumidores están más cerca de las compras gracias a que en redes sociales hay tiendas en línea, ejemplo de ellos es TikTok Shop, se despuntan ventas que no se necesitan, pero se empuja la necesidad de compra y como empresa nos obliga a generar soluciones”.

**Carlos Lozano** resaltó que gracias a esta necesidad de compra, la logística también ha evolucionado, pues hace 30 años los centros de distribución eran de mil metros cuadrados (m<sup>2</sup>) y ahora son de 100 mil m<sup>2</sup>.

“Las empresas han evolucionado y el volumen se ha dimensionado a una alta demanda. La zona norte de la CDMX ya está limitada porque ya no hay espacio, y es por eso que las empresas se mueven para crear estrategias proptech con el fin de que las entregas sean en tiempo y forma”.

También destacó que la inteligencia artificial es relevante en el tema logístico, ya que aumenta a la eficiencia, productividad y exactitud con de los tiempos de entrega de los productos, lo que impacta de manera positiva a las áreas de la experiencia al cliente.



# Tecnología integral y procesos que maximizan la rentabilidad de tu proyecto



Liliana Bernal, Founder MIND Growth Management

**Liliana Bernal**, Founder MIND Growth Management ofreció una visión crítica y propositiva sobre cómo la tecnología integral y los procesos estructurados son esenciales para maximizar la rentabilidad en la industria inmobiliaria.

Su empresa se distingue por ofrecer un servicio totalmente integral a desarrolladores, cubriendo desde la Planeación y el Marketing especializado, hasta el core business de Comercialización, Administración, Cobranza, Escrituración y Entrega de las unidades. **Respaldada por más de 14 años de experiencia** y la venta de más de 2,300 unidades, Bernal identificó las fallas comunes que limitan el éxito de los proyectos.

La experta señaló que muchos desarrolladores subestiman la complejidad del negocio, asumiendo una fórmula sencilla. **Un error recurrente es la falta de una planificación** presupuestaria clara para los diversos canales de venta, delegando excesivamente en canales inestables, como los brokers, y dejando la supervisión en manos de los vendedores. Sin embargo, el problema más significativo radica en la fragmentación tecnológica.

*Los proyectos suelen adoptar múltiples plataformas, lo que resulta en una ausencia de trazabilidad y control sobre los procesos.*

**Los proyectos suelen adoptar múltiples plataformas, lo que resulta en una ausencia de trazabilidad y control sobre los procesos.** Esta dispersión se extiende a la cobranza y la información, que a menudo está centralizada en el dueño o pocas personas, llevando a tomar decisiones basadas en intuiciones personales en lugar de datos procesables.

Todas estas deficiencias generan graves consecuencias, principalmente una mala reputación del proyecto que anula las posibilidades de recompra y recomendación por parte de los clientes. Para contrarrestar esta situación, Bernal propuso impulsar una nueva era inmobiliaria.

# Tendencias actuales en el mercado de alquiler de oficinas



Jacobo El-Mann Jafif, Vicepresidente de Operaciones en Allux



Vladimir Ramírez, Director at MetLife Investment Management



Giovanni D'Agostino, President of Mexico and Regional Director of Latin America of Newmark

El siguiente panel fue moderado por **Erico García**, CEO de B2B Media; que acompañó a **Jacobo El-Mann Jafif**, Vicepresidente de Operaciones en Allux; **Vladimir Ramírez**, Director at MetLife Investment Management; **Giovanni D'Agostino**, President of Mexico and Regional Director of Latin America of Newmark; y **Ricardo Dan Díaz**, Socio Director The Face Studio, como panelistas.

La charla inició con el panorama actual de diversos corredores de la Ciudad de México desde la perspectiva de **Giovanni D'Agostino**. Detalló que se puede observar un claro rebote aunque no en todos los mercados.

“Polanco está prácticamente recuperado. Las Lomas y Prado Norte ya muestran una clara recuperación. Donde sigue habiendo una disponibilidad que le pega al mercado es en el norte, hacia Satélite, ahí siguen los edificios con muy poca absorción”. No obstante, aclaró que ya hay una recuperación relevante, tanto que ya no existe cabida para grandes inquilinos en algunos corredores.

**Jacobo El-Mann Jafif**, coincidió con D'Agostino al mencionar que las oficinas están de regreso, sin embargo, la falta de proyecto será un factor importante para los próximos años, pues el precio ya no será el principal factor en la toma de decisiones de las empresas que deseen tener un espacio, sino los metros cuadrados disponibles y la ubicación, así como las amenidades que ofrece el edificio para los empleados.

En esa misma línea, **Vladimir Ramírez** comentó que la compañía busca un producto estabilizado, con una buena ubicación, pero principalmente con buen nivel de CAPEX. “Ahora es momento de ahorrar sin afectar los ingresos, de crear espacios que atiendan las necesidades de los empleados y ponerles amenidades que realmente necesitan. Debemos estar enfocados en rehabilitar, remodelar y crear espacios flexibles y atractivos”.



Ricardo Dan Díaz, Socio Director  
The Facade Studio



Erico García, CEO de B2B Media



Destacaron que ya no solo se trata de tener un "edificio bonito", las nuevas generaciones buscan comodidades diferentes y que les permitan tener flexibilidad, además de contar con certificaciones sustentables.

*Las Lomas y Prado Norte ya muestran una clara recuperación. Donde sigue habiendo una disponibilidad que le pega al mercado es en el norte, hacia Satélite, ahí siguen los edificios con muy poca absorción.*

# Comunidades del futuro:

## Diseño, sostenibilidad y tecnología para un desarrollo inmobiliario exitoso



Ignacio Ramírez, CEO de Inverti



Leonel González, Socio Fundador Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos



José Luis Vega, Socio Director VP Capital

Moderado por **Ignacio Ramírez**, CEO de Inverti, el siguiente panel contó con la participación de **Leonel González**, Socio Fundador Inna Beach Condos & Hotels Puerto Morelos; **José Luis Vega**, Socio Director VP Capital; **Fidencio Gutiérrez**, CEO MIND Growth Management; y **Pablo Martí**, Sales and New Business Director de Armour Secure.

Los expertos debatieron sobre los pilares esenciales: diseño, sostenibilidad y tecnología, que definen las comunidades inmobiliarias exitosas del mañana, poniendo especial énfasis en la importancia de la experiencia para el usuario final.

**Leonel González** enfatizó que la sostenibilidad debe ser un eje rector innegociable en cualquier proyecto moderno. La sostenibilidad, combinada con la experiencia, es clave para generar una "casi perfecta comunión" no solo con el huésped, sino también con el inversionista. Subrayó que, al generar estos intangibles y un sentido de pertenencia en el usuario, se ofrece al propietario la certeza de que su inversión madurará en mejores condiciones que otros desarrollos.

Abordando la pregunta sobre cómo garantizar la certeza de las inversiones, **José Luis Vega** hizo una distinción entre proyectos de vivienda y de turismo. Explicó que la inversión correcta comienza con un riguroso estudio de mercado. Para proyectos de vivienda, es fundamental identificar la absorción y el precio de venta correcto, mientras que en el sector turístico, la clave es determinar la tarifa que pagará el destino y la plaza para, con base en ello, estructurar la inversión.

Por su parte, **Fidencio Gutiérrez** se centró en la medición del éxito. Indicó que la venta exitosa es el resultado de un "cúmulo de buenas decisiones" que inician desde la planeación. "El éxito de un desarrollo se mide principalmente por la rentabilidad y plusvalía que se logre generar", destacando que toda la estrategia de planeación y comercialización debe girar en torno a un profundo conocimiento del consumidor final.



Fidencio Gutiérrez, CEO MIND Growth Management



Pablo Martí, Sales and New Business Director de Armour Secure



Finalmente, **Pablo Martí** resaltó el papel de la tecnología legal y financiera en la inversión extranjera. Mencionó que, en los principales destinos turísticos con alta inversión de este tipo, el producto Escrow está siendo muy solicitado. Martí explicó que el inversionista estadounidense, ya habituado a adquirir el seguro de título y el Escrow, valora esta herramienta porque facilita y da agilidad a todo el proceso de adquisición.

*La sostenibilidad, combinada con la experiencia, es clave para generar una "casi perfecta comunión" no solo con el huésped, sino también con el inversionista.*

# The Miami Investment Report



Nick Pérez, President of Condominium Development for Related Group



Craig Studnicky, co-founder and CEO of ISG World & Related ISG

**Nick Pérez**, President of Condominium Development for Related Group; y **Craig Studnicky**, co-founder and CEO of ISG World & Related ISG, abordaron el gran ascenso de Miami como centro financiero y tecnológico global, destacando la migración de riqueza y población hacia el Sur de Florida, así como los retos de infraestructura y accesibilidad.

De acuerdo con **Craig Studnicky**, antes de la pandemia, la ciudad ya se estaba consolidando como la puerta de entrada a Latinoamérica, pero se ha convertido rápidamente en una de las ciudades financieras más importantes del mundo, solo detrás de Londres y Nueva York. Detalló que en solo cinco años, más de 220 empresas Fortune 400 y 500 han reubicado sus sedes o sus oficinas regionales en el Sur de Florida, impulsando a Miami no solo como un centro latinoamericano, sino como una puerta de enlace financiero global.

De igual forma, **Nick Pérez** complementó esta visión con el auge del emprendimiento. Indicó que la migración ha sido tanto de riqueza como de talento financiero. Solo el año pasado, el condado de Miami-Dade recibió más de **130,000 solicitudes de registro de nuevos negocios**, la cifra más alta en su historia. Señaló el impacto de la

llegada de grandes firmas, como Citadel Securities de Ken Griffin, que está construyendo una torre de oficinas de 2 mil millones. Además, destacó el crecimiento de capital de riesgo: la escena de Venture Capital de Miami levantó 2.7 mil millones en 2024 y 2 mil millones en la primera mitad de este año.

Este nuevo perfil de emprendedores es una demografía más joven que exige un estilo de vida enriquecido, con cultura y estimulación. Mencionó la evolución cultural de Miami, que ahora cuenta con **instituciones de clase mundial (Pérez Art Museum, Frost Science, artes escénicas)**, restaurantes Michelin y, por supuesto, el atractivo insustituible del clima y el agua. Subrayó que la forma en que se diseñan los apartamentos y edificios debe reaccionar a esta demanda para atraer y retener a los nuevos talentos.



*Solo el año pasado, el condado de Miami-Dade recibió más de 130,000 solicitudes de registro de nuevos negocios, la cifra más alta en su historia.*

Ambos panelistas coincidieron en que el crecimiento se extiende más allá de Miami, abarcando el "cinturón" del Sur de Florida (Miami, Fort Lauderdale y West Palm Beach) y ahora con oportunidades en lugares como Tampa. Nick Pérez explicó que la escalada de precios en Miami ha hecho que las personas busquen otras áreas. Las constructoras están siguiendo las migraciones poblacionales y de empleo para identificar las próximas oportunidades de inversión.



# El nuevo lenguaje del giro inmobiliario: Data, tecnología y visibilidad financiera



René Monroy, CEO y Cofundador de CAPI

**René Monroy**, CEO y Cofundador de CAPI, destacó que el sector inmobiliario es el negocio más grande del mundo, valorado en 330 billones de dólares, sin embargo, es uno de los más rezagados en tecnología.

Comentó que la principal falla de los desarrolladores es la falta de visibilidad financiera. Las decisiones se basan en información fragmentada, sin un modelo actualizado que integre el desempeño de ventas, construcción y finanzas en tiempo real. Bajo esta premisa, CAPI se presenta como la solución, un ERP que unifica la administración y control de proyectos.

La plataforma **busca liberar al desarrollador de tareas operativas** para que se enfoque en la innovación, ofreciendo:

- Control Total: Unificación de todos los ingresos y egresos
- Visibilidad Financiera: Flujos de efectivo en tiempo real para comparar la planeación original con la realidad.
- Automatización: Reglas automáticas para listas de precios, generación de contratos y dashboards para inversionistas, asegurando la certidumbre y trazabilidad en todo momento.



# La evolución del Real Estate en México: Visión y legado de Fibra UNO



André El-Mann, Managing Director de Fibra UNO (FUNO)

*FUNO fue pionera al inaugurar el asset class de FIBRAS en 2011.*

**André El-Mann**, Managing Director de Fibra UNO (FUNO), ofreció una visión integral sobre la transformación del sector inmobiliario mexicano, destacando la necesidad de longevidad, diversificación y prudencia financiera para navegar un mercado cíclico.

Destacó que **FUNO fue pionera al inaugurar el asset class de FIBRAS en 2011**, lo que le permitió democratizar la inversión al transformar grandes portafolios en acciones bursátiles. "Fue un camino difícil y doloroso, pero eso sirvió para abrir camino y dar paso a más FIBRAS. Eso nos llena de orgullo porque se transformó el mercado inmobiliario en México".

Asimismo, expresó que el éxito en el sector no se mide a corto plazo. "Yo siempre digo en este tipo de conferencias, ¿cómo se mide el sector inmobiliario? No en rentabilidad, no. Se miden en años. Se miden en décadas, en tiempo. El tiempo es lo más importante de este negocio". Por ello, la empresa



se ha mantenido con una deuda conservadora y una amplia diversificación de activos (Comercial, Industrial, Oficinas y Otros), lo que le ha permitido capear los vaivenes de un mercado donde la popularidad de los sectores cambia constantemente.

Con más de 40 años de experiencia, expresó que el sector es cíclico. "Si hoy, el sector industrial está en auge, se va a volver a poner mal, pero así sucede. Se va a volver a componer. La clave es aguantar".

Con respecto al futuro de México, El-Mann se mostró optimista, pese a los obstáculos actuales temas políticos y sociales. "Una vez que el polvo se asiente, el ganador va a ser México, sin duda ninguna".

No obstante, comentó que la principal obligación del sector inmobiliario es crear espacios para atraer empresas de primer mundo, un proceso que no solo atrae inversión, sino que tiene un impacto directo en la mejora de los salarios y la calidad de vida de los trabajadores

## Horizonte inmobiliario en Puebla



Carol Castilla, Directora comercial de Grupo JV

**Carol Castilla**, Directora comercial de Grupo JV, inició su participación resaltando la privilegiada ubicación de Puebla, a solo 130 km de la Ciudad de México; lo que mantiene e impulsa la economía y sectores como el automotriz.

Destacó que Grupo JV, se posiciona como el **principal desarrollador en Puebla y Veracruz**. Su principal ventaja competitiva es la certeza en la entrega. "Muchos de nuestros clientes llegan como una segunda opción. ¿Por qué? Porque en la primera no tuvieron una buena experiencia. Es decir, no les entregaron su inmueble", afirmó, destacando que la seriedad y el cumplimiento en "tiempo y forma" son cruciales para generar confianza.

Cabe destacar que la compañía cerró el año con **cinco desarrollos completamente vendidos** (sold out) y sus proyectos en preventa, como la torre Andesa (80% vendido) y Basáltica (40% vendido en seis meses), reflejan la lealtad de sus clientes e inversionistas.

El compromiso del grupo va más allá de la construcción: enfatizaron la importancia de la administración post-entrega. "No solamente es esto. No solamente se entrega, termino y me voy, es también quién se encarga de cuidar que esto permanezca, perdure", asegurando que la calidad del desarrollo sea siempre su mejor "carta de presentación".



# Conferencia Magistral

## Panorama político en México



Roy Campos, Presidente de Mitofsky

*La campaña de López Obrador fue un "cambio total" basado en el diagnóstico de la corrupción.*

El objetivo central de **Roy Campos**, Presidente de Mitofsky, fue analizar la estrategia electoral de López Obrador, la polarización del país y los retos de la administración entrante. "No les vengo a hablar de encuestas ni de desarrollo inmobiliario, sino de política", expresó al iniciar su participación.

Explicó que en 2018, la campaña de López Obrador fue un "cambio total" basado en el diagnóstico de la corrupción. Al ganar, su estrategia fue apropiarse de la palabra cambio para el 2024. Diseñó la elección desde el inicio de su sexenio, principalmente a través de la "mañanera", logrando la "magia de la estrategia electoral" en 2024.

Sin embargo, la **administración entrante ha mostrado diferencias clave con su antecesor**, especialmente en el combate a la inseguridad, el reconocimiento de la importancia de la diplomacia y, notablemente, en su relación con los gobernadores de oposición, a quienes ve como aliados y no como enemigos. También ha permitido



que se destapen actos de corrupción ocurridos en el gobierno anterior.

En cuanto a los **retos a los que se enfrenta la administración**, mencionó a la seguridad y la economía, pero el más importante es la corrupción. "La presidenta está en una balanza. Si castiga a los corruptos, será el argumento para que la oposición gané las siguientes elecciones, pero si no, la van a calificar como la que permitió las corrupciones".

Finalmente, subrayó que tres momentos recientes cambiaron la historia del país: la consecución del senador 86 por Morena (que le dio control de los tres poderes), la aprobación de la reforma judicial, y la llegada de Trump. Concluyó llamando a la audiencia a no permitir que la polarización ciegue la visión global y a trabajar sin ideología: "**Si le va bien a México, nos va bien a nosotros**. Tenemos que pensar que le vaya bien a México para que nos vaya bien a nosotros".

## Valor de la gente vs ganancia en real estate



Jack Levy, Fundador de Grupo VEQ

*Grupo VEQ ofrece programas de coaching, aulas de estudio en las obras y el programa ELA de trabajo personal para todos sus colaboradores.*

**Jack Levy**, Fundador de Grupo VEQ, compartió una visión centrada en que el crecimiento humano debe priorizarse sobre el éxito material. Basado en su experiencia personal, argumentó que la felicidad no proviene de logros externos como el dinero o los bienes, sino en tu relación interna.

Destacó que en su compañía, ofrecen programas de coaching, aulas de estudio en las obras y el programa ELA de trabajo personal para todos sus colaboradores. Levy afirmó que la mayor satisfacción no es la utilidad económica, sino ver cómo estos programas transforman positivamente la vida personal y familiar de sus empleados.



# Actualidad y percepción de la seguridad en las inversiones inmobiliarias



Carlos Matienzo, Co-Founder at DataInt México y Analista en CNN México

**Carlos Matienzo**, Co-Founder at DataInt México y Analista en CNN México, abordó la compleja situación de seguridad en México y sus implicaciones directas para el sector inmobiliario, enfatizando que el riesgo va más allá de la criminalidad, involucrando la debilidad institucional interna y la presión extraterritorial de Estados Unidos.

**Explicó que el entorno de negocios en México está presionado por tres factores:**

- **Fuerza Territorial del Crimen Organizado:** Afecta directamente a personal, propiedades e instalaciones, imponiendo un costo a las operaciones.

- **Fuerza Interna de los Gobiernos Locales:** La creciente desinstitucionalización del gobierno hace que las instituciones sean menos sólidas, estables y predecibles.

- **Fuerza Extraterritorial de EE. UU.:** La designación de cárteles como terrorismo permite a EE. UU. aplicar su legislación fuera de sus fronteras, lo que conlleva un "misil burocrático de sanciones".

*El mapa de violencia en México es complejo, ya que el crimen organizado opera en los mismos lugares donde hay infraestructura, desarrollo y negocios.*

Asimismo, expresó que el **mapa de violencia en México es complejo**, ya que el crimen organizado opera en los mismos lugares donde hay infraestructura, desarrollo y negocios. Razón por la que los principales riesgos para el sector inmobiliario están en la logística, la seguridad en las construcciones y la continuidad de los negocios.

"Los principales riesgos son la extorsión (cobro de derecho de piso o sindicatos coludidos); mala construcción en un sitio con mala percepción de seguridad; y la vinculación involuntaria con grupos criminales o sucesos violentos en los desarrollos".

Para evitarlos, detalló que las compañías deben contar con estrategias de prevención, las cuales deben incluir acciones como:

- **Compliance Anti-terrorismo:** Construir programas de cumplimiento corporativo.

- **Inteligencia Preventiva:** Monitoreo constante del entorno de seguridad antes y durante el desarrollo.

- **Entrenamiento del Personal:** Capacitar al personal y, crucialmente, al Board (junta directiva).

- **Canales de denuncia seguros:** El sector debe exigir al gobierno canales donde se pueda denunciar y documentar una extorsión, lo cual se vuelve clave para tener un comprobante ante una potencial investigación extranjera y demostrar un esfuerzo para aislarse del crimen.

# Copa Mundial FIFA:

## Impacto directo en el Real Estate



Héctor Villareal, Director de desarrollo México Posadas



Yahir Sarmiento, Senior Managing Director en Cushman & Wakefield



Christian González Díaz, Director de Desarrollo, Nuevos Proyectos y Construcción en Gigante Grupo Inmobiliario

El penúltimo panel estuvo dirigido por **Guillermo Almazo**, Publisher & CEO de Inmobiliare Connect; y contó con la participación de **Héctor Villareal**, Director de desarrollo México Posadas; **Yahir Sarmiento**, Senior Managing Director en Cushman & Wakefield; **Christian González Díaz**, Director de Desarrollo, Nuevos Proyectos y Construcción en Gigante Grupo Inmobiliario; y **José Luis Quiróz**, CEO de IQ Real Estate.

El tema principal fue el próximo Mundial de fútbol que se llevará a cabo en México, Estados Unidos y Canadá. Evento que además de atraer un gran número de turistas y dejar una alta derrama económica, también tendrá un importante papel en el sector inmobiliario. De acuerdo con Héctor Villareal la industria hotelera, de retail y restaurantera serán las más beneficiadas durante el 2025.

“Venimos desde principios de este año con negociaciones con diferentes empresas involucradas que quieren asegurar y apartar sus habitaciones. Includo hoteles completos en las tres principales ciudades”.

Para hacer frente a esta demanda, detalló que llevan varios meses preparando estrategias que les permitan a los huéspedes disfrutar de todos los partidos acompañados de experiencias en cada una de sus propiedades. “Por la parte operativa, estamos muy preparados con

todo el tema de alimentos y bebidas en los centros de consumo. En todas las propiedades se van a pasar los partidos durante los 39 días. En los bares, restaurantes y salones estamos adaptando pantallas”.

**Christian González Díaz**, resaltó la importancia de contar con alianzas en la parte de retail y coincidió en que los centros comerciales serán parte de los más beneficiados. Con perspectivas de crecimiento que llegan al doble dígito.

“Todavía no está tan claro el tema de los horarios y eso va a ser un boom para la industria restaurantera, ya que cuando juegos México parece que serán en horarios entre las 12 y 3 de la tarde. En nuestro caso, buscaremos aumentar la experiencia digital con pantallas de última generación. Además, haremos muchas colaboraciones con marcas deportivas para actividades”.

Opinión que apoyó **José Luis Quiróz**, mencionó que el minimalismo, será una gran momento para la economía mexicana y para otras ciudades cercanas a las sedes de los partidos. Además de convertir varios centros comerciales en espacios públicos, gracias a las transmisiones en vivo que ofrecerán.



José Luis Quiróz, CEO de IQ Real Estate



Guillermo Almazo, Publisher & CEO Inmobiliare Connect



Por su parte, **Yahir Sarmiento**, explicó que el tema de experiencias es sumamente importante para los estadios sedes. En el caso del Estadio Akron (Guadalajara), comentó que Cushman & Wakefield encabeza las remodelaciones y la mayor parte de la inversión está enfocada en ofrecer más y mejores experiencias.

“El monto de inversión que se está haciendo por iniciativa propia la administración del estadio Akron es el doble que la cantidad solicitada por la FIFA. Se está trabajando en tres áreas de experiencias VIP, hospitality, área sensorial y una especie de museo en memoria de Jorge Vegara”.

*“El monto de inversión que se está haciendo por iniciativa propia la administración del estadio Akron es el doble que la cantidad solicitada por la FIFA”- Yahir Sarmiento.*

# Arquitectura de riesgo:

## Rediseñando el rol del seguro y la fianza en el desarrollo inmobiliario



**Juan Carlos Ortiz**, Director General adjunto de Murguía Consultores, destacó que la compañía ofrece una solución que va más allá de la simple contratación de pólizas. Se especializan en el acompañamiento continuo en todas las etapas del proyecto: desde el diseño y la emisión hasta la administración, y, sobre todo, en el "momento de la verdad": la reclamación de fianzas o la gestión de un siniestro.

Murguía Consultores se enfoca en crear "trajes a la medida" para cada proyecto, ya que no es lo mismo desarrollar en la playa que en la ciudad, o construir naves industriales que centros comerciales.

Juan Carlos Ortiz, Director General adjunto de Murguía Consultores



# Copa del mundo México 2026



Luis Pineda, Senior Human Rights and Sustainability Manager FICA WORLD CUP 2026



Alicia Silva, CEO de Revitaliza Consultores



Karen Murillo, Directora Jurídica en Ollamani

El último panel abordó las certificaciones sustentables solicitadas por la FIFA para los estadios sedes del Mundial 2026, principalmente para el Estadio Banorte, antes Estadio Azteca. Contó con la participación de **Luis Pineda**, Senior Human Rights and Sustainability Manager FICA WORLD CUP 2026; **Alicia Silva**, CEO de Revitaliza Consultores; **Partho Dutta**, Senior Principal at Populous New York; **Karen Murillo**, Directora Jurídica en Ollamani; y **Guillermo Almazo**, CEO Inmobiliare Connect.

De acuerdo con **Luis Pineda**, será la primera vez que un torneo de este tipo cuente con criterios ASG (Ambientales, Sociales y Gobernanza) obligatorios. Detalló que cada uno de los países deben garantizar el cumplimiento de los compromisos mediante documentos de viabilidad y vigencia para lo ambiental y social.

“Cada una de las ciudades sede debe presentar un plan de gestión ambiental que incorpora todos los avances de los estadios, las mejoras para hacer más eficiente el uso de recursos y las certificaciones ambientales. Es un plan holístico que impacta desde transporte, movilidad y la forma en la que se gestionarán los desechos”.

Cabe destacar, que es la primera vez que las ciudades sede contarán con un plan de acción de derechos humanos, integrado por tres partes:

- Inclusión
- Accesibilidad
- Derechos laborales

Planes que deben ir aterrizados a cada mercado local, conscientes de la realidad de cada país pero estandarizando acciones que permitan una accesibilidad total.

“Los 16 estadios deben contar con certificaciones sustentables, quienes van a la cabeza son los estadios mexicanos, el último que nos falta es Guadalajara y se tiene proyectado para la segunda semana de noviembre”.

En esta misma línea, destacó que adicional al Mundial, la FIFA contará con el evento “FIFA Fan Festival™ 2026”, el cual durará 40 días. Razón por la que deben tomar previsiones para que sea una fiesta inclusiva, segura y considerada con el medio ambiente.



Partho Dutta, Senior Principal at Populous New York



Guillermo Almazo, Publisher & CEO Inmobiliare Connect



“Es un hito para este país porque por primera vez vamos a contar con venues que contemplen todos los elementos necesarios para ser responsables de celebrar eventos de esta naturaleza y que incorporen también la protección y cuidado del medio ambiente”.

Por su parte, **Alicia Silva** se centró en la modernización del Estadio Azteca (CDMX), una estructura de 50 años y de las más importantes en el país. Mientras que **Partho Dutta** reconoció el gran reto que implica transformar una estructura existente en algo más inteligente, manteniendo la carga histórica y el valor emocional que tiene para los aficionados, como un lugar de "inspiración de una vida".

**Karen Murillo**, afirmó que su compromiso es preservar la construcción y su significado, rodeándose de expertos para integrar toda la tecnología necesaria. Señaló que la modernización va más allá del simple cumplimiento normativo, pues el proyecto giró de ser una tarea de obligación a algo más ambicioso al descubrir el potencial de la infraestructura actual. La empresa se enfrenta a una gran responsabilidad histórica, pero confía en que el proyecto no parte de cero debido al compromiso ya existente en el estadio.

# Homenaje



Germán Ahumada Russek, Fundador y Presidente Honorario del Consejo de Administración Casas ARA

El homenaje a **Germán Ahumada Russek**, Fundador y Presidente Honorario del Consejo de Administración Casas ARA, fue el "broche de oro" de EXNI 2025. Erico García, destacó su liderazgo empresarial y calidad humana. Además de su trayectoria como líder con casi cinco décadas de experiencia en el sector.

"Germán Ahumada, ingeniero civil, comenzó su negocio hace 47 años y hoy ARA presenta números impresionantes: más de 396,000 viviendas vendidas, 38 desarrollos en 15 estados y 28 años cotizando en la Bolsa Mexicana de Valores", destacó **Erico García**.

Ahumada relató el inicio de ARA con el desarrollo de 18 casas en Ciudad Satélite, proyecto que arrancó con un préstamo de su madre y que, pese a las dificultades financieras iniciales, le dejó la lección clave de que el crecimiento inmobiliario no es posible sin capital y tierra. Esta prudencia lo diferenció de sus competidores: destacó que, durante el boom de la vivienda, ARA fue la empresa más prudente, sobreviviendo mientras otras cuatro grandes viveras "tronaron" por ser "demasiado ambiciosas".

Antes de ARA, trabajó en una mina de plata y en la venta de equipo de embotellado, siendo una venta exitosa a la Cervecería Modelo de México la que le dio el capital necesario para volver a enfocarse en la construcción. Ahumada, quien lleva 56 años de casado y está a punto de ser bisabuelo, también resaltó su compromiso social a través de la Fundación ARA, que ha impactado a seis millones de personas, siendo el proyecto más gratificante la operación de niños con labio leporino y paladar hendido.

Finalmente, ofreció un consejo a los nuevos desarrolladores: "cumplir lo que ofrecen" y ser honestos, ya que la herencia más importante es el buen nombre. 🌱





# VOZ DE LOS EXPERTOS: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO INMOBILIARIO RUMBO A 2026

Por: Juan Antonio Rangel  
[antonio.rangel@inmobiliareconnect.com](mailto:antonio.rangel@inmobiliareconnect.com)

**E**l Mundial de Fútbol de 2026 se perfila como un importante catalizador económico que redefinirá la dinámica del mercado inmobiliario y el resto de los sectores en México. El evento reforzará la visibilidad del país ante inversionistas internacionales y generará una considerable derrama en turismo.

Para expertos y panelistas de EXNI 2025, el sector logístico se enfrentará a un año histórico y un desafío de infraestructura sin precedentes, rompiendo el patrón de temporadas altas y bajas para operar bajo una demanda constante.

Respecto al mercado inmobiliario, la presión sobre las rentas temporales aumentará en las ciudades sede, mientras que el evento servirá como una plataforma clave para que México demuestre su liderazgo en sostenibilidad y certificaciones ambientales.



## Vladimir Ramírez: "2026 será un año de estabilización e inversión inteligente en los activos inmobiliarios".

Para Vladimir Ramírez, director de MetLife Investment Management, el 2026 marcará una etapa de estabilización y enfoque estratégico para el mercado inmobiliario mexicano, especialmente en el segmento de oficinas y otros asset class.

"Este es un momento para invertir en mejorar los inmuebles, no solo en CAPEX, sino en atender las necesidades de los ocupantes. La lealtad del cliente se gana con servicio y hospitalidad", señaló.

Ramírez considera que los desarrolladores deben invertir alrededor del 5% de sus recursos en mejorar la experiencia del usuario, desde el mantenimiento hasta los servicios, para estar listos cuando la demanda vuelva a alcanzar a la oferta.

Aunque los mercados clásicos (Monterrey, Guadalajara y Ciudad de México) seguirán siendo los ejes principales, el ejecutivo destacó el potencial de zonas con mercado interno fuerte, como el Bajío y el Estado de México, donde las tasas de vacancia son menores al 2%.

En relación con el Mundial 2026, considera que reforzará la visibilidad de México ante los inversionistas internacionales, aunque advirtió que el verdadero atractivo del país es su estabilidad macroeconómica.

"México ha demostrado una estabilidad notable durante los últimos 15 años. Eso atrae inversión corporativa y de servicios, y muchas de esas empresas buscan oficinas verdes y de alta calidad".

El reto, concluye, es claro: "prepararse hoy para captar mañana". Los desarrolladores deben anticiparse a la ola de demanda que llegará con nuevas inversiones y corporativos globales.



## José Luis Vega: "El mercado turístico en 2026 exigirá desarrolladores más disciplinados".

El socio director de VP Capital, José Luis Vega, prevé que el mercado inmobiliario turístico en México vivirá un año de ajuste y madurez en 2026, luego del boom posterior a la pandemia.

"La absorción este año fue menor que el anterior. Ya no se vende todo. Hay que hacer productos que el mercado realmente demande, con buena calidad y un gran servicio postventa", afirmó.

Vega añade que los desarrolladores deberán enfocarse en productos bien ubicados y con precios coherentes, priorizando la ortodoxia y la legalidad en sus proyectos.

Entre los destinos emergentes, destacó La Paz, Huatulco y las playas de Mérida, donde aún hay oportunidades para adquirir tierra a precios competitivos y atraer a compradores extranjeros de alto poder adquisitivo.

Sobre el Mundial 2026, asegura que será un impulso temporal para el turismo: "Los visitantes que vengan a ver partidos a Ciudad de México, Monterrey o Guadalajara seguramente aprovecharán para conocer playas. Será una gran derrama económica".

Finalmente, anticipa que las tarifas hoteleras se duplicarán o triplicarán durante el evento, generando una "época espectacular" para el sector.



## Carol Castilla: "Puebla seguirá creciendo hacia el sur y debe apostar por una mejor planeación urbana".

La directora comercial de Grupo JV, Carol Castilla, visualiza un 2026 de crecimiento sostenido para el sector inmobiliario en Puebla, aunque advirtió que la competencia será cada vez más intensa.

"Nuestra ventaja es que los clientes confían en nosotros porque ofrecemos productos diferenciados, a precios justos y con amenidades de calidad", afirmó.

La ejecutiva destacó que el Mundial 2026 traerá una derrama nacional que beneficiará también a Puebla por su proximidad con Ciudad de México, atrayendo turismo cultural y gastronómico.

Castilla señala que zonas como Atlixco, Lomas de Angelópolis y los alrededores de Cuautlancingo están ganando tracción y podrían consolidarse como nuevos polos residenciales gracias a su cercanía con la capital.

En cuanto al mercado residencial, el ticket promedio en Puebla ronda los 2.5 a 3.0 millones de pesos, mientras que el segmento plus alcanza los 10 a 15 millones, manteniéndose competitivo frente a los precios del Valle de México.

Sin embargo, la ejecutiva enfatiza un reto clave: la planeación urbana y vial. "La mala planeación del tráfico es un obstáculo real. Si hubiera una proyección urbana a largo plazo, muchos problemas se podrían evitar. Es el gran pendiente para mantener el crecimiento".



## Alicia Silva: "2026 será el año en que México mostrará al mundo su liderazgo en sostenibilidad".

Para Alicia Silva, CEO de Revitaliza Consultores, el 2026 será un año clave para mostrar el liderazgo de México en sostenibilidad y certificaciones ambientales, especialmente ante la visibilidad internacional que traerá el Mundial.

"México ha sido líder en sustentabilidad, aunque a veces no nos lo creemos. Este evento será una oportunidad para mostrar que aquí se hacen las cosas bien", señaló.

Silva añadió que México es el sexto país con más certificaciones LEED del mundo, y que los estadios mexicanos del Mundial serán ejemplo de estándares verdes. "Antes se creía que la sustentabilidad era un costo; hoy sabemos que es una estrategia de mitigación de riesgos".

La especialista destacó que el país ha trabajado durante años en alinear el sistema financiero, a los desarrolladores y a las fibras hacia criterios ESG, lo que permitirá que los proyectos sostenibles sean no sólo deseables, sino indispensables.

Respecto a infraestructura, reconoce que ningún país está completamente preparado para recibir una afluencia masiva de visitantes, pero confía en la capacidad mexicana de adaptarse. "México trabaja bien en crisis. Estamos arreglando la casa para recibir visitas, y somos excelentes anfitriones".

Finalmente, Silva advirtió que el reto será democratizar la sostenibilidad: "Ya está en el top de las grandes corporaciones, ahora necesitamos bajarlo a toda la sociedad. Solo así garantizamos un futuro protegido y sostenible para todos".



## Marcos Álvarez: "El mercado industrial mexicano seguirá fuerte en 2026, con estrategias más flexibles y nuevos polos de crecimiento".

A pesar de los factores de incertidumbre global, el CEO de Market Analysis, Marcos Álvarez, considera que el mercado industrial mexicano se mantendrá sólido en 2026, impulsado por la demanda sostenida, la estabilidad en rentas y la adaptación de los desarrolladores a nuevos esquemas de arrendamiento.

"El mercado industrial va a seguir muy activo. Monterrey seguirá liderando la absorción a nivel nacional, seguido por la Ciudad de México. Las rentas se van a mantener por el alto costo de construcción y de tierra", explicó Álvarez.

El especialista anticipó que los desarrolladores institucionales adoptarán estrategias comerciales más flexibles, como otorgar meses de gracia o tenant allowances, para atraer y retener inquilinos, además de contratos más cortos (entre 3 y 7 años) en lugar de 10.

En cuanto a oportunidades, Álvarez recomendó poner atención en mercados secundarios como La Laguna y Mexicali, gracias a su creciente absorción.

Finalmente, Álvarez subrayó la necesidad de fortalecer la infraestructura en regiones clave como Ciudad Juárez y Monterrey, mediante alianzas con el gobierno para garantizar servicios básicos como energía y drenaje.

"Juárez tiene un problema serio de infraestructura. Es momento de que gobierno y sector privado trabajen juntos para resolverlo. Eso determinará la competitividad industrial del país en 2026".



## Marisol Becerra: "El desafío real de la vivienda en 2026".

Marisol Becerra, Directora de Estrategia de Datos y Consultoría en Monopolio, declaró que el mayor problema de la vivienda en México no es la falta de proyectos, sino la brecha entre los ingresos y el costo real de un hogar.

Con un incremento anual de precios del 8.0% y un ticket promedio de más de cuatro millones de pesos en la Ciudad de México, acceder a una vivienda requiere ingresos familiares de más de 150 mil pesos mensuales, una realidad lejana para la mayoría.

"La oferta existe, pero está desequilibrada. Más del 60% de los proyectos supera los seis millones de pesos. La vivienda media, entre dos y cuatro millones, es escasa no por falta de intención, sino porque los costos no le permiten al desarrollador obtener la rentabilidad necesaria".

Respecto al Mundial 2026, advirtió que la CDMX está rezagada: la presión sobre las rentas temporales aumentará por la falta de infraestructura hotelera. La recomendación: prever desde ahora la regulación y planeación necesarias para evitar un alza descontrolada en precios y una mayor gentrificación.



## Jocelyn Romero: "La infraestructura logística en México, reto del Mundial 2026".

Jocelyn Romero, CEO de Multimodal Solutions Cargo, subrayó la importancia de la infraestructura para el desarrollo de nuevas regiones, especialmente en el sureste de México, donde la logística ha sido históricamente más cara y menos eficiente.

"El reto siempre ha sido la conectividad. Las carreteras, los puertos y la falta de infraestructura ferroviaria son problemas que debemos superar para hacer más competitivas a las regiones", indicó Romero.

También hizo hincapié en la incertidumbre económica que ha afectado a la logística y cómo las pequeñas y medianas empresas (pymes) juegan un papel fundamental en la economía mexicana.

"La incertidumbre es una constante, y las pymes, que representan el 99% en México, son las que mantienen la economía viva", comentó. Esto es especialmente relevante al considerar que el Mundial generará una demanda masiva de productos, desde mercancías deportivas hasta artículos promocionales, lo que elevará la carga sobre los sistemas logísticos.

Finalmente, afirmó que con la llegada del Mundial de Fútbol 2026, la infraestructura logística de México se enfrenta a uno de sus mayores retos. "El evento mundialista podría ser el motor para acelerar la modernización necesaria para sostener el crecimiento del turismo y la distribución de mercancías".



## Ernesto Tatay: "Las estrategias logísticas para el Mundial 2026".

En el contexto del Mundial 2026, la última milla se convierte en un factor crucial para las empresas de logística. La eficiencia en la entrega de productos, desde camisetas oficiales hasta alimentos y bebidas, dependerá de cómo se gestionan los espacios, las rutas y los tiempos.

Ernesto Tatay, director distrital de Estafeta México, destacó cómo las temporadas altas de venta, como el Buen Fin y el Hot Sale, ya presentan un reto logístico. Sin embargo, el Mundial 2026 representará un desafío mucho mayor.

"Los picos de demanda se van a disparar. Estaremos enfrentando una situación sin precedentes, donde las operaciones logísticas deberán adaptarse rápidamente para satisfacer las expectativas de los consumidores", afirmó Tatay.

Para cumplir con este desafío, las empresas de logística están adoptando nuevas soluciones como las tiendas oscuras y los puntos de distribución cercanos a las zonas de alta demanda. "El concepto de la última milla está cambiando. Necesitamos ser más ágiles, cercanos al cliente, y con tecnologías que nos permitan entregar a tiempo y en el lugar adecuado".

Agregó que este tipo de innovaciones, impulsadas por IA y Big Data, permitirán una distribución más eficiente y menos costosa durante el Mundial.



## Carlos Lozano: "2026 será un año histórico para la demanda logística".

Con la llegada del Mundial de Fútbol 2026 a México, Estados Unidos y Canadá, el sector logístico nacional se prepara para uno de los años más desafiantes y dinámicos de su historia.

Para empresas como ADUSA, el impacto será directo y constante durante los doce meses, rompiendo el tradicional patrón de temporadas altas y bajas. Así lo anticipa Carlos Lozano, director general de la compañía.

El experto comentó que, históricamente, la logística mexicana vive sus mayores picos en la segunda mitad del año, impulsada por eventos como el Buen Fin, Navidad y temporadas comerciales. Sin embargo, el Mundial 2026 cambiará el panorama: mercancía oficial, artículos promocionales, coleccionables, electrónica o moda deportiva.

"Este adelantamiento de la alta demanda obligará a las empresas del sector a innovar y adaptar sus operaciones para responder con mayor agilidad y precisión".

Ante el incremento exponencial del volumen, ADUSA ha reforzado su estrategia tecnológica. Lozano explica que ya utilizan modelos de IA, chatbots y APIs que permiten automatizar tareas repetitivas y optimizar decisiones clave dentro del flujo logístico.

"La IA permite poner el producto correcto en el lugar, tiempo y momento correcto", destacó.

Agregó que la tecnología ayudará a evitar saturaciones en inventarios, corregir desviaciones en rutas y responder rápidamente a fluctuaciones drásticas en el comportamiento del consumidor, muy comunes durante eventos deportivos globales.

El Mundial 2026 será el catalizador que mostrará qué tan preparada está la industria logística para operar bajo presión constante. Mientras otros años se preparan para picos temporales, el próximo ciclo será una temporada alta permanente".



## Denisse Merino: "La revolución del vidrio sustentable para el próximo año".

Para Denisse Merino, Gerente Nacional de Vitro Vidrio Arquitectónico, hablar de materiales sustentables no es un lujo aspiracional: es una necesidad urgente para el bienestar humano, el rendimiento corporativo y el planeta.

La experta explicó que el mayor beneficio que obtienen los inquilinos y empleados de un corporativo es simple pero profundo: el bienestar. Los vidrios de control solar, transparentes pero capaces de bloquear hasta el 80% del calor, permiten espacios más frescos, menos consumo de energía y ambientes laborales más saludables.

"Hay tecnologías que no se ven, pero se sienten", resumió Merino, al explicar sistemas pasivos que no requieren mantenimiento y reducen el uso de aire acondicionado o iluminación artificial.

El reto, sin embargo, no es técnico: es cultural. En México persiste la idea de que "si es vidrio, entra el calor", y la ausencia de regulaciones obliga a depender de la voluntad del desarrollador. Para Merino, la clave está en difundir, educar y empujar hacia una legislación moderna que reconozca el impacto energético de la construcción en un país con climas extremos.



## Leonel González: "Impulsar el turismo y la sostenibilidad en la Riviera Maya".

Según Leonel González, director de INNA Beach Condos & Hotels en Puerto Morelos, la tendencia del turismo ha cambiado radicalmente en los últimos años. Ya no basta solo con ofrecer un lugar para descansar; los turistas buscan experiencias auténticas y sostenibles que se alineen con sus valores.

"Considero que el próximo año y los años que vienen se van a consolidar mucho más en la generación de experiencias y también en la congruencia de los desarrollos que ofrecen sustentabilidad, mejores condiciones de todo el proyecto con todo lo que eso conlleva".

Agregó que esta tendencia va desde la conceptualización, la construcción, el tipo de materiales y el tipo de experiencias que van a estar en el proyecto.

También comentó que en las características propias del desarrollo se buscó tener mucha congruencia con el medio ambiente, los espacios y desde el diseño exterior e interior.

"Se logra un balance muy atractivo y muy responsable, también al medio ambiente, no está peleado en la responsabilidad con el medio ambiente ni con el diseño".

Además, lo que más destacó del proyecto es el tema de la operación estandarizada. "Esto es un concepto que va a hacer que nuestro proyecto funcione de la mejor manera como una comunidad".

Para el próximo año, considera que el turismo, tanto extranjero como nacional, se concentrará en ubicaciones mexicanas como Los Cabos, la Riviera Nayarit, Vallarta, toda esa zona, y principalmente la joya de la Corona de México, que es la Riviera Maya.

"Específicamente Puerto Morelos, que es donde se encuentra INNA, consideramos que viene un gran crecimiento para para toda esa zona y en general para el turismo en México".



## Uriel Burak: "Hoteles sustentables y mayores exigencias del huésped".

La sostenibilidad dejó de ser una tendencia para convertirse en un requisito. Uriel Burak, VP de Desarrollo de Marriott International, explicó que los huéspedes buscan prácticas sustentables no solo en el inmueble, como ahorro de energía o eficiencia del agua, sino también en la operación: alimentos locales, trato ético a proveedores, personal local e incluso experiencias educativas como Sustainability Tours.

Con más de 9,800 hoteles en el portafolio global, el mayor reto para Marriott International en 2026 es homologar estándares entre diversos inversionistas y propietarios. Por ello, programas como Reserve 360 buscan alinear a todos los actores en una sola estrategia sustentable.

De cara al Mundial, Burak ve una oportunidad para que México muestre al mundo su hospitalidad, gastronomía y cultura. "La estrategia se concentra en maximizar la rentabilidad del evento, sin perder de vista la experiencia del huésped".



## David Abaunza: "Rediseñar hospitales para sanar desde el diseño".

David Abaunza, Director General de Fundación Conde de Valenciana, comentó a Inmobiliare que un hospital es una pequeña ciudad y debe planearse como tal.

"El bienestar, tanto de pacientes como de médicos, depende de entornos que reduzcan el estrés, faciliten la comunicación y permitan diagnósticos más precisos".

Agregó que la arquitectura hospitalaria suele privilegiar lo estético sobre lo funcional. Jardines hermosos que nadie usa, escaleras impecables donde en realidad se necesitan rampas, ventanales que confunden a adultos mayores con baja visibilidad. "Háganlo bello, pero háganlo útil".

En este sentido, advirtió un reto mayor. La población envejece, la demanda crece y la infraestructura actual no es suficiente. Se necesitan construcciones ágiles, adecuadas para una atención digna y masiva. Y aún así, la falta de médicos y de nuevos espacios hace que el desafío sea monumental.



## Daniela Delgado: "Los materiales reciclados serán la ruta inevitable en 2026".

Daniela Delgado, especialista en Economía Circular en Holcim, aseguró que los materiales reciclados no significan menor calidad. Aunque existe una percepción errónea, cada vez más empresas buscan soluciones circulares que reduzcan residuos, costos logísticos y consumo de materias primas naturales.

"En una economía circular, todos ganan: el cliente reduce costos, la industria obtiene materia prima y se evita el desperdicio".

Con el Mundial en puerta para este próximo año, Delgado ve una oportunidad en la construcción y remodelación de estadios: integrar materiales reciclados desde el origen y garantizar una disposición responsable de los residuos.

"El reto está en la normativa. En México no existe una homologación nacional ni obligaciones claras para reciclar en la construcción, por lo que urge legislar para que el reciclaje sea la primera opción".



## Luis Fernando Hernández: "El reto de los créditos verdes para 2026".

Luis Fernando Hernández, Finanzas Sostenibles BEI en BBVA, compartió que el financiamiento sostenible tiene un enorme potencial en México, pero aún requiere romper la barrera del desconocimiento.

"Muchos desarrolladores ven la sostenibilidad como un conjunto de tecnologías o costos adicionales, cuando en realidad es una estrategia empresarial que reduce riesgos físicos, reputacionales y financieros".

Añadió que BBVA ofrece asesoría e información sin costo para ayudar a los desarrolladores a entender los beneficios de los créditos verdes. Además, señala que la clave es perder el miedo a la sostenibilidad y verla como una oportunidad de negocio, no como una obligación.



## Héctor Klerian: "El regreso de las oficinas será con flexibilidad y amenidades".

Según Héctor Klerian, Director General de JLL México, el mercado de oficinas vive un renacimiento. Los inquilinos ya no buscan "cajas de zapatos", sino espacios flexibles con amenidades: áreas de colaboración, espacios para comer, terrazas y acceso a aire fresco.

Aunque el trabajo híbrido persiste, afirma que la asistencia presencial ya subió de un día a tres o más, y el trabajo remoto total prácticamente desapareció.

"Eventos globales como el Mundial generarán una mayor actividad económica que se traduce directamente en demanda de oficinas, impulsando agencias, transporte y servicios corporativos".

Para el experto, los retos son dos: reconversión de edificios viejos, con alturas bajas y sin amenidades, así como la obtención de permisos de construcción, que en la Ciudad de México puede llevar años.

Aun así, los edificios nuevos y modernos registran las rentas más altas de la historia, prueba de un mercado en plena recuperación.



## Enrique Lavín: "Mercado industrial, nearshoring y el impacto del TMEC".

El mercado industrial mexicano cerrará 2025 con un crecimiento bruto estimado entre 40 y 45 millones de pies cuadrados, con una absorción del 85 al 90%. "No es poco, pero está lejos del boom de los años de nearshoring acelerado".

Para Enrique Lavín, director general de PGIM Real Estate, la incertidumbre comercial entre México y Estados Unidos sigue pesando, pero señala que el mercado ha aprendido a convivir con ella.

"Las amenazas se posponen, se cancelan, se renegocian. Las empresas ya empiezan a tomar decisiones informadas".

El gran punto de inflexión será la revisión del TMEC en 2026. Lavín ve señales positivas: buen diálogo, objetivos comunes y una realidad imposible de ignorar. "La mano de obra mexicana no es replicable en Estados Unidos: ni en costo, ni en disponibilidad, ni en vocación. Y las cadenas de suministro integradas tampoco pueden reconstruirse de la noche a la mañana".

Su conclusión es optimista: crecimiento moderado en 2026, más certidumbre y decisiones de inversión que han estado en pausa y finalmente comenzarán a desbloquearse.



## Marianela Lara: "El reto de la economía circular para este 2026".

Para Marianela Lara, gerente de sostenibilidad y residuos de FUNO, la economía circular en México avanza, aunque aún existe una falta de voluntad social.

FUNO no es recicladora, pero sí se ha convertido en un articulador: alianzas con especialistas, colocación de contenedores en centros comerciales y oficinas para reciclar textiles, palillos chinos y otros materiales, y un esfuerzo constante por darles un segundo ciclo desde el espacio inmobiliario. "Nos toca poner el espacio y acercar a los expertos. La circularidad no se logra solos".

El 2026, año mundialista, representa una doble amenaza: más visitantes, más residuos, más presión sobre el sistema. "Se va a generar más basura, inevitablemente. Lo difícil será permearlo culturalmente, no sólo a ciudadanos, también a extranjeros".

A pesar de todo, Lara confía en que gobiernos como CDMX, Nuevo León y Jalisco ya están preparando protocolos para evitar un colapso ambiental. Para FUNO, la meta no se limita a sus inmuebles. "Queremos permeable la cultura no solo a la empresa, sino a inquilinos y visitantes. Que no se queda dentro de la compañía, sino que alcanza a toda la cadena".



## Luz Sánchez Román: "Diseñar para las personas con bienestar, estrategia y evidencia".

Para Luz Sánchez Román, diseñar un hospital, un estadio o un edificio corporativo implica mucho más que un plano. "El diseño empieza cuando estás planeando qué servicio vas a crear. Es mirar desde arriba qué necesita la población", explicó la arquitecta de HKS.

Destacó que HKS ha llevado este enfoque al extremo: programas internos de salud mental, participación en investigaciones y un centro de avanzada (CADRE) que evalúa cómo la arquitectura impacta directamente en el bienestar.

"No solo hacemos arquitectura: compartimos conocimiento de manera global. Todo está abierto al público".

Sobre el próximo año y el contexto del Mundial, su perspectiva es pensar en las ciudades como ecosistemas humanos. "Lo que viene es diseño para las personas, no para etiquetas como 'paciente' o 'médico'. ¿Qué experiencia les vamos a dar?"



## Francisco Martín del Campo: "Soluciones, permisos y presión de precios como respuesta a la gentrificación".

El debate sobre la gentrificación divide a diferentes ciudades de México, pero para Francisco Martín del Campo la discusión debe redirigirse. "Estamos a favor de la gentrificación entendida como la llegada de nueva población que hace atractiva la ciudad", afirmó el fundador de Arquitectoma.

La clave está en intervenir edificios abandonados, indemnizar a los dueños originales y generar vivienda inclusiva donde ellos mismos puedan regresar. "El gobierno podría absorber esos activos y rehacerlos para que coexistan exhabitanes y nuevos inquilinos".

Consideró que, si existen los permisos, se pueden generar más viviendas. Y al aumentar la oferta, se autorregulan los precios. "Hoy los costos se han disparado hasta un 50% más de lo proyectado, impulsados por la escasez. Nunca imaginamos los precios que estamos viendo".

En el contexto mundialista, Martín del Campo anticipa que muchos capitalinos alquilarán sus viviendas en plataformas como Airbnb y saldrán temporalmente de la ciudad. "A algunos les gusta la experiencia, a otros no".

A pesar de las tensiones, su postura es firme: "No satanicemos la gentrificación. Mejoremos las reglas y trabajemos juntos para que la ciudad sea accesible para todos".



## Ernesto Frago: "Financiamiento sostenible, avances reales y ecosistema incompleto".

El compromiso de BIM con la vivienda sostenible avanza, pero aún está lejos de ser la norma. Ernesto Frago explica que el banco inició con una línea internacional enfocada solo al norte del país, pero que la demanda los obligó a abrir un programa nacional con recursos propios, además de buscar apoyo del BID para ampliar la cobertura.

La clave, dice, es crear incentivos. "Hoy no existen incentivos fiscales ni regulatorios en México para que desarrolladores y compradores elijan vivienda sostenible. Así, es muy difícil escalar".

Cabe señalar que BIM ofrece tasas preferenciales, verificaciones técnicas gratuitas y acompañamiento a desarrolladores para asegurar que cumplan tres metas:

- 20% de reducción en energía
- 20% en consumo de agua
- 20% en materiales

El banco sacrifica margen para hacerlo posible, pero el ecosistema todavía no acompaña: "Solo cuatro o cinco bancos hacen financiamiento verde. Deberían ser cincuenta".

Hoy su cartera sostenible ronda el 5%. Para 2026 esperan un crecimiento significativo, siempre que haya voluntad política. "La demanda de los millennials y la generación Z ya está ahí. Solo falta que el sistema los alcance".

# Binkio: la infraestructura que está llevando al real estate mexicano a la era digital

El sector inmobiliario mexicano atraviesa una etapa de expansión: en 2024 alcanzó los USD 162 mil millones y podría superar los USD 237 mil millones para 2033. Sin embargo, a pesar de su tamaño, la industria sigue limitada por un problema histórico: la iliquidez. Convertir un inmueble en capital, atraer inversionistas o escalar proyectos continúa siendo un proceso lento, costoso y altamente burocrático.

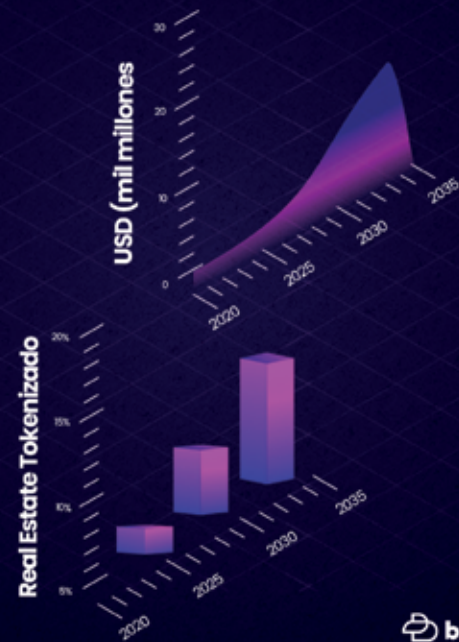
A nivel global el panorama es similar. El real estate, valuado en USD 379.7 billones, permanece como el mayor depósito de riqueza del mundo, pero opera con fricciones que contrastan con la agilidad de los mercados digitales. Esta brecha ha impulsado la tokenización de activos inmobiliarios, una tendencia en rápido crecimiento: el mercado ronda ya los USD 3–3.5 mil millones y podría llegar a USD 18–20 mil millones hacia 2033. Consultoras como Deloitte proyectan que entre 8% y 15% del real estate bajo gestión podría estar tokenizado en la próxima década.

En ese contexto surge Binkio, un grupo mexicano que construye la infraestructura financiera necesaria para transformar proyectos inmobiliarios en activos digitales líquidos, globales y regulados. Su propuesta integra tres pilares:

Estructuras legales y fiduciarias con vehículos regulados, fideicomisos y emisoras especializadas que permiten emitir deuda o equity respaldados por activos reales.

Infraestructura tecnológica basada en blockchain institucional, que habilita emisión, administración y operación de tokens con procesos de cumplimiento KYC/AML.

## LA TOKENIZACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS.



binkio

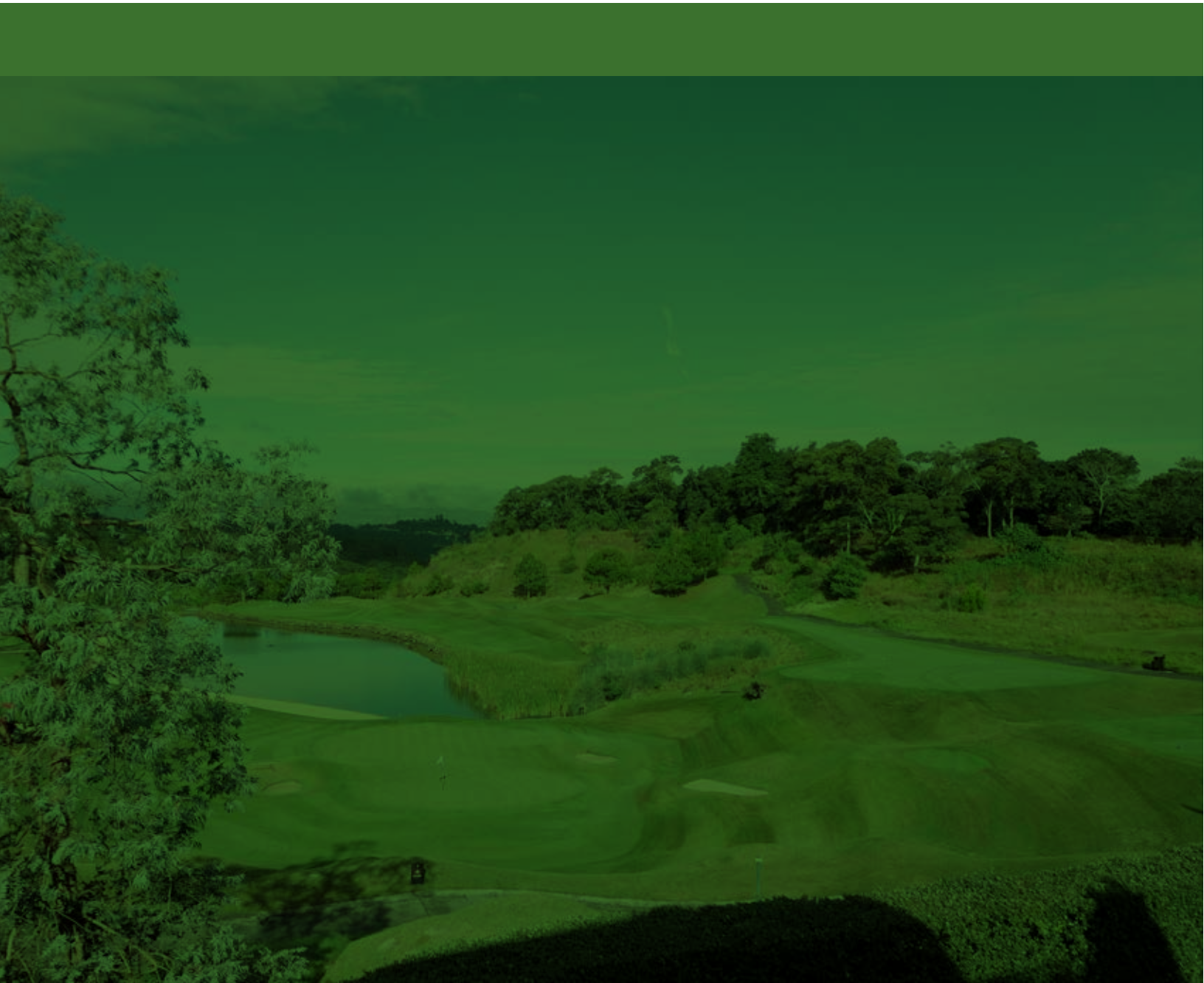
Arquitectura de inversión, con productos diseñados para desarrolladores, Fibras privadas, family offices y gobiernos locales, desde fraccionamiento para inversionistas retail hasta estructuras para capital institucional.

Para desarrolladores, la tokenización impulsada por Binkio permite acelerar la obtención de capital, reducir costos de fondeo y acceder a mercados globales mediante emisiones digitales. Para inversionistas, representa liquidez en un activo tradicionalmente estático, mayor transparencia y reglas programables a través de contratos inteligentes.

Latinoamérica está ante una oportunidad histórica para modernizar el financiamiento inmobiliario. México, gracias a su crecimiento industrial y a un ecosistema de inversión cada vez más sofisticado, tiene condiciones para liderar esta transición. La tokenización no es una moda tecnológica, sino la evolución natural del mercado hacia instrumentos más eficientes, accesibles y globales.

Binkio apuesta por ese futuro: una infraestructura que redefine cómo se construye, financia y distribuye el valor inmobiliario en la región.





# GUATEMALA REAL ESTATE BUSINESS SUMMIT

POR: REDACCIÓN INMOBILIARE



*Bajo el concepto temático y sostenible de Immobiliare Connect, se lanzó una serie de eventos más compactos con el objetivo de conectar a nuestra red de negocios.*

**I**mmobiliare Magazine, con más de 26 años de trayectoria en el mercado, organizó por primera vez el Guatemala Real Estate Business Summit los días 12 y 13 de noviembre en la capital del país. Bajo el concepto temático y sostenible de Immobiliare Connect, se lanzó una serie de eventos más compactos con el objetivo de conectar a nuestra red de negocios y desarrollar nuevas oportunidades en un país tan extraordinario como Guatemala.

El 12 de noviembre, se llevó a cabo el cóctel de bienvenida con nuestro anfitrión, Studio Domus, quien organizó un evento totalmente enfocado en una experiencia inmersiva en tecnología, con un color rojo que estimula los sentidos. Durante la presentación, José Labbe, Director de Arquitectura y Socio Fundador, compartió una presentación de la firma y los proyectos que han dejado una huella significativa en Guatemala. Asimismo, nuestro Director, Guillermo Almazo, enfatizó el interés que existe en la infraestructura y el diseño responsable en una ciudad en constante crecimiento.

El 13 de noviembre, nos trasladamos al club más exclusivo de la ciudad, El Pulte Golf, ubicado en las montañas de Guatemala, donde celebramos el ciclo de conferencias con una vista majestuosa que nos permitió conectar con el contenido del congreso y facilitar las interacciones entre los asistentes. El contenido se inició con el tema “Desarrollo de Infraestructura”.

## Desarrollo de Infraestructura

El panel de expertos, conformado por Blanca Rodríguez, Directora de Finanzas de Marhnos; Giulio Pierattini, Gerente General de Ciudad Xóchi; Belem Salomon, Gerente de Desarrollo Responsable de Spectrum; y Pamela Castelán, Climate Environment de IBD Invest, fue moderado por Guillermo Almazo, Publisher de Immobiliare Connect.

La discusión inicial se centró en la transformación que el desarrollo de infraestructura está provocando en la dinámica del mercado inmobiliario guatemalteco, particularmente en los sectores de vivienda, industria y turismo.

Belem Salomon, de Spectrum, presentó una visión estratégica de proyectos orientados al desarrollo de ciudades con responsabilidad social. Pamela Castelán, del BID, abordó temas relacionados con la infraestructura urbana, la energía, lo social y la biodiversidad. Giulio Pierattini, de Ciudad Xóchi, expuso la visión de Xóchi Infraestructura Vial, enfatizando la conciliación entre objetivos económicos y de sostenibilidad. Finalmente, Blanca Rodríguez, de Marhnos, complementó la presentación con la estrategia de Marhnos, la cual consiste en invertir en proyectos de infraestructura (carreteras, energía, conectividad digital) que están generando un mayor interés entre inversionistas nacionales e internacionales en el país.



En la segunda parte del panel, los expertos analizaron las Asociaciones Público-Privadas (APP), abordando el tema del país y la contribución actual de las inversiones privadas en el impulso de proyectos inmobiliarios y urbanos, así como los modelos más efectivos.

Ricardo Fernández, Gerente Regional de Gómez Platero Arquitectura y Urbanismo, nos ofreció una conferencia titulada “Innovación de Modelos de Ventas y Renta: Impulsando el Futuro del Real Estate”.

El segundo panel, titulado “Guatemala Hacia un Futuro Sostenible: Innovación y Colaboración en Real Estate ESG, Certificación de Proyectos y la Conciencia Ambiental en el Desarrollo Sostenible”, contó con la participación de destacados expertos en sostenibilidad: Miguel Fernández, CEO de Condado el Naranjo; Bernardo Barona, Market Development de GBCI Latin America; Alicia Silva, CEO de Revitaliza Consultores; y Andrés Gómez, Presidente & CEO de GVA. La moderación estuvo a cargo de Erico García, CEO de B2B Media.

Entre los temas relevantes abordados se encuentra el creciente interés global por la sostenibilidad. Los panelistas discutieron los avances de Guatemala en materia de financiamiento sostenible aplicado al sector inmobiliario, destacando el creciente protagonismo de los bonos verdes y sostenibles. Asimismo, se analizó el papel que desempeñan instrumentos como los

bonos sostenibles o las líneas de crédito verdes en el financiamiento de nuevos desarrollos inmobiliarios.

La segunda presentación, titulada “Tecnología Integral y Procesos que Maximizan la Rentabilidad de tu Proyecto”, fue impartida por los Sres. Liliana y Fidencio Bernal, Fundadores de Mind-Growth. Su presentación se centró en la aplicación de la tecnología para la integración de procesos, con el fin de lograr una comercialización exitosa en los desarrollos del presente y del futuro.

El evento de networking se llevó a cabo en el Sky Lounge del Pulte Golf, donde se fomentaron las relaciones de colaboración entre los asistentes.

La Conferencia Magistral fue impartida por Mari Carmen Elosua, Fundadora de Arista Design en Nueva York. Elosua expuso la importancia de la urbanización y los planes maestros para el desarrollo de ciudades inteligentes, presentando ejemplos concretos y soluciones prácticas de casos reales. Cuenta con una amplia experiencia como arquitecta, diseñadora urbana y planificadora. Estudió arquitectura en el Tecnológico de Monterrey y obtuvo un título en arquitectura y planificación urbana del Instituto de Tecnología de Massachusetts en Boston. Se desempeñó como Directora de IMPLAN San Pedro Garza García y como Directora de Operaciones en México para Wallace Roberts y Todd en Filadelfia.





*Guillermo Almazo, enfatizó el interés que existe en la infraestructura y el diseño responsable en una ciudad en constante crecimiento.*

Gabriela Mena, Fundadora de Polibit, abordó el tema de la innovación y la tecnología, presentando “Cómo la tokenización acelera y asegura proyectos transfronterizos”. Este tema es de particular relevancia para el sector financiero y de transacciones.

Para finalizar, José Labbe, Principal en Domus, moderó un panel de desarrollo titulado “El Futuro del Desarrollo Inmobiliario en Guatemala: Perspectiva y Propuestas: Un Futuro Viable y Ordenado Basado en Soluciones”. Nuestros panelistas incluyeron a la Sra. Marta Regina Toledo, Gerente de Banca Privada de G&T.

Pablo Suchini, Director en COMOSA, y el Sr. Alonso Buitron, Senior Director of Development

en Marriott, nos ofrecieron una conferencia enriquecedora que abarcó datos demográficos y los fundamentos que impulsan el desarrollo inmobiliario en el país. Estos fundamentos se basan en una estabilidad económica y un plan de desarrollo integral que debe estar estrechamente vinculado con la infraestructura, la movilidad y el desarrollo social.

Las conclusiones de la conferencia estuvieron a cargo de nuestro director, Erico García, quien enfatizó nuestro compromiso de regresar a Guatemala. De igual forma, destacó la importancia de que las conexiones de negocios se establezcan a través de una ruta responsable de sostenibilidad y desarrollo responsable.

# PROYECTOS

## 5 CENTROS DE DATOS (DATA CENTERS) MÁS RELEVANTES A NIVEL MUNDIAL

### MICROSOFT - MEGACENTRO PARA INFRAESTRUCTURA DE IA EN WISCONSIN Y GEORGIA (EE. UU.)

Microsoft está desplegando en Wisconsin y Georgia uno de los proyectos más grandes de su historia. Se trata de complejos que suman cientos de megavatios para soportar cargas de IA generativa, servicios cloud y entrenamiento de modelos avanzados.



### GOOGLE - DATA CENTER COLUMBUS, OHIO (EE. UU.)

El campus de Google en Columbus será central para la malla global de la compañía. Diseñado para soportar cargas de IA, servicios de búsqueda, YouTube y Google Cloud, prioriza tecnologías de eficiencia hídrica, lo que responde a los nuevos estándares ambientales que la empresa se impuso para 2030.

## AMAZON WEB SERVICES - REGIÓN AWS EN ARAGÓN (ESPAÑA)

AWS avanza en el desarrollo de una región completa en Aragón, con infraestructura distribuida en Huesca, Villanueva de Gállego y El Burgo de Ebro. Se trata de uno de los proyectos europeos más estratégicos de Amazon, una red de data centers interconectados para servicios de alta disponibilidad, cargas de IA, bases de datos distribuidas y latencia reducida para usuarios de Europa occidental.



## META - DATA CENTER DE KUNA, IDAHO (EE. UU.)

Meta está levantando un campus de más de 800 millones de dólares en Kuna, parte de su estrategia para reforzar la infraestructura que sostiene Facebook, Instagram, WhatsApp. El proyecto incluye una arquitectura de diseño propio basada en Open Compute Project, soluciones avanzadas de reciclaje de aire y un sistema eléctrico preparado para picos de demanda derivados del entrenamiento de modelos.

## VANTAGE DATA CENTERS - CAMPUS BERLÍN (ALEMANIA)

El proyecto de Vantage en Berlín contempla edificios de varios pisos, con densidades de racks adecuadas para IA y GPUs de alta demanda energética. Berlín se está convirtiendo en un nuevo nodo europeo por disponibilidad de suelo y energía en comparación con Frankfurt, y Vantage está apostando a esa redistribución del mercado.



# INMOBILIARE CONNECT RECOMIENDA

WEB

## GDL.PROPIEDADES

Empresa dedicada a la promoción de inmuebles que se ajustan a diferentes necesidades, con asesoramiento experto y un servicio personalizado para cada paso. Ofrece un servicio integral para vender en menos tiempo.

Instragram



## ARTIFICIAL INTELLIGENCE PODCAST

Explica de forma sencilla temas como machine learning, redes neuronales, automatización, análisis de datos y la adopción empresarial en Latinoamérica. También incluye entrevistas a profesionales y casos de uso reales.

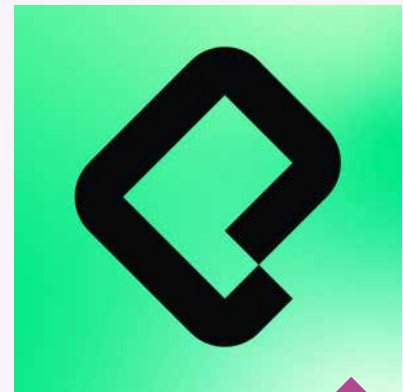
Platzi / varios hosts



## THE AI PODCAST (NVIDIA)

Uno de los podcasts más reconocidos sobre IA. Cada episodio entrevista a científicos, ingenieros y líderes de empresas que están aplicando IA en áreas como vehículos autónomos, medicina, robótica, videojuegos o simulación. Es accesible incluso para quienes no son programadores, pero útil para profesionales del sector.

Spotify



## THE PROPTECH PODCAST

Un podcast pionero del ecosistema proptech. Explora cómo la tecnología está transformando el financiamiento inmobiliario, la compraventa, la administración de activos y la digitalización de procesos. Entrevista a fundadores de startups y a expertos del sector.

Apple Podcast

# PROPTECH LATAM SUMMIT

## PROPTECH LATAM SUMMIT PODCAST

Perfecto para seguir lo que ocurre en México, Colombia, Chile y Argentina: digitalización de la construcción, fintech inmobiliaria, plataformas de inversión, logística, y entrevistas con actores clave de la región.

Youtube



# MEXICO

FOR SALE.CA



## PRESENTA TU PROYECTO INMOBILIARIO A CANADIENSES CON CAPACIDAD DE INVERSIÓN

Llega a miles de **compradores potenciales** a través de  
**nuestra plataforma impresa y digital en Canadá**



CANADIENSES **LISTOS**  
PARA INVERTIR EN MÉXICO



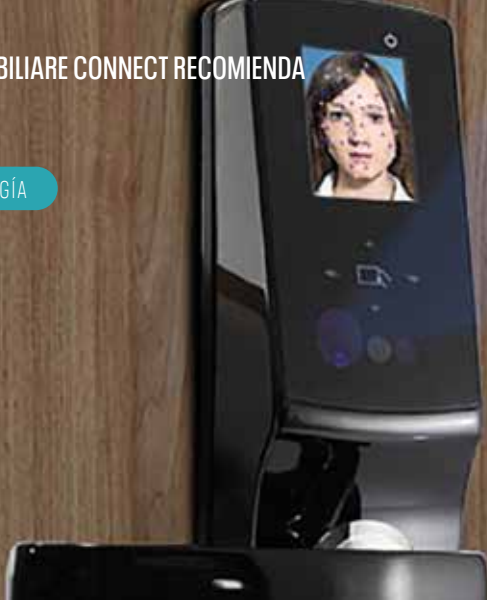
REVISTA INMOBILIARIA  
IMPRESA Y DIGITAL



DISTRIBUCIÓN GRATUITA EN: TORONTO,  
VANCOUVER, CALGARY, EDMONTON Y WINNIPEG

**¡ANÚNCIATE CON NOSOTROS  
Y HAZ QUE TU DESARROLLO CRUCE FRONTERAS!**

MÁS DETALLES, COMUNÍCATE AL: +52 999 179 3471 / +1 (416) 833-5139  
INFO@MEXICOFORSALE.CA / WWW.MEXICOFORSALE.CA



## CERRADURAS INTELIGENTES CON RECONOCIMIENTO DE IA

Cerraduras que usan visión computacional o biometría avanzada para reconocer a los habitantes y permitir el acceso sin llaves ni códigos. Pueden realizar la apertura por reconocimiento facial, detección de visitantes sospechosos, alertas contextuales (si ve movimiento fuera de lo usual) e incluso realizar autoinformes de actividad.



## ALTAVOCES INTELIGENTES CON MODELOS DE IA

Ya no solo responden comandos sino que analizan patrones de uso (música, rutinas, control de casa), sugieren automatizaciones y se integran con otros dispositivos del hogar.

## TERMOSTATOS INTELIGENTES

Dispositivos que aprenden las rutinas de los habitantes: a qué hora despiertan, cuándo salen, cuánta luz entra a la casa, qué tan rápido se calientan o enfrían los espacios, etc. La IA predice patrones de uso y ajusta automáticamente la calefacción o el aire para maximizar confort y minimizar consumo energético.



## FOCOS INTELIGENTES CON IA PARA APRENDIZAJE DE HÁBITOS

Los focos y sensores con IA integrada aprenden patrones de movimiento y luz. Se apagan o encienden solos, ajustan temperatura de color, y en casos necesarios, pueden simular presencia para seguridad.

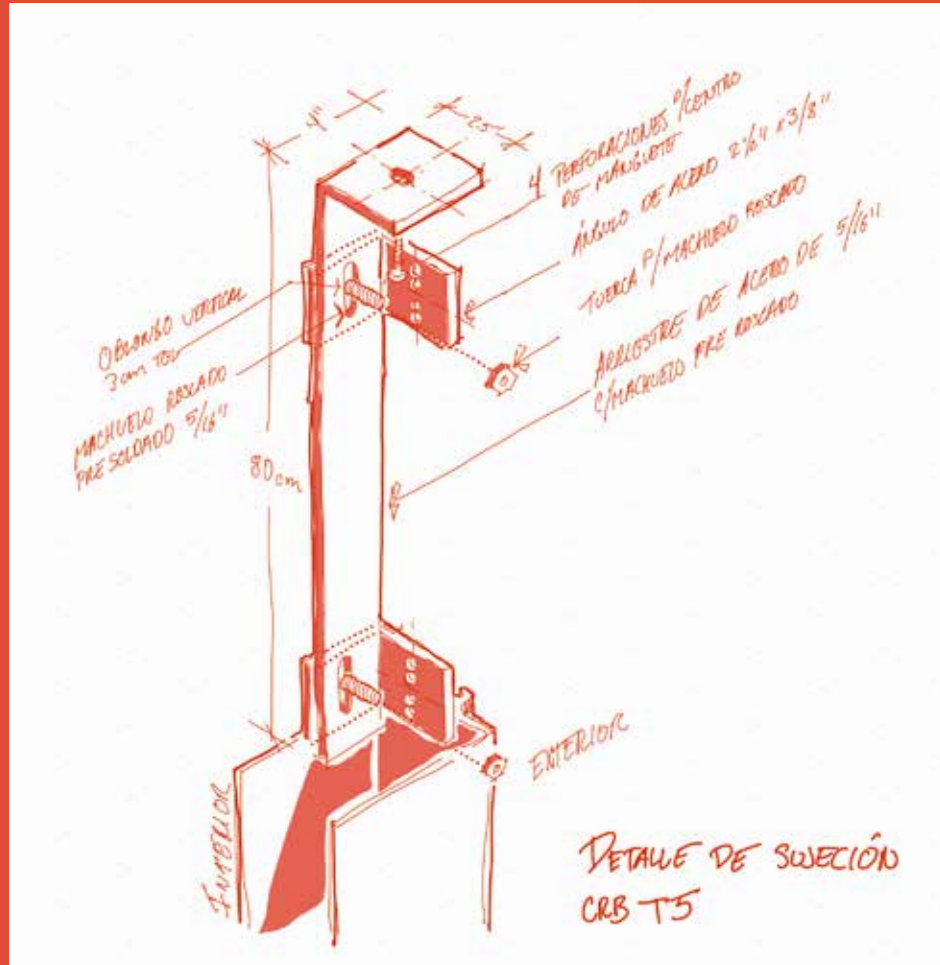


## CÁMARAS DE SEGURIDAD CON DETECCIÓN INTELIGENTE

Usan redes neuronales para distinguir entre personas, mascotas, autos, ruidos o eventos anormales. La IA evita falsos positivos: sombras, hojas movidas por viento o luces. También pueden detectar patrones peligrosos, como puertas abiertas demasiado tiempo o actividad inusual.

# TECHNE

Mexico City ■ New York



Science meets **design.**



# INMOBILIARE RECOMIENDA



## VIVIENDA Y CIUDAD : NUEVAS TIPOLOGÍAS RESIDENCIALES URBANAS

Estudio en el campo del urbanismo y la arquitectura. Su enfoque principal es la proposición de nuevas formas de organizar el hábitat residencial en la ciudad contemporánea para lograr una mayor igualdad social e integración urbana.

Sessa, Emilio Tomás. EDULP, 2021.

## SELLING SUNSET: LA MILLA DE ORO

Serie que sigue a un grupo de agentes inmobiliarios de alto nivel que trabajan para el Grupo Oppenheim en Los Ángeles, vendiendo mansiones de lujo y enfrentándose a situaciones dramáticas en sus vidas personales y profesionales.

Netflix



## VIVIENDA COLECTIVA EN MÉXICO

Análisis comparado y documentado de más de 125 proyectos clave de vivienda colectiva en México, incluyendo obras de arquitectos icónicos como Juan O'Gorman, Luis Barragán, Mario Pani y Alberto Kalach. El libro traza una genealogía habitacional para comprender cómo los sueños del Movimiento Moderno (con sus unidades vecinales y multifamiliares) se han transformado con el tiempo, contrastando los grandes logros con los problemas actuales como la segregación residencial y los modelos obsoletos.

Canales, Fernanda. Editorial GG, 2023



## THE PARISIAN AGENCY: EXCLUSIVE PROPERTIES

Este reality presenta a la familia Kretz y su negocio inmobiliario de lujo mientras ayudan a sus clientes a comprar y vender propiedades fabulosas en Francia y el mundo.

Netflix

## LA GRAN APUESTA

Largometraje dramático-cómico con elementos biográficos. La obra fue adaptada y dirigida por Adam McKay a partir del libro homónimo de Michael Lewis. Su argumento se centra en la compleja situación de la crisis económica y financiera que sacudió al mercado entre 2007 y 2008, resultado directo de la acumulación desmedida de propiedades y la burbuja económica.

Prime Video y Netflix





# Ofreciendo Soluciones Financieras Personalizadas para Alcanzar sus Objetivos Inmobiliarios

Con décadas de experiencia en bienes raíces, aportamos un profundo conocimiento de los mercados locales, relaciones consolidadas en la industria y la capacidad para estructurar y ejecutar rápidamente transacciones financieras complejas.

Nuestra red global nos permite mantenernos cerca de nuestros clientes y estar mejor posicionados para atender sus necesidades únicas de bienes raíces comerciales en créditos comerciales. Nuestra experiencia abarca oficinas, centros comerciales, propiedades industriales, vivienda en renta y hoteles.

Conoce más sobre nuestra experiencia en la industria en <https://investments.metlife.com/financing-solutions/real-estate>

+5255.5950.9900 | [metlife.com/realestate](https://metlife.com/realestate)

**USD\$95.5 mil millones<sup>1</sup>**

Préstamos Hipotecarios Comerciales bajo Administración (VBM)

<sup>1</sup>Al 30 de junio de 2025. A valor razonable estimado. Representa el valor de todos los préstamos hipotecarios comerciales administrados por MIM, incluyendo préstamos hipotecarios comerciales dentro de ciertas empresas conjuntas de bienes raíces propiedad de la cuenta general de MetLife, presentado sobre la base de valor bruto de mercado (VBM) (incluyendo deuda asociada).



# El Arte de la calidez:

## LA ARQUITECTURA DEL REFUGIO EN EUROPA CENTRAL

**E**l invierno llega y con ello, Europa ofrece impresionantes vistas y ambientes que resaltan la imponente arquitectura de ciudades como Viena (Austria), Praga (República Checa) y Berna (Suiza). Esta temporada no es solo un cambio estacional; es una reconfiguración arquitectónica y sensorial que redefine el espacio urbano, convirtiendo estas metrópolis en cálidos refugios colectivos.

Uno de los más grandes atractivos de estas importantes ciudades es la mezcla de su diseño con la piedra gótica e imperial y la arquitectura efímera de la celebración, diseñada con luz, textura y calor para evocar reunión y esperanza.



## VIENA:

### MAJESTUOSIDAD IMPERIAL Y DISEÑO LUMÍNICO



Viena en cambio, representa la versión imperial de la celebración invernal. Aquí, la arquitectura se utiliza como un lienzo para proyectar una celebración colectiva. Destacan la arquitectura Barroca y Neoclásica, evidente en el Ayuntamiento (Rathaus) o el Palacio de Schönbrunn. Además, el mercado del Rathausplatz es el ejemplo perfecto de la convivencia de escalas. La fachada neogótica y colosal del Ayuntamiento actúa como una escenografía iluminada que alberga la arquitectura popular y temporal de las casetas de madera.

## PRAGA:

### LA INTIMIDAD DE LA PIEDRA GÓTICA

Praga con su laberinto de calles estrechas y torres góticas, ofrece el ejemplo perfecto de cómo una arquitectura se vuelve íntima ante el invierno. La ciudad, construida predominantemente en piedra oscura Gótica y Barroca, utiliza la densa niebla y la nieve para contrastar la calidez que emana de sus interiores. En el centro de esta atmósfera invernal se alza el Reloj Astronómico, una joya mecánica que representa el tiempo inmutable y la ingeniería histórica de la ciudad, mientras que la multitud que se congrega a su alrededor subraya la naturaleza efímera de la celebración que lo rodea.



## BERNA:

### EL REFUGIO DE LAS ARCADAS DE PIEDRA

La capital suiza, declarada Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, ofrece una perspectiva más orgánica del refugio invernal. Su arquitectura se basa en la robusta piedra arenisca y es famosa por sus Laubengänge: seis kilómetros de arcadas o soportales cubiertos que recorren el casco antiguo. Estas arcadas actúan como un sistema natural de arquitectura del refugio, protegiendo al peatón del frío, la nieve y la lluvia. En Berna, los mercados navideños y las luces se anidan directamente bajo estas estructuras medievales, integrando la celebración en la solidez de la arquitectura permanente. 🌿



## AGENDA

ENERO



FEBRERO



13 - 15 / ENERO

**World of Build Expo**

World of Build Expo es una feria de la construcción única que reúne innovaciones, tecnologías y soluciones para el sector.

Ubicación | Ptak Warsaw Expo, Nadarzyn (Polonia)

➤ [worldofbuildexpo.com/en/](http://worldofbuildexpo.com/en/)



18 - 21 / ENERO

**The Big 5 Saudi**

Feria enfocada en la industria de la construcción que alberga a 1,100 proveedores internacionales y locales que abarcan todo el ciclo de la edificación.

Ubicación | Riyadh International Convention & Exhibition Center, Riad (Arabia Saudita)

➤ [www.big5constructsaudi.com/](http://www.big5constructsaudi.com/)



19 - 22 / ENERO

**DOMOTEX**

Es una feria enfocada en la industria de revestimiento de suelos. Expositores nacionales e internacionales presentan toda su oferta mundial de alfombras y revestimientos para el suelo, así como las últimas tendencias y productos.

Ubicación | Deutsche Messe AG Hannover, Hanóver (Alemania)

➤ [www.domotex.de/en/](http://www.domotex.de/en/)



20 - 22 / ENERO

**World of Concrete**

Exposición que reúne a profesionales de materiales y equipos de la construcción, desde camiones, excavadoras, reparación, etc.

Ubicación | Las Vegas Convention Center, Las Vegas (Estados Unidos)

➤ [www.worldofconcrete.com/en/home.html](http://www.worldofconcrete.com/en/home.html)



22 - 25 / ENERO

## Expo Inmobiliaria ACOBIR

Evento inmobiliario realizado en Panamá que es un punto de encuentro entre potenciales compradores, inversionistas y las principales empresas desarrolladoras del país.

Ubicación Centro de convenciones Atlapa, Panamá (Panamá)

➤ [expoacobir.com/](http://expoacobir.com/)



29 Y 30 / ENERO

## EXPOMX

Evento que reúne a los actores del sector de condominios y fraccionamientos, junto con proveedores especializados de productos, servicios y soluciones innovadoras.

Ubicación Hotel Emporio Cancún

➤ [www.asacqroo.com.mx/expo-convencion-nacional](http://www.asacqroo.com.mx/expo-convencion-nacional)



30 - ENERO / 1 - FEBRERO

## Augsburger Immobilientage

Cerca de 150 expositores de los sectores de la construcción, vivienda y finanzas se reúnen en esta feria alemana. En ella diversos expertos hablan sobre las oportunidades del sector inmobiliario.

Ubicación Messezentrum Augsburg, Múnich (Alemania)

➤ [www.immobilientage-augsburg.de/](http://www.immobilientage-augsburg.de/)



3 - 5 / FEBRERO

## Surface Design Show

Evento que reúne a más de 182 expositores que son referencia para arquitectos y diseñadores que buscan descubrir, seleccionar y elegir materiales para superficies interiores y exteriores más novedosas e inspiradoras.

Ubicación Business Design Centre, Londres (Reino Unido)

➤ [www.surfacedesignshow.com/](http://www.surfacedesignshow.com/)



11 Y 12 / FEBRERO

## Buildex Vancouver

Foro que conecta a la industria de la construcción holística y reúne a los líderes de dicho sector para oportunidades de aprendizaje, abastecimiento y creación de redes.

Ubicación Vancouver Convention Centre West Building, Vancouver (Canadá)

➤ [informaconnect.com/buildex-vancouver/](http://informaconnect.com/buildex-vancouver/)





*Make AZULIK,*  
**YOUR HOME**

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

**A Z U L I K**

DEVELOPMENTS

# PRÓXIMOS EVENTOS 2026

## REB+ SUMMIT

|                     |  |               |                        |  |                  |
|---------------------|--|---------------|------------------------|--|------------------|
| <b>Los Cabos</b>    |  | Febrero 11-12 | <b>Saltillo</b>        |  | Junio 10-11      |
| <b>Querétaro</b>    |  | Febrero 12    | <b>Riviera Nayarit</b> |  | Junio 24-25      |
| <b>Dallas Texas</b> |  | Marzo 24-25   | <b>San Luis Potosí</b> |  | Agosto 26-27     |
| <b>Monterrey</b>    |  | Abril 15-16   | <b>Guadalajara</b>     |  | Septiembre 9-10  |
| <b>Tijuana</b>      |  | Mayo 6-7      | <b>Guatemala</b>       |  | Septiembre 23-24 |
| <b>Chihuahua</b>    |  | Mayo 20-21    | <b>Cancún</b>          |  | Octubre 7-8      |

**exni** Expo  
Negocios  
Inmobiliarios

**CDMX • Noviembre 18-19**





# Descubriendo el potencial en cada espacio.

Trabajamos en todas las dimensiones de los bienes raíces comerciales. Nuestra misión es desarrollar el potencial de todos los negocios y personas con las que trabajamos, para que juntos podamos crear las soluciones inmobiliarias del futuro.

Nos impulsa el espíritu emprendedor de nuestra gente y las diversas necesidades de nuestros clientes. Desde infundir confianza en los inversionistas, hasta reimaginar las características de espacios para el mañana, trabajamos en entornos complejos y en constante cambio.