

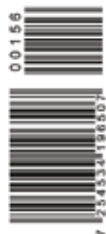
INMOBILIARE

No. 156 / 2026

connect

CYUSA

30 AÑOS EDIFICANDO EL PRESENTE DE MÉXICO
CON EXCELENCIA OPERATIVA



00156
7 8234334196007
AÑO 25 - NÚMERO 156
REVISTA INMOBILIARE PRECIO MÉXICO \$120.00 M.N.

ESPECIAL QUERÉTARO

Retos y oportunidades que
presenta la región para el
sector inmobiliario

HOSPITALIDAD
EN MÉXICO

EL RETO INMOBILIARIO DEL
ALOJAMIENTO TEMPORAL EN MÉXICO



FIBRA
Macquarie
México

We strive to uncover **opportunities** others miss.

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

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

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

Find out more at fibramacquarie.com

Contact

Industrial Leasing Inquiries

800 700 8900

industrial.leasing@fibramacquarie.com

Retail Leasing Inquiries

+52 55 9178 7700

retail.leasing@fibramacquarie.com

1. As of 2022.

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

LÍDER MUNDIAL EN CONSTRUCCIÓN LIGERA Y SOSTENIBLE

|swisspacer|
SAINT-GOBAIN



Omniseal Solutions
SAINT-GOBAIN

gyproc
SAINT-GOBAIN

FIBERGLASS
ISOVER
SAINT-GOBAIN

ecophon
SAINT-GOBAIN

Solar
gard
SAINT-GOBAIN

Vetrotex

NORTON
SAINT-GOBAIN

chryso
SAINT-GOBAIN

gcp
SAINT-GOBAIN

SEKURIT
GLAZING IN MOTION

pam
SAINT-GOBAIN

ADFORS
SAINT-GOBAIN

TEK
BOND
SAINT-GOBAIN



IMPERCOOL®
una solución cemix

imptek
SAINT-GOBAIN

cemix
SAINT-GOBAIN

PEGAFUER-T
UNA MARCA DE SAINT-GOBAIN

texrite

ultrakote

UNIBLOCK®
SAINT-GOBAIN

weber
SAINT-GOBAIN





Con más de 34 años de experiencia, **Grupo SI NOW** se consolida como uno de los grupos inmobiliarios más sólidos del Bajío, especializado en el desarrollo de comunidades habitacionales a través de **Suburbio SI NOW** y proyectos industriales mediante **Novotech SI NOW**, impulsando el crecimiento urbano, económico y social del país.

A lo largo de su trayectoria, **Grupo SI NOW** ha desarrollado más de 40 proyectos inmobiliarios a nivel nacional en los sectores habitacional e industrial, beneficiando a más de 54,000 familias, emprendedores y MiPymes mexicanas. Su modelo integral de desarrollo lo ha posicionado como un referente estratégico en la transformación del entorno inmobiliario, particularmente en la región del Occidente Bajío y, más recientemente, con la apertura de su nuevo corporativo en La Paz, Baja California Sur.



PLUSVALÍA ANUAL

En las entidades donde se encuentran nuestros desarrollos



Fuente: SHF, con datos del 2do. trimestre del 2025.

La Paz, BCS.

Playa Balandra

MISIÓN
PUNTANORTE
LA PAZ B.C.S.

Desierto y Mar de Cortés el lugar perfecto para INVERTIR

TERRENOS RESIDENCIALES

DESDE 200 M2

\$2,999 precio por m2



misionpuntanorte.com



T. (612) 138 2381



En el sector inmobiliario y de la construcción, el tiempo no solo se mide en años, sino en la solidez de las estructuras que se quedan como legado. En esta edición, **Inmobiliare Connect** presenta en portada a una organización que encarna precisamente este valor: **CYUSA**. Compañía que celebra su 30 aniversario bajo su identidad actual y abre las puertas a una historia donde la resiliencia y la transición hacia un gobierno corporativo de tercera generación demuestran que el éxito en México se construye con visión de largo plazo.

Sin embargo, el dinamismo de nuestra industria no solo reside en las grandes firmas, sino en los polos de desarrollo que hoy marcan la pauta económica del país. Por ello, presentamos un **Especial de Querétaro**, una de las entidades más pujantes de la región Bajío. A través de cuatro mesas redondas de alto nivel, reunimos a los desarrolladores y expertos más influyentes para desmenuzar el contexto actual del estado. En estos paneles, exploramos las vertientes que hoy definen a Querétaro: desde

la explosión del **sector industrial y logístico** impulsada por el nearshoring, hasta la evolución de los segmentos **residencial y de usos mixtos**, que responden a una demanda cada vez más sofisticada y globalizada.

Complementando este análisis regional, contamos con una entrevista exclusiva con el **Dr. Víctor Mena Aguilar**, cuya perspectiva aporta una profundidad necesaria para entender los hilos conductores de la inversión y el desarrollo en el contexto actual.

Finalmente, nuestra mirada se posa en el horizonte de la hospitalidad. Con la llegada de la **Copa Mundial de la FIFA 2026**, México se prepara para ser el epicentro del deporte global. En nuestras páginas, analizamos los retos y las oportunidades que este evento representa para el sector hotelero y de servicios, una infraestructura que deberá estar a la altura de las máximas exigencias internacionales.

MÓNICA HERRERA PEÑA
monica.herrera@inmobiliareconnect.com

DIRECTORIO

Publisher & CEO
Guillermo Almazo Garza
guillermo@inmobiliareconnect.com

Editor in Chief
Erico García García
ericog@inmobiliareconnect.com

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

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

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

Redactores
Juan Rangel
juan.rangel@inmobiliareconnect.com

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

Creador de contenido
Brenda García Butrón
brenda.butron@inmobiliareconnect.com

Dirección Diseño Editorial
Vincent Velasco
vincent.velasco@inmobiliareconnect.com

Coordinadora General de Diseño
Alondra Jaimes Santiago
alondra.jaimes@inmobiliareconnect.com

Equipo de Diseño
Dafne Villagomez Castillo
dafne.villagomez@inmobiliareconnect.com
Nancy Durán Luna
nancy.duran@inmobiliareconnect.com
Laura Molina
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

Publisher Inbound Logistics Latam
Guillermo Almazo Garza
publisher@il-latam.com

Coordinadora de Administración y Circulación
Yesenia Fernández
yesenia.fernandez@inmobiliareconnect.com

Asistente de Administración y Circulación
Hortencia Barrera
hortencia.barrera@inmobiliareconnect.com

Logística
Felipe Romero

Publicidad
contacto@inmobiliareconnect.com

Ventas
Audrey Bonilla
audrey.bonilla@inmobiliareconnect.com
Carlos Caicedo
carlos.caicedo@inmobiliareconnect.com
Claudia Castro
claudia.castro@inmobiliareconnect.com
Lucía Castillo
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 156 año 26. Publicación de febrero-marzo 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
México +52 5555 147914
USA +1 (305) 833 5372
www.inmobiliareconnect.com



**24
DE SEPTIEMBRE**

**CENTRO BANAMEX
CDMX**



¡REGISTRO SIN COSTO! INVERSIONES * TALLERES * EXPO * CONFERENCIAS * SHARKS



SI ERES DESARROLLADOR, ESTE EVENTO ES PARA TI.



Conectarás con 10,000 asesores e inversionistas.



Conocerás a los aliados que venderán tu producto.



Comercializarás a través del maratón de ventas



Regístrate ahora al evento para inversionistas y profesionales más grande del sector inmobiliario en LATAM.



¡TU MARCA MERECE ESTAR AQUÍ!

Conecta, crece y genera resultados reales en la plataforma de negocios inmobiliarios #1 de México.

Contáctanos ahora al WhatsApp:

 **998 321 7478**

CONTENIDO

8 NOTICIAS

14 DATA

México presenta récord de visitantes internacionales en 2025

16 LÍDERES

Líderes que redefinen la Hospitalidad en 2026

COLABORADOR INMOBILIARE

- 18 El avance del **e-commerce** en los espacios industriales en México
- 22 La batalla por el territorio: El verdadero reto del **nearshoring** en México
- 26 **Hospitalidad en México**: el capital ya no invierte por destino, invierte por estructura
- 30 El nuevo paradigma de la transparencia financiera: **NIIF S1, S2** y la ruta hacia el Net Zero con SBTi
- 34 **Inversión hotelera en México**: resultados 2025 y perspectivas 2026 ante el impulso del Mundial



42

EN ESTA EDICIÓN

- 38 Copa Mundial 2026: El reto inmobiliario del alojamiento temporal en México
- 42 Mundial 2026: México, ante el mayor reto logístico y urbano en décadas

EN ESTA EDICIÓN

- 46 CBRE: Inteligencia estratégica en el mercado hotelero
- 48 Marriott International refuerza su presencia en México con 70 nuevos proyectos
- 52 Wyndham Hotels modelo de crecimiento y hotelero

56 EN PORTADA

CYUSA 30 años edificando el presente de México con excelencia operativa



COLABORACIONES

- 62 Aliah Lomas Verdes entrega los primeros departamentos de Torre A
- 66 Jemmoma Rediseñando el bienestar y la inversión en el Sureste

70 EXPERTOS INMOBILIARE

- Entendamos mejor los Sismos
Por: Rafael Berumen
- 72 Urban Futures: La descarbonización urgente
Por: Edgar Roen

RESEÑAS

- 74 Retos y oportunidades para el desarrollo industrial de Querétaro en 2026
- 82 Vivienda en Querétaro: Principales retos que enfrentan los desarrolladores
- 88 Perspectivas de Inversión: El auge de los Usos Mixtos en Querétaro
- 94 El Bajío como epicentro de la resiliencia logística y la inversión regional
- 98 De la manufactura a los Data Centers: La visión de Víctor Mena para el nuevo Querétaro
- 104 Querétaro consolida su vocación industrial con visión a largo plazo: Roca Desarrollos
- 108 Manufactura y Nearshoring impulsan la región Bajío en 2025



98

PROYECTOS

- 114 **Top 5 de los estadios** que se modernizarán para el Mundial 2026

116 INMOBILIARE CONNECT RECOMIENDA

ARTE

- 120 **TOSKO** Arte contemporáneo como arquitectura emocional
- 124 **Jardín inconcluso** llega al Museo de Arte Moderno en febrero de 2026

126 AGENDA

vesta

Global standards. Local leaders.



Vesta impulsa tu crecimiento en México con infraestructura de manufactura y logística de vanguardia, hecha a la medida, más de 200 propiedades y presencia en regiones clave de todo el país. Somos tu socio estratégico para un crecimiento sostenible y de largo plazo.

T.+52 (55) 5950 0070

NOTICIAS

MÉXICO PRESENTE EN FITUR 2026 COMO PAÍS INVITADO

El pasado 21 de enero, la secretaria de Turismo del Gobierno de México, Josefina Rodríguez Zamora, encabezó el corte de listón del Pabellón de México en la Feria Internacional de Turismo (Fitur) 2026. El pabellón México fue un espacio inmersivo e interactivo donde se presentaron regiones turísticas, Pueblos Mágicos y una oferta diversificada de destinos, así como celebraciones emblemáticas. Participaron las 32 Entidades Federativas, destacando su respectiva riqueza turística, cultural y gastronómica, en el que se configura como la exposición más grande de la zona de las Américas con más de 1,800 metros cuadrados.



MATTEL ANUNCIA INICIO NUEVO CENTRO LOGÍSTICO EN ALIANZA CON DHL SUPPLY CHAIN



Como parte de su estrategia para blindar su cadena de suministro Mattel anunció el inicio de operaciones de su nuevo centro logístico en alianza con DHL Supply Chain. Localizado en el Mega Campus de DHL Supply Chain en Nextlalpan, el complejo permitirá un crecimiento en su operación logística del 7%. Además de duplicar su capacidad logística actual.

COSTCO PROYECTA SU MAYOR EXPANSIÓN EN MÉXICO



México se ha posicionado como un mercado de alta rentabilidad para Costco. Tras consolidar un modelo de negocio basado en la lealtad de sus miembros y la exclusividad de su marca propia, Kirkland Signature, la cadena inaugurará nuevas sucursales estratégicas en el país: Nuevo León (General Escobedo), Ciudad de México (Coyoacán), Querétaro (Corregidora), y Aguascalientes.



CAUTELA EMPRESARIAL MARCA EL RITMO DEL SECTOR INDUSTRIAL RUMBO A LA REVISIÓN DEL T-MEC

La revisión del T-MEC prevista para 2026 y la política arancelaria de Estados Unidos han generado un entorno de mayor cautela en las decisiones empresariales en México. Aun así, el país mantiene un desempeño sólido en inversión y actividad industrial, afirmó Vianey Macías, Head of Market Research de Spot2.mx. Pese a la incertidumbre, el sector industrial continuó avanzando, registrando al cierre del 4T2025 más de un millón de metros cuadrados (m2) de arrendamientos industriales a nivel nacional.



FIBRA MTY PODRÍA CERRAR LA VENTA DE TRES INMUEBLES DE OFICINAS EN EL PRIMER SEMESTRE DEL 2026

De acuerdo con Jorge Ávalos Carpinteyro, CEO del fideicomiso de inversión en bienes raíces, el Fibra buscará la venta de tres inmuebles de oficinas durante el primer semestre del 2026. Su meta es contar con un portafolio 100% industrial para el 2027; por lo que la Fibra realizará las desinversiones correspondientes hasta encontrar las mejores condiciones del mercado.

ULINE
MEXICALI

ULINE
MONTERREY

ESPECIALISTAS EN MATERIAL DE EMPAQUE

SIRVIENDO A MÉXICO DESDE MÉXICO

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

Entrega al Día Siguiente
Entrega en 2 Días
Entrega en 3-5 Días

Oficina de Ventas
Centro de Distribución

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

MUNDIAL 2026 DISPARA EL MERCADO INMOBILIARIO: RENTAS SUBIRÁN HASTA UN 20% EN CDMX

La AMPI anticipa un incremento del 155% en la demanda de vivienda en renta debido al impacto del Mundial de 2026. Este fenómeno se concentra principalmente en la Ciudad de México, impulsado por la búsqueda anticipada de hospedaje temporal. Como consecuencia, los costos de arrendamiento ya registran alzas de entre el 15% y 20% en departamentos y zonas con alta conectividad. Jenny Rivas Padilla, presidenta del organismo, señala que este movimiento es una reacción natural del mercado ante la expectativa del evento.



FUNO ALCANZA CALIFICACIÓN 'B' EN DESEMPEÑO AMBIENTAL Y SEGURIDAD HÍDRICA ANTE CDP



Fibra Uno (FUNO) obtuvo una calificación "B" de Carbon Disclosure Project (CDP) por su gestión en Cambio Climático y Seguridad Hídrica. Este reconocimiento destaca una reducción del 52% en su intensidad hídrica y del 65% en emisiones de gases de efecto invernadero entre 2018 y 2025. La estrategia del fideicomiso incluye la operación de 42 plantas de tratamiento de agua y metas de eficiencia hacia el 2030.

ECOTECNOLOGÍAS, CLAVE PARA REDISEÑAR LA ARQUITECTURA EN MÉXICO



Las ecotecnologías utilizan una fuente de energía limpia y natural con el propósito de mejorar la habitabilidad y aminorar el daño ambiental. De acuerdo con el arquitecto Pablo Torres Cisneros, las desarrolladoras deben rediseñar las casas e incorporar ecotecnologías que optimicen la funcionalidad del hogar, reduciendo el impacto social, económico y medioambiental.

GOBIERNO CAPITALINO Y AEROMÉXICO FORTALECEN PROMOCIÓN TURÍSTICA EN FITUR 2026

El Gobierno de la Ciudad de México y Aeroméxico formalizaron una alianza estratégica para consolidar a la capital como un referente turístico global en 2026. Este acuerdo, busca potenciar la conectividad aérea de la metrópoli, aprovechando su posición como la ciudad más conectada de América Latina. La colaboración se enfoca en la promoción internacional y la preparación de la infraestructura ante la llegada de millones de visitantes por eventos de gran escala.



RADIOGRAFÍA 2026: EL E-COMMERCE EN MÉXICO ALCANZA SU PUNTO MÁXIMO DE MADUREZ



En 2026, el e-commerce en México alcanza una madurez histórica impulsado por la inteligencia artificial y la omnicanalidad. El mercado registra un crecimiento sostenido gracias a la mejora en logística de última milla y la confianza del consumidor en pagos digitales. La personalización extrema y el comercio social se consolidan como los pilares de venta más efectivos para las marcas.

LS CABLE & SYSTEM INVERTIRÁ 157 MDD EN QUERÉTARO



LS Cable & System anunció una inversión de 157 millones de dólares para expandir su filial LSCMX en Querétaro, consolidando al estado como su centro estratégico para el mercado de Norteamérica. El proyecto se enfocará en incrementar la producción de cables para infraestructura eléctrica y la industria automotriz, sectores clave ante el auge de la alta tecnología.

GRUPO POSADAS SUMARÁ 3,500 HABITACIONES A SU PORTAFOLIO

Grupo Posadas anunció una inversión histórica de 15 mil millones de pesos para 2026, destinada a la apertura de 20 nuevos hoteles en México y el Caribe. Esta expansión sumará más de 3,500 habitaciones a su inventario, fortaleciendo marcas como Live Aqua, Grand Fiesta Americana y Curamoria.



SANTANDER DESTINA 300 MILLONES DE EUROS AL MERCADO DEL RETAIL



Banco Santander entra de lleno en el sector inmobiliario comercial mediante el lanzamiento de un fondo de 300 millones de euros destinado a la inversión en activos de retail. El objetivo principal es la adquisición de locales comerciales estratégicos y parques de medianas superficies en mercados europeos consolidados. Esta estrategia busca diversificar la cartera de activos del banco y ofrecer opciones de rentabilidad atractivas en un segmento que muestra signos de recuperación.

INFONAVIT PROYECTA 50,000 NUEVAS VIVIENDAS EN MICHOACÁN



El Infonavit proyecta construir 50,000 viviendas en Michoacán durante este sexenio para reducir el rezago habitacional. El plan prioriza hogares asequibles cercanos a centros de trabajo y cuenta con el respaldo del gobierno estatal para agilizar la disponibilidad de suelo y servicios.



Make AZULIK,
YOUR HOME

www.azulikrealestate.com

A Z V L I K
DEVELOPMENTS

México presenta récord de visitantes internacionales en 2025



Recibió **88.1 millones** de visitantes internacionales

+13.8% en llegadas respecto a 2024

42.6 millones de turistas en 11 meses

Gasto promedio por persona **1,229.40 dólares**

Octubre fue el mes más alto, con **8.3 millones** de visitantes internacionales

+31 mil mdd en ingresos por turismo internacional





Llegadas por vía aérea

- ▶ **16.5 millones** de turistas internacionales
- ▶ El **1T2025** y **2T2025** fueron los periodos más altos, con **11.02 millones de viajeros**
- ▶ Estados Unidos, Canadá, Argentina, Colombia y Reino Unido, encabezaron las llegadas
- ▶ Entre enero y mayo de 2025, llegaron más de **9.3 millones** de visitantes internacionales



Turismo de cruceros

- ▶ **5.6 millones de pasajeros** en la primera mitad de 2025
- ▶ **8.4%+** que en 2024
- ▶ **1,639** arribos registrados
- ▶ A Cozumel y Mahahual (Quintana Roo), Ensenada (Baja California), Cabo San Lucas (Baja California Sur) y Puerto Vallarta (Jalisco).
- ▶ Cozumel cerró 2025 con récord histórico: **4.73 millones de pasajeros** de crucero y cerca de **mil 300 barcos** visitaron la isla



FUENTES: Qro.gob.mx, Industry Intelligence, Yucatan.gob.mx, Forbes, Sector, Autoridad Portuaria de Quintana Roo (APIQROO)

LÍDERES QUE REDEFINEN
LA HOSPITALIDAD
EN 2026

El 2026 no es solo un año de recuperación; es el año de la consolidación de un turismo más consciente, tecnológico y humano. La industria ha dejado atrás la obsesión por el volumen para centrarse en el valor. En esta sección, analizamos a los cinco protagonistas que no solo dominan el mercado, sino que están dictando las reglas del juego en sostenibilidad, bienestar y experiencia digital.



GRUPO ACCOR

Según su informe global ALL Accor: Experience Travel Trends 2026, el 25% de los viajeros inicia su búsqueda por "estado de ánimo" en lugar de destino. Como resultado, el grupo ha integrado IA generativa que permite a los huéspedes reservar basándose en cómo quieren sentirse (desconexión total o euforia cultural), adaptando desde la iluminación de la habitación hasta la banda sonora del check-in.



Experiential Travel Trends 2026 | Imagen: ALL Accor

IHG HOTELS & RESORTS

IHG ha logrado en 2026 que el 40% de sus nuevas aperturas sean edificios de "energía neta cero". Ejemplo de ello es la apertura consolidada de su marca voco Zeal Exeter Science Park, su primer hotel con certificación "net zero carbon" (carbono neto cero) que opera 100% con energía solar y renovable.



Lobby of voco Zeal Exeter Science Park | Imagen: IHG Hotels & Resorts

ROSEWOOD HOTEL GROUP

Rosewood ha transformado el concepto de "wellness" en "optimización biológica". En 2026, su filosofía A Sense of Place ha evolucionado hacia la salud preventiva de alta precisión. Sus programas de 2026 incluyen laboratorios de sueño, nutrición genómica y retiros de longevidad, transformando el spa tradicional en un centro de salud científica.



Imagen: Rosewood Hotel Group | YouTube

MARRIOTT INTERNATIONAL

Tras la adquisición de citizenM en 2025, Marriott ha liderado la automatización total del check-in y la gestión de habitaciones mediante IA, optimizando la logística interna para mejorar el servicio al cliente. Esta unión ha permitido que Marriott aplique un modelo de "servicio selecto inteligente" a escala global.



CITIZENM MIAMI SOUTH BEACH en Miami | Imagen: Marriott

EXPEDIA GROUP

Mediante su nueva generación de "Agentes de IA", la plataforma ha logrado predecir picos de demanda y personalizar itinerarios en tiempo real para millones de fanáticos. Su capacidad para conectar vuelos, alojamiento y experiencias locales mediante IA conversacional ha redefinido la eficiencia en la distribución turística global.



Mejorando la experiencia de los viajeros con una asistencia fluida | Imagen: Expedia Group

EL AVANCE DEL E-COMMERCE EN LOS ESPACIOS INDUSTRIALES EN MÉXICO

POR: PAMELA VENTURA, TEAM LEAD DE MARKETING COMUNICACIÓN
JESICA CRODA, CONTENT MANAGER DE DATOZ

Laura González, de 35 años, reside en la Ciudad de México y ha incorporado el comercio electrónico a su rutina diaria, realizando compras a través de plataformas digitales como Mercado Libre y Amazon. Su comportamiento habitual es reflejo de una realidad más amplia; 67.2 millones de mexicanos consumen en línea, representando el 15.8% del mercado de ventas, de acuerdo con el Estudio de Venta Online 2025 de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO).

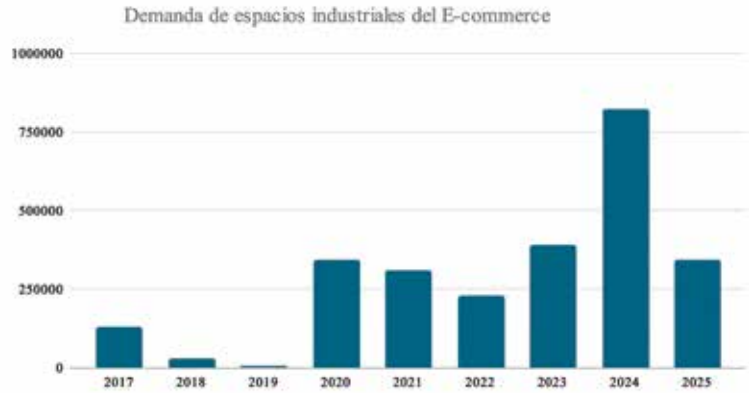
Previo a la pandemia de Covid-19, el sector del e-commerce ya mostraba uno de sus mejores niveles de actividad, impulsado por el crecimiento del consumo online. Sin embargo, la emergencia sanitaria marcó un punto de inflexión. Las restricciones a la movilidad y el cierre temporal de comercios físicos aceleraron la demanda de espacios industriales por parte de empresas de comercio electrónico. Esta tendencia alcanzó su nivel más dinámico en 2024, con una absorción que superó los 800,00 metros cuadrados (m2) en el país.



Detrás de cada paquete entregado hay una cadena de suministro en expansión, donde las naves industriales representan un rol clave, sumando en la actualidad 2.6 millones de m2 de área neta rentable (ANR) en almacenes nacionales. Dentro de este ecosistema, algunas marcas han ido más allá para convertirse en ejes estratégicos del mercado inmobiliario.

En este contexto, Mercado Libre se posicionó como la principal empresa del sector, con una participación del 70%, consolidando su liderazgo y expandiendo de forma constante su infraestructura logística en México. Por su parte, Amazon, que fue la primera plataforma en llegar al país, en 2017, sentó las bases del modelo de distribución que hoy caracteriza al e-commerce.

67.2 MILLONES DE MEXICANOS CONSUMEN EN LÍNEA, REPRESENTANDO EL 15.8% DEL MERCADO DE VENTAS.



Información al cierre del 2025 Fuente: Datoz



MERCADO LIBRE, EL GIGANTE DEL E-COMMERCE EN MÉXICO

A inicios de 2026, Mercado Libre inauguró su nuevo Centro de Cross Dock en el Vesta Park Punta Norte en el submercado Cuautitlán. Este centro contó con una inversión superior a \$650 millones de dólares y con 80,000 m2 se convirtió en el centro más grande de este tipo de la compañía en América Latina.

Con este centro, sumó 45 edificios industriales de gran capacidad para distribuir los más de 1.3 millones de paquetes diarios en México. En suma, la compañía argentina arrienda 1.8 millones de m2 de ANR de espacios industriales en el país, el equivalente al inventario industrial total de Hidalgo.

Las operaciones de Mercado Libre se han expandido de tal manera que no sólo tienen presencia en las grandes ciudades del país como Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, también situó a sus centros de distribución en los mercados industriales clave para llegar a todos los rincones del país, como Ciudad Juárez, Tijuana, Querétaro, Aguascalientes, Guanajuato, La Laguna, Mérida, Puebla, Hidalgo, Mexicali, Culiacán, Reynosa y Hermosillo.

Con todo, la plaza principal es Ciudad de México, donde ocupa 967,000 m2. En este mercado, el corredor CTT (Cuautitlán, Tultitlán y Tepotzotlán) ha sido clave, pues en él concentra el 43% de sus centros de distribución del país y el 81% de Ciudad de México.

Es tal el número de operaciones al día que realiza Mercado Libre en la Ciudad de México y el centro del país que, recientemente arrendó un build to suit de casi 100,000 m2 en el submercado en crecimiento de Huehuetoca-Zumpango (cercano al

Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles). Éste se sumará al gran complejo logístico que está desarrollando en Hidalgo, de la mano de Artha Capital, el cual será de 300,000 m2

Con el nivel de operaciones de Mercado Libre en México, la estrategia es clara: en mercados clave y con mayor demanda los centros de distribución son colosales, de alrededor de 100,000 m2. En suma, la empresa habita 10 naves industriales de este tamaño, localizadas en los mercados de Ciudad de México, Guanajuato, Guadalajara e Hidalgo.

Mercado Libre arrienda 1.8 millones de m2 de ANR de espacios industriales en el país, el equivalente al inventario industrial total de Hidalgo.

AMAZON, EL PIONERO EN MX



Amazon ocupa 33 edificios industriales que suman 676,000 m2 de ANR.

Amazon fue la primera compañía de e-commerce en establecer un gran centro de distribución en México para operar de manera más rápida y eficiente. Con casi nueve años en el país, la empresa estadounidense ocupa 33 edificios industriales que suman 676,000 m2 de ANR.

Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Guanajuato, Hermosillo, Mérida, Tijuana, San Luis Potosí, Querétaro y Culiacán albergan los complejos logísticos de la compañía.

Como todas las empresas de comercio electrónico, la Ciudad de México es clave en la expansión de Amazon, en este mercado ocupa 450,000 m2, esto significa el 67% de su espacio total en el país. El corredor CTT lidera el metraje con 270,000 m2, seguido por Toluca, Vallejo y Centro.

Al ser el último eslabón del proceso logístico, la principal premisa de la última milla es estar lo más cerca posible del usuario final, con el fin de entregar los envíos en menos de 24 horas. En este sentido, Amazon ha avanzado su

ocupación de espacios industriales que están en el corazón de la Ciudad de México, en los submercados Centro y Vallejo.

En estos corredores, Amazon arrienda más de 100,000 m2 de naves industriales, propiedad de los desarrolladores O'Donnell y CPA. Cabe destacar que, dada su ubicación este tipo de edificios tienen precios de salida superiores al del resto del mercado.

La expansión del e-commerce continúa y con ello la de Amazon en distintos niveles, con grandes centros de distribución en submercados con vocación industrial para abastecer a las grandes ciudades, en mercados emergentes y en el centro de las grandes metrópolis del país para reducir sus tiempos de entrega.



LA LLEGADA DE LAS E-COMMERCE CHINAS

La expansión del comercio electrónico en México abrió la puerta a plataformas digitales de origen chino, que han encontrado en el país un mercado estratégico para su expansión en América Latina. En este sentido, Alibaba se estableció en México en 2024, al iniciar operaciones con un edificio de 20,000 m², ubicado en el corredor Cuautitlán, perteneciente al mercado de la Ciudad de México. El inmueble, propiedad de Fibra Macquarie, se ubica en un punto cercano a los principales centros de consumo, en un polo clave para compañías de e-commerce.

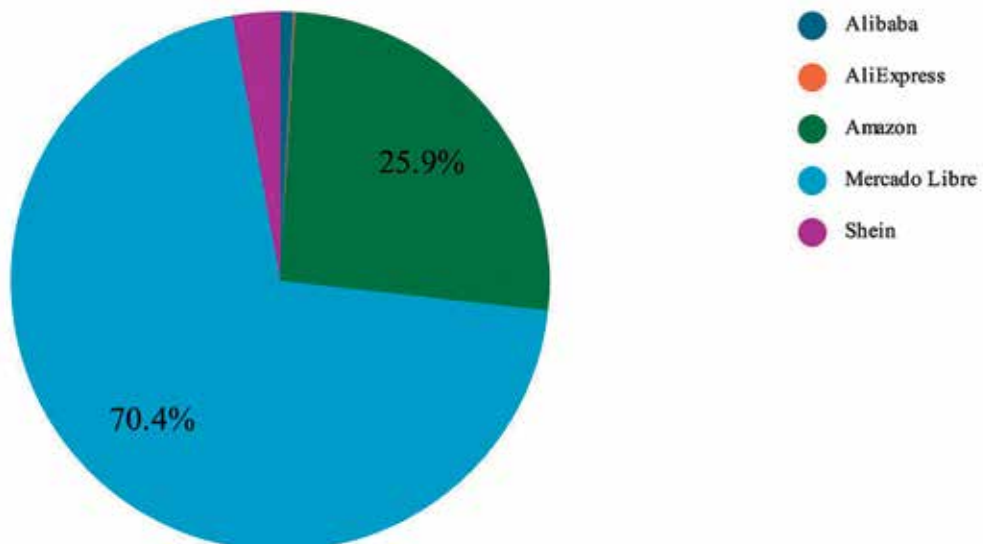
Por su parte, Aliexpress llegó a México en 2022, con la ocupación de un edificio de 2,000 m² en el corredor Tultitlán, desarrollado por Parks Industrial. Asimismo, Shein ha consolidado su presencia logística con dos edificios ubicados en Cuautitlán que en conjunto suman 75,000 m², arrendados a CPA y Distrito Panorama. Cabe destacar que, la incursión de las e-commerce chinas en el corredor CTT refleja una preferencia por ubicaciones con gran desarrollo industrial y logístico. Al mismo tiempo, esta tendencia intensifica la competencia por naves industriales en la Zona Metropolitana del Valle de México.

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

La incursión de las e-commerce chinas en el corredor CTT refleja una preferencia por ubicaciones con gran desarrollo industrial y logístico.



Participación por empresa en la ocupación de naves industriales



Información al cierre del 2025 Fuente: Datoz

LA BATALLA POR EL TERRITORIO: EL VERDADERO RETO DEL NEARSHORING EN MÉXICO

POR: TIERRA FIRME | INTELIGENCIA TERRITORIAL



El nearshoring ha colocado a México en una posición estratégica única. Sin embargo, conforme crece el interés y la inversión, también emergen nuevas complejidades que no siempre se discuten con la profundidad necesaria. Este estudio nace desde Inmobiliare Connect como una invitación a elevar la conversación: pasar del entusiasmo a la claridad, y de la oportunidad a la decisión informada. Porque el verdadero diferenciador del nearshoring no es solo la inversión, sino el territorio donde esta se materializa.

Durante los últimos años, el discurso público en México se ha volcado con entusiasmo hacia una sola palabra: *nearshoring*. Se nos ha presentado como una carrera de velocidad para atraer inversión extranjera y como el motor que redefinirá la economía nacional. Sin embargo, conforme los anuncios de inversión crecen y las cifras de Inversión Extranjera Directa (IED) se actualizan, una realidad incómoda comienza a emerger desde el subsuelo: **la inversión no siempre encuentra dónde aterrizar.**

El verdadero cuello de botella en este fenómeno ya no es la disponibilidad de capital, ni el interés de las multinacionales por acercarse al mercado estadounidense. El desafío real es **el territorio.**

EL TERRITORIO COMO FACTOR CRÍTICO DE DECISIÓN

Hablar de relocalización industrial sin profundizar en la gestión del suelo es quedarse en la superficie. En la práctica, la competencia ya no es solo entre países o regiones geográficas; es una competencia entre **territorios preparados** y territorios que, a pesar de su ubicación estratégica, carecen de la infraestructura y certeza jurídica necesaria.

Factores que antes eran secundarios hoy son decisivos para el éxito de un proyecto:

- 1. Disponibilidad inmediata de suelo:** Terrenos con vocación industrial real.
- 2. Régimen de propiedad:** El estatus legal que define la velocidad de adquisición.
- 3. Procesos de transformación:** La capacidad técnica de convertir suelo virgen en activos industriales.
- 4. Tiempos de ejecución:** El cumplimiento de cronogramas en un entorno de alta demanda.

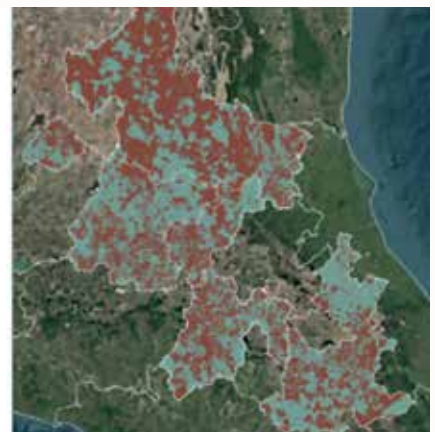
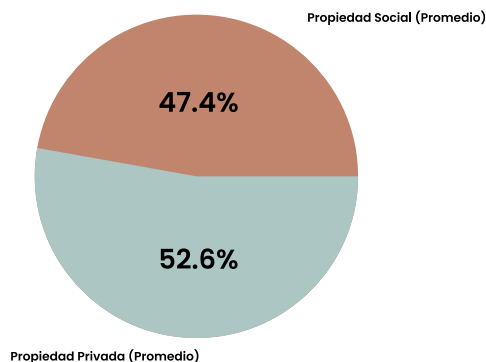


Tierra Firme

Anatomía Territorial: Suelo Social vs Propiedad Privada

Zona Bajío, Edo. Mex, Puebla
47.4% Propiedad social
52.6% Propiedad Privada


Distribución Territorial Promedio - Región Industrial



EL SUELO SOCIAL: LA VARIABLE QUE EL MERCADO IGNORA

Quizás el dato más crítico y menos discutido es que **más del 50% del territorio mexicano se encuentra bajo un régimen de propiedad social**. Este factor es el que verdaderamente define la velocidad de ejecución y el riesgo jurídico de cualquier proyecto de gran escala.

MÁS DEL 50% DEL TERRITORIO MEXICANO SE ENCUENTRA BAJO UN RÉGIMEN DE PROPIEDAD SOCIAL.



“Proporción de Suelo Social por Estado”
Zona Bajío, Edo. Mex, Puebla

Estado	% Propiedad Social	% Territorio Privada
Guanajuato	42,10%	57,90%
Puebla	46,70%	53,30%
Aguascalientes	47,70%	52,30%
San Luis Potosí	63,40%	36,60%
Querétaro	46,60%	53,40%
Estado de México	38% - 45%	55% - 62%

El *nearshoring* no solo compete entre estados por incentivos fiscales; compete entre distintos regímenes de propiedad. Ignorar la complejidad del suelo social no detiene la inversión por completo, pero sí genera tres efectos negativos inmediatos:

- **Encarecimiento del proyecto:** Debido a procesos de regularización no previstos.
- **Retrasos críticos:** Que pueden hacer perder la ventana de oportunidad de mercado.
- **Exposición a conflictos:** Riesgos sociales y legales que comprometen la estabilidad del capital a largo plazo.

El suelo social no debe verse como un obstáculo insalvable, sino como una realidad que requiere **estrategia, tiempo y conocimiento especializado**. En un entorno donde las decisiones corporativas se toman bajo presión de tiempo, la inteligencia territorial deja de ser un valor agregado para convertirse en un requisito obligatorio.

LA NUEVA ESTRATEGIA DEL DESARROLLADOR INDUSTRIAL

Frente a este escenario, el modelo tradicional del desarrollador inmobiliario ha caducado. El error más recurrente es el enfoque reactivo: esperar a que la demanda toque a la puerta para empezar a buscar la tierra.

Los desarrolladores que hoy están tomando la delantera son aquellos que han entendido que la ventaja competitiva ya no radica únicamente en construir rápido, sino en decidir mejor. Esto implica un cambio de paradigma hacia la anticipación:

- **Lectura territorial antes que de mercado:** Analizar la viabilidad física y legal de la tierra antes incluso de que se proyecte la demanda.
- **Preparación de suelo "just-in-time":** Tener activos listos para su transformación inmediata.
- **Mitigación de riesgos previa:** Entender las complejidades del entorno antes de comprometer el capital de los inversionistas.



IGNORAR LA COMPLEJIDAD DEL SUELO SOCIAL NO DETIENE LA INVERSIÓN POR COMPLETO, PERO SÍ GENERA TRES EFECTOS NEGATIVOS INMEDIATOS.

PROSPECTIVA 2030: SOSTENER EL CRECIMIENTO

El *nearshoring* no es un fenómeno pasajero ni una moda sexenal; es un proceso estructural que redefinirá la geografía industrial de México por la próxima década. Hacia el año 2030, la escasez de suelo viable será el gran filtro que separará a las regiones exitosas de las estancadas.

Aquellos estados y empresas que hoy parecen competitivos enfrentarán límites físicos si no profesionalizan su planeación territorial desde ahora. La pregunta para los próximos años ya no será "¿cuánta inversión podemos atraer?", sino "**¿cuánto crecimiento puede nuestro territorio sostener?**".

En esta ecuación, los ganadores no serán quienes anuncien los proyectos más grandes, sino quienes logren la alineación perfecta entre inversión, planeación y territorio. Porque en la carrera por el futuro de México, **la tierra siempre tiene la última palabra.** 🌱


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

HOSPITALIDAD EN MÉXICO: EL CAPITAL YA NO INVIERTE POR DESTINO, INVIERTE POR ESTRUCTURA

POR: ALONSO IBARZÁBAL, ALOYS PREISSER Y MAXIMILIANO PEÑA, INTEGRANTES DEL EQUIPO DE CAPITAL MARKETS DE COLLIERS MÉXICO



Alonso Ibarzábal, Aloys Preisser y Maximiliano Peña, integrantes del equipo de Capital Markets de Colliers México.



México sigue siendo una potencia turística global, sin embargo, el ciclo actual del mercado hotelero ya no responde únicamente a ubicación, marca o tendencia. Hoy, el capital es más sofisticado, más selectivo y más disciplinado.

En conversación con Maximiliano Peña, especialista en hospitalidad dentro del equipo de Capital Markets, junto con Aloys Preisser y Alonso Ibarzábal, expertos en Capital Markets en Ciudad de México, analizamos la forma en la que se está redefiniendo la inversión hotelera en el país. La conclusión es clara: el atractivo permanece, pero las reglas han cambiado.

EL NUEVO MAPA TURÍSTICO: CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN SELECTIVA

El mapa turístico mexicano no está girando hacia nuevos destinos por moda; se está sofisticando por fundamentos.

En el segmento de resorts de playa, tres polos continúan liderando la atracción de capital: Los Cabos, Riviera Nayarit y Riviera Maya.

Los Cabos mantiene su posicionamiento como mercado premium consolidado, con un corredor que se ha extendido estratégicamente hacia Cabo del Este. Por su lado, Riviera Nayarit continúa su proceso de sofisticación con desarrollos de alto nivel que están redefiniendo la oferta del Pacífico.

Mientras tanto, la Riviera Maya conserva un pipeline activo que combina proyectos de ultra lujo con hoteles de servicio selecto enfocados tanto en turismo vacacional como en segmentos vinculados a convenciones y grupos.

Más allá del litoral, destinos como Valle de Guadalupe, Oaxaca de Juárez y corredores hacia Puerto Escondido muestran una dinámica creciente en turismo experiencial y de lujo boutique. Incluso Acapulco vive un proceso de reconfiguración, con nuevos proyectos hoteleros y residencias de marca que buscan redefinir su narrativa.

La expansión no es homogénea. Es estratégica.

BLEISURE Y NEARSHORING: LOS NUEVOS DRIVERS DE DEMANDA

Uno de los fenómenos más relevantes es la consolidación del modelo “bleisure”, una combinación entre viajes de negocio y experiencias de ocio. El huésped corporativo ya no solo asiste a una convención; extiende su estancia para disfrutar el destino.

Este comportamiento ha fortalecido no solo a mercados de playa, sino también a ciudades primarias como Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey.

Adicionalmente, el fenómeno del nearshoring ha comenzado a impactar la demanda hotelera en ciudades fronterizas como Tijuana y Ciudad Juárez. El crecimiento industrial no solo impulsa parques logísticos; también genera necesidad de hospedaje corporativo, estadias extendidas y hoteles enfocados en negocio.

Aquí, es donde la hospitalidad empieza a dialogar directamente con otras clases de activo y a integrarse dentro de una visión inmobiliaria más amplia.

DEL DESTINO AL UNDERWRITING: LA MIRADA DEL CAPITAL

Entender la dinámica turística es solo la mitad del análisis. Desde la perspectiva de Capital Markets, la pregunta ya no es únicamente “¿qué destino está creciendo?”, sino “¿qué estructura financiera sostiene ese crecimiento?”.

En otros sectores como el industrial, los drivers son claros: demanda manufacturera, exportación y nearshoring, aunque enfrentan cuellos de botella como factibilidades eléctricas o disponibilidad de agua. En hospitalidad, los factores son distintos: conectividad aérea, percepción internacional, infraestructura pública, estabilidad regulatoria y profundidad de demanda.

Hoy, el capital no persigue crecimiento superficial. Evalúa:

- Resiliencia del destino.
- Diversificación de la demanda.
- Estructura de costos operativos.
- Viabilidad financiera bajo distintos escenarios.
- Potencial de salida o recapitalización.

La disciplina ha aumentado.

Un proyecto hotelero atractivo ya no es únicamente el que proyecta altas ocupaciones, sino el que demuestra solidez en su estructura de capital y capacidad de absorber volatilidad.

LA HOSPITALIDAD COMO ACTIVO SOFISTICADO

La hospitalidad históricamente fue percibida como un activo más sensible al ciclo económico que industrial o multifamily. Sin embargo, el entorno actual está demostrando que, bien estructurado, puede ofrecer retornos competitivos y diversificación estratégica.

Lo que cambia es el perfil del inversionista.

Fondos institucionales, family offices sofisticados y desarrolladores con experiencia están entrando con una lógica distinta: no buscan únicamente ubicaciones icónicas, buscan fundamentos sólidos y estructura financiera coherente.

En este contexto, la sinergia entre conocimiento sectorial y análisis de Capital Markets se vuelve determinante.

Mientras la visión especializada en hospitalidad permite identificar destinos con verdadero potencial (más allá de la narrativa mediática), el análisis financiero asegura que el proyecto sea rentable, financiable y sostenible en el tiempo.

Ahí es donde el mercado se redefine.

EN EL SEGMENTO DE RESORTS DE PLAYA LOS CABOS,
RIVIERA NAYARIT Y RIVIERA MAYA, CONTINÚAN
LIDERANDO LA ATRACCIÓN DE CAPITAL.



Maximiliano Peña, especialista en hospitalidad dentro del equipo de Capital Markets de Colliers México.



CAPITAL INTERNACIONAL: EL INTERÉS DE MEDIO ORIENTE

Un indicador claro de esta nueva etapa es el creciente interés de grupos inversionistas y marcas provenientes de Emiratos Árabes Unidos, que actualmente analizan oportunidades en México.

Este acercamiento no responde sólo al atractivo turístico del país, sino a la posibilidad de estructurar vehículos de inversión claros, con fundamentos sólidos y marcos operativos definidos. El capital de Medio Oriente, caracterizado por su visión de largo plazo y sofisticación financiera, está dispuesto a participar siempre que exista claridad en el underwriting y estructuras que mitiguen riesgos.

Su interés confirma un mensaje central: México está en el radar del capital global, pero la decisión depende menos del destino y más de la estructura que lo respalda.

LA OPORTUNIDAD EXISTE, PERO NO ES AUTOMÁTICA

México continúa siendo uno de los mercados turísticos más relevantes del hemisferio. Su diversidad de destinos, conectividad internacional y creciente sofisticación en producto hotelero lo mantienen en el radar del capital global. Pero el capital ya no invierte por inercia. Invierte cuando hay:

- Claridad en los drivers de demanda.
- Infraestructura suficiente.
- Marco operativo estable.
- Estructura financiera sólida.
- Estrategia clara de salida.

El mensaje es contundente: el atractivo permanece, pero la improvisación ya no tiene cabida.

UNA VISIÓN INTEGRAL

La hospitalidad en México no está en retroceso; está en evolución. Los destinos premium se consolidan. Los mercados emergentes maduran. La demanda híbrida transforma el comportamiento del huésped. El capital, mientras tanto, eleva sus estándares.

Hoy, entender el activo no es suficiente. Estructurarlo correctamente es lo que marca la diferencia.

Desde nuestra visión, observamos un mercado con oportunidades reales, pero que exige un análisis profundo y ejecución disciplinada, porque en esta nueva etapa, el capital ya no invierte por destino, invierte por estructura. 🌍

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

EL NUEVO PARADIGMA DE LA TRANSPARENCIA FINANCIERA: NIIF S1, S2 Y LA RUTA HACIA EL NET ZERO CON SBTi

POR: THREE CONSULTORÍA MEDIOAMBIENTAL





En la actualidad, el sector inmobiliario y financiero atraviesan una transformación sin precedentes. Como bien señaló Larry Fink, CEO de BlackRock, "el riesgo climático es un riesgo a la inversión". Esta premisa ha dejado de ser una visión del futuro para convertirse en un mandato regulatorio y financiero que redefine la competitividad de las empresas en México y el mundo.

Dos marcos están definiendo esta nueva arquitectura:

- NIIF S1 y S2 (IFRS Sustainability Standards)
- Science Based Targets initiative (SBTi)

Y su interacción será determinante para desarrolladores, FIBRAs, fondos e inversionistas institucionales en México y Latinoamérica.

¿QUÉ SON LAS NIIF S1 Y S2 Y POR QUÉ SON OBLIGATORIAS?

La transparencia y la comparabilidad son hoy los pilares de la confianza en los mercados globales. Con la creación del **ISSB** (*International Sustainability Standards Board*) en la COP26, se introdujeron las normas **NIIF S1** (Requerimientos generales de divulgación sobre sostenibilidad) y **NIIF S2** (Divulgación específica sobre riesgos y oportunidades relacionadas con el clima).

En enero del 2025, el Diario Oficial de la Federación publicó las disposiciones generales aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado de valores donde se agrega que los informes financieros contengan la divulgación de información sobre sostenibilidad de acuerdo con las NIIF.

Esto significa que tras la validación del perfil jurisdiccional por parte de la CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores) en el 2025, los emisores de valores deberán presentar su información financiera sobre sostenibilidad por primera vez en 2026, cubriendo los datos del año fiscal 2025. Para ello, en junio del 2025 la CNBV, colaboró con el IFRS en la elaboración y validación del perfil jurisdiccional de México.

Todos los emisores mexicanos, excepto instituciones financieras, estados y municipios, deberán presentar su información financiera sobre sostenibilidad por primera vez en 2026, incluyendo información del año fiscal 2025.

Esto ya no es un reporte voluntario o reputacional, si no información financiera real de la empresa que se debe transparentar.

¿QUÉ EXIGEN EXACTAMENTE?

Las NIIF S1 y S2 obligan a revelar información bajo cuatro pilares:

- 1. Gobernanza:** Rol del Consejo y Alta Dirección, supervisión de riesgos climáticos e integración estratégica.
- 2. Estrategia:** Impacto financiero actual y potencial, resiliencia y análisis de escenarios climáticos.
- 3. Gestión de riesgos:** Integración con ERM, riesgos físicos y riesgos de transición.
- 4. Métricas y objetivos:** Emisiones Alcance 1, 2 y 3, metodología, metas de reducción y plan de transición.

En el sector inmobiliario, esto implica evaluar portafolios completos de propiedades, consumo energético, combustibles, energías renovables, CAPEX verde, riesgos climáticos y exposición regulatoria.

LA SOSTENIBILIDAD DEJA DE SER NARRATIVA Y SE CONVIERTE EN UN DATO AUDITADO

¿Dónde entra SBTi?

Para que un reporte bajo NIIF S2 tenga credibilidad ante inversionistas institucionales (como AFORES o fondos internacionales), la definición de metas debe ser robusta. Aquí es donde la iniciativa **Science Based Targets (SBTi)** se vuelve el aliado estratégico indispensable.

SBTi permite a las empresas establecer metas de reducción de emisiones alineadas con la ciencia climática para limitar el calentamiento global a **1.5°C**. Al adoptar SBTi, las organizaciones no solo validan sus objetivos ante un tercero reconocido, sino que reducen significativamente la fricción durante las auditorías de IFRS, al eliminar cuestionamientos sobre la ambición y la consistencia metodológica de sus metas.

SBTi PERMITE A LAS EMPRESAS ESTABLECER METAS DE REDUCCIÓN DE EMISIONES ALINEADAS CON LA CIENCIA CLIMÁTICA PARA LIMITAR EL CALENTAMIENTO GLOBAL A 1.5°C.

Tipos de compromisos:

- Metas de corto plazo (5-10 años)
- Metas Net-Zero a 2050 o antes
- Mitigación más allá de la cadena de valor

Requisitos clave de SBTi

- ≥95% de cobertura en Alcance 1 y 2
- Cobertura mínima de Alcance 3
- Año base ≥ 2015
- No se permiten créditos de carbono para cumplir metas
- Inventario completo bajo GHG Protocol
- Validación técnica independiente

NIIF + SBTi: La combinación estratégica

La implementación conjunta de NIIF y SBTi bajo una estrategia de Net Zero ofrece ventajas competitivas claras para el sector inmobiliario:

- 1. Reducción de Riesgos Financieros:** Identificación temprana de impactos en activos y pasivos derivados del cambio climático.
- 2. Acceso a Capital:** Los edificios sostenibles son el segundo uso de ingresos más financiado en el mercado de bonos sostenibles.
- 3. Eficiencia Operativa:** La ejecución de estrategias ASG (Ambiental, Social y de Gobernanza) puede reducir los costos operacionales hasta en un 60%.
- 4. Resiliencia Estratégica:** Integración de la sostenibilidad en la toma de decisiones al más alto nivel (Gobernanza).



LA IMPLEMENTACIÓN CONJUNTA DE NIIF Y SBTi BAJO UNA ESTRATEGIA DE NET ZERO OFRECE VENTAJAS COMPETITIVAS CLARAS PARA EL SECTOR INMOBILIARIO.

¿Qué significa esto para el sector inmobiliario?

1. Mayor escrutinio de inversionistas institucionales.
2. Mejor acceso a financiamiento sostenible.
3. Reducción de riesgo climático en valuaciones.
4. Mayor disciplina en gestión energética y CAPEX.

En conclusión, las NIIF S1 y S2 establecen el marco obligatorio. SBTi define el nivel de ambición.

El proceso de implementación para cumplir con estos estándares requiere un diagnóstico de brechas (Gap Diagnosis), evaluaciones de materialidad financiera y la estructuración de sistemas de reporte robustos. En **THREE**, entendemos que este camino hacia la madurez ASG comienza con un enfoque reactivo impulsado por el cumplimiento, pero debe evolucionar hacia una integración plena donde la sostenibilidad sea el motor de la creación de valor a largo plazo.

El futuro de la inversión inmobiliaria es verde, transparente y, sobre todo, basado en datos financieros rigurosos. La pregunta para las empresas ya no es si deben adoptar estos estándares, sino qué tan preparadas están para liderar en esta nueva era de transparencia climática. 🌱

THREE Consultoría Medioambiental

Expertos en Estrategia Net Zero y Cumplimiento NIIF S1 & S2.

www.three.com.mx

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



INVERSIÓN HOTELERA EN MÉXICO: RESULTADOS 2025 Y PERSPECTIVAS 2026 ANTE EL IMPULSO DEL MUNDIAL

POR: JUAN CARLOS ULLOA

Director Ejecutivo y líder en México y Centroamérica para el grupo de Valuación y Consultoría de Cushman & Wakefield

IRENE CAMALICH

Valuation & Advisory Associate Mexico

Gran Hotel Ciudad de México





Juan Carlos Ulloa
Director Ejecutivo y líder en México y Centroamérica para el grupo de Valuación y Consultoría de Cushman & Wakefield



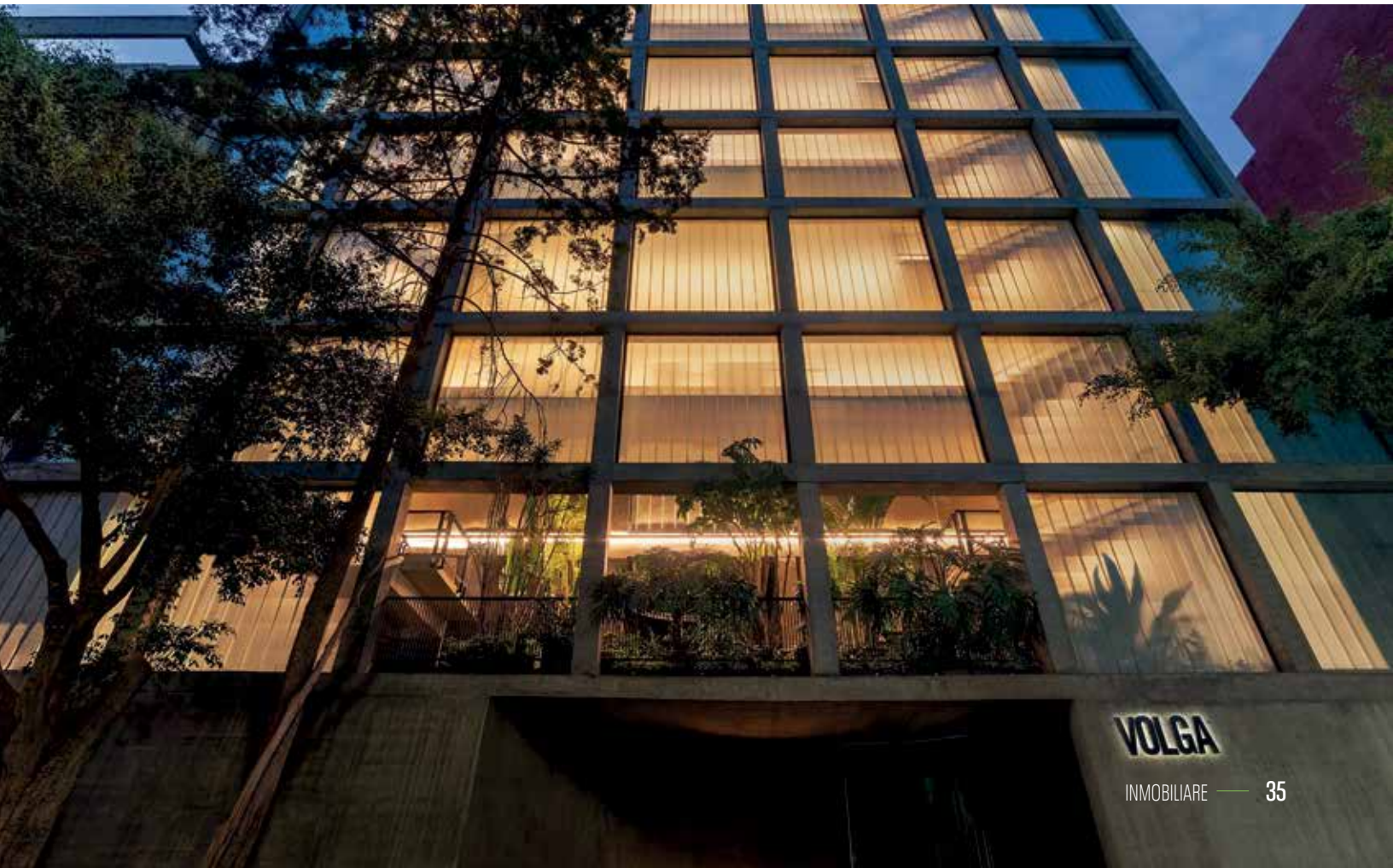
Irene Camalich
Valuation & Advisory Associate Mexico

Volga, Ciudad de México

El segmento de lujo y ultra lujo continuó mostrando mayor resiliencia, respaldado por demanda internacional de alto poder adquisitivo.

El sector hotelero en México cerró 2025 con cifras que consolidan su relevancia estratégica dentro de la economía nacional. El país registró 47.8 millones de turistas internacionales, lo que representó un crecimiento aproximado del 6% anual, con ingresos superiores a USD \$31 mil millones en divisas turísticas. Estos resultados reafirman la posición de México como uno de los destinos más dinámicos a nivel global.

Los principales destinos vacacionales (Riviera Maya, Cancún, Los Cabos y Punta Mita) mantuvieron niveles de ocupación promedio cercanos al 70-75%, con incrementos en tarifa promedio diaria (ADR) y estabilidad en indicadores operativos. El segmento de lujo y ultra lujo continuó mostrando mayor resiliencia, respaldado por demanda internacional de alto poder adquisitivo y una creciente sofisticación en la oferta hotelera.



VOLGA



Sofitel Mexico City Reforma, Ciudad de México

Perspectivas 2026: el Mundial como catalizador

De cara a 2026, el Mundial de Fútbol representa un catalizador relevante para la hotelería en México. Se estima la llegada de entre 5 y 5.5 millones de visitantes asociados al evento, con una derrama económica proyectada que podría superar los USD \$10 mil millones en impacto directo e indirecto.

En ciudades sede y destinos con alta conectividad aérea, se anticipan incrementos significativos en ocupación y presiones al alza en tarifas, con ajustes extraordinarios en ADR durante el periodo del torneo. Este efecto generará oportunidades tácticas para activos bien posicionados; sin embargo, el impacto estructural dependerá de la capacidad de los destinos para capitalizar el posicionamiento internacional posterior al evento.

El entorno para 2026 se perfila positivo, aunque más estratégico y selectivo. La estabilización gradual de condiciones financieras y la mayor disciplina en estructuración de proyectos sugieren un mercado donde el análisis técnico y la prudencia serán determinantes.

En este contexto, la valuación especializada adquiere un rol estratégico. Más allá de estimar valor, permite modelar escenarios, distinguir entre efectos coyunturales y fundamentos sostenibles, y sustentar decisiones de inversión, financiamiento o desarrollo con rigor cuantitativo.

Branded residences: evolución del modelo de inversión

Una de las tendencias más relevantes del ciclo reciente ha sido el crecimiento de proyectos con branded residences, que integran unidades residenciales privadas bajo el respaldo operativo y comercial de marcas hoteleras internacionales.

Este modelo ha demostrado ser una herramienta efectiva para diversificar fuentes de ingreso, fortalecer la comercialización anticipada de desarrollos y generar primas de valor asociadas al posicionamiento de marca. No obstante, su estructuración financiera es más compleja: requiere análisis integrales que contemplen desempeño hotelero, absorción residencial, esquemas de rentas administradas y escenarios de sensibilidad ante ciclos turísticos.

La correcta valuación de estos activos demanda metodologías especializadas que integren ambos componentes (hotelero y residencial) bajo supuestos financieros consistentes y análisis de riesgo robustos.

Marquis Reforma, Ciudad de México





Marquis Reforma, Ciudad de México

V&A Hospitality & Gaming Mexico

Experiencia reciente en hospitalidad (2023–2025):

- **+21,600 habitaciones valuadas**
- **USD \$10.6 billones** en valor agregado nominal de activos analizados
- Evaluación de **17 mercados turísticos y urbanos**
- Predominancia en proyectos de **lujo, ultra lujo y desarrollos mixtos con branded residences** ↻

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



COPA MUNDIAL 2026:

EL RETO INMOBILIARIO DEL ALOJAMIENTO TEMPORAL EN MÉXICO

Por Rubi Tapia Ramírez / rubi.tapia@inmobiliareconnect.com

México, junto a Estados Unidos y Canadá, será sede mundialista para la Copa Mundial FIFA 2026. En la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey se jugarán 13 partidos, lo que aumentará la demanda turística en el país.

En diversas entrevistas, Joséfina Rodríguez Zamora, titular de la Secretaría de Turismo Federal, ha informado que los partidos de fútbol aumentarán la llegada de visitantes internacionales, en conjunto, las tres sedes podrían recibir más de 8 millones de turistas, tan solo en la capital se esperan más de 5 millones.

Si bien el turismo se impulsará en el país, no existen suficientes cuartos de hotel o de alojamientos temporales que puedan cubrir la demanda activa durante los meses de junio y julio de 2026.

“De cuartos de hotel, entre los tres destinos, tenemos alrededor de 76 mil, claramente la infraestructura es insuficiente y ya no tenemos tiempo para construir hoteles, (si bien se van a incorporar) algunas llaves, la realidad es que por el tamaño del déficit que hay no se va a poder lograr”, comenta en entrevista para Inmobiliare Connect, Marisol Becerra, Directora de Estrategia de Datos y Consultoría en Monopolio.

Establecimientos de alojamiento temporal como Airbnb será una alternativa, sin embargo, la infraestructura no es suficiente. En Ciudad de México se han reportado más de 26 mil unidades activas, en Guadalajara más de 11 mil y en Monterrey arriba de 2 mil unidades.

Por eso los multifamily que se concibieron desde un inicio para rentas podrían ser una alternativa para los turistas, sin embargo, de acuerdo con Becerra, tampoco es un mercado enorme. En la capital del país hay entre 6 a 7 mil unidades, con ocupaciones entre el 75 y 80 por ciento.

“Seguimos teniendo un faltante, cuando los contratos venzan es muy probable que ante la demanda muchos empiecen a enfocarse en rentar por noche para atender ese gran pico de demanda que habrá en el mundial”.

En este sentido, la especialista indica que en las rentas institucionales cambiarán los contratos que sean de 15 a 30 días, para tener flexibilidad y utilizar las unidades para uso temporal durante la temporada alta.

“Es la necesidad de alojamiento para adultos masivos porque normalmente un hotel te ofrece sus habitaciones individuales. El 80-90% de las habitaciones tiene entre 20 a 35 metros cuadrados (m2) en donde entran de 2 a 3 personas. Lo que ocurre durante el mundial es que llegan grandes grupos, entonces las alternativas de AIRBNB o multifamily te permiten alojar hasta 6, y es una opción más viable tanto por costo como por convivencia”.



MARISOL BECERRA DIRECTORA DE ESTRATEGIA DE DATOS Y CONSULTORÍA EN MONOPOLIO.

DESAFÍOS EN LOS ALOJAMIENTOS DE CORTA ESTANCIA

Diversos inmuebles se podrán alquilar como alojamiento de corta estancia, gracias al ingreso extra que representa, no obstante, se debe tener en cuenta que hay grandes desafíos, principalmente el operativo.

“No es que todos los huéspedes se vayan a quedar todo el tiempo, habrá muchas entradas y salidas muy rápidas, así que la operación debe ser de tipo hotel. Hay que recordar que los complejos turísticos tienen todo el personal y todo el acondicionamiento para estos cambios constantes”.

“Estos edificios no fueron concebidos para funcionar como un hotel; al tener tanta saturación pueden presentarse diversos retos y se debe estar preparado para este tipo de crisis”. Se debe tomar en cuenta la limpieza, el cambio de blancos (toallas y sábanas), contar con un sistema eficiente para el check in o check out, y la saturación de los servicios como de wi-fi o elevadores.

Aunque esto será un gran desafío, Marisol Becerra señala que también es una oportunidad para que futuros inversionistas conozcan el modelo multifamily, con lo que da paso también a elevar las expectativas de hospitalidad e impulsar la demanda para viajeros de negocio.

“Este tipo de proyectos es lo mejor de dos mundos porque tiene el espacio y la amplitud de un departamento, pero operado por un profesional. Al final, no es un particular que está atrás sino una empresa que te va a garantizar los mejores servicios de wi-fi, electricidad, agua y más”.

RECOMENDACIÓN PARA INVERSIONISTAS QUE DESEAN ALQUILAR SU INMUEBLE EN EL MUNDIAL 2026

De acuerdo con la experta es importante que los inversionistas conozcan a profundidad el mercado, principalmente corredores tradicionales como la Condesa, Roma o Polanco en la Ciudad de México, sin embargo, no son los únicos que tendrán demanda.

“Las zonas próximas a los estadios también pueden ser nodos interesantes y posiblemente tendrán una demanda importante. (El mundial) puede detonar otros polos emergentes dentro de la ciudad donde también podamos integrar nuestras propiedades para atender esta demanda”.

Si bien la ubicación es esencial para este tipo de eventos, también lo es la estancia; en este caso, recomienda realizar modificaciones a las unidades, por ejemplo, integrar más camas para una mayor capacidad, garantizar el acceso a wi-fi e implementar cerraduras eléctricas con código para que su entrada sea más eficiente.

De igual modo, sugiere poner una estancia mínima de por lo menos 3 a 5 noches para reducir los costos de limpieza y evitar huecos de inventarios. 🌱

LOS MULTIFAMILY QUE SE CONCIBIERON DESDE UN INICIO PARA RENTAS PODRÍAN SER UNA ALTERNATIVA PARA LOS TURISTAS.





TERRITORIA

Firma inmobiliaria líder en México en la creación de
desarrollos residenciales de lujo

Presenta



One Laguna redefine la vida residencial de lujo en Cancún,
combinando conectividad marina y urbana con residencias
con vistas panorámicas a la laguna Nichupté

onelaguna.com

territoria.com



MUNDIAL 2026: MÉXICO, ANTE EL MAYOR RETO LOGÍSTICO Y URBANO EN DÉCADAS

POR: JUAN RANGEL
juan.rangel@immobiliare.com

La Copa del Mundo de la FIFA 2026 representará para México uno de los mayores desafíos logísticos, urbanos y de infraestructura de las últimas décadas.

Según estimaciones de la Secretaría de Turismo, México, Estados Unidos y Canadá recibirán más de 5.5 millones de visitantes internacionales, con hasta 2.5 millones únicamente en Ciudad de México. Esto provocará que aeropuertos, sistemas de transporte, servicios urbanos y cadenas de suministro deban adaptarse a la demanda, a través de coordinación temprana y estratégica entre autoridades, sector privado y especialistas en logística.

Expertas del sector, como Jocelyn Romero, CEO de Multimodal Solutions Cargo, coinciden que el evento mundialista podría ser el motor para acelerar la modernización del país, necesaria para sostener el crecimiento del turismo y la distribución de mercancías que enfrentará México en los próximos años.

"El reto siempre ha sido la conectividad. Las carreteras, los puertos y la falta de infraestructura ferroviaria son problemas que debemos superar para ser más competitivos", comenta Romero a Inmobiliare Connect.

Por su parte, Carlos Lozano, director general de ADUSA, coincide en que el Mundial 2026 será el catalizador que mostrará qué tan preparada está la industria logística para operar bajo presión constante.

"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, este evento cambiará el panorama: mercancía oficial, artículos promocionales, coleccionables, electrónica y moda deportiva".

El Mundial 2026 colocará a México frente a uno de los mayores desafíos logísticos y de infraestructura, poniendo a prueba su capacidad de coordinación y respuesta.

Repunte de servicios por el Mundial 2026 requerirán mejor logística

Para empresas especializadas en logística como MTM Logix, este evento implica exigencias críticas no solo en transporte y hospedaje, sino también en servicios de última milla, manejo de inventarios y procesos aduanales para atender la demanda temporal generada por millones de visitantes.

Mario Veraldo, director general de MTM Logix, detalla que México aún está a tiempo de prepararse en materia de infraestructura logística para la llegada de turistas este 2026. Sin embargo, comparte que uno de los puntos más críticos identificados es el sistema aeroportuario de la Ciudad de México.

"La distancia aproximada de 45 kilómetros entre el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) y el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA) representa un reto adicional en términos de conectividad y tiempos de traslado", señala en artículo para la Agencia EFE.

Asimismo, remarca la creación de experiencias como un punto de importancia para México, considerando que el objetivo no es solo cumplir, sino ofrecer una dinámica fluida, segura y de nivel para un evento deportivo mundial.

Veraldo, que fue miembro de la área de logística de la Copa Mundial de Fútbol Brasil 2014, recuerda que la nación sudamericana tuvo importantes cambios, lo que benefició a la población local en áreas como transporte terrestre, sobre todo en Sao Paulo, y desarrollo de tecnológica, como el uso de los pasaportes electrónicos.

Para este 2026, aunque considera que la parte turística será uno de los sectores más beneficiados, también ve un repunte para servicios como renta de autos, restaurantes y centros comerciales.

Además, recomienda que se realicen correctos protocolos para la entrada y salida de productos y personas, el país podría obtener reputación a nivel mundial, necesaria para abrir la puerta para futuros eventos.



Luis Francisco Robledo Cabello, Coordinador del CICM

Especialistas llaman a desarrollar con enfoque sostenible y seguridad

En este contexto de crecimiento que viene para México, especialistas hicieron un llamado a desarrollar infraestructura con un enfoque sostenible.

Luis Francisco Robledo Cabello, coordinador del Comité de Infraestructura del Colegio de Ingenieros Civiles de México (CICM), advirtió que el desarrollo de grandes proyectos de transporte tienen impactos significativos al equilibrio ecológico.

“La fragmentación de hábitats, la alteración de corredores biológicos, la presión sobre áreas naturales y la afectación a especies en peligro de extinción obligan a replantear de manera profunda la forma en que se concibe la infraestructura”.

Agregó que es indispensable reconocer que cada obra de ingeniería interactúa con sistemas naturales altamente vulnerables.



La llegada de millones de turistas acelerará la modernización logística de México y revelará qué tan preparada está la industria para operar bajo presión constante.

Desarrollo de infraestructura rumbo al Mundial 2026 debe integrar sostenibilidad, seguridad y planeación ambiental desde las primeras etapas.

En este contexto, Juan José Orozco y Orozco, presidente de la Asociación Mexicana de Ingeniería de Vías Terrestres (AMIVTAC), afirma que la infraestructura de movilidad no debe concebirse únicamente como obra física, sino como un instrumento de política pública para el desarrollo integral, con una dimensión social central.

El especialista considera de importancia incorporar desde la planeación variables ambientales clave y adoptar enfoques basados en evidencia científica, como la ecología de carreteras.

Asimismo, Juan Carlos Tejeda, coordinador de Medio Ambiente y Sustentabilidad del CICM, señala que todo proyecto genera impactos inevitables, por lo que la clave no es negarlos, sino gestionarlos desde etapas tempranas, con la participación de especialistas ambientales desde el inicio.

“Hay una tensión histórica entre infraestructura y conservación, por lo que se debe fortalecer la planeación colectiva, la toma de decisiones informadas y los mecanismos de compensación para alcanzar soluciones más equilibradas y sostenibles”.

Finalmente, es necesario destacar que el torneo reunirá a 48 selecciones nacionales, con 104 partidos totales y 12 en territorio mexicano, incluyendo el partido inaugural el 11 de junio de 2026 en el Estadio Banorte (antes Estadio Azteca).

En este contexto, la Comisión Permanente del Congreso mexicano aprobó una propuesta para exhortar a la Secretaría de Turismo, la Secretaría de Relaciones Exteriores y a gobiernos estatales a reforzar la promoción turística del país en el extranjero, así como las acciones de seguridad para proteger a turistas. 🌱



Juan José Orozco y Orozco, Presidente de AMIVTAC



Juan Carlos Tejeda, coordinador de Medio Ambiente y Sustentabilidad del CICM



CBRE:

Inteligencia estratégica en el mercado hotelero

Por: Mónica Herrera monica.herrera@inmobiliareconnect.com

En un entorno inmobiliario donde la especialización es la clave de la rentabilidad, la hotelería en México atraviesa una transformación profunda que exige decisiones basadas en datos. De acuerdo con Juan Pedro Saenz-Diez, Vicepresidente de Hotelería de CBRE México, esta evolución ha sido el motor para consolidar a la firma como un aliado estratégico integral a través de la Plataforma de Hotelería de CBRE.

Una herramienta, robusta y la más completa del país, que permite acompañar al inversionista en cada fase del ciclo inmobiliario, transformando información compleja en una hoja de ruta clara para maximizar el valor y la longevidad de los activos.

El éxito de esta plataforma reside en su capacidad de anticipación. Gracias a un equipo de Market Research, CBRE facilita la toma de decisiones estratégicas al identificar tendencias antes de que el mercado las absorba. Esta visión se complementa con el área de **Avalúos**, la más experimentada de México, que no solo determina el valor de las propiedades principales del país, sino que robustece la capacidad de financiamiento y la toma de decisiones internas de los clientes.

Al integrar la experiencia técnica de **Turner & Townsend** para temas de construcción y mantenimiento, CBRE cierra el círculo de asesoría con el área de **Brokerage y consultoría**, y el equipo de **Asset management Hotelero** quien facilita el seguimiento de los presupuestos y la operación, garantizando que el activo mantenga su competitividad desde la primera piedra hasta su estabilización o venta.

VISIÓN INTEGRAL Y MAXIMIZACIÓN DEL VALOR

Esta visión integral es especialmente crítica al tratar con los llamados *Trophy Assets*. Saenz-Diez explica que estas propiedades de alto valor operan bajo una lógica distinta, ya que su componente patrimonial a largo plazo las hace menos dependientes del ciclo inmediato, atrayendo a inversionistas que buscan seguridad en activos difícilmente replicables.

"Lo importante es entender que los *Trophy Assets* pueden atraer a clientes menos interesados en maximizar retorno y si en entrar en proyectos más seguros y estables, en propiedades difícilmente replicables y por ello menos ligadas a la rentabilidad inmediata", explica en entrevista para Inmobiliare Connect.

Sin embargo, la rentabilidad real no se limita a métricas de ocupación o tarifa diaria; depende de una selección detallada del socio operador o "bandera" que mejor comprenda el activo y de un plan de Capex disciplinado que proteja el flujo de caja ante volatilidades como el tipo de cambio o factores ambientales.

"Hay que ayudar a los operadores a que bajen los costos de operación sin afectar a la experiencia del huésped. Cada vez vemos más casos donde el SDR y la ocupación del hotel son óptimos, pero los gastos de gestión se llevan gran parte del beneficio esperado".

Con respecto al apetito por inversiones en el sector, el **Vicepresidente de Hotelería** de CBRE México, apunta que a nivel nacional se observa un mayor interés, principalmente por inversionistas que buscan diversificar sus portafolios y no depender únicamente de activos industriales, de oficinas o retail.

A este escenario se suma el encarecimiento del crédito, a lo que Saenz-Diez explica que el financiamiento tradicional vía bancos o fondos de deuda *Mezzanine* se mantiene robusto, especialmente en destinos de playa, ciudades fronterizas y la Ciudad de México. Mientras que instrumentos como la bursatilización de activos o bonos siguen siendo poco habituales, el capital tradicional mantiene un apetito vigente por el mercado hotelero mexicano.

En un mercado que migra hacia esquemas asset-light, la firma se posiciona como el puente necesario entre propietarios, fondos y operadores para garantizar que cada peso invertido genere valor a largo plazo.

“Creemos que el mercado mexicano necesita potenciar las marcas operadoras independientes de las Banderas hoteleras, ya que de esta manera se aprovechan al 100% el poder de las Banderas en el diseño de nuevas marcas y su canal comercializador y por otro se optimiza la gestión de los activos”.

De acuerdo con el Market Research de CBRE, una unidad asociada a una marca de lujo puede venderse hasta un 30% por encima de un producto sin marca.

BRANDED RESIDENCES, DESTINOS Y TENDENCIAS DEL MERCADO HOTELERO PARA EL 2026

El mapa de inversión en México muestra oportunidades claras en destinos de playa consolidados como **Quintana Roo, Puerto Vallarta-Riviera Nayarit y Baja California Sur**, los cuales siguen siendo los más atractivos. Mientras tanto, plazas como **Ixtapa-Zihuatanejo, Puerto Escondido, Puerto Peñasco o Huatulco** van en dirección a un turismo ligado al desarrollo residencial.

Una tendencia en estos destinos que cada día toma más fuerza es el auge de las **Branded Residences**, un activo que cometa, es una óptima decisión de inversión ya que minimizan el equity necesario para el proyecto, adelantan la obtención de retornos y maximizan el precio de renta.

De acuerdo con el *Market Research* de CBRE, una unidad asociada a una marca de lujo puede venderse hasta un 30% por encima de un producto sin marca. Sin embargo, se trata de productos muy específicos por lo que deben seleccionarse mercados concretos, precios y apetito de los mismos.

“En México probablemente los destinos más favorables para este tipo de inversión sean la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey y los destinos de playa”.



Juan Pedro Saenz-Diez Vicepresidente de Hotelería de CBRE México

EL ROL DE LOS CRITERIOS ESG

En este proceso de institucionalización, los criterios **ESG (Ambientales, Sociales y de Gobernanza)** comienzan a ganar terreno en la estructuración financiera. Aunque el mercado aún muestra opiniones divididas, CBRE integra estos factores en la toma de decisiones y valuación, entendiéndolos como un componente de resiliencia. 🌱

MARRIOTT INTERNATIONAL REFUERZA SU PRESENCIA EN MÉXICO CON 70 NUEVOS PROYECTOS

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliareconnect.com

En una entrevista exclusiva para Inmobiliare Connect, Alonso Burgos, vicepresidente de Desarrollo para Marriott International en el Caribe y Latinoamérica (CALA), reveló la estrategia que la compañía tiene para posicionar a México como su mercado más estratégico en la región. Al cierre del 2025, Marriott alcanzó 295 propiedades operando en el país, que suman más de 43,500 habitaciones.



De acuerdo con Burgos, de los 94 contratos firmados en la región CALA, 28 fueron para México. Actualmente, Marriott cuenta con un robusto pipeline de más de 70 proyectos en desarrollo en el país, lo que refleja una confianza plena en la estabilidad y madurez del mercado mexicano.

"México se consolida como un mercado estable y maduro que aporta más del 30% de las propiedades en desarrollo de la región". Esta expansión se basa en una estrategia de "máximo y mejor uso", donde cada ubicación se estudia meticulosamente para decidir si el proyecto debe ser un hotel midscale, de servicio selecto o un resort de lujo con componentes residenciales.



Alonso Burgos, vicepresidente de Desarrollo para Marriott International, Caribe y Latinoamérica



Cleviá San Miguel de Allende de Autograph Collection.

Al cierre del 2025, Marriott alcanzó 295 propiedades operando en el país, que suman más de 43,500 habitaciones.

Cabe destacar que durante 2025, la firma sumó a su portafolio diversas inauguraciones entre las que destacan:

- Paraíso de la Bonita, de la marca Luxury Collection en Riviera Maya.
- Cleviá San Miguel de Allende de Autograph Collection.
- Moxy Tulum

El auge de las conversiones y el ecosistema Bonvoy

Uno de los pilares que ha acelerado este crecimiento es la flexibilidad del modelo de negocio. Según explicó Burgos, aproximadamente un tercio de los nuevos acuerdos en la región provienen de conversiones de hoteles existentes. Marcas como Autograph Collection, Luxury Collection, Tribute Portfolio y la reciente Series by Marriott permiten a los propietarios transformar activos subutilizados y acceder de inmediato a la red de distribución global de la cadena.

“Convertir un activo existente es especialmente atractivo cuando el hotel está bien ubicado pero subutilizado: permite entrar al mercado con menor inversión y mayor velocidad que una obra nueva”.

Marriott cuenta con un robusto pipeline de más de 70 proyectos en desarrollo en el país.

Además, el valor añadido para los inversionistas reside en el ecosistema de Marriott Bonvoy. Con más de 260 millones de socios a nivel mundial, cerca del 68% de la ocupación de los hoteles proviene de este programa de lealtad, lo que permite sostener tarifas competitivas y optimizar la rentabilidad frente a hoteles independientes.

De igual forma, explicó que un punto medular de la estrategia de Marriott es su modelo de negocio asset-light, operado a través de contratos de gestión (MXM) y franquicias. Esquema basado en alianzas de largo plazo con inversionistas que aportan el capital, mientras Marriott contribuye con su marca, robusto ecosistema de ventas y conocimiento operativo.

“El objetivo central es estructurar términos financieros equilibrados que aseguren la viabilidad del proyecto y un flujo de caja sólido para el hotel. Marriott no es un observador externo; la compañía colabora activamente desde la concepción del proyecto, respaldando el plan de negocio con proyecciones realistas y evaluando la viabilidad de forma conjunta”.

Aperturas 2026

Tras un 2025 marcado por aperturas, Marriott International prepara para 2026 una serie de inauguraciones que diversificarán su presencia en diversos segmentos:

- **The St. Regis Costa Mujeres Resort en Cancún (Lujo).**
- **Delta Hotels & Resorts en Veracruz.**
- **Sheraton en León, Guanajuato.**
- **Autograph Collection en Saltillo.**
- **Sostenibilidad como motor de valuación**





Paraíso de la Bonita, de la marca Luxury Collection en Riviera Maya.

Sostenibilidad como motor de valuación

Alonso Burgos destacó que el crecimiento de Marriott va de la mano con criterios ESG. Bajo la plataforma Serve 360, la compañía ha duplicado su número de hoteles con certificaciones ambientales en la región; al incorporar diseño ecoeficiente desde la construcción, uso de materiales locales, eficiencia energética, manejo responsable del agua y residuos.

Para los desarrolladores, esto no solo reduce costos operativos, sino que abre las puertas a créditos verdes y eleva la valuación del activo ante un mercado que privilegia los estándares sostenibles. Asimismo, las propiedades con desempeño destacado en sostenibilidad ganan ventaja en licitaciones corporativas (RFPs), ya que muchas empresas privilegian hoteles que cumplen estándares ESG.

“Iniciativas como Connect Responsibly, centrada en eventos sostenibles, promueven la medición de la huella de carbono y ofrecen mecanismos de compensación, demostrando a clientes la incorporación de prácticas ESG verificables”.

Con este enfoque en ubicaciones ganadoras, alianzas estratégicas bajo su modelo asset-light y el poder de sus más de 30 marcas, Marriott International reafirma su compromiso de seguir transformando el paisaje de la hospitalidad en México durante los próximos años. 🌱

The St. Regis Costa Mujeres Resort en Cancún





WYNDHAM HOTELS MODELO DE CRECIMIENTO Y HOTELERO

POR: RUBÍ TAPIA
rubi.tapia@inmobiliareconnect.com



En Latinoamérica, el corporativo de Wyndham Hotels está dividido en Ciudad de México (México), São Paulo (Brasil) y Buenos Aires (Argentina).



Carolina Pinheiro, vicepresidenta de desarrollos de Wyndham Hotels Latinoamérica

Wyndham Hotels cuenta con un portafolio de más de ocho mil hoteles, de los cuales más de seis mil se localizan en Estados Unidos. Entre 2017 y 2018 inició su expansión internacional, abriendo oficinas en Latinoamérica, Asia y Europa.

“En Latinoamérica tenemos más de 100 empleados en nuestros corporativos de Ciudad de México (México), São Paulo (Brasil) y Buenos Aires (Argentina), estas urbes junto con el Caribe son fundamentales para nosotros”, comenta en entrevista para Inmobiliare Connect, Carolina Pinheiro, vicepresidenta de desarrollos de Wyndham Hotels para Latinoamérica.

Asimismo, destaca que la compañía sigue creciendo en Latinoamérica, en países como Perú, Ecuador, Colombia, Costa Rica y Panamá, regiones con alto potencial de inversión hotelera a largo plazo.

“Cuando hablamos de mercados importantes, las capitales importantes siempre son: CDMX y São Paulo que continúan creciendo mucho. En México, los destinos de playa como Los Cabos, Punta Mita y Playa del Carmen continuarán creciendo por la demanda internacional principalmente de americanos, es por esta razón que son mercados muy importantes para nosotros”.

Estructura de transacciones y modelos de asociación de Wyndham Hotels

En la conversación, Carolina Pinheiro menciona que desde la empresa los modelos que implementan son los de franquicias. “Cuando Wyndham Hotels ofrece la marca está otorgando también un paquete de herramientas, porque se va a conectar un hotel con muchos canales de servicio, y esa es la gran ventaja que hoy en día tenemos. Es decir, un hotel en Mérida va a estar conectado con todo el mundo por una marca de nosotros”.

Este modelo de franquicia lo que permite es que el hotel pueda ser operado por el propietario o por un operador hotelero. Además, impulsa la fuerza de ventas en el desarrollo y brinda una capacitación constante.

“En el mundo, el 90% de nuestros hoteles son con un modelo de franquicia y en algunos países Wyndham también ofrece la gestión para ser el operador del hotel. Pero eso depende mucho de la ubicación y el propietario, este servicio lo ofrecemos en Latinoamérica: Brasil, Paraguay y Argentina, Barbados en Caribe y Costa Rica”.



Wyndham São Paulo, Brasil

¿Cuál es la mejor opción modelo de franquicia o de gestión de un hotel?

Basado en la experiencia que tiene Carolina Pinheiro en el mundo de los negocios hoteleros, la respuesta depende de varios factores: “Siempre digo que no existe un modelo correcto, el correcto es entender la necesidad del propietario, del desarrollador del proyecto para buscar el mejor operador y el mejor concepto de franquicia o de gestión”.

En este sentido, desde la empresa se enfocan en conocer a fondo al propietario para entender sus necesidades, en la mayoría de veces muchos de ellos no tienen tiempo suficiente para dedicarle tanto tiempo al hotel.

“Es mucha conversación y entendimiento de lo que realmente hace sentido para el cliente, no hay un modelo correcto o incorrecto, eso no existe es de acuerdo a cada propietario y relación comercial”.

También resalta que en muchas ocasiones los hoteles se tienen que reconvertir, es decir, que pasan de ser una marca independiente a pertenecer a Wyndham, ya sea por el modelo de franquicia o por el paquete de herramientas de una de las 25 marcas existentes.

“Un hotel independiente hoy busca muchas marcas internacionales porque quiere nuevos clientes y las marcas de Wyndham ofrecen diversos beneficios”.

Carolina Pinheiro explica también que la compañía ofrece apoyo en nuevas construcciones de hoteles. Firman contratos con el propietario que está empezando un desarrollo y Wyndham brinda la mejor asesoría para que el producto tenga menos costo de operación, más experiencia con el huésped y generar más negocios.



Wyndham Los Cabos, México



Wyndham Ciudad de México, México

“Siempre digo que no existe un modelo correcto, el correcto es entender la necesidad del propietario y el proyecto”.

Creación de valor a largo plazo

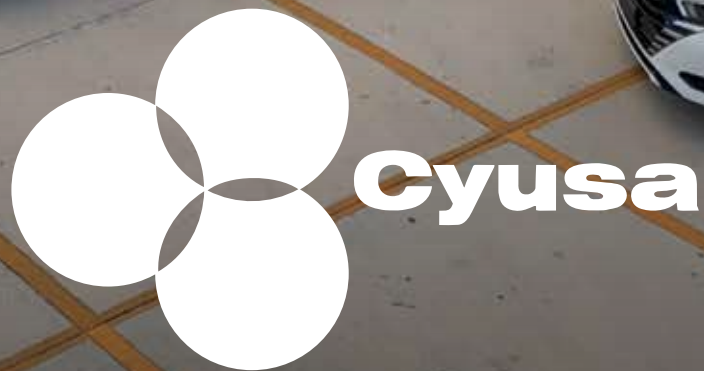
Para que una marca sea utilizada en un desarrollo, diversas áreas como de marketing o ventas se integran, ya que ellas entienden cuáles son las necesidades del mercado. “Si el producto ya existe, la definición tiene que ser más estricta porque ya se hizo algo, si se va a construir es más fácil gracias al estudio de mercado que hay porque se conoce las necesidades”.

En este sentido, Wyndham no invierte en activos, sino en el conocimiento, por ejemplo en tecnología para estar siempre un paso adelante del mercado.

“Nuestra fortaleza es atraer beneficios para los hoteles, hacemos mucha investigación en todo para buscar las mejores oportunidades realmente para el propietario y Wyndham”.



Wyndham Buenos Aires, Argentina



Cyusa

**30 AÑOS EDIFICANDO EL PRESENTE DE
MÉXICO CON EXCELENCIA OPERATIVA**

POR: MONICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliareconnect.com



CYUSA celebra este 2026 tres décadas bajo su identidad corporativa actual.

Tras un largo camino lleno de enormes satisfacciones y significativos retos, CYUSA cumple 30 años en el sector de la construcción en México, consolidándose como una de las firmas más versátiles y confiables del país.

Este aniversario llega en un momento clave para la compañía y la familia fundadora, ya que CYUSA es el resultado de una evolución estratégica: tres décadas de consolidación técnica y operativa bajo una etapa fundacional previa, que, sumadas a estos 30 años de identidad corporativa actual, reúnen más de seis décadas de experiencia. Hoy, esta herencia integra a tres generaciones que buscan posicionar, a nivel internacional, la ingeniería y arquitectura mexicana.

La experiencia y confianza obtenida durante sus primeros 30 años en el ámbito profesional fue lo que le permitió a su fundador, el **Ing. Arq. Cecilio Enrique Córdova Gómez**, crear CYUSA; una constructora que este 2026 celebra tres décadas bajo su identidad corporativa actual, compitiendo en las grandes ligas de la infraestructura nacional y la iniciativa privada.

“Actualmente, mi padre tiene 85 años y la empresa inició a finales de los años 60. Durante años no tuvimos una identidad corporativa; se tenían diversas razones sociales y cambios de nombre hasta 1996”, explica el Mtro. Enrique Córdova Avelar, CEO de CYUSA.

La historia formal de CYUSA inicia justamente en ese año; sin embargo, la transición no fue meramente estética, sino que representó el primer paso hacia la profesionalización de una visión que buscaba perdurar por generaciones.

En palabras de Enrique Córdova, la trayectoria detrás de la compañía se resume en **resiliencia**, un concepto que los ha acompañado durante todos estos años hasta convertirse en parte de su filosofía. “No se trata solo de resistir, sino de la capacidad inquebrantable de levantarse ante las crisis económicas y las fluctuaciones del mercado que han sacudido a México en las últimas décadas. Esto nos ha permitido fortalecernos tras cada ciclo adverso”.



CYUSA cuenta con una cartera de clientes que incluye: Nestlé, Merck, Becton Dickinson, Wyeth, Bosch, Boehringer Ingelheim, Kellogg's, Nadro, ASUR, Bovis y Sanofi.



CYUSA y el salto a la iniciativa privada

La mayor transformación de CYUSA se dio en 2005 con la llegada de su actual CEO a la compañía. Su incorporación aportó una visión analítica y corporativa distinta a la técnica tradicional.

De acuerdo con el también abogado, la empresa operaba principalmente en el sector de obra pública. Si bien la solvencia técnica era indiscutible, Córdova detectó una oportunidad en el sector privado, específicamente en las empresas de clase mundial o "triple A".

“Mi incorporación fue complicada, ya que yo venía de otra cultura organizacional y no conocía el mercado, pero el gran equipo de trabajo que ya había formado mi padre me ayudó a realizar un curso intensivo de todas las actividades, lo que me permitió aprender rápido y empezar a tomar las riendas”.

Asimismo, detalla que los cambios también se realizaron a nivel corporativo mediante la creación de una gerencia de marketing, una figura prácticamente inexistente en el sector de la construcción de principios de siglo en México. Con esto, CYUSA dejó de esperar licitaciones para salir a "tocar puertas" y ofrecer soluciones a medida.

La estrategia inicial se enfocó en las industrias farmacéuticas y de alimentos, nichos con altos estándares de exigencia y calidad; factores que obligaron a la empresa a realizar una reingeniería profunda de su talento humano. Esta transición no estuvo exenta de fricciones; la resistencia natural al cambio de un equipo habituado a la obra pública fue superada mediante una rigurosa selección de perfiles y una cultura de capacitación continua.

“Las exigencias de hacer una obra privada son diametralmente muy superiores. Con empresas de ese tamaño hay estándares que cumplir y los equipos de aquella época no estaban acostumbrados; claro que hubo resistencia, pero logramos renovar el talento que teníamos a través de buenos procesos de selección de personal”.

Hoy, ese esfuerzo se traduce en una cartera de clientes que incluye a los nombres más importantes de la industria global como **Nestlé, Merck, Becton Dickinson, Wyeth, Bosch, Boehringer Ingelheim, Kellogg's, Nadro, ASUR, Bovis y Sanofi**, consolidando a CYUSA como un aliado estratégico capaz de ejecutar obras de alta complejidad dentro de plantas en operación, donde la precisión es quirúrgica y el margen de error es cero.





Arq. Cecilio Enrique Córdova Gómez, Socio Fundador



Lic. Edith Escobar Gallardo, Directora de Expansión

Infraestructura nacional: el orgullo de edificar el presente

Actualmente, CYUSA cuenta con un lugar clave en la industria nacional, participando en proyectos como la **Terminal 4 del Aeropuerto de Cancún**, las estaciones de la línea **K del Tren Interoceánico** y la remodelación de los **aeropuertos de Tulum y Apodaca**.

En estas obras, la compañía actúa como un socio de confianza para grandes concesionarios privados y consorcios internacionales. No obstante, su visión va más allá del territorio mexicano, ya que han recibido invitaciones para participar en proyectos ubicados en Centro y Sudamérica.

“Tenemos la idea puesta en crecer hacia más proyectos de este tipo. Estamos evaluando la posibilidad de entrar de nuevo a la obra pública, pero ya en los niveles de

gran infraestructura. La idea es ir por más, no solo a nivel aeropuertos; estamos planteando entrar a la parte de grandes puentes, marinas, puertos, entre otras”.

Cabe destacar que participar en la infraestructura que utilizarán las próximas generaciones es, para la familia Córdova, la validación definitiva de su compromiso con el desarrollo del país.

Evolución de CYUSA: Tecnología y sofisticación del servicio

Con la integración del **Ing. Sebastián Enrique Córdova Díaz**, la tercera generación aporta un nuevo enfoque a la organización. Su llegada ha abierto dos frentes estratégicos que marcarán el ritmo de la empresa en la próxima década.

El CEO detalla que el primer enfoque está en el interiorismo de alta gama y retail, un segmento con obras “petit”, pero con un alto porcentaje de rentabilidad. Ejemplo de ello son los proyectos en construcción de los Hoteles Chablé en Ensenada, Baja California, y Costa Alegre en Jalisco.

“Sebastián ha identificado que el valor de la construcción no solo reside en el volumen, sino en la rentabilidad de los detalles. El enfoque en acabados de lujo para hotelería y espacios corporativos permite a CYUSA ofrecer una solución integral donde el diseño y la ingeniería convergen”.

Por otra parte, se encuentra la **transformación digital**, donde se busca implementar la inteligencia artificial para el monitoreo de obras y el desarrollo de una aplicación móvil exclusiva para clientes, permitiéndoles gestionar informes, cronogramas y comunicación directa en tiempo real.

“Él está muy enfocado en dar ese salto tecnológico, lo que beneficiará a ambas partes. Ese será el futuro de la empresa y la comunicación con nuestros clientes. Además, estoy seguro de que será un excelente líder cuando me toque pasar la estafeta y hará que CYUSA continúe creciendo”.



Lic. Mario de los Cobos Dondé, Gerente de Nuevos Proyectos



Arq. Ricardo Pérez Arregui, Gerente Comercial

Visión 2030: Institucionalización y mercado bursátil

El futuro de CYUSA se escribe con las reglas del Gobierno Corporativo. De acuerdo con Córdova Avelar, para lograr un crecimiento sostenido es necesario separar la pasión familiar de la objetividad de los datos, razón por la que la compañía se encuentra en proceso de transición hacia un Consejo de Administración robusto.

“En la medida en que la empresa crece, es vital que las decisiones más importantes sean tomadas por especialistas en diversos temas; si bien nosotros podemos participar, debemos delegar a expertos que aporten más desarrollo y conocimiento”.

Bajo esta premisa, el objetivo del empresario es que, para 2030, la operación diaria esté en manos de cuadros directivos de excelencia (CEO y CFO independientes), permitiendo a la familia centrarse en la estrategia y visión de largo plazo.

La meta de cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores es parte de una estrategia financiera para captar capital público que financie la expansión hacia Centro y Sudamérica.

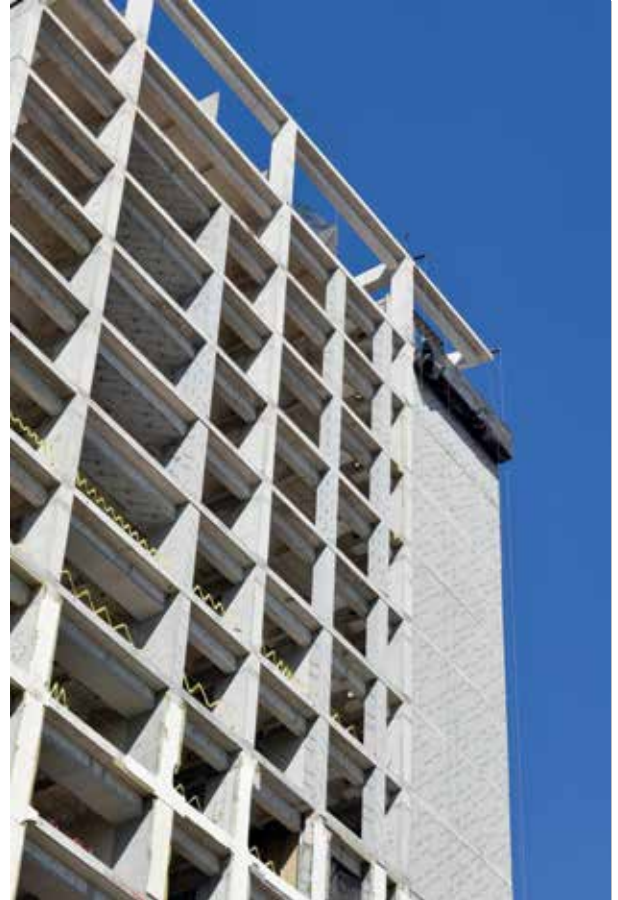
El siguiente paso en esta evolución es la **bursatilización**. La meta de cotizar en la **Bolsa Mexicana de Valores** no es solo un objetivo de estatus, sino una estrategia financiera para captar capital público que financie la expansión hacia **Centro y Sudamérica**.

“Estos dos mercados han crecido mucho en los últimos años y han abierto espacios para la participación mexicana en importantes proyectos de infraestructura. De hecho, hemos tenido invitaciones para trabajar en Perú, Ecuador, Guatemala y Cuba”.

Sin embargo, esta expansión no está prevista en su estrategia inmediata; aunque es un objetivo a futuro, hoy en día Enrique Córdova busca fortalecer la presencia de CYUSA en México y lograr la bursatilización. “Queremos crecer más en el país, tener más experiencia y herramientas, antes de salir al extranjero”.

Finalmente, Enrique Córdova Avelar enfatiza que la empresa cuenta con un plan de vuelo claro hacia la internacionalización. Con tres generaciones unidas por una misma pasión, no solo está celebrando 30 años de cumplimiento; está sentando las bases para los próximos 60 años de liderazgo en la construcción mexicana.

“Lo que más me enorgullece es tener a un padre que es un ejemplo de vida, que empezó desde cero, y a un hijo dispuesto a aportar nuevas ideas para que este legado siga creciendo”, concluye el CEO.



ALIAH LOMAS VERDES ENTREGA LOS PRIMEROS DEPARTAMENTOS DE TORRE A

El pasado 30 de enero del 2026, el desarrollo residencial **Aliah Lomas Verdes**, ubicado en **Naucalpan de Juárez**, Estado de México, dio un paso clave en su consolidación al entregar los primeros 23 de los 67 departamentos de su **Torre A**, todos ya escriturados. Esta entrega marca el inicio de la etapa habitacional de uno de los proyectos de vivienda vertical más ambiciosos de la zona.

De acuerdo con Francisco Rojas, Director Comercial de Aliah Lomas Verdes, el proyecto ha evolucionado desde su concepción inicial hasta convertirse en un producto que supera las expectativas originales.

“Hace poco más de dos años ofrecimos un producto muy sólido que, con el paso del tiempo, atravesó un proceso de mejora continua para lograr un entregable que hoy está muy por encima de lo que el cliente esperaba”.

"¡Me encantó todo! Los acabados, el parque, el trato que recibí desde el primer día por parte de todo el equipo. Lo que más me gustó es que cumplieron con la fecha de entrega de mi departamento, ¡eso no me había pasado nunca!, en otras inversiones que hice anteriormente. Eso me confirma que tomé una muy buena decisión al elegir Aliah Lomas Verdes" - Ana Alejandra J. - Propietaria de Torre A.

Los departamentos se entregan completamente equipados, con acabados pensados en ofrecer confort, funcionalidad y durabilidad. Cuentan con pisos de porcelanato importados de Europa, clósets y cocinas de carpintería de primer nivel, equipadas con estufa de seis honrillas, horno de microondas de acero inoxidable y campana extractora. A ellos se le suman cancelas de cristal templado importados; así como cancelería con aislante acústico y térmico en ventanas.

Los muros del interior y exterior incorporan materiales de aislante acústico, recubrimientos retardantes contra incendios y un sistema integral de protección contra siniestros para todas las torres. Además, cada departamento dispone un amplio balcón con vistas panorámicas que pueden estar orientadas hacia la **Ciudad de México, Lomas Verdes, Satélite** y/o áreas verdes del **Parque Naucalli**.

"Muchos de nuestros clientes se están llevando una grata sorpresa al recibir su departamento. La expectativa inicial era distinta y, en la práctica, la estamos superando", agrega Rojas.

La desarrolladora prevé continuar con el calendario de entregas en los próximos meses. En un período estimado de dos a tres meses se entregarán los 96 departamentos de la **Torre B**, mientras que la **Torre C**, compuesta por 49 unidades, se entregarán en un plazo aproximado de 10 a 11 meses.

Para Ramón Husni, CEO de Aliah Developments, el desarrollo residencial responde a una visión integral de bienestar y comunidad.

"**Aliah Lomas Verdes** nace con el objetivo de elevar la calidad de vida, de crear espacios donde las personas puedan convivir, conectar con la naturaleza y desarrollar



sus sentidos. Son torres pensadas para que los habitantes encuentren un equilibrio entre su entorno, su hogar y su estilo de vida".

Aliah Lomas Verdes: Amenidades pensadas para el bienestar

Uno de los principales diferenciadores del desarrollo es su amplia oferta de amenidades; los residentes tienen acceso a más de 30 espacios comunes, diseñados para el descanso, la recreación y la convivencia, entre ellos: playground, salón de yoga, alberca, coffee bar, gimnasio, enoteca, spa, salones de belleza y masajes, salón de eventos, rincones de lectura, rooftop, entre otros.

"El proceso de diseño de **Aliah Lomas Verdes** fue durante la pandemia, por eso sabíamos y entendíamos que era lo que se necesitaba, espacios que no sean cerrados y que sí haya un contacto con la naturaleza; lo diseñamos con la intención de cómo a nosotros nos gustaría vivir y desde ahí nació este concepto. La arquitectura impacta de manera emocional y sensorial en la gente, con las amenidades que tenemos vas apelando y logrando que la emoción y la vida de cada uno de los habitantes se desarrolle y logre encontrar un equilibrio. El proyecto ha sido un éxito tanto en lo arquitectónico como en lo comercial".

Sustentabilidad y tecnología aplicada

Aliah Lomas Verdes ha sido reconocido como el proyecto número uno de vivienda vertical en Latinoamérica por LADI en 2024, debido a sus grandes avances tecnológicos, de ecotecnologías, sustentables y sostenibles.

El desarrollo cuenta con cisternas para captación y almacenamiento de agua pluvial, utilizadas para el riego de los más de ocho mil metros cuadrados de áreas verdes del conjunto. Asimismo, dispone de un sistema centralizado de calentamiento de agua por caldera, similar al de un resort, que optimiza el consumo de gas y permite que cada condómino pague únicamente por el uso que realiza.

A ello se suma un sistema de iluminación de bajo consumo tipo LED, tanto en áreas comunes como dentro de los departamentos, y una fachada con sistema STO, que mejora la eficiencia térmica y reduce la carga calórica del edificio. Toda esta infraestructura no solo responde a criterios ambientales, sino que también se traduce en ahorros económicos para los residentes en sus gastos de operación.

“Trabajamos con especialistas en cada área: estructura, paisajismo, cancelería y control de calidad. Es un proyecto muy bien ejecutado y difícil de replicar”, menciona el CEO de Aliah Developments.

Nuevas oportunidades de inversión: Torres D y E

Aunque aún quedan pocas unidades disponibles en las **Torres A, B y C**, el desarrollo abre nuevas oportunidades para inversionistas interesados en las Torres D y E. Estos se encuentran en fase de preventa y cuentan con planes de pago flexibles con un plazo de entrega estimado de hasta 35 meses.

“Para nuestros clientes que hoy se convierten en **Condóminos de Aliah Lomas Verdes**, por ser los fundadores, les estamos ofreciendo un precio inigualable con un descuento adicional para sus referidos, o inclusive, para ellos mismos en otro departamento; es una forma de agradecerles su confianza en nosotros y hoy ser parte de nuestra comunidad”.

Las personas que estén interesadas en invertir en las **Torres D y E de Aliah Lomas Verdes** pueden acercarse al showroom, los siete días de la semana. Ubicado en la calle de Los Purépechas #721 o concretar una cita con el equipo comercial en Aliah.mx



“Aliah me está entregando mi departamento en la fecha que me dijeron, lo cual para mí es algo muy valioso; y segundo en la fecha de entrega todo funcionaba correctamente dentro del departamento. Esto se traduce en COMPROMISO y CALIDAD” - Martín, Propietario de Torre A.



los
cabos
ExpoCon
Oct., 20, 21 y 22

desarrollo construcción y arquitectura

Baja California
Sur

2026

Hotel Sede:



KRYSTAL
GRAND®
LOS CABOS



JEMMOMA

REDISEÑANDO EL BIENESTAR Y LA INVERSIÓN EN EL SURESTE

Actualmente, el estado de Veracruz se consolida como la quinta economía más productiva de México. Bajo esta premisa, Xalapa emerge no solo como la capital política, sino como un destino de inversión resiliente.

La ciudad presenta una combinación de factores que hoy resultan determinantes para el mercado inmobiliario: una infraestructura hospitalaria de primer nivel, un costo de vida altamente competitivo y una conectividad estratégica que enlaza el Altiplano con el Sureste en menos de tres horas.

Esta madurez es lo que le ha permitido a **Jemmoma**, una compañía con 17 años de trayectoria, implementar proyectos que trascienden la edificación de metros cuadrados. De acuerdo con Jesús Morales Mateu, CEO de la compañía, el éxito de su modelo radica en una promesa de marca centrada en la salud integral. Para la firma, este concepto define la manera en que la arquitectura, el diseño, la ubicación estratégica y la escala urbana influyen directamente en la salud física, mental y social de las personas, aportando un contexto de bienestar profundo a cada desarrollo.

“Desarrollamos con un propósito muy claro: mejorar la calidad de vida de las personas. Lo que se traduce en más y mejores años de vida. Lo que hacemos es crear diferentes capas de conexión donde puedes convivir con tus propios vecinos, huéspedes o invitados, entendiendo que el entorno construido es un pilar fundamental para la salud”, explica Jesús Morales en entrevista para Inmobiliare Connect.



Jesús Morales Mateu • Founder & CEO

*Distrito Teatro Lifestyle Center
representa la evolución y el
valor histórico de Xalapa.*



Distrito Teatro



Margreth Luxury Senior Living



Plaza Comercial

Distrito Teatro: La eficiencia de los Usos Mixtos

Distrito Teatro Lifestyle Center es uno de los proyectos más destacados, pues representa la evolución y el valor histórico de la ciudad, ya que se desarrolla sobre un inmueble de 1951, originalmente vinculado a la industria cafetalera.

Estratégicamente ubicado entre las avenidas Ávila Camacho y Ruiz Cortines, el proyecto opta por una configuración de "usos mixtos horizontal", priorizando la escala humana y la integración con el tejido urbano preexistente.

El desarrollo articula el comercio de barrio con una oferta cultural sin precedentes que incluye un museo del café, una galería de arte y un teatro tipo blackbox. Esta mezcla de usos asegura que el proyecto mantenga un dinamismo constante, donde el residente de los departamentos convive con el visitante cultural y el consumidor local.

"Estamos mezclando cinco escenarios en una sola obra maestra, es decir, comercio, vivienda, teatro, senior living y todo al centro tiene un parque central que es un espacio urbano donde no importa si vives en los departamentos, si estás en los locales comerciales o si vas al teatro, el centro se vuelve un espacio urbano a manera de pasaje comercial".

De igual forma, comenta que la arquitectura prioriza la vida de barrio, permitiendo que las amenidades

residenciales, como la primera alberca en un *rooftop* de la ciudad y el *Residence Lounge* con cavas privadas, funcionen como extensiones del espacio en un entorno caminable y seguro.

Margreth: Autonomía y vida urbana para adultos activos

Bajo la visión de ofrecer un entorno de plenitud, Jemmoma introduce **Margreth Senior Living**. Este proyecto redefine el concepto de residencia especializada, alejándose de los modelos de retiro aislados para integrarse totalmente en el tejido de la ciudad. El enfoque se centra exclusivamente en los adultos activos, personas que buscan mantener un estilo de vida autónomo, dinámico y socialmente vinculado en un entorno de alta gama.

Morales Mateu detalla que Margreth funciona como un hotel boutique con servicios especializados de bienestar: desde un spa con sauna diseñado para la longevidad y fisioterapia, hasta un restaurante con equilibrio nutricional.

La propuesta se distingue por su enfoque en la autonomía; los residentes cuentan con servicios de conserjería hotelera y una alianza con **Mercedes-Benz** para movilidad privada. Al ubicar este proyecto en un ecosistema de usos mixtos como Distrito Teatro, Jemmoma garantiza que los huéspedes mantengan un vínculo activo con su entorno, lo que se traduce en una mejor salud física y cognitiva derivada de la interacción social constante.

Nico Hotel & Residences: Hospitalidad disruptiva

Complementando esta visión de ciudad, **Nico Hotel & Residences** se posiciona como una propuesta disruptiva en el primer cuadro de Xalapa. Este proyecto integra tanto el componente hotelero como el residencial bajo un mismo concepto de comunidad, estancias prolongadas y vida urbana de vanguardia.

A diferencia de la hotelería convencional, **Nico Hotel & Residences** fomenta la creación de comunidad eliminando los televisores de las habitaciones para incentivar el uso de sus 800 m² de amenidades. Inspirado en la eficiencia de un crucero, el diseño optimiza las áreas privadas mientras ofrece espacios colectivos de alto impacto como el *Club Room*, la biblioteca y un foro de eventos.

“Está en el primer cuadro de la ciudad y está conceptualizado bajo un formato de generación de comunidad y de creación de conexiones humanas. Nos inspiramos mucho en el gran café de La Parroquia de Veracruz. Por ejemplo, en ese lugar no hay áreas de juegos infantiles y no hay televisiones, ya que el fundador quería que los nietos y los abuelos estuvieran en la misma mesa, platicando y tomando el café para fortalecer las relaciones humanas y familiares”.

Diseñado por **A-001 Taller de Arquitectura**, se posiciona como un *Lifestyle Hotel & Residences* que atiende tanto al viajero corporativo como al nómada digital. “El eje fundamental es la creación de comunidad, pero también de Arte, tenemos un mural de siete metros de Daniel Berman y Lucía Prudencio y en todo el edificio hay arte y decoración curada por expertos”.

La operatividad se apoya en un *Activity Host*, encargado de curar una agenda de eventos que garantiza el dinamismo del inmueble y su relevancia en el mercado de estancias largas (*Long Stay*), un sector que ha demostrado mayor resiliencia y menores costos de rotación operativa que el hotel tradicional de una noche.



Nico Hotel & Residences

Nico Hotel & Residences se posiciona como una propuesta disruptiva en el primer cuadro de Xalapa.



Nico Hotel & Residences • Mural por Daniel Berman y Lucía Prudencio

Jemmoma es certeza jurídica e inversión

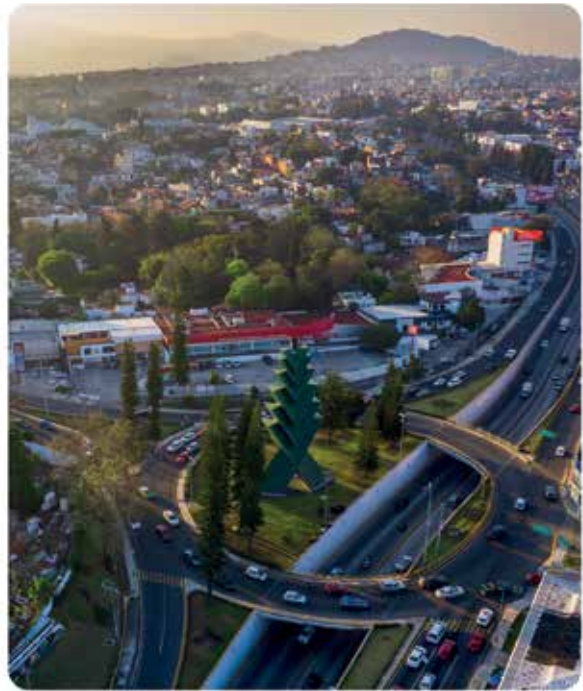
La solidez de Jemmoma no reside únicamente en su diseño arquitectónico, sino en su estructuración financiera. La empresa ofrece modelos de inversión diversificados que se adaptan al perfil del capitalista moderno. Por un lado, el esquema residencial tradicional bajo régimen de propiedad en condominio permite la adquisición directa de departamentos. Por otro, para activos más complejos como **Nico Hotel & Residences** y Margreth, se utiliza la figura del **Fideicomiso de Inversión**.

En este modelo, el banco actúa como administrador imparcial de los recursos y del activo inmobiliario. El inversionista adquiere una participación proporcional que le otorga derechos sobre la plusvalía del inmueble y los rendimientos del negocio operativo. Alineando los intereses de todas las partes:

- **Desarrollador:** Enfocado en la entrega y calidad del activo.
- **Operador:** Incentivado por la eficiencia y generación de ingresos.
- **Inversionista:** Protegido por una administración bancaria que audita el balance de ingresos y egresos.



Margreth Luxury Senior Living • Lobby



"La Ciudad de las Flores"

La apuesta de Jemmoma en Xalapa es un testimonio de que el desarrollo inmobiliario puede ser el motor de una mejor calidad de vida. .

Perspectivas para un crecimiento ordenado

Jemmoma proyecta los próximos años con una visión de redensificación responsable. La meta es clara: generar proyectos que permitan a las personas vivir cerca de sus zonas de influencia, reduciendo tiempos de traslado y fortaleciendo el tejido social de Veracruz.

En conclusión, la apuesta de Jemmoma en Xalapa es un testimonio de que el desarrollo inmobiliario puede ser el motor de una mejor calidad de vida. Al combinar la recuperación histórica con la promesa de salud física y social, así como con modelos financieros de vanguardia, la firma no solo construye edificios, sino que define el futuro de la inversión patrimonial en el sureste mexicano. 🌱

ENTENDAMOS MEJOR LOS SISMOS



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

Comenzando enero vivimos una vez más un sismo en la Ciudad de México, la alerta sísmica nos tomó a todos por sorpresa en la mañana y lo cierto es que, aunque fue intenso, afortunadamente no causó grandes daños más que en las localidades muy cercanas al epicentro... así comenzamos el 2026.

Un sismo es un movimiento brusco y pasajero de la corteza terrestre, causado por la liberación repentina de energía acumulada en las grandes placas de la corteza terrestre.

Los sismos tienen muchos elementos; normalmente nos referimos de inmediato a la magnitud, pero las características principales incluyen la duración, intensidad, propagación de las ondas sísmicas y la localización del epicentro y del hipocentro. Y tiene muchos otros factores que, en conjunto, hacen de cada uno de estos eventos un fenómeno único.

Cuando pensamos en el impacto en las estructuras, la duración es fundamental. El tiempo es un factor que puede hacer de un sismo peligrosísimo con cada segundo adicional que tenga.

Desde luego, están los factores de intensidad y de magnitud. La magnitud mide la energía liberada (escala de Richter); esta escala es logarítmica, por lo que un grado más puede significar más del doble de potencia, y la intensidad es la que mide los efectos en la superficie y en las personas (escala de Mercalli).

El epicentro y el hipocentro también son referencias muy relevantes. Este último es el punto dentro de la Tierra desde el que se origina el sismo. Tendemos a pensar en la ubicación únicamente en dos dimensiones, pero la profundidad también cuenta. El epicentro es el punto en la superficie que está directamente sobre el hipocentro.

Un sismo en el epicentro, por razones obvias, suele tener repercusiones mucho más intensas que en ubicaciones a muchos kilómetros de distancia. El movimiento generado por las placas de roca que se acomodan genera ondas sísmicas que se propagan en diferentes formas:

- Ondas P: rápidas, atraviesan sólidos y líquidos.
- Ondas S: más lentas, sólo atraviesan sólidos.
- Ondas superficiales: casi siempre responsables de la mayor destrucción.

La frecuencia de las ondas es también un factor muy importante porque las estructuras de diferentes alturas se mueven y comportan de manera distinta ante las frecuencias de onda.

El tipo de suelo en el lugar en donde se encuentra una estructura es otro elemento que hace muy distinto al sismo; no es lo mismo un suelo firme y rocoso que uno húmedo y fangoso que puede amplificar las ondas sísmicas de manera importante.

El impacto puede variar desde imperceptible hasta altamente destructivo, afectando la infraestructura, los ecosistemas y a poblaciones enteras. Pero, dado el gran número de factores diferentes, este puede ser muy distinto aun en el mismo sismo.

Para tomar escala, los sismos con mayor impacto en la historia de los que se tenga registro han sido: el de Shaanxi en China (se estima que fue de una magnitud de 8 o más), que tuvo ochocientos treinta mil víctimas en 1556 y es considerado el más mortífero de la historia. El de Tangshan, también en China, en 1976, en donde las estimaciones de víctimas varían entre 242,000 y 655,000 con una magnitud de 7.5. El de Sumatra-Andaman en Indonesia, con una magnitud de 9.1-9.3, con 227,000 personas fallecidas en catorce países distintos y que generó un tsunami devastador en el océano Índico.

El de Haití en 2010 de solo 7 grados pero que causó la muerte de entre 160,000 y 220,000 personas, y que colapsó gran parte de Puerto Príncipe debido a la fragilidad de las construcciones. Y el de Valdivia en Chile, con el registro más alto de la historia con 9.5 grados Richter y 1,655 personas fallecidas.

Los sismos ocurren constantemente en el planeta, aunque la mayoría son de baja magnitud y pasan desapercibidos; de hecho, en la Ciudad de México se registran sismos de diferentes magnitudes constantemente. No sabemos cuándo, pero sí sabemos que por estar en una zona sísmica nos encontraremos tarde o temprano con algo. Y entonces siempre hay que recordar que lo más importante es guardar la calma y obedecer las normas y señalamientos que afortunadamente cada día nos son más familiares. 🌍



Teva es un club privado de *wellness* creado para personas que eligen operar en su nivel más alto.

En su esencia, Teva funciona como un ecosistema vivo, un sistema donde movimiento, recuperación, nutrición y enfoque están diseñados intencionalmente para trabajar en conjunto. Aquí el rendimiento no está fragmentado. Fluye.

El entrenamiento comienza con datos y personalización — a través de evaluaciones Body Blueprint, pruebas de VO₂ Max y planes de rendimiento diseñados a la medida que dan intención a cada sesión. En el Open Gym boutique y en nuestros estudios especializados, la fuerza toma forma mediante boxing, animal flow, entrenamiento funcional, pilates Harmony, yoga, indoor cycling, resistencia y trabajo de fuerza.

El esfuerzo transita de manera natural hacia la recuperación. La terapia de oxígeno hiperbárico potencia la regeneración. El cold plunge y el sauna de luz roja recalibran el sistema nervioso. La presoterapia en el Recovery Lounge, el masaje deportivo y los tratamientos faciales restauran movilidad y vitalidad.

La recuperación agudiza la claridad mental.
La nutrición en Harvest sostiene la energía.

Los rituales de grooming refinan la experiencia. La terraza privada crea espacio para perspectiva y conexión. La comunidad refuerza el compromiso. Cada elemento fortalece al siguiente. El espacio se mueve contigo. De la fuerza al control de la respiración. De la intensidad a la restauración profunda. Del frío a la concentración silenciosa. Del enfoque individual a la conexión significativa.

Nada funciona de manera aislada. Todo está integrado.

Dentro de este ecosistema: Body Blueprint & Performance Lab - Open Gym boutique Studio Summit - boxing, animal flow y rendimiento funcional- Studio Forest - yoga, Harmony pilates, indoor cycling, resistencia y fuerza - Terapia de Oxígeno Hiperbárico - Cold Plunge & sauna de luz roja- Recovery Lounge con presoterapia - Ritual Spa - masajes deportivos, relajantes y faciales. Timber & Aura Grooming, Harvest - nutrición y espacio social. Terraza privada y eventos para miembros

Teva es donde el cuerpo se recalibra, donde la energía se refina, donde la resiliencia se cultiva

Movimiento. Recuperación. Enfoque - Integrados con intención.

Teva Wellness & Lifestyle Polanco, Ciudad de México | @teva_wellness | www.tevawellnesslifestyle.com

Agenda un tour privado en Teva +52 56 6992 3260

URBAN FUTURES: LA DESCARBONIZACIÓN URGENTE

La conversación urbana en Latinoamérica ha cambiado de tono, pero no al ritmo que exige la crisis climática. Ya no gira solo en torno a crecimiento, densidad o expansión territorial. Hoy el eje es otro: emisiones, energía y carbono. Las ciudades concentran actividad económica, población, infraestructura... e impacto ambiental. A escala global, los entornos urbanos son responsables de entre **70 y 75% de las emisiones de CO₂ relacionadas con la energía**, según datos del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente. En una región altamente urbanizada como América Latina, ignorar este dato sería una irresponsabilidad estructural.

La descarbonización urbana no es un objetivo aspiracional ni una narrativa verde para discursos públicos. De acuerdo con el **United Nations Environment Programme (UNEP)**, en su evaluación más reciente **2024-2025**, el mundo mantiene una distancia crítica respecto a los objetivos del Acuerdo de París. El organismo señala que, para conservar una trayectoria compatible con el límite de 1.5 °C, será necesario reducir las emisiones globales de gases de efecto invernadero **entre 35% y 55% en la próxima década**. Para el sector urbano, inmobiliario y de la construcción, este diagnóstico implica una redefinición inmediata de cómo se planifican, desarrollan y operan las ciudades.

En Latinoamérica, el desafío es doble. Por un lado, existe un déficit histórico de infraestructura. Por otro, gran parte del parque urbano fue construido sin criterios de eficiencia energética. Edificios mal aislados, sistemas de agua ineficientes, movilidad altamente dependiente del automóvil y procesos constructivos intensivos en carbono siguen siendo la norma. El sector construcción, por sí solo, representa aproximadamente **37% de las emisiones globales de CO₂**, considerando materiales, edificación y operación.

Hablar de **Urban Futures** implica aceptar que el futuro urbano será bajo en carbono o simplemente no será viable. La pregunta no es si debemos descarbonizar, sino **qué tan rápido** podemos hacerlo sin frenar desarrollo. Aquí es donde la narrativa se vuelve técnica y la técnica se convierte en política pública.

La descarbonización urbana comienza en decisiones concretas: materiales, diseño, procesos, operación y mantenimiento. La reducción de emisiones depende de optimizar lo que ya existe. Mejorar la eficiencia energética en edificios puede reducir consumos entre 20% y 40%. Sistemas inteligentes de gestión hídrica permiten disminuir pérdidas de agua potable que, en algunas ciudades latinoamericanas, superan el 40%. En movilidad, la optimización de rutas y flotas puede reducir emisiones hasta 15% sin construir un solo kilómetro adicional.

En este contexto, el **ConTech (Construction Technology)** deja de ser una categoría emergente y se convierte en un acelerador crítico de la descarbonización. No se trata de tecnología como adorno, sino de **infraestructura digital** que permite medir, reducir y verificar emisiones. Plataformas de modelado energético, sistemas BIM, digital twins, sensores de operación, análisis predictivo y monitoreo en tiempo real permiten tomar decisiones con base en datos.

El valor del ConTech está en su capacidad de **acortar tiempos**. Descarbonizar sin tecnología es posible, pero lento. Con la tecnología, los ciclos de diagnóstico, diseño, ejecución y corrección se reducen de años a meses. Además, permite **trazabilidad**. Para el sector inmobiliario redefine criterios de valuación, acceso a financiamiento verde, gestión de riesgos y toma de decisiones de largo plazo.

Los futuros urbanos de Latinoamérica no se definirán solo por la capacidad de reducir emisiones, sino por hacerlo **sin sacrificar inclusión ni crecimiento**. Urban Futures exige decisiones incómodas, inversión inteligente y adopción tecnológica acelerada. El ConTech no es la solución total, pero sí es la herramienta que permite avanzar a la velocidad que el contexto climático exige. En el futuro urbano, **descarbonizar no será una ventaja competitiva; será el mínimo indispensable para seguir existiendo.** 🌱



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



SITE

SOLUCIÓN INMOBILIARIA

Somos una inmobiliaria especializada en el sector institucional con 23 años de experiencia en proyectos industriales, comerciales, oficinas y reserva territorial.



Selección y Ubicación del Sitio



Representación de Inmuebles



Asesoría legal, fiscal, negociación y comercialización



Capitalización de Inmuebles en Arrendamiento (S&LB)



Conoce nuestro Portafolio



@sitesolucioninmobiliaria

442 218 5585

informes@siteinmobiliaria.com

RETOS Y OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE QUERÉTARO EN 2026

POR: JUAN RANGEL

antonio.rangel@inmobiliareconnect.com

Querétaro atraviesa uno de los momentos más decisivos de su historia reciente: consolidar su liderazgo industrial en medio de la llegada masiva de data centers y resolver sus desafíos en infraestructura, energía, agua y planeación urbana.

Durante un encuentro convocado por Inmobiliare Connect, diferentes expertos, desarrolladores, empresarios y brokers analizaron las oportunidades que tiene el estado para posicionarse como uno de los principales polos industriales del país.

En representación de Inmobiliare Connect, estuvieron presentes los socios y directores Erico García y Guillermo Almazo, quienes afirmaron que estos eventos permiten generar una visión integral desde múltiples ángulos.

Como ejemplo, Antonio Matas, socio fundador de SITE Solución Inmobiliaria, dijo que el éxito de Querétaro se debe a un proceso de integración regional de largo plazo. “La consolidación del mercado es clave. Querétaro es la punta de lanza y la industria ha sido siempre el gran motor que detona el 100% del crecimiento de la región”.

Agregó que este crecimiento impulsó a diferentes sectores institucionales, comerciales, de oficinas y de servicios. En este contexto, comentó que SITE está involucrado en todos los segmentos, apoyando a desarrolladores con sus proyectos finales, desde la búsqueda de tierra hasta la comercialización del mismo.



Querétaro no es el estado más barato, pero sí el que ofrece mayor estabilidad y certidumbre para la inversión



MARIANA RIVERA
FINSA EN BAJÍO



RAÚL ARROYO
Industrial Gate



Como ejemplo, Alejandro Kahan destacó a Kaizen Industrial Park Querétaro, proyecto del cual es director comercial y que hoy cuenta con un terreno de más de 500 mil metros cuadrados y atrayendo a más de 150 empresas al estado.

ESTADO CON CONECTIVIDAD PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Mariana Rivera, directora comercial de Finsa en Bajío, destacó la ubicación estratégica del estado, debido a la cercanía con Ciudad de México y la conectividad con toda la región y el norte del país.

“Finsa es un desarrollador industrial, pero también cuenta con un brazo que hace los arrendamientos. Todo lo hacemos a través de nuestras empresas y aquí en Querétaro ya tenemos tres parques industriales: Finsa 1 con 87 hectáreas, Finsa 2 con 28 hectáreas en la zona del aeropuerto, donde hay más escapes de energía, y Finsa 3 en

Nuevas inversiones industriales se analizan por el tiempo que tomará conseguir energía y agua, no solo por el costo del proyecto



ALEJANDRO KAHAN
KAISEN



SERGIO PÉREZ
SITE SOLUCIÓN INMOBILIARIA



MOISES RAMÍREZ
THE BECK GROUP

la salida a SLP, con 73 hectáreas, el cual empezó a desarrollarse hace cinco años y ya cuenta con el 70% de ocupación”.

Agregó que para empresas automotrices y de autopartes, la logística eficiente es clave para la operación. En este sentido, la cercanía de Querétaro con la Ciudad de México y el norte del país facilita la distribución nacional y acceso a puertos fronterizos.

“Una de las ventajas del estado es la carretera 57, la cual cruza la entidad y conecta con regiones clave para las ensambladoras, lo que logísticamente es una ventaja competitiva”.

Por su parte, Sergio Pérez, socio de SITE Solución Inmobiliaria, comentó que Querétaro no es el estado más barato, pero ofrece más garantías, estabilidad y certidumbre. “Aunque en Guanajuato el precio de la tierra baja 15%, la demanda sigue estando del lado de Querétaro por esa estabilidad”.

Antonio Matas agregó que la adaptación que tiene Querétaro no ha dejado de crecer, siendo un estado que consolida el crecimiento de la industria con la proveeduría con los clústeres que se han integrado.

“En la región, todos los sectores han crecido desde hace varios años y se han definido nichos como el aeroespacial o automotriz. La fortaleza del sector sigue siendo punta de lanza, y vemos que están entrando nuevas generaciones y que las propias empresas consolidadas empiezan a ser líderes. Vemos un futuro de gente muy joven atendiendo el crecimiento del país”.

En general, los expertos enfatizaron que el modelo de especialización por clústeres fortalece indirectamente a todos los sectores, ya que un ecosistema industrial diversificado eleva la calidad del talento técnico y la proveeduría local.

GARANTIZAR AGUA Y ELECTRICIDAD DETONARÁN LA LLEGADA DE FIRMAS A QUERÉTARO

Respecto a la garantía energética e hídrica para los proyectos, Raúl Arroyo, socio fundador de Industrial Gate, explicó que no es que no haya generación, sino que falta distribución. “La red de media tensión está saturada, y subirla multiplica los costos de inversión. Hoy, cuando analizamos una inversión, nos preguntamos en cuánto tiempo se conseguirá energía y agua. Antes era un trámite de uno o dos años; hoy estamos hablando de procesos de cinco o siete años”.

Sobre la nueva legislación en torno a pozos, agregó que ya no es posible ejecutar proyectos que dependan de concesiones heredadas, ya que ahora es el gobierno quien determina la asignación de estos derechos. Dicha medida modificó las reglas para el acceso al recurso hídrico, insumo clave para el sector industrial.



Sergio Pérez profundizó sobre la disponibilidad y la generación de energía. Compartió que el área urbana de Querétaro se alimenta de dos termoelectricas, una cerca de la carretera hacia Ciudad de México y la otra en San Luis de la Paz, rumbo a San Luis Potosí.

“Entre ambas tienen más capacidad de lo que se está generando al día de hoy, pero el gran reto es la distribución, porque en media tensión está completamente saturada”.

Además, puntualizó que conectar una subestación a una red de distribución de 100 mil voltios, en lugar de 32 mil voltios, representa una mayor inversión requerida. “El cambio de nivel de tensión implica un aumento sustancial en el costo de la subestación y de toda la infraestructura asociada”.

Sobre esto, Antonio Matas alertó que la infraestructura eléctrica y la regulación del agua van a ser el gran capítulo de los próximos 18 a 24 meses. “Todo el modelo de desarrollo inmobiliario industrial se verá afectado”.

Moisés Ramírez, director de Desarrollo de Negocios en Beck Group, señaló que la falta de certidumbre en los tiempos de conexión eléctrica y abastecimiento de agua impacta directamente la toma de decisiones de inversión. También, compartió que hay firmas con amplia experiencia como Beck Group, con más de 32 años operando en el diseño y la construcción.

En un panorama positivo, Rodrigo Villaseñor, socio fundador de SITE, consideró que Querétaro está en una zona

estratégica y favorecida, debido a que recibe múltiples líneas de alta tensión por estar en el centro. “Esto garantiza disponibilidad en ese nivel. El problema está en la distribución, particularmente en la media tensión, que es donde se conectan los parques industriales”.

Sin embargo, externó que la preocupación del desarrollador se enfoca en los tiempos, la regulación y las respuestas de CFE sobre dónde conectarse, por lo enfatizó que una iniciativa es la cogeneración, como una nueva alternativa con los terrenos que tengan las condiciones para que sigan las garantías que se prometieron.

“Hace diez años no era un tema. Hoy desarrollar un proyecto únicamente con CFE implica incertidumbre en tiempos, aun teniendo los permisos en papel. Después pueden surgir conflictos y no hay margen de maniobra”, explicó.

DATA CENTERS SERÁN MOTOR DEL MERCADO INDUSTRIAL DE QUERÉTARO

Para los expertos, el crecimiento de los data centers fue identificado como uno de los fenómenos más importantes del mercado actual.

Moisés Ramírez aseguró que estos complejos detonan inversión para el Bajío, así como el desarrollo de infraestructura y servicios, como vivienda y comercio. Destacó ejemplos como oData o NVIDIA, destacando su preferencia por el



Alexia Hernández
Kinenergy

estado, por la conectividad y el ecosistema de operación que se ha creado.

Raúl Arroyo también señaló que todos los operadores de este tipo de proyectos que han llegado a México, apostaron por Querétaro. No obstante, detalló que estos complejos pueden consumir la energía equivalente a todo un parque industrial. “La cogeneración ayuda, pero con un tope de 20 megas no alcanza para proyectos de hiperescala como estos”.

Añadió que, en el caso de los centros de datos de hiperescala, el desarrollo suele planificarse por fases para optimizar inversión, infraestructura y capacidad operativa. “Un proyecto que contemple 600 MW no se construye en una sola etapa, sino que puede dividirse en cinco o seis fases progresivas, cada una diseñada para habilitar una porción significativa de la capacidad total”.

Mariana Rivera de Finsa completó que el desarrollo parte de una combinación entre la infraestructura ya instalada y la capacidad de expansión prevista. “Actualmente se cuenta con una subestación eléctrica de 30 MW, con posibilidad de ampliarse otros 30 MW adicionales”.

Consideró que la demanda final dependerá del tipo de empresas, ya que no es lo mismo atender operaciones de manufactura, cuyo consumo puede optimizarse e incluso apoyarse con esquemas de energías renovables, que incorporar data centers, que requieren mayor carga eléctrica constante.

En este sentido, Alexia Hernández, Directora de ventas y marketing en Kinenergy, subrayó la importancia del diseño desde etapas tempranas. “No basta con tener energía y agua; el riesgo real está en no asegurar un buen diseño y un commissioning adecuado. Eso es lo que realmente pone en peligro la operación de un data center”.

Cabe señalar que Kinenergy cuenta con 16 años de experiencia en consultoría y diseño de ingenierías MEP, así como en Commissioning para proyectos de infraestructura de operaciones críticas. “Desde la etapa conceptual, aseguramos a todos nuestros clientes privados para evitar sorpresas, principalmente en el tema de costos y operativos”.

INCERTIDUMBRE COMERCIAL Y FALTA DE TIERRA

Sobre el desempeño del sector, Rivera señaló que la logística y distribución no se han detenido, sino que siguen creciendo debido al comercio electrónico. Sin embargo, la manufactura se ha visto más afectada por la incertidumbre de los aranceles.

Del mismo modo, Alejandro Kahan reiteró que, si bien la disponibilidad de grandes terrenos y naves han permitido el crecimiento logístico en Querétaro, el tema de los aranceles han traído incertidumbre y frenado inversiones en manufactura y ensamble.

Raúl Arroyo coincidió que la incertidumbre comercial, principalmente por la situación con Estados Unidos, frenó muchas decisiones, congelando proyectos planeados para Querétaro. “Los clientes nos decían que querían entrar, pero no sé si el arancel será del 10, 16 o 25 por ciento”.

Respecto a la tierra, Sergio Pérez destacó la escasez como un factor decisivo al momento de iniciar nuevas obras. “No hay tierra. Los que compraron con anticipación hoy tienen una ventaja brutal. En 18 meses los precios subieron entre 30 y 40%”, afirmó el empresario.

A pesar de este entorno complejo, la expectativa general de los ponentes fue positiva. “No hemos dejado de recibir requerimientos. Este primer semestre será de planeación, pero creemos que el segundo semestre traerá una reactivación clara”, comentó Mariana Rivera.

Por su parte, Antonio Matas mencionó que el desarrollo industrial de Querétaro sigue siendo un “termómetro positivo del país”, con bases sólidas para seguir creciendo. Asimismo, los participantes coincidieron que la entidad no atraviesa una crisis, sino una fase de estabilización tras varios años de fuerte expansión, con demanda activa, aunque con procesos de decisión más largos, mayor cautela financiera y un enfoque más selectivo en los proyectos.

Mariana Rivera completó afirmando que al inicio del año, la tendencia del sector automotriz ha estado marcada por la incertidumbre en torno a los

Guardianes de la Infraestructura Crítica

En el Bajío, la incertidumbre no tiene cabida.

Protegemos tu inversión en **Data Centers, industria avanzada y edificación compleja** con ingeniería MEP, Commissioning y Sostenibilidad bajo estándares globales.

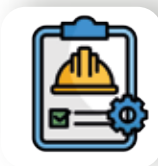
¿Por qué KINENERGY?

Únicos en LATAM con **Triple Certificación ISO** (BIM + Project Management + Calidad). Aseguramos el cumplimiento operativo y en tiempos.

Servicios especializados:



Ingeniería MEP & BIM coordinado.



Commissioning de sistemas críticos.



Supervisión técnica estratégica.



Certificaciones LEED, WELL, EDGE y Net Zero.

Respaldo técnico único:

✓ Accredited Tier Designer (Uptime Institute).

✓ Primera WELL Performance Testing Org. en LATAM.

✓ Premios internacionales AEE y BCxA.



POWERING SOLUTIONS WITH KNOWLEDGE



Impulsamos la certeza con conocimiento.

www.kin.energy



aranceles, particularmente en el segmento de autopartes Tier 2 y Tier 3, cuyas decisiones dependen de las armadoras.

“Aunque algunos proyectos en Querétaro parecían viables incluso bajo escenarios de aranceles elevados, en varios casos la instrucción fue reubicar las inversiones hacia Estados Unidos u otros mercados. Muchos procesos de RFP se mantienen en pausa: no se trata de cancelaciones definitivas, sino de planes temporalmente congelados que podrían reactivarse una vez que haya mayor claridad en el entorno comercial”.

ESTADO QUE APUESTA POR CRECIMIENTO SOSTENIBLE, ORDENADO Y COORDINADO

Para 2026, los expertos consideran que el reto de Querétaro no es solo crecer, sino hacerlo de manera sostenible. Antonio Matas señaló que el estado debe priorizar el crecimiento industrial planificado, tecnológicamente avanzado y alineado a su capacidad real de infraestructura, más que un crecimiento acelerado sin control.

“La fortaleza del Bajío es la consolidación de nichos específicos, como aeroespacial y ahora los data centers. Esta especialización permite generar cadenas de proveeduría sólidas y detonar otros segmentos inmobiliarios como vivienda, comercio y servicios”.

En este sentido, Raúl Arroyo, advirtió que, pese a no existir la infraestructura adecuada para ejecutar los proyectos al ritmo que se quisiera, se debe desarrollar crecimiento ordenado y coordinado con planeación, evitando la sobreoferta sin respaldo técnico.

Respecto al sector logístico, Mariana Rivera, afirmó que este seguirá creciendo debido al consumo interno y la ubicación estratégica de sus corredores, fortaleciendo el equilibrio entre dinamismo y viabilidad operativa.

Por su parte, Moises Ramírez subrayó la importancia del diseño eficiente desde etapas tempranas para evitar sobrecostos y reducir impactos operativos, lo que apunta hacia un crecimiento basado en ingeniería inteligente y certificaciones. 🌱



LEAN CONSTRUCTION MÉXICO®
Personas Confiables • Procesos Factibles • Proyectos Viables

Congreso Internacional

2026

Lean Construction México®

Innovación para la Gestión Integral de Proyectos de Construcción

SAFI
Royal Luxury Hotels
VALLE

San Pedro G. G. Nuevo León
21, 22 y 23 de Mayo 2026

El evento que conecta a los líderes que están transformando la industria de la construcción en México y América Latina

Tres días intensivos donde Lean Construction, BIM, VDC e Inteligencia Artificial se integran para llevar la gestión de proyectos de construcción a un nuevo nivel de productividad, eficiencia y sostenibilidad.

¿Porqué asistir?

- ✓ Estrategias probadas para incrementar la productividad.
- ✓ Herramientas para reducir desperdicios, costos y reprocesos.
- ✓ Casos reales de Lean Construction, BIM, VDC e IA aplicados en Latinoamérica
- ✓ Conexiones de alto nivel con líderes que están transformando la industria

Temas a ver:

- Lean Construction Avanzado
- BIM & VDC
- Inteligencia Artificial aplicada a la construcción
- Target Value Delivery & Lean en diseño
- Last Planner System® y metodologías ágiles
- Integrated Project Delivery (IPD)
- Ingeniería de costos en entornos Lean
- Cultura de mejora continua y calidad total

Mas información



+52 477 7025925

info@leanconstructionmexico.com.mx

24 Ponencias Magistrales 10 Países Invitados +600 Participantes
www.leanconstructionmexico.com.mx/congreso

VIVIENDA EN QUERÉTARO: PRINCIPALES RETOS QUE ENFRENTAN LOS DESARROLLADORES

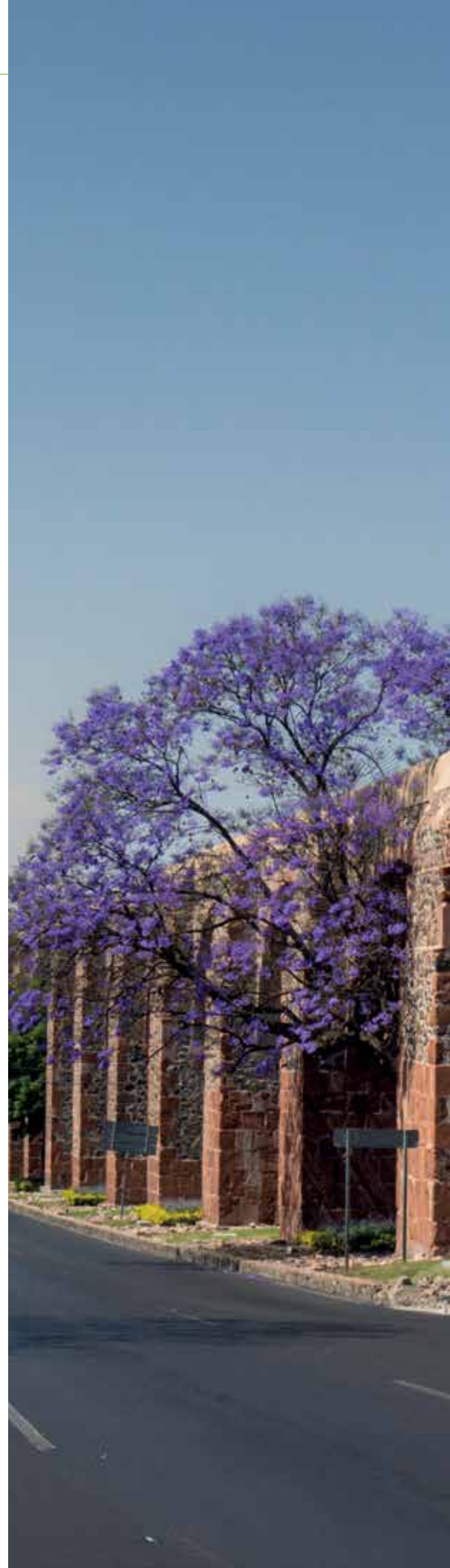
POR: RUBI TAPIA

rubi.tapia@inmobiliareconnect.com

En 2026, el mercado de vivienda en Querétaro llega con una clara señal de fortaleza y madurez. Tras varios años de incrementos acelerados, los precios continúan al alza, aunque con un ritmo más moderado y sostenible. La tendencia confirma que no se trata de un fenómeno especulativo, sino de un crecimiento estructural.

Con el fin de conocer los retos y oportunidades del mercado residencial en Querétaro para 2026, Inmobiliare Connect realizó un encuentro con los líderes del mercado en el estado; el evento estuvo liderado por sus fundadores Erico García y Guillermo Almazo.

Durante 2025, la vivienda registró aumentos anuales de entre 3% y más de 7%, dependiendo del segmento y la ubicación. Este comportamiento refleja una desaceleración frente a años anteriores, pero mantiene una trayectoria positiva que consolida a Querétaro como uno de los mercados más dinámicos del país.



Los costos de materiales de construcción y el precio de venta no solo es el único reto, también está el encontrar tierra.



La **demanda de vivienda** en la entidad está enfocada a un nivel medio-bajo, es decir, unidades con un ticket promedio entre los 2 a los 3.5 millones de pesos, colocándola entre las más altas de **México**. El valor promedio por metro cuadrado se ubica alrededor de 24,000 a 25,000 pesos, posicionando a la entidad en un rango medio-alto dentro del contexto nacional.

“El producto que nosotros vendemos es de nivel medio-alto con valores de 2.1 millones hasta los 6 millones de pesos, pero coincidimos en que hoy el **mercado de Querétaro** se está moviendo rápidamente por tickets de menos de 3 millones de pesos, sobre todo en vivienda horizontal y semi-vertical”, comentó Daniel Viliesid, director general adjunto de **Vialli Grupo Inmobiliario**.

En el centro histórico de Querétaro se concentran viviendas con alto valor por su ubicación y patrimonio urbano, con precios que pueden ir de 2.5 a 6 millones de pesos. Por su parte, en Juriquilla, uno de los corredores residenciales más consolidados, las casas familiares pueden superar los 4.5 millones y alcanzar niveles premium por encima de los 10 millones. Por su parte, el Refugio ofrece una alternativa intermedia, con desarrollos planeados y rangos que oscilan entre 3 y 7.5 millones de pesos.



Daniel Viliesid
Vialli Grupo Inmobiliario



LUIS SEGOVIANO
DEVARANA





RODRIGO VILLASEÑOR
SITE SOLUCIÓN INMOBILIARIA



PABLO CORONA ARTIGAS
CR MÉXICO



Royal View by Devarana

“Los costos de desarrollar han subido hoy en día: infraestructura, energía, agua, etc., de manera importante y los salarios de la gente NO”

- Daniel Viliesid.

En **Vialli Grupo Inmobiliario** “vamos por unidades de un segmento medio alto de 2.1 millones a 6 millones de pesos, coincidimos que hoy el mercado se mueve más rápido por debajo de los 3 millones, creemos en vivienda horizontal y media vertical de tres niveles que te permite aprovechar más en costo y densidad”, indica Daniel Viliesid.

De acuerdo con el especialista, algunos desarrolladores eligen moverse hacia ese ticket promedio porque el mercado lo está demandando debido a que los ingresos de las personas no han subido en la proporción que han incrementado los costos en la construcción de vivienda y permisos.

“Los costos de desarrollar han subido hoy en día: infraestructura, energía, agua, etc., de manera importante y los salarios de la gente NO”.

Para poder mantener la competitividad en el mercado, los desarrolladores han tenido que ajustar sus proyectos, pero sin comprometer la calidad habitacional y la urbana.

“Los tamaños de las viviendas se han ido reduciendo y se puede ajustar, pero al final por más chico que lo hagas se tiene la cocina, dos baños, calentador de agua, cisterna de agua y de más cosas, todo ese equipamiento e infraestructura es la más cara”

Daniel Viliesid destacó que como **desarrolladores** se debe tomar en cuenta al momento de cambiar la densidad, que más beneficios se pueden ofrecer al comprador, por ejemplo, acabados de mejor nivel, amenidades, áreas verdes, etc.

Rodrigo Villaseñor, socio fundador de Site Solución Inmobiliaria, mencionó que a veces un inversionista cuando termina el desarrollo ya no tiene más inversión para comprar tierra y seguir construyendo, por lo que llega un momento que es necesario subir los costos de la tierra o irse a un lugar donde ya no se tenga la misma demanda.

En CR México, “nosotros crecemos con tierra aportada, vendemos terrenos de millón con facilidades de pago de 36 meses con mensualidades de 15 mil pesos. Hoy el comprador pide más plazos menos enganches, se le vende 70% al inversionista especulador y el resto ya es para seguir con el modelo de aportación de tierra con socios que no se dedican al tema inmobiliario pero si tiene intención de donar esta para desarrollar negocio”, destaca **Pablo Corona Artigas**, Director general de CR México.



Royal View by Devarana

RETOS DE LA VIVIENDA EN QUERÉTARO PARA EL 2026

Si bien como **desarrolladores** tienen el reto de **ajustar las viviendas** a un costo y a la calidad deseada para el **mercado**, también está en conseguir tierra para impulsar proyectos, pero no solo eso también están en encontrar aquellos con una infraestructura adecuada de energía y agua.

“Se dejó de generar energía mediante sistemas alternativos y se regresó parcialmente a esquemas tradicionales, donde la producción resulta más costosa, incluso para actores privados. Esto ha impactado el cierre de inversión privada en los últimos cinco o seis años. La consecuencia es clara: hoy existe una alta demanda de energía, pero la capacidad para atenderla crece muy lentamente, lo que, bajo un esquema de oferta y demanda, termina encareciendo el acceso a la energía”, destacó Luis Segoviano, director de Finanzas de DEVARANA.

Por su parte, Daniel Viliesid externó que si bien esto puede ser un obstáculo importante para conseguir un terreno, siempre es importante analizar en dónde se quiere adquirir.

“Hay muchas zonas en donde no llega la infraestructura y tienes que hacer la propia y lo mismo pasa con la energía. Además de

que en las últimas administraciones hubo una falta de inversión en el país que es un problema de transmisión”.

Con el tema de los permisos de construcción, si bien es un reto importante, los desarrolladores dijeron que los períodos de autorización han crecido, no se comparan con lo que hay en la capital del país, Guadalajara o Monterrey.

“Los tiempos se han ido extendiendo, obviamente va creciendo la región y demás, pero yo desde mi punto de vista es razonable si se compara a Jalisco, CDMX, Monterrey, incluso Puebla, considero que es manejable”, mencionó Luis Segoviano.

Asimismo, el experto comentó que los permisos de construcción son más accesibles siempre y cuando se tenga la idea clara del desarrollo, y que no tenga nuevas adecuaciones; sumado al equipo especializado en todos los trámites.

Luis Segoviano expresó que era muy importante no solo contar con el gobierno para la agilización de los permisos, sino también para que los apoyen con subsidio fiscal o cualquier otro incentivo para compensar el costo de la tierra.

PLANEACIÓN URBANA EN QUERÉTARO

Pablo Corona Artigas, Director general de CR México, destacó que si bien el gobierno escucha las opiniones de los desarrolladores e intenta hacer un trabajo colaborativo con la iniciativa privada, no se llega a concretar lo planeado.

Por su parte, **Daniel Viliesid** resaltó que el tema más fuerte de la planeación urbana es la movilidad en Querétaro, y más si se quiere desarrollar en zonas alejadas de lo céntrico.

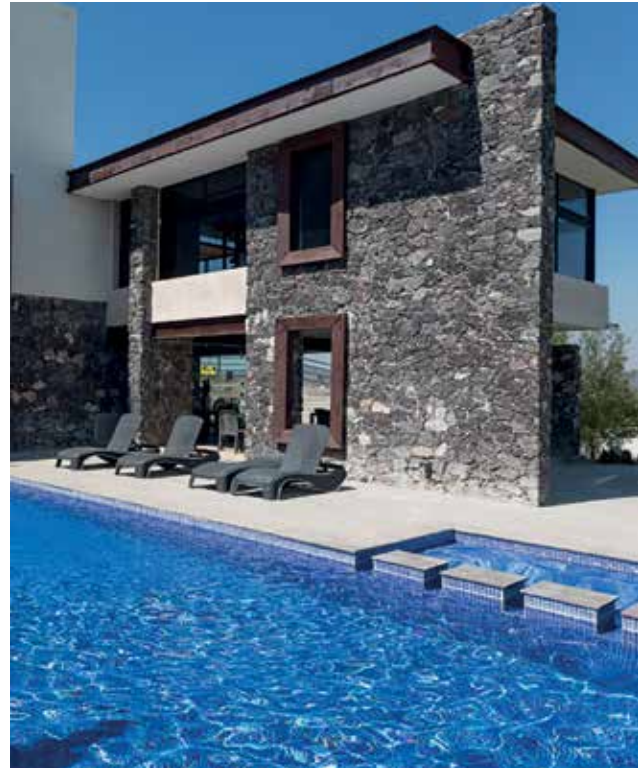
“Claramente la solución sería más **transporte público**, pero llega hasta tal punto, ¿si no hay banquetas para caminar hacia donde vas o no hay usos mixtos y tienes que desplazarte para ir a esos lugares? Se han desarrollado zonas importantes en donde ya no tienes que salir”.

Antonio Matas, socio fundador de Site Solución Inmobiliaria, mencionó que la movilidad, infraestructura y servicios generan ciudad, un ejemplo de ello es el corredor Zibatá, en donde se atendió fuertemente a una subciudad (Juriquilla) y que hoy está de una manera conectada debido a su planeación.



Royal View by Devarana

Aunque los tiempos de autorización de un trámite han crecido, no se comparan con la CDMX, Guadalajara o Monterrey.



Zibatá, Querétarow

¿CUÁL ES EL FUTURO DE QUERÉTARO EN CUESTIÓN DE VIVIENDA?

El **dinamismo económico del Bajío** continúa siendo un motor clave. Nuevas inversiones industriales, parques logísticos y empresas tecnológicas fortalecen el atractivo del estado, generando una base sólida para el crecimiento residencial.

Sin embargo, la oferta no crece al mismo ritmo que la demanda. La disponibilidad limitada de inventario nuevo mantiene presión sobre los precios y dificulta el acceso a vivienda para ciertos segmentos de la población.

En síntesis, el mercado inmobiliario queretano en 2026 mantiene fundamentos sólidos: crecimiento sostenido, demanda estructural y presión en el inventario. El reto no es la falta de dinamismo, sino la capacidad de generar oferta suficiente y accesible en una ciudad que sigue expandiéndose con fuerza. 🌱

Perspectivas de Inversión:

El auge de los Usos Mixtos en Querétaro



Por: Mónica Herrera monica.herrera@inmobiliareconnect.com

Bajo la moderación de Guillermo Almazo y Erico García socios y fundadores de Inmobiliare Connect, se realizó a puerta cerrada una mesa de discusión enfocada en el segmento de usos mixtos, misma que contó con la participación de ocho expertos líderes en la industria:

- Bernardo Pereda, Socio de KIVA Desarrollos Inmobiliarios
- Alfonso Suárez, Cápita Desarrollos
- Moisés Ramírez, Director de desarrollo de negocios The Beck Group
- Sergio Pérez, Socio de SITE Solución Inmobiliaria
- Rodrigo Villaseñor, Socio Fundador de SITE Solución Inmobiliaria
- Antonio Matas, Socio de SITE Solución Inmobiliaria
- Juan Carlos Alfonso, Socio y Director General de Wolstrat
- Alexia Hernández, Directora de ventas y marketing en Kinenergy

El objetivo fue analizar el atractivo de los desarrollos de usos mixtos en Querétaro desde una perspectiva de inversión, desarrollo y creación de valor, integrando componentes de

oficinas, retail, entretenimiento y vivienda bajo criterios de viabilidad financiera y sostenibilidad a largo plazo.

Cabe destacar que la entidad se ha consolidado como uno de los mercados inmobiliarios más dinámicos del país. En este contexto, los desarrollos de usos mixtos se presentan como una plataforma estratégica para la diversificación de ingresos, la mitigación de riesgos y la captación de valor urbano.

Durante el encuentro, se estableció que la transición hacia la denominada "Ciudad de 15 minutos" es una respuesta a los desafíos de movilidad. Guillermo Almazo dio inicio a la sesión subrayando esta metamorfosis: "Hoy vemos desarrollos mucho más avanzados; realmente estamos haciendo ciudades de 15 minutos. Es ahí donde, al diversificar, se llega realmente a tener un buen rendimiento".



Juan Carlos Alfonso
Socio y Director General de Wolstrat

Ubicación y demanda de nuevos proyectos

La viabilidad de estos proyectos comienza con una lectura precisa de la zonificación y la demografía. Alfonso Suárez, desarrollador con amplia trayectoria local, destacó que la zonificación de Querétaro está muy bien distribuida y que el nivel socioeconómico representa un caso único comparado con otras ciudades.

"Normalmente las ciudades tienen una sola zona de nivel bueno; en Querétaro la zonificación es muy diferente, hay muchas zonas con potencial". Visión que fue complementada por Juan Carlos Alfonso, quien identificó al "Nuevo Querétaro" (Zibatá y El Refugio) como los polos más sólidos debido a la sofisticación de su mercado: "El flujo y la preparación que tiene la gente que está llegando es lo que hace de Querétaro un diferencial; es gente que ya sabe invertir y es más exigente en todo. En zonas como Juriquilla y Jurica, hablamos de una mentalidad de inversión donde 2 millones de habitantes se comportan como 4 millones por el capital que llega a invertir. Estos perfiles generan más consumo, son más exigentes con la demanda y generan rentas más altas".

Por su parte, Bernardo Pereda, introdujo la visión de la regeneración urbana, señalando que los usos mixtos son la herramienta ideal para revitalizar zonas residenciales ya consolidadas. En este sentido, la movilidad se erige como el gran validador de la inversión. "Vemos el caso de Álamos, una zona densificada con pocos servicios pero con buena capacidad de compra y educación; vimos que faltaban servicios y ahí el componente de usos mixtos fue el remedio perfecto"

Asimismo, advirtió que la realidad metropolitana en Querétaro se complica cada vez más, razón por la que las personas buscan hacer su vida en un solo sitio. "Eso es lo que le está dando el fundamento a los desarrollos de usos mixtos. El factor número uno para un desarrollo exitoso es que la zona ya esté altamente densificada".

En cuanto al interés de inversión, Antonio Matas detalló que las inversiones nuevas están un poco lentas, no obstante, las oportunidades están en ofrecer mejores espacios a clientes que estaban en edificios antiguos o en zonas con poca oferta de servicios.



Bernardo Pereda
Socio de KIVA Desarrollos Inmobiliarios



Alfonso Suárez
Cápita Desarrollos



Moisés Ramiréz
Director de desarrollo de negocios The Beck Group



Reinvención del espacio corporativo en los Usos Mixtos

En el segmento de oficinas, el panel abordó la oportunidad que representa la reubicación de empresas hacia edificios de mayor calidad dentro de complejos integrados. Antonio Matas, señaló que "la reubicación ha sido una oportunidad de mercado brutal; la decisión no está basada solo en las zonas, sino en las prestaciones de tener un centro comercial enfrente, lo que genera valor agregado". Lo que "obliga" a las empresas a permanecer en ubicaciones estratégicas para no perder su capital humano.

Por su parte, Juan Carlos Alfonso profundizó en la desaparición del modelo de campus corporativo cerrado, al reducir su huella física y delegar servicios al ecosistema del uso mixto.

"La compañía grande ya no tiene que pensar en la alimentación o en la papelería porque ya hay restaurantes y servicios en el mixto. Si lo haces creativamente y con diferenciación, logras que los ejecutivos y colaboradores tengan exactamente lo que necesitan. Tenemos un grupo de marcas ya ubicadas y los inversionistas vienen con nosotros para analizar un tenant mix que tenga equilibrio para no saturar ni aburrir al consumidor; con las marcas que nos acompañan, ya tenemos rentado el 50% de los proyectos de entrada", afirmó, subrayando que la eficiencia financiera hoy, dicta que es mejor ocupar menos metros cuadrados pero en entornos más dinámicos.

ZÖUL
RESIDENCES

ZENTR
LOMAS


DESARROLLADORA

Wolstrat

Inversiones inmobiliarias mixtas

xénica

XEN
TRIC
DISTRICT

 wolstrat.com

 442 454 0422

Experiencia, Lifestyle y nuevas demografías

Uno de los puntos en el que coincidieron los expertos, es que el éxito comercial de hoy en día, se mide a través de la experiencia y el consumo de destino. En este sentido, Bernardo Pereda explicó que las personas no solo van a comprar, van a experimentar y disfrutar. Ejemplificó esta visión con la estrategia de atraer anclas gastronómicas de alto impacto como *Campomar*, asumiendo riesgos iniciales para garantizar el éxito a largo plazo: "Nos aguantamos año y medio sin cobrar renta con tal de que estuvieran ahí; hoy nos ha traído un chorro de ingresos en rentas variables y beneficios al resto de inquilinos".

De acuerdo con los expertos, la creatividad en el tenant mix y la integración de servicios esenciales serán los únicos garantes de la rentabilidad en un mercado de múltiples centralidades. Sin embargo, uno de los factores que más han observado en la ciudad es la preferencia de las personas por las marcas locales.

"Hay una preferencia por marcas locales que nacieron aquí y se han desarrollado. Es un arte reunir a todos esos emprendedores, aunque te da un sentido de pertenencia como usuario", explicó Pereda.

Por su parte, Rodrigo Villaseñor, cuestionó al resto de los invitados sobre el factor Pet Friendly y si se trata de una moda. En respuesta, Pereda comentó que los jóvenes cada vez tienen menos hijos y más mascotas por lo que buscan salir con ellos a ciertos sitios y eso implica una serie de retos de diseño.

Con respecto a la vivienda, Juan Carlos Alfonso compartió el éxito de sus residencias estudiantiles (Universidad Anáhuac), proyecto que se pensó para resolver conflictos de convivencia entre estudiantes y familias al interior de los residenciales cercanos al campus.

"Son dos tipos completamente diferentes de usuarios en diferentes etapas de su vida. Lo que hicimos fue resolver ese tema y llevamos a los estudiantes a una zona donde tienen todo lo necesario y dejamos a las familias en un entorno más tranquilo".

De igual forma, enfatizó que este modelo ha tenido tanto éxito que durante el 2025 generó lista de espera para ambos edificios. Uno de ellos enfocado únicamente a residencias estudiantiles, mientras que el segundo comparte el 50% con residencias para ejecutivos.



Antonio Matas
Socio de SITE Solución Inmobiliaria

Finalmente, Moisés Ramírez, opinó sobre el futuro de los componentes de salud y educación, al mencionar el creciente interés de fondos americanos e ingleses en el sector educativo local. Sin embargo, Bernardo Pereda advirtió sobre la estructura financiera de estos acuerdos. "La única manera de que sea negocio para el desarrollador es involucrarte en el negocio de la escuela como socio".



REB SUMMIT
MIAMI
EDICION 2026
TRANSFORMACION
CIUDAD DEL FUTURO

MARZO 4-5

EL BAJÍO COMO EPICENTRO DE LA RESILIENCIA LOGÍSTICA Y LA INVERSIÓN REGIONAL

POR: MONICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliareconnect.com





El sector industrial y logístico en México atraviesa un momento de redefinición estructural, donde la geografía se ha convertido en el factor principal para una estrategia financiera y operativa de alta complejidad.

Con el objetivo de evaluar las oportunidades de inversión en centros de distribución ubicados en la región del Bajío, considerándolos como activos estratégicos dentro de la red logística nacional e internacional de México. Inmobiliare Connect llevó a cabo un panel de alto nivel donde se analizaron el crecimiento del comercio electrónico y la forma en la que los acuerdos comerciales impactan la demanda de estos activos.

Con la participación de **Guillermo Espinosa Armendáriz, líder de desarrollo en DHL Supply Chain México, Fernando Romero, Socio fundador de Prosperity Industrial, y Rodrigo Villaseñor, Socio Fundador de SITE Solución Inmobiliaria**, la discusión transitó desde la micro-optimización de un almacén hasta la macroeconomía de la era Trump.

EL OMBLIGO LOGÍSTICO: LOCALIZACIÓN Y EL "TRIÁNGULO DORADO"

La relevancia del Bajío no es una coincidencia geográfica, sino una ventaja competitiva consolidada por su posición en el llamado "Triángulo Dorado". Guillermo Espinosa definió a la región como el centro de gravedad que conecta de forma natural a Monterrey, la Ciudad de México y Guadalajara; ubicación que permite una dualidad que pocos mercados poseen: la capacidad de servir simultáneamente a la industria pesada y al consumo masivo.

En esta misma línea, **Fernando Romero** enfatizó que la región actúa como el punto de equilibrio entre los centros de manufactura del norte y los nodos de distribución de la capital. "Mientras el norte es predominantemente manufactura con rentas dolarizadas, el Bajío permite un híbrido estratégico: atender a la industria automotriz y aeroespacial con la misma agilidad con la que se distribuye consumo masivo hacia la capital".



FERNANDO ROMERO
PROSPERITY INDUSTRIAL



Guillermo Espinosa Armendáriz
DHL Supply Chain México

LA "CERTEZA DE LA INCERTIDUMBRE" Y LOS DESAFÍOS ARANCELARIOS

La discusión sobre los tratados de libre comercio reveló que la logística moderna ya no se trata solo de mover mercancías, sino de navegar un entorno regulatorio y arancelario cada vez más restrictivo. Bajo la administración de Trump y las nuevas políticas comerciales, la certidumbre ha sido reemplazada por lo que Fernando Romero denomina como la "certeza de la incertidumbre".

Según los panelistas, los aranceles se han convertido en una herramienta de presión política más que comercial, lo que obliga a las empresas a ocupar más metros cuadrados para procesos de transformación y almacenaje temporal. Esta complejidad regulatoria fue descrita por Romero como un reto de gestión operativa sin precedentes, donde incluso productos de alta prioridad, como equipos médicos, quedan atrapados en aduanas porque sus componentes tienen distintos tratamientos arancelarios.



Rodrigo Villaseñor añadió que, ante este escenario, los Recintos Fiscalizados Estratégicos están ganando terreno, permitiendo a empresas del sector automotriz diferir pagos de impuestos y consolidar carga de diversos proveedores de Asia o Europa en un solo flujo.

“Empresas como *Terminal Logistics* en el aeropuerto de Querétaro permiten a los clientes diferir el pago de impuestos, almacenando mercancía hasta por tres meses y consolidando pedidos de múltiples proveedores europeos o asiáticos en un solo flete, maximizando la eficiencia logística”.

Asimismo, **Guillermo Espinosa** reveló que DHL ha tenido que inyectar "creatividad" en sus rutas: lo que antes era un trayecto directo de un punto A al punto B, ahora requiere paradas en C o D para sortear aranceles y optimizar la fiscalidad. “Si antes era ir del punto A al punto B, ahora la mercancía transita por canales alternos para no verse tan afectada. Las empresas globales estamos siendo sumamente creativas en cómo llegar al mercado”.

COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA CONFIGURACIÓN DE LOS "MEGA CAMPUS"

Con respecto al crecimiento del comercio electrónico y los nuevos requerimientos de los espacios, los expertos detallaron que las empresas llegan buscando cada vez espacios más grandes. **Espinosa** explicó que ya no se construyen simples bodegas, sino centros de 60,000 a 100,000 m² (Big Boxes).

Esta evolución hacia los *Big Boxes* exige un diseño que priorice la flexibilidad, con resistencias de pisos superiores y alturas que permitan la automatización, pero sin olvidar el factor humano.

“Los hubs regionales son para atacar una zona importante y convertirte en ese centro de gravedad; nuestro hub más grande es la CDMX y Estado de México. Estamos en proceso de la tercera nave para llegar a 225,000 metros cuadrados. A como se está viendo el apetito y el pipeline, podremos llegar probablemente a 400,000 metros en un solo sitio. Eso precisamente se llama Mega Campus de DHL. Este polo, junto a Monterrey como segundo hub (donde proyectamos llegar a los 200,000 metros), nos da la capacidad de peinar el resto de la República y llevar un tráiler que esté en menos de 24 horas en su lugar de destino”.

La transición hacia estos activos de alta especificación conecta directamente con la agenda de criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG). Aunque el bienestar del empleado es una prioridad operativa para retener talento, Fernando Romero explicó que aunque están convencidos de su valor, es el **capital institucional** el que impone estos estándares. Para empresas jóvenes como Prosperity (con 5 años en el mercado y cerca de 300,000 m² desarrollados), la gobernanza es vital para levantar capital, mientras que lo ambiental se escala conforme aumenta el volumen del portafolio.

“El dinero institucional es el que realmente te lleva, no porque no estés convencido, sino porque tiene un costo hacerlo. La gobernanza ayuda muchísimo para levantar capital. En lo ambiental todavía nos falta más volumen para realmente poder hacer eso”.

“A diferencia del modelo full automatic de EE. UU., en México se opta por una transición de la mecanización a la robótica basada en un análisis de costo-beneficio”, Guillermo Espinosa Armendáriz, líder de desarrollo en DHL Supply Chain México.

AUTOMATIZACIÓN Y EL RETO DE LA INFRAESTRUCTURA EN TEMPORADAS ALTAS

Si bien, con la adopción de envíos el mismo día o “express” las compañías enfrentan desafíos importantes en tiempos, costos y eficiencia, las temporadas altas son aún más retadoras, ya que ponen a prueba la operación debido a los altos flujos que se multiplican hasta por cuatro.

De acuerdo con Espinosa, el inmueble institucional debe estar diseñado para soportar este estrés operativo y lograr pasar de 100 a 400 unidades diarias sin colapsar. “Depende de la temporada, pero el inmueble tiene que estar preparado para poder con todo ese flujo de entradas, salidas y de personal”.

En este sentido, la automatización en México está siguiendo un camino de “tropicalización”, integrando brazos mecánicos y procesos robotizados específicos que optimizan el costo-beneficio frente a los modelos totalmente automatizados de otros países.

“A diferencia del modelo *full automatic* de EE. UU., en México se opta por una transición de la mecanización a la robótica basada en un análisis de costo-beneficio”.

Sin embargo, esta búsqueda de eficiencia se enfrenta a las deficiencias de la infraestructura pública y la gestión institucional. Los panelistas expresaron que la gestión de las **aduanas**, ahora en manos militares, se ha convertido en una meta fallida, ya que el personal no tiene un perfil orientado al servicio logístico y el resultado es un “dolor de cabeza” para los importadores.

Con respecto al tema de suministro energético, Fernando Romero expuso una problemática ausente hace cinco años: la rigidez de la CFE para garantizar energía. “El dilema es que pides 50 MB para un parque y te dicen que no te los pueden dar porque no los estás usando hoy. ¿Cómo quieres que haga la inversión si no tengo la certeza de la luz? Yo ya estoy embarcado con calles y accesos”. Y es justo, esta falta de servicios básicos y la inexperiencia técnica en los puntos de entrada al país lo que se ha convertido en el principal cuello de botella para la rentabilidad de los activos.



Rodrigo Villaseñor
SITE Solución Inmobiliaria

FINANZAS Y VISIÓN A LARGO PLAZO: ¿PESOS O DÓLARES?

El cierre del análisis se centró en la estructura de inversión y la moneda de los contratos, un tema que genera conflicto entre los desarrolladores y los fondos. Mientras que el mercado de la Ciudad de México presenta una mezcla de pesos y dólares, en el Bajío la tendencia se mantiene firmemente dolarizada.

Rodrigo Villaseñor aclaró que la aparente fortaleza del peso es, en realidad, una estrategia de abaratamiento del dólar estadounidense para incentivar su propia manufactura. Para Fernando Romero, esto plantea un riesgo en los esquemas de salida y liquidez: “Yo le invierto a la renta en pesos, pero tal vez en tres años cambie el escenario y mientras ¿Qué hago con un contrato a diez años?”.

Finalmente, los directivos mencionaron que su visión a futuro es de cautela pero con un optimismo resiliente. Romero prevé un 2026 de crecimiento moderado, preparando el terreno para un despegue en 2027 basado en la regionalización. Su estrategia para Prosperity Industrial se aleja de la especialización excesiva de los parques industriales de antaño, apostando por naves especulativas que puedan albergar tanto manufactura como logística.

Mientras que Guillermo Espinosa subrayó que la clave para navegar las próximas dos décadas será la capacidad de reinención: “No puedes seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes. Tienes que convertirte en un súper creativo de tus procesos, porque al final del día, el proceso es lo que te lleva a la excelencia”. Para DHL, esto significa copiar y tropicalizar casos de éxito de otros países para aplicarlos en México, manteniendo una plataforma de desarrollo propia que les permita ser los directores de su propio Real Estate. 🌱





DE LA MANUFACTURA A LOS DATA CENTERS: LA VISIÓN DE VÍCTOR MENA PARA EL NUEVO QUERÉTARO

POR: MÓNICA HERRERA
monica.herrera@inmobiliareconnect.com

Su legado se extiende desde hitos residenciales como El Campanario y la vanguardia de Zibatá, hasta el corazón comercial de la región en Antea Lifestyle Center.

Con más de 35 años de trayectoria, Víctor David Mena Aguilar, Director General y Presidente del Consejo de Grupo DRT, no solo ha sido testigo de la evolución de Querétaro; sino también uno de sus principales actores. Su legado se extiende desde hitos residenciales como El Campanario y la vanguardia de Zibatá, hasta el corazón comercial de la región en Antea Lifestyle Center.

Para el "Doctor Mena" la verdadera intervención ha sido sobre el paisaje urbano. Hoy, su enfoque trasciende el ladrillo: busca la transición hacia una economía de servicios tecnológicos y una infraestructura energética autosuficiente.



Víctor David Mena Aguilar, Director General y Presidente del Consejo de Grupo DRT

EL ORIGEN: RESILIENCIA Y VISIÓN POST-SISMO

La historia de Mena con Querétaro es una de resiliencia. Tras el terremoto de 1985 en la Ciudad de México, buscó en el Bajío la calidad de vida que la capital había perdido. Lo que comenzó como una inversión personal en tierra, evolucionó hacia la fundación de Desarrollos Residenciales Turísticos (DRT).

"Hemos visto pasar a Querétaro desde la agricultura a lo industrial, y hoy vamos hacia la etapa de servicios", destaca Mena en entrevista exclusiva para Inmobiliare Connect. Visión que coincide con la realidad estadística: De acuerdo con datos del INEGI, Querétaro aporta el 2.3% del PIB nacional, pero su sector terciario (servicios) ya representa más del 50% de su economía estatal.

Actualmente, DRT cuenta con 42 proyectos en la entidad, de los cuales 7 son comerciales, 4 industriales, 4 de construcción, 2 de vivienda vertical, y 26 lotes comerciales.

NEARSHORING: UNA ESTRATEGIA DE DOS DÉCADAS

Durante su conversación con Erico García, Socio y Fundador de Inmobiliare Connect, Mena Aguilar desmitifica el auge reciente del nearshoring, aclarando que el estado ha aprovechado esta inercia desde hace 20 años, gracias a tratados comerciales. "Lo que se puso de moda hace algunos años en todo el país, aquí lo hemos tenido desde hace dos décadas con el T-MEC".

Cabe destacar que la entidad se mantiene en el Top 3 de estados con mayor Inversión Extranjera Directa (IED) en el Bajío, captando más de \$1,100 millones de dólares anualmente, según datos de la Secretaría de Economía.

Sobre la llegada de capitales asiáticos en sus parques de Guanajuato, Mena ofrece una perspectiva pragmática frente a las preocupaciones de desplazamiento laboral: aunque inicialmente las empresas chinas llegan con su propia infraestructura, el empresario asegura que la integración y sustitución por manos mexicanas es un proceso natural y evolutivo.



Antea Querétaro



Zibatá Querétaro

Energy Park está diseñado para albergar Data Centers con una capacidad proyectada de hasta 400 megas.

ENERGÍA: EL PULMÓN DE LOS DATA CENTERS

Uno de los retos más importantes para Mena es la actual disponibilidad de energía para el sector industrial. Ante un panorama nacional de estrés eléctrico, Grupo DRT ha tomado la delantera estratégica.

"El reto de hoy es tener energía. Llevamos cinco o seis años preparándonos para tener energía 'de sobra' en nuestros proyectos", afirma Mena.

Este enfoque se materializa en el Energy Park, diseñado para albergar Data Centers con una capacidad proyectada de hasta 400 megas. Lo anterior, debido a que Querétaro es hoy el "Hub de Datos" de México, con una inversión acumulada que supera los \$8,500 millones de dólares por parte de gigantes como Microsoft, Amazon Web Services y Oracle. Por lo que la oferta de 400 megas es el soporte vital para esta "nueva" economía.

RECONFIGURACIÓN DEL MERCADO Y EL SALTO AL ORIENTE

Mena ofrece un termómetro preciso del sector habitacional. Mientras el segmento Residencial Plus se encuentra en una etapa de absorción lenta, el dinamismo se concentra en viviendas de entre 3 y 5 millones de pesos.

Geográficamente, el empresario señala que el crecimiento natural es hacia el oriente, específicamente el corredor Querétaro-San Juan del Río. Zona que destaca como estratégica, ya que San Juan del Río es el segundo municipio más importante del estado y su sector industrial crece a tasas del 5% anual.

Asimismo, explica que actualmente, se encuentra trabajando en uno de sus proyectos más ambiciosos al norte de la entidad, el cual contempla 5,000 hectáreas, una reserva territorial que promete ser el nuevo polo de desarrollo logístico e industrial.

MOVILIDAD: EL RIESGO DE LA CIUDAD DORMITORIO

A pesar del liderazgo del estado, Mena advierte sobre los "desafíos de crecimiento". Con una tasa de crecimiento demográfico que atrae a cerca de 120 personas diariamente al estado, la infraestructura de movilidad está bajo presión.

“Debemos evolucionar. La Infraestructura no cumple con los estándares internacionales actuales para la calidad de vida que se ofrece. Hoy vemos un tránsito local más complicado, transporte público insuficiente y cada día el porcentaje de gente que llega a vivir aumenta. Ya es momento de contar con transporte masivo, un metro u otra forma de movilidad”.

En esta misma línea, comenta que el Tren CDMX-Querétaro será de mucha ayuda para los queretanos, sin embargo, es un arma de doble filo que podría convertir al estado en una ciudad dormitorio si no se acompaña de transporte masivo interno (Metro o tren ligero).

No obstante, reconoce que Querétaro es uno de los municipios más caros para desarrollar, debido a impuestos que, aunque impulsan la calidad, elevan el costo final para el usuario.

SUSTENTABILIDAD Y FUTURO

Finalmente, subraya que la sustentabilidad ya no es opcional. A partir de 2023 Querétaro implementó tres impuestos ecológicos a empresas para frenar el cambio climático, enfocados en emisiones de carbono, residuos y extracción de materiales, lo que obliga a desarrolladores como DRT a migrar hacia la generación solar. "Si no hacemos algo para mitigar esa huella de carbono, tienes que pagar. Además ya estamos obligados a hacerlo es un compromiso interno", sentencia, confirmando que sus parques ya son generadores activos de energía limpia.

Para Víctor Mena, el futuro de Querétaro no se mide en metros construidos, sino en la capacidad de ofrecer certeza energética, movilidad inteligente y talento especializado para la era digital.

“Querétaro sigue siendo muy atractivo para el segmento que desees, sigue siendo líder en desarrollo y es muestra para otros estados de que lo que se está haciendo, se está haciendo bien. Lo importante es venir con más tecnología y menos mano de obra, aquí hay mucha y bien preparada, nuestros jóvenes están saliendo muy bien preparados”. 🌱



Antea Querétaro



ROCA
DESARROLLOS

CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS



NATIONAL AVAILABILITY

LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

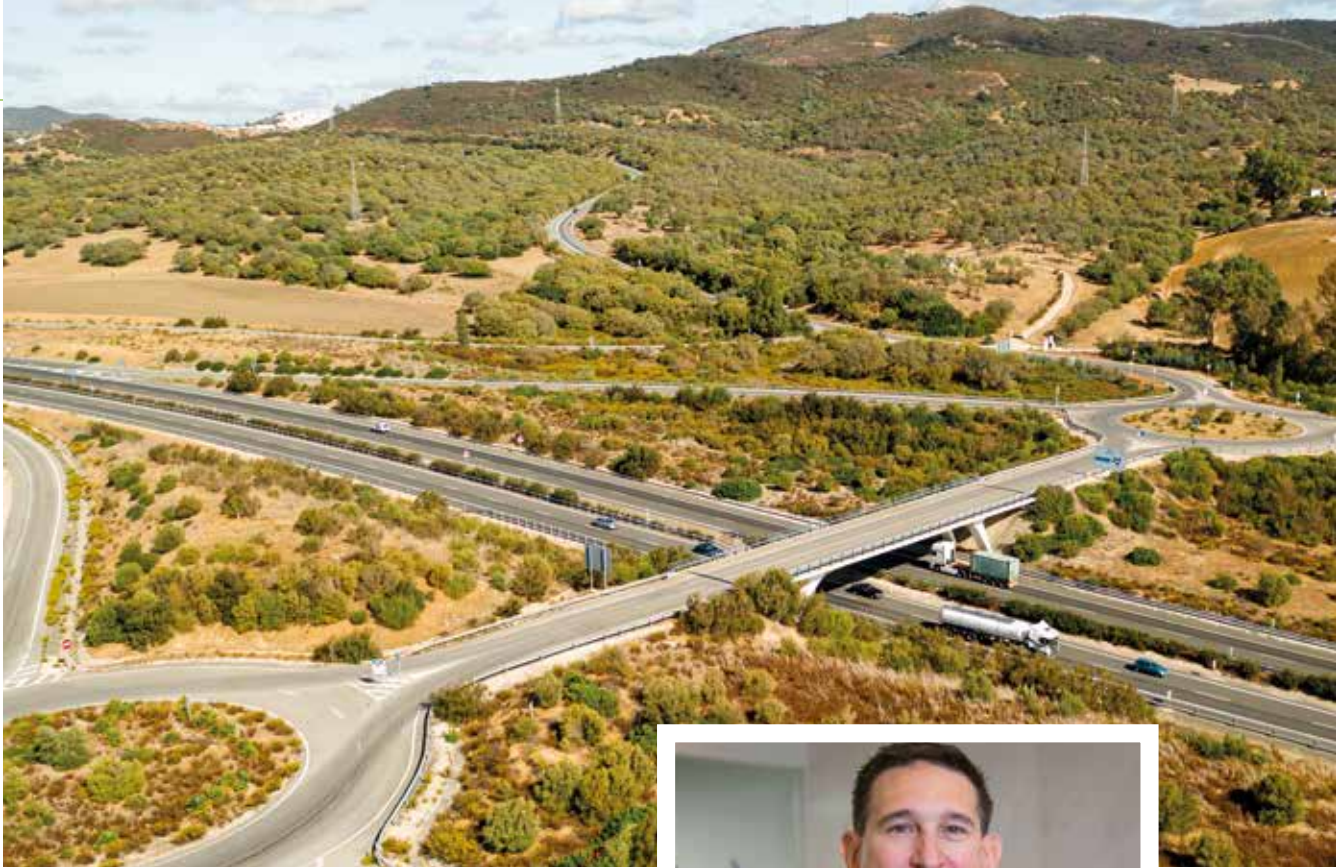
TIJUANA | CIUDAD JUAREZ | RAMOS ARIZPE | MONTERREY | REYNOSA | SILAO
IRAPUATO | SAN LUIS POTOSI | QUERETARO | GUADALAJARA | MEXICO CITY





QUERÉTARO CONSOLIDA SU VOCACIÓN INDUSTRIAL CON VISIÓN A LARGO PLAZO: ROCA DESARROLLOS

POR: JUAN RANGEL
antonio.rangel@inmobiliareconnect.com



Querétaro se ha posicionado como uno de los polos industriales más relevantes del país, en un contexto donde la competencia entre estados por atraer inversión industrial se ha intensificado.

De acuerdo con Hernán Montemayor, CEO de Roca Desarrollos, esta posición es resultado de una serie de decisiones estratégicas que le han dado ventajas competitivas para la atracción de empresas y capital.

En entrevista para Inmobiliare Connect, Montemayor remarca que diferentes decisiones implementadas desde 2006 han contribuido a la consolidación de Querétaro como un hub industrial de relevancia nacional.

“Uno de los factores determinantes es la claridad en la vocación industrial del estado. Las autoridades han apostado por una planeación territorial clara, con polos logísticos e industriales definidos”.

Dicha estrategia, permitió un crecimiento ordenado, cercano a corredores estratégicos e infraestructura clave sin improvisación, lo que mantiene una constante atracción de inversión y genera confianza tanto en inversionistas nacionales como internacionales.

El experto agrega que la vinculación entre el sector público y la iniciativa privada es otro diferenciador. “Esto fortalece la percepción de certeza jurídica y regulatoria, un factor crítico para el capital institucional, incluyendo AFORES y fondos internacionales”.



Hernán Montemayor
Roca Desarrollos

CRECIMIENTO SOSTENIBLE CON CAPACIDAD

Respecto a la capacidad para absorber una nueva ola de inversión, Montemayor señala que, aunque la infraestructura tiene un margen de crecimiento, en Querétaro sí fue pensada con visión a largo plazo.

“Ahorita la clave ya no está en solo conseguir más tierra, sino realmente en cómo lo desarrollamos, hacer mayor eficiencia del uso del suelo o de la integración de estos servicios que están al día de hoy en puestos”.

Asegura que la oportunidad ahí está, pero hay grandes retos de cómo planear hacia adelante, sobre todo en un entorno que exige mayor sofisticación en la planeación y ejecución de obras.

AGUA Y ENERGÍA: LOS NUEVOS EJES ESTRATÉGICOS

Montemayor advierte que los factores que antes eran considerados implícitos (como el agua o la eficiencia energética) hoy son temas centrales en cualquier comité de inversión, los cuales se han convertido en verdaderos diferenciadores competitivos.

“Si bien la disponibilidad energética sigue siendo un tema recurrente, el agua ha tomado un papel cada vez más protagónico, no solo en Querétaro sino en distintas regiones del país”.

Añade que el margen de maniobra en estos dos recursos es cada vez más reducido, lo que obliga a desarrolladores a colaborar incluso con competidores para impulsar infraestructura compartida que beneficie a varios parques o desarrollos industriales.

“Hoy tenemos que pensar distinto. La colaboración se vuelve estratégica para desarrollar infraestructura que antes cada quien resolvía de manera aislada”.



DATA CENTERS, OPORTUNIDAD Y RETO PARA QUERÉTARO

Un sector que continúa creciendo en la entidad es la construcción de data centers. La ubicación geográfica de Querétaro y su conectividad lo han convertido en epicentro natural para este sector.

Sobre esta creciente especialización como hub, Montemayor considera que es una oportunidad extraordinaria en inversión, empleo y posicionamiento tecnológico.

Sin embargo, advierte que este desarrollo también generará alta demanda de energía y agua, lo que podría ocasionar presión sobre la infraestructura existente. Por lo tanto, es un tema que se tiene que discutir y demanda mayor coordinación entre autoridades y sector privado.

“La solución no es frenar su crecimiento, sino planearlo con visión de largo plazo. Se deben ubicar en zonas específicas con infraestructura diseñada para ese tipo de activos, de modo que no compitan con la vocación industrial tradicional”.



DECISIONES ESTRATÉGICAS HACIA EL FUTURO

Finalmente, Montemayor comparte que, en un entorno nacional marcado por cambios regulatorios, mantener la certeza jurídica es esencial para salvaguardar el valor de los activos industriales.

De acuerdo con el experto, a nivel operativo, los desarrolladores deben considerar estos puntos:

- Garantizar acceso a infraestructura crítica (energía, agua y movilidad)
- Diseñar edificios flexibles y adaptables a distintos tipos de usuarios
- Incorporar tecnología para eficiencia energética e hídrica
- Mantener una visión de largo plazo en la gestión de activos

“Desarrollar y preservar el valor de un activo industrial no es algo nuevo, pero hoy los factores críticos son más exigentes. La eficiencia en recursos se ha convertido en el gran diferenciador para asegurar competitividad global”. 🌱



MANUFACTURA Y NEARSHORING IMPULSAN LA REGIÓN BAJÍO EN 2025

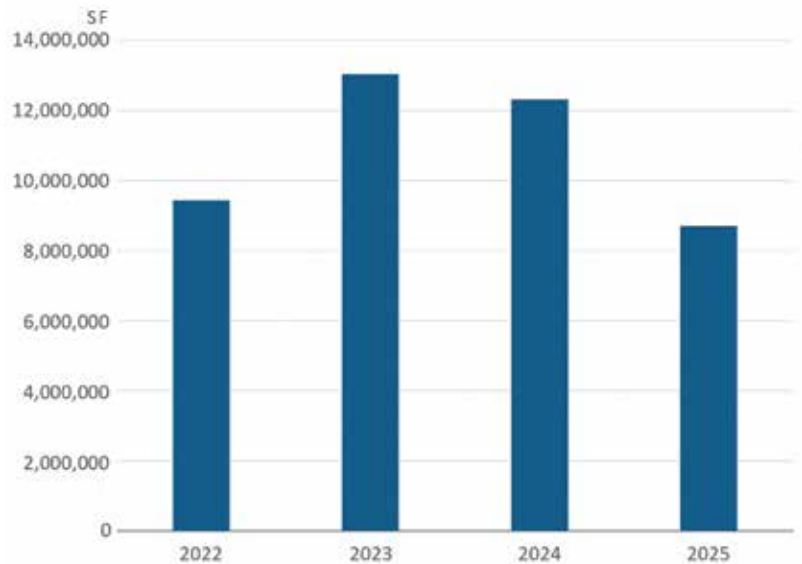
Conocida por su fuerte presencia industrial en sectores como el automotriz, el aeronáutico y el manufacturero, la región del Bajío en México se ha consolidado como un destino de inversión con grandes ventajas competitivas. Los estados de Aguascalientes, Guadalajara, Guanajuato, Querétaro y San Luis Potosí, ofrecen bajos costos laborales, gran disponibilidad de espacios industriales enfocados en procesos de manufactura y precios más bajos que en la mayoría de los principales mercados del norte y centro del país.

El fenómeno del nearshoring ha encontrado en el Bajío un terreno fértil. Gracias a una combinación de mano de obra calificada, costos operativos atractivos y una infraestructura de manufactura consolidada, la región logró cerrar el 2025 como la tercera zona con mayor absorción industrial en México, representando el 19% del total nacional.

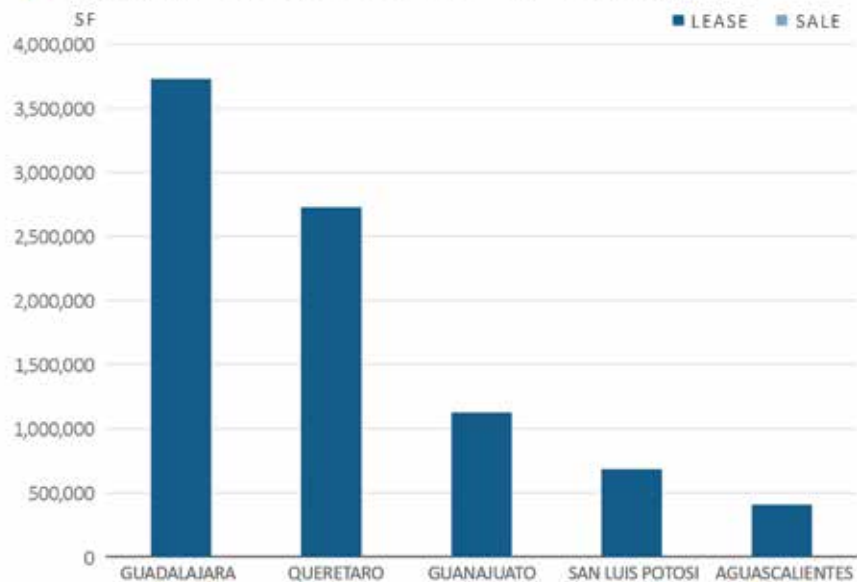
De acuerdo con el Reporte de Absorción del Mercado Industrial Bajío 2025 elaborado por Market Analysis, a pesar de que la absorción bruta de 8.63 millones de pies cuadrados (SF) representó una moderación del 30% respecto al año previo, la actividad inmobiliaria se mantuvo intensa con 73 transacciones registradas, todas bajo la modalidad de arrendamiento. Esta dinámica refleja una confianza sostenida de los inversionistas, quienes han mantenido la tasa de vacante en un sano 2.73%.

Guadalajara y Querétaro lideraron el volumen de operaciones, atrayendo a gigantes logísticos y de manufactura. Por ejemplo, empresas como Mirage y Foxconn concretaron importantes ocupaciones en Querétaro y Guadalajara, respectivamente, subrayando la relevancia de estos mercados para la Clase A, que concentró el 70% de la demanda total.

HISTORICAL INDUSTRIAL NET ABSORPTION



INDUSTRIAL GROSS ABSORPTION BY SUBMARKETS

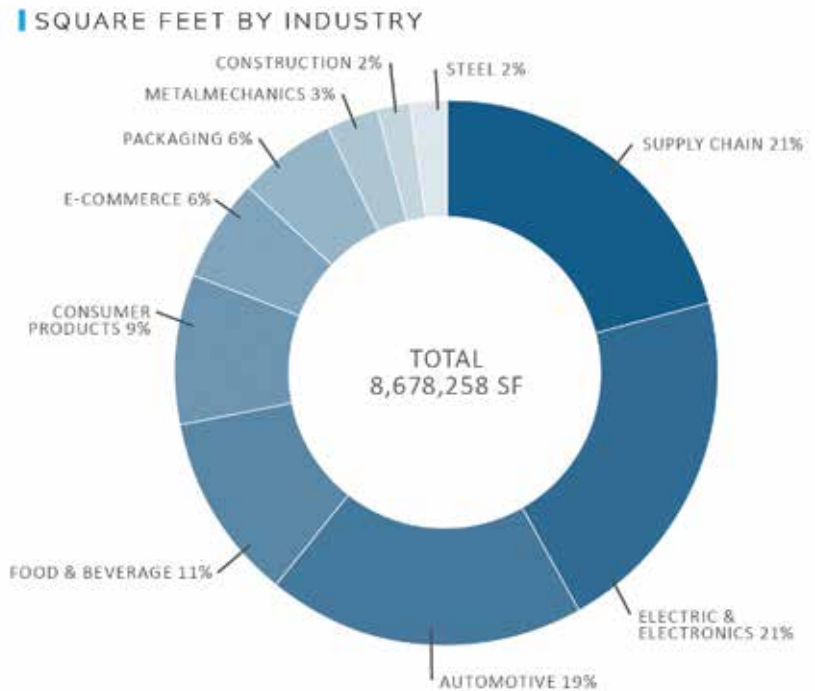


Manufactura: El motor del Bajío

El ADN de la región sigue siendo profundamente manufacturero. El 57% de los espacios absorbidos fueron destinados a la producción industrial, mientras que el sector logístico continúa ganando terreno, especialmente en los nodos de Guadalajara y Querétaro.

Al segmentar por industria, la cadena de suministro, la electrónica, el sector automotriz y la industria alimentaria dominaron el panorama, sumando en conjunto el 70% de la demanda bruta al cierre del año.

En cuanto a la inversión, las empresas mexicanas lideraron la ocupación con un 41% del espacio demandado. En el plano internacional, Estados Unidos y las compañías de origen asiático (particularmente de Taiwán y China) mantuvieron una presencia fuerte, representando cada bloque un 24% de la absorción.



¿Qué viene para 2026?

Con respecto al tema de costos, el reporte detalla que los precios de renta se han estabilizado tras los incrementos históricos de años anteriores, situándose en un rango de entre \$0.50 y \$0.55 USD por pie cuadrado al mes. Guadalajara continúa posicionándose como el mercado con las tarifas más elevadas de la zona.

Finalmente y de cara al futuro cercano, el Bajío se prepara para seguir recibiendo a las empresas que buscan capitalizar las ventajas competitivas de México en el mercado global; al contabilizar más de 14.6 millones de pies cuadrados entregados en 2025 y otros 6.37 millones en construcción especulativa.

Los datos presentados corresponden al Reporte de Absorción del Mercado Industrial Bajío 2025 elaborado por Market Analysis.



QUERÉTARO SE CONSOLIDA COMO EL GIGANTE LOGÍSTICO Y MANUFACTURERO DEL BAJÍO

Con una ubicación privilegiada, Querétaro reafirma su posición como uno de los destinos más atractivos para la inversión en México, liderando la disponibilidad de espacio industrial en la región. La población del área metropolitana de Querétaro es de 1.59 millones de habitantes, siendo una de las zonas con mayor crecimiento demográfico en los últimos años.

Según el más reciente reporte de Market Analysis, el mercado industrial de Querétaro registró 23 transacciones al cierre del año, todas realizadas bajo esquemas de arrendamiento, lo que subraya la preferencia de las empresas por la flexibilidad operativa en la zona.

Aunque la absorción bruta alcanzó los 2.72 millones de pies cuadrados (SF) (un ajuste del 21% respecto al año anterior), el mercado muestra una salud robusta. Querétaro se mantiene como el estado con mayor disponibilidad de espacio en todo el Bajío, ofreciendo una tasa de vacante del 4.23%, lo que garantiza que aún hay espacio para la llegada de nuevos proyectos de gran envergadura.

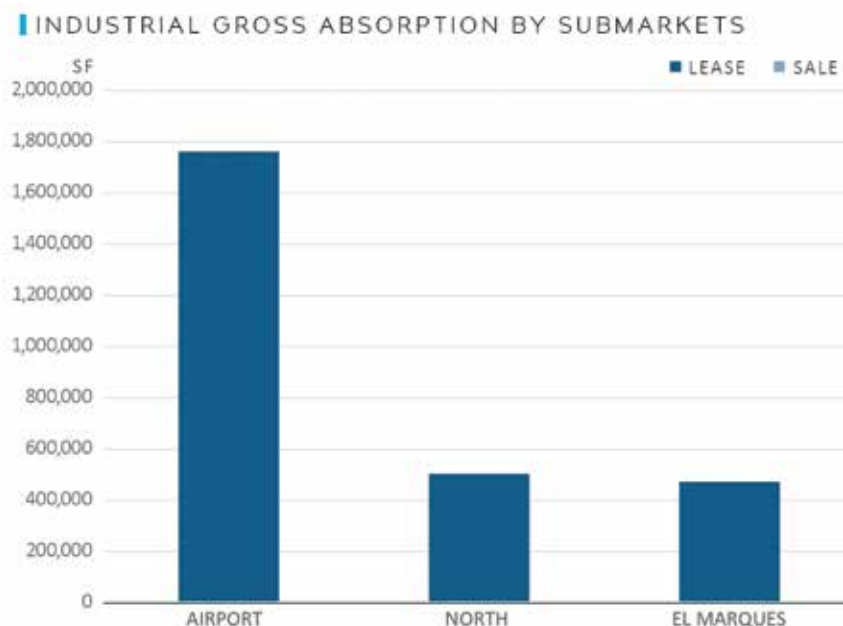
Querétaro, el mercado con mayor disponibilidad

En la región del Bajío, Querétaro es el mercado industrial con mayor disponibilidad de edificios en todos los submercados. Además cuenta con espacios en construcción en los submercados Norte, El Marqués y Aeropuerto. Este último concentró la mayor parte de la actividad industrial del estado, atrayendo a jugadores de talla mundial.

Entre las operaciones más destacadas del año se encuentran la llegada de Mirage, que ocupó casi 450,000 pies cuadrados, y la empresa Rifel, consolidando esta zona como el nodo estratégico por excelencia.

El 71% de los edificios ocupados se destinaron a la manufactura. Esto confirma que Querétaro no es solo una bodega logística, sino un centro de producción real. Los sectores eléctrico y electrónico lideran la demanda (34%), seguidos de cerca por la industria automotriz y el sector de alimentos y bebidas.


A diferencia de otros mercados en Querétaro la demanda fue sumamente equilibrada: los edificios de Clase B captaron el 51% de la absorción, mientras que la demanda de espacio de Clase A se distribuyó en los tres submercados, lo que representó el 49%.

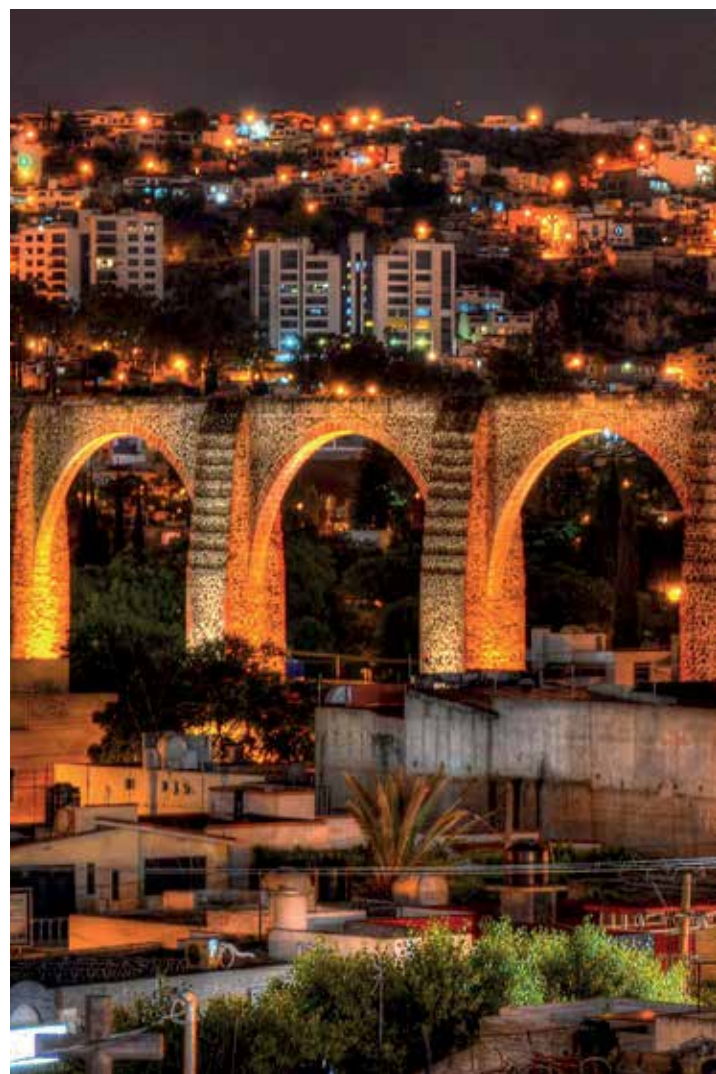
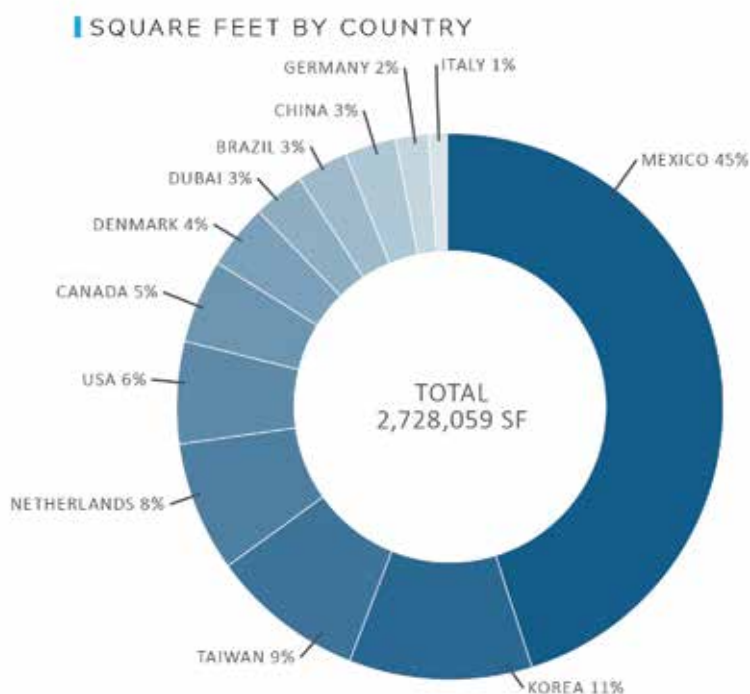
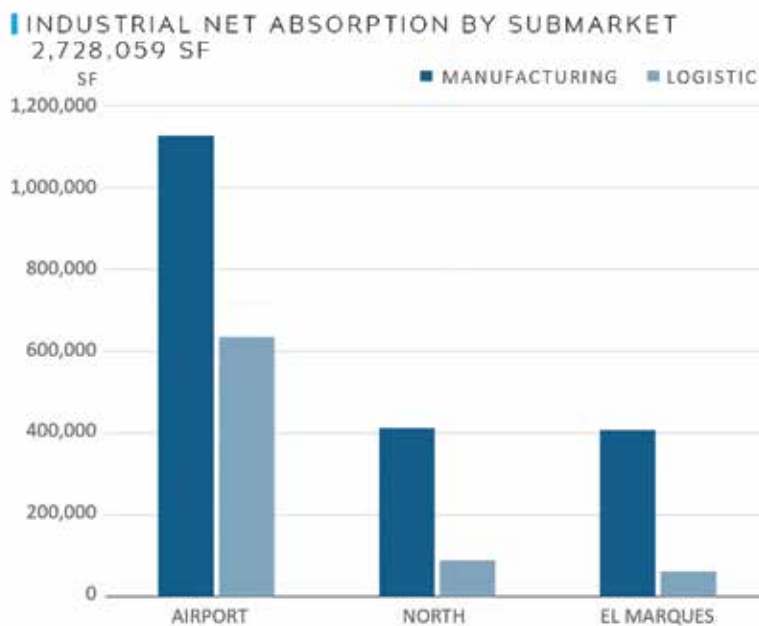


Inversión local con visión global

El capital mexicano sigue siendo el principal motor de ocupación, representando, junto con empresas de Corea y Taiwán, el 65% del espacio absorbido. No obstante, el ecosistema es verdaderamente internacional, con participación de empresas de los Países Bajos, Estados Unidos, Canadá y Dinamarca, entre otros.

En cuanto a los costos, los precios de salida han alcanzado máximos históricos, manteniéndose estables durante el último año, una tendencia que refleja la alta valoración del suelo industrial queretano por su conectividad hacia los principales puertos y fronteras del país.

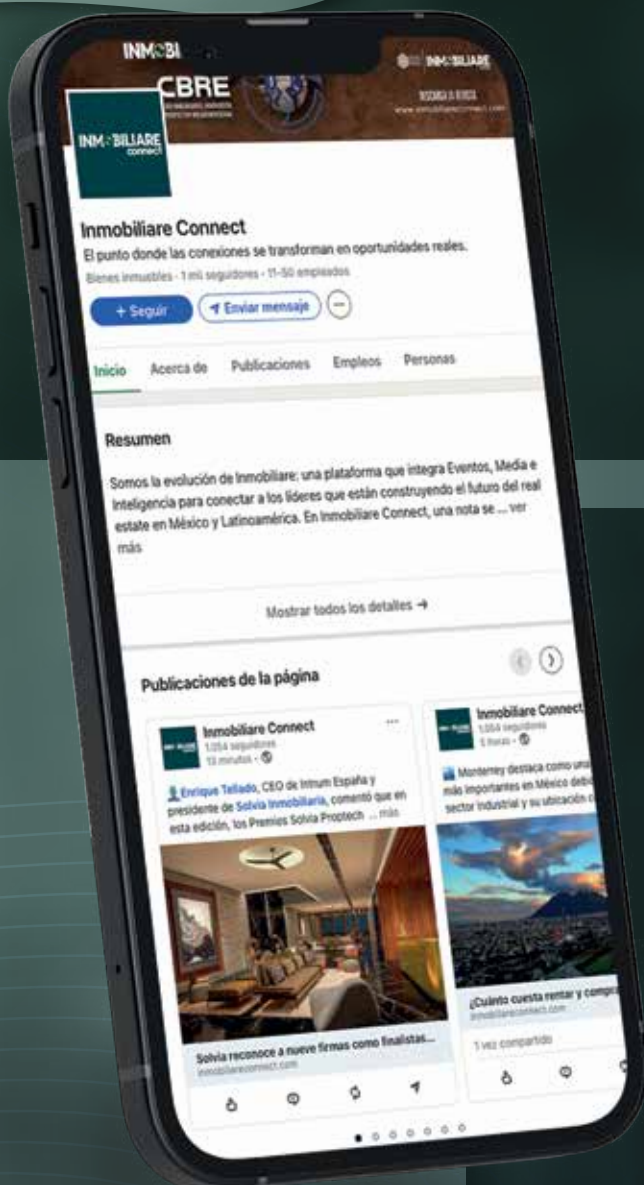
Los datos presentados corresponden al Reporte de Absorción del Mercado Industrial Querétaro 2025 elaborado por Market Analysis. 



INMOBILIARE connect

FORMA PARTE DE LA COMUNIDAD
QUE TRANSFORMA EL REAL ESTATE

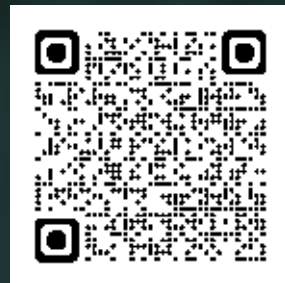
SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



INMOBILIARECONNECT



INMOBILIARE CONNECT



ESCANEA Y CONECTA

inmobiliareconnect.com

TOP 5 DE LOS ESTADIOS QUE SE MODERNIZARÁN PARA EL MUNDIAL 2026

ESTADIO BANORTE (CDMX, MÉXICO)

Anteriormente nombrado Estadio Azteca, ahora Estadio Ciudad de México para el Mundial 2026, se encuentra en proceso de modernización de sus instalaciones para dar la bienvenida a los asistentes de dicho torneo.

La remodelación ha incluido la renovación de todas las gradas y la instalación de nuevas butacas; sumado a que el terreno de juego se está preparando para un sistema híbrido de césped, que incluye tecnología de drenaje y aire acondicionado de última generación, para garantizar la mejor calidad en los partidos a disputar.

Además, contará con iluminación LEED, más de 1,200 antenas de Wi-Fi 6, nuevo sistema de seguridad de cámaras de videovigilancia y un sistema de sonido actualizado.

La remodelación del Estadio Banorte también incluye nuevas áreas de hospitalidad, zonas como Tunnel Club, Super Seats y Corner Club están siendo diseñadas para brindar a los aficionados una vista privilegiada y servicios. También el aforo se ampliará para permitir más capacidad.



MERCEDES BENZ STADIUM (ATLANTA, ESTADOS UNIDOS)

Para el Mundial 2026, la principal remodelación del Mercedes Benz Stadium es la sustitución temporal de su piso sintético por un césped natural, que supuestamente habrá quedado en febrero de 2026.

Estrenado en 2017, dicho estadio cuenta con la tecnología más avanzada, entre ellas se destaca su techo retráctil de ocho paneles que se abren como el obturador de una cámara; cuenta con una pantalla circular "Halo" de 360 grados y puntos de acceso de Wi-Fi.



BMO FIELD (TORONTO, CANADÁ)

Nombrado temporalmente por la FIFA como el "Toronto Stadium", para ser sede del Mundial 2026 tendrá diversas modificaciones que combinan ajustes temporales. Pasará de 30 mil a 45 mil asientos. También el vestidor tendrá una reconstrucción, así como las áreas de entretenimiento y recuperación.

El cableado y la infraestructura de cámara se modificarán para reforzar la transmisión a todos los espectadores del planeta. Así como la actualización del Wi-Fi. La zona premium tendrá un cambio, se sumará un nuevo lounge en la zona oeste, suites renovadas y palcos al norte; pero también una azotea con capacidad para mil aficionados.

BC PLACE VANCOUVER (VANCOUVER, CANADÁ)

La modernización del BC Place Vancouver incluye elevadores nuevos, esquemas de electricidad, pantalla nueva, expansión de las zonas VIP y conexión peatonal con el resto del complejo que lo rodea, es decir, con el hotel y el casino. También se instalará un césped natural.



NRG STADIUM (HOUSTON, TEXAS - ESTADOS UNIDOS)

Para cumplir con los criterios de la FIFA, dicho estadio ha tenido diversas modernizaciones, por ejemplo, el reemplazó del techo retráctil por una nueva membrana de PTFE más ligera y resistente al clima. La sustitución de miles de asientos, ampliación de los accesos y adecuación en la zonas de vestidores y camerinos.

Las esquinas del estadio, nombrado temporalmente como Houston Stadium, se modificaron para ampliar la visibilidad del campo, en la cancha se también se modificó el césped por uno natural y de tecnología de enfriamiento subterráneo. Sumado a la instalación de los videomarcadores, pisos y sistema de iluminación.

INMOBILIARE CONNECT RECOMIENDA

WEB

EL CLUB DEL RETAIL

En el podcast invitan a players de la industria retail a platicar de la historia detrás de sus marcas. ¿Cómo nacieron? ¿Qué retos han enfrentado en su camino? ¿Qué tecnologías utilizan en sus tiendas? ¿Cómo ven el futuro de la industria retail?



HABLEMOS RETAIL / PODCAST

Víctor Hugo Sotelo y Jonathan Farfán, apasionados del Retail te cuentan sus experiencias y experimentos para emprender y emplearte en el rubro en Perú y Latinoamérica.



AMAZING RETAIL PODCAST BY GETIN

Espacio con la información más relevante sobre retail en México y Latinoamérica. Amazing Retail da a conocer estadísticas, indicadores y la información más necesaria para entender la industria de retail, tomar las decisiones adecuadas.



RETAIL PODCAST

Retail Podcast es un espacio de conversación creado para analizar los principales desafíos y las últimas tendencias para el mundo del ecommerce.

RETAILOGÍA - HABLEMOS DE RETAIL SON GUIONES / PODCAST

Podcast sobre las ideas y tendencias que están transformando el retail en América Latina. Las conversaciones son con líderes de la industria quienes compartirán sus conocimientos y estrategias para un retail exitoso.



CANCUN
CENTER
MUESTRA LO EXTRAORDINARIO

www.deconarq.com.mx

EXHIBICIÓN
EXPOSICIÓN
FORO
TALLERES
CAPACITACIONES

2026 expo deconarq cancún

desarrollo construcción arquitectura

Agosto. 25, 26 y 27
edición 23



THE RELUCTANT TRAVELER

WITH EUGENE LEVY

Time to get lost.



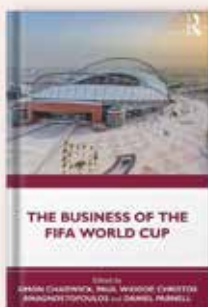
LIBROS, PELÍCULAS Y SERIES

TURISMO EN AÑO MUNDIALISTA

QATAR'S WORLD CUP GOALS: DOMESTIC DEVELOPMENT AND GLOBAL INFLUENCE

Examina cómo la Copa Mundial de la FIFA 2022 en Qatar ha sido utilizada como herramienta para impulsar desarrollo interno, branding global, política exterior y estrategias de soft power. Este libro destaca el ascenso de Qatar a la prominencia global a pesar de su pequeño tamaño, haciendo hincapié en sus inversiones estratégicas y su exitosa candidatura para la Copa Mundial de la FIFA 2022.

Danyel Reiche, editorial Routledge, 2025.



THE BUSINESS OF THE FIFA WORLD CUP

Aunque se centra en los aspectos comerciales y de gestión del evento, explora la relación entre planificación, marketing, organización e impacto económico, útil para entender los efectos en desarrollo.

Simon Chadwick y Paul Widdop, editorial Routledge, 2022.

AIRBNB, SHORT-TERM RENTALS AND THE FUTURE OF HOUSING

Analiza cómo plataformas como Airbnb transforman mercados de vivienda y comunidades, fomentan la especulación inmobiliaria e incluso, afectan la disponibilidad de vivienda residencial. Incluye estudios de caso de varias ciudades y debate sobre políticas públicas.

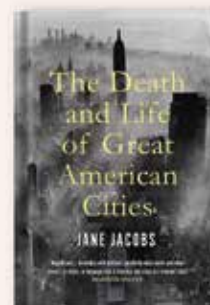
Lily M. Hoffman y Barbara Schmitter Heisler, editorial Routledge, 2021.



THE DEATH AND LIFE OF GREAT AMERICAN CITIES

Un clásico fundamental que critica la planificación racionalista del siglo XX y propone una visión centrada en la experiencia de los habitantes, la diversidad urbana y la vida comunitaria.

Jane Jacobs, editorial Vintage, 2016.



A photograph of the Dallas skyline at sunset. The sky is a mix of orange, pink, and purple. Several skyscrapers are visible, including the Reunion Tower on the left and the Valenzuela Tower on the right. The foreground shows a city street with cars and buildings.

REB SUMMIT 2026

DALLAS

ONE DALLAS CENTER

MARZO 24

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

comercial@inmobiliareconnect.com

TOSKO

ARTE CONTEMPORÁNEO COMO ARQUITECTURA EMOCIONAL

*“Antes de ser revelada,
cada una de mis esculturas
representa un diálogo
interno. Aunque nacen
para ser compartidas, su
origen es muy íntimo”.*



Diseñador gráfico de formación y artista de vocación, Tosko ha desarrollado durante casi treinta años una obra que transita entre la escultura, la pintura y la fotografía, disciplinas que se entrelazan en un diálogo creativo constante. Su práctica parte de una profunda fascinación por la geometría como lenguaje universal y se materializa en piezas que desafían la percepción, exploran la noción de lo (in)finito y establecen vínculos directos entre forma, materia y espacio.

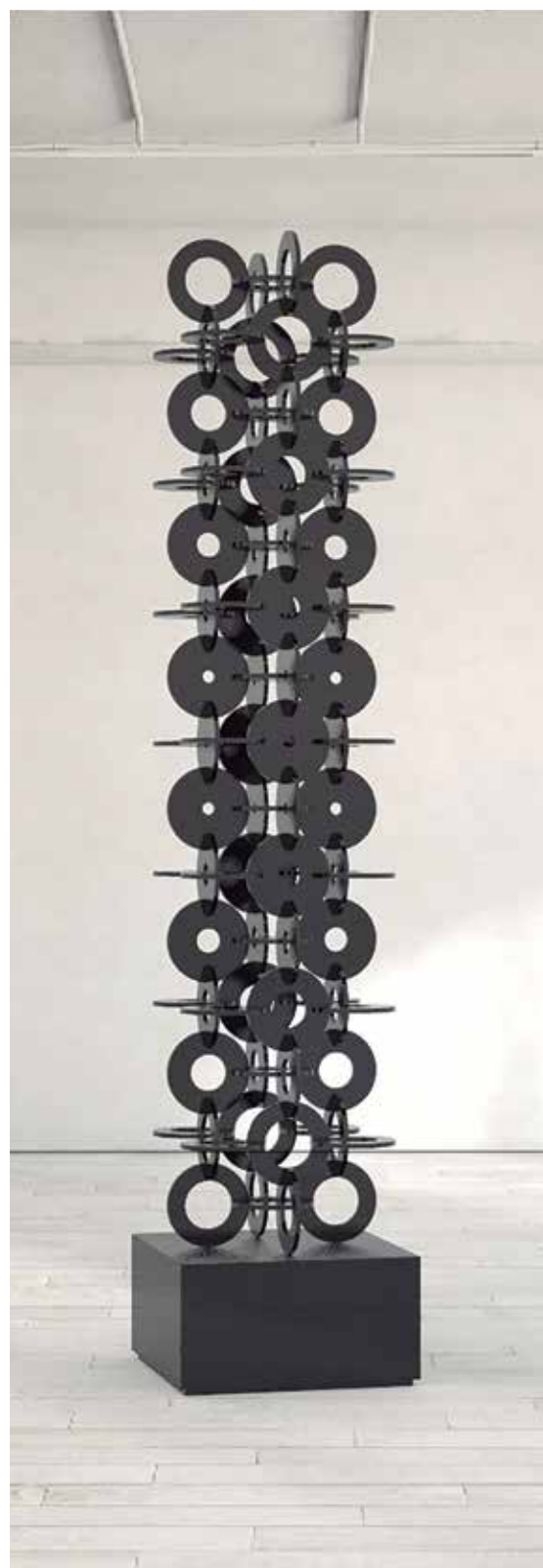
“Antes de ser revelada, cada una de mis esculturas representa un diálogo interno. Aunque nacen para ser compartidas, su origen es muy íntimo”.

Esa introspección inicial se traduce en obras concebidas para habitar entornos arquitectónicos reales, integrándose al paisaje urbano como puntos de identidad, contemplación y permanencia.

Esta visión toma forma en Ensamble, una colección escultórica iniciada en 2005, basada en sistemas modulares que permiten múltiples configuraciones. Cada pieza está pensada para dialogar con proyectos residenciales, corporativos o de usos mixtos, adaptándose a distintas escalas y contextos sin perder coherencia formal.



Cortesía TOSKO



Cortesía TOSKO

“Nada está puesto al azar: cada borde, cada unión, cada corte ha sido pensado con precisión. Porque en cada detalle vive una intención”.

Inspirado en el arte fractal y en la lógica estructural de la arquitectura contemporánea, Ensamble propone piezas que funcionan como hitos espaciales: elementos que ordenan visualmente un entorno, generan recorrido, invitan a la pausa y aportan un valor simbólico duradero a los desarrollos donde se integran. Más que objetos aislados, son piezas que construyen experiencia.

“Crear es, muchas veces, una forma de habitar el silencio. Un espacio donde el tiempo se detiene y todo cobra sentido”.



Cortesía TOSKO



Cortesía TOSKO



Cortesía TOSKO



Cortesía TOSKO

“Crear es, muchas veces, una forma de habitar el silencio. Un espacio donde el tiempo se detiene y todo cobra sentido”.

Desde esta premisa, la escultura se convierte en un elemento que eleva la percepción del espacio construido, aportando carácter, diferenciación y profundidad conceptual.

Tosko ha expuesto en galerías como Mizrahi, Aura, Darío y 303 Art Gallery, y su trabajo ha sido publicado en medios especializados como The Core, la revista A! Diseño y el libro ARTE – Los artistas plásticos de hoy – Esencia del interiorismo. A través de una constante experimentación con materiales, colores, acabados y procesos de producción, desarrolla obras concebidas para integrarse de manera natural y permanente a proyectos arquitectónicos contemporáneos, entendiendo el arte como parte esencial del ecosistema urbano y de la experiencia cotidiana del espacio construido.



Cortesía TOSKO

Contacto:
Teléfono: 55 5416.1952
Correo: contacto@tosko.com.mx





JARDÍN INCONCLUSO LLEGA AL MUSEO DE ARTE MODERNO EN FEBRERO DE 2026

Por: Juan Rangel
antonio.rangel@inmobiliareconnect.com

El Museo de Arte Moderno (MAM) albergará “Jardín inconcluso”, una ambiciosa exposición del artista digital mexicano-canadiense Rafael Lozano-Hemmer, la cual invita a reunirse, interactuar y crear comunidad a través de la luz, el sonido y el movimiento.

Convencido de que el arte debe ser un espacio de encuentro, Lozano-Hemmer afirma que el arte contemporáneo puede convertirse en un lenguaje capaz de sanar y conectar, especialmente en un contexto político marcado por la polarización.

La muestra, que se exhibirá del 11 de febrero al 25 de abril de 2026, está compuesta por nueve instalaciones de gran escala, distribuidas en la Sala Gamboa, el redondel y los jardines del museo. Entre las obras que integran Jardín inconcluso destacan:

- Faro colisionador con una luz giratoria que responde a la radiación cósmica.
- Cuerdas vocales, que recrean el movimiento de este órgano al leer un texto escrito en 1837 por Charles Babbage.
- Calzada de voces, pieza interactiva que traduce las palabras del público en líneas de luz.
- Caudales resurgentes, dedicada a la poesía indígena contemporánea de México.
- Atmosfonía de campo, una instalación sonora compuesta por tres mil altavoces.

De las nueve muestras, tres son estrenos mundiales y seis son adaptaciones de obras presentadas previamente en otras ciudades.

ARTE QUE SOLO EXISTE CON EL PÚBLICO

Fiel a su práctica, Lozano-Hemmer explora el poder del sonido, la luz, el calor y la tecnología, creando piezas que “no existen sin la participación del público”.

Las instalaciones responden en tiempo real al pulso cardíaco, la voz, la temperatura corporal y los movimientos de los visitantes, generando paisajes visuales y sonoros únicos.

Además, el artista plantea una postura crítica frente a la tecnología y la inteligencia artificial, asegurando que la tecnología busca “encontrarnos y agredirnos”.

Es importante destacar que esta exposición marca el regreso de Lozano-Hemmer a un museo público mexicano después de diez años, desde su muestra en el MUAC de la UNAM.

“Mis obras están fuera de control. Inconcluso no es algo negativo, sino una esperanza en un mundo mejor”, señala.

Los interesados podrán asistir a Jardín inconcluso en horarios nocturnos, los cuales serán miércoles y jueves, de 19:00 a 23:00 horas o viernes y sábados, de 19:00 a 00:00 horas. El acceso será cada 15 minutos.

Más que una exposición, Jardín inconcluso es una experiencia sensible que celebra lo colectivo, la fragilidad del instante y la posibilidad de conectar con otros.



RAFAEL LOZANO-HEMMER



Artista digital cuya obra explora la participación y la vigilancia mediante instalaciones a gran escala en museos y espacios públicos. Fue el primer artista en representar a México de manera oficial en la Bienal de Venecia con una exposición en el Palazzo Van Axel en 2007. También, ha participado en La Habana, Estambul, Kochi, Liverpool, Mercosul, Nueva Orleans, Shanghái, Singapur y Sydney.

En 2019 presentó Sintonizador Fronterizo, un proyecto que conectó a las ciudades de El Paso, Texas, y Ciudad Juárez, Chihuahua, reuniendo a decenas de miles de personas a ambos lados de la frontera.

Su obra forma parte de colecciones internacionales como el Museo de Arte Moderno en Nueva York, el Guggenheim, el Tate en Reino Unido, el Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía, en España, y en México en el Museo Universitario Arte Contemporáneo de la Universidad Nacional Autónoma de México, el Museo Jumex, entre

otras. Sus se anidan directamente bajo estas estructuras medievales, integrando la celebración en la solidez de la arquitectura permanente.

AGENDA

MARZO

DOM	LUN	MAR	MÉ	JUE	VI	SÁB
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

24
Marzo

REB Summit Dallas

En un formato boutique dentro de las oficinas de HKS en One Dallas Center, REBS Dallas reunirá a desarrolladores, arquitectos, fondos y estructuradores financieros que están operando activamente entre México y Estados Unidos.

www.inmobiliareconnect.com

Ubicación **Dallas, Texas**



12-13/ MAR

United Property Expo

Plataforma para invertir en bienes raíces, cerrar operaciones seguras y establecer contactos. La oportunidad de debatir con profesionales sobre la compra/alquiler de bienes raíces en el extranjero, así como de recibir asesoramiento impuestos e inversiones.

Ubicación **Eurostars Grand Central**



14-15/MAR

Haus+Hof 2026

El evento ofrecerá información sobre construcción de viviendas y apartamentos ecológicos, reformas, oportunidades de financiación, energía inteligente y sostenibilidad que permitirán conocer las últimas tendencias y desarrollos.

Ubicación **Magdeburg, Alemania**



ABRIL

DOM	LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIÉ	SÁB
			01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

MAYO

DOM	LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIÉ	SÁB
					01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

REB Summit Monterrey

En una ciudad donde el crecimiento industrial impulsa el mercado residencial y corporativo, este REBS reúne a los líderes que están estructurando el siguiente ciclo de expansión inmobiliaria en el norte de México.

www.inmobiliareconnect.com

Ubicación | Monterrey, Nuevo León

15 - 16
ABRIL

13-15/ ABR

International Property Show 2026

Plataforma de venta de propiedades más grande de Oriente Medio para los mercados inmobiliarios locales e internacionales. Es el mejor lugar para conocer y hacer negocios con inversores de primer nivel y profesionales inmobiliarios de todo el mundo.

Ubicación | Dubai, Emiratos Árabes Unidos



20-23/ MAYO

SIMA 2026

SIMA posiciona a España y a Madrid en la plataforma clave de la inversión global en living, reuniendo a los principales actores del sector: promotoras, propietarios de suelo, agencias, consultoras, tasadoras, constructoras, entidades financieras y empresas del ecosistema proptech entre otros sectores para presentar su oferta inmobiliaria y de servicios relacionados.

Ubicación | IFEMA, Madrid España



Referentes del sector público y privado comparten su visión en

Sergio Argüelles
Presidente y
Director General de FINSA

Jorge M. Pérez
Fundador, Presidente y
CEO de Related Group

Gerardo Esquivel
Economista y
Académico

Claudio Hidalgo
Presidente de
WeWork LATAM

Bernardo Quinzanos
Director General del Centro de
Colaboración Arquitectónica

- **Banca e Inversiones:** Riesgo, retorno y asignación de capital institucional
- **Política y economía:** Integración con EUA y atracción de capital
- **Arquitectura de impacto:** Transición del diseño estético al colaborativo y social
- **Transformación corporativa:** El nuevo estándar del workplace.
- **Estrategia internacional:** Atracción de capital global y desarrollo a gran escala.



26 Y 27 MAYO 2026

Hotel Westin Santa Fe, CDMX

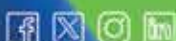
Un evento de:



ASOCIACIÓN DE
DESARROLLADORES
INMOBILIARIOS



Escanea el
código QR
para más info



www.therealestateshow.com.mx

EVENTOS REBS 2026

MIAMI, FLORIDA
MARZO 5

RIVIERA NAYARIT
JUNIO 25-25

DALLAS TEXAS
MARZO 24

SAN LUIS POTOSÍ
AGOSTO 26-27

MONTERREY
ABRIL 15-16

GUADALAJARA
SEPTIEMBRE 9-10

TIJUANA
MAYO 13

GUATEMALA
SEPTIEMBRE 23-24

CHIHUAHUA
MAYO 20-21

MÉRIDA
OCTUBRE 7-8

SALTILLO
JUNIO 9-10

EXNI CDMX
NOVIEMBRE 18-19



Donde cada **decisión inmobiliaria** encuentra una solución integral.

En Colliers somos el arquitecto estratégico que **integra todas las necesidades inmobiliarias de nuestros clientes** — desde la inversión hasta la operación — en un ecosistema completo, coordinado y diseñado para generar valor en cada etapa.

NUESTROS SERVICIOS

- Inversiones inmobiliarias.
- Estudios de mercado.
- Consultoría y Valuación.
- Comercialización de propiedades.
- Gerencia de Proyectos y Construcción.
- Administración de Propiedades.
- Administración de contratos de arrendamiento.
- Sustentabilidad.

Explora más sobre nuestros servicios:



www.colliers.com

@ColliersMexico

