

INMOBILIARE

connect

No. 157 / 2026

ECOSISTEMAS QUE TRANSFORMAN
CIUDADES, LA APUESTA ESTRATÉGICA DE

ALTEA EN MÉXICO

Berenice Bermejo Licea,
Directora General de Altea



REB SUMMIT

Los Cabos impulsa el turismo
al noroeste de México

AMEFIBRA

Cuando la sostenibilidad
deja de ser discurso y se
convierte en acción

VITRO VIDRIO ARQUITECTÓNICO

Cuando la fachada se
convierte en estrategia

ESPECIAL DE SUSTENTABILIDAD

Más que tendencia: el nuevo
estándar del mercado



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.

SISTEMA 3X PERFORMANCE. TRES TECNOLOGÍAS QUE TRANSFORMAN LAS FACHADAS:

- **VIDRIO DE ALTO RENDIMIENTO**
- **SPACER DE ALTO RENDIMIENTO**
- **SELLADOR DE ALTA HERMETICIDAD**

COOL-LITE® reduce el sobre calentamiento y mantiene la luz natural.

SWISSPACER® minimiza el puente térmico en el perímetro, mejorando el U_w y el confort.

TEKBOND® garantiza la hermeticidad y la rigidez estructural, prolongando la vida útil de la unidad aislante.

**FACHADAS Y VENTANAS MÁS EFICIENTES PARA
LA ARQUITECTURA MODERNA Y EL CONFORT.**



REVITALIZA[®]
CONSULTORES

**NO ES SOSTENIBILIDAD.
ES SUPERVIVENCIA DEL VALOR.**

Los activos que no integran sostenibilidad hoy,
serán los activos de mayor riesgo mañana.



EN UN ENTORNO VOLÁTIL, LOS ACTIVOS RESILIENTES NO SOLO SOBREVIVEN. **LIDERAN.**

En **Revitaliza** trabajamos donde pocos saben operar: **la intersección entre sostenibilidad, operación y finanzas.**

No diseñamos discursos.

Diseñamos estrategias que **protegen y aumentan** el valor de los activos.

Acompañamos a inversionistas, desarrolladores y operadores a:

- Convertir criterios ESG en decisiones de inversión.
- Traducir desempeño ambiental en indicadores financieros.
- Diseñar rutas de descarbonización viables.
- Acceder a financiamiento sostenible.
- Reducir la exposición a riesgos físicos y regulatorios.
- Implementar estándares como LEED, WELL y Net Zero.

Desde la **estrategia** hasta la **implementación**, alineamos cada acción con lo que realmente importa:



**LA SOSTENIBILIDAD DEJÓ DE SER CUMPLIMIENTO.
HOY ES CRITERIO DE INVERSIÓN.**

CÓMO TRANSFORMAMOS ACTIVOS:

- ✓ Estrategia ESG alineada al negocio
- ✓ Desempeño medible (energía, agua, carbono)
 - ✓ Certificaciones internacionales
 - ✓ Finanzas sostenibles
 - ✓ Resiliencia climática



Transforma tu portafolio.

¡Contáctanos!

proyectos@revitalizaconsultores.com



PGIM

THOR URBANA

TORRE MAYOR

TORRE DIANA



Hines

FIBRAMTY



MEX SHORING + Vivienda + Logística: la nueva fórmula inmobiliaria en México

México está viviendo una reconfiguración silenciosa, pero profunda.

El fenómeno del Mexshoring no solo está transformando la industria... está redefiniendo la manera en que se habita, se invierte y se construye el territorio.

Hoy, el crecimiento industrial no puede entenderse sin una variable clave: La vivienda.

El Bajío: de polo industrial a ecosistema de valor

Regiones como el Bajío han dejado de ser únicamente centros de producción para convertirse en ecosistemas de desarrollo integral.

La llegada de capital, talento y empresas globales está generando una nueva dinámica territorial:

- *Mayor demanda habitacional*
- *Necesidad de conectividad y cercanía*
- *Nuevos estilos de vida vinculados al bienestar*
- *Búsqueda de inversión con visión de largo plazo*

Grupo SI NOW: 34 años generando oportunidades reales de inversión inmobiliaria

Con más de tres décadas de trayectoria, Grupo SI NOW se ha consolidado como un integrador de oportunidades inmobiliarias.

Su visión ha sido clara: anticiparse a los ciclos de crecimiento y desarrollar proyectos en zonas donde la dinámica económica ya está generando valor.

No se trata solo de ubicación, se trata de visión estratégica del territorio.



SUBURBIO SI NOW.
HACIENDA VISTA JURIQUELLA

Un ejemplo es un proyecto que responde directamente a la nueva lógica del mercado.

Ubicado en una de las regiones con mayor dinamismo del Bajío, integra tres variables clave:

- **Cercanía estratégica:** a tan solo 20 minutos de la zona industrial de Toyota en Guanajuato y a 30 minutos de Juriquilla, Querétaro.
- **Entorno de crecimiento:** dentro de un corredor con alta atracción de inversión industrial y logística.
- **Calidad de vida:** terrenos campestres urbanizados desde 200 m² que responden a un nuevo estilo de habitar, más conectado con el entorno y con visión patrimonial.



Caso tangible:  **NOVOTECH**[®]
SI NOW
SSEISO BAJÍO

La misma lógica se replica en el sector industrial con NOVOTECH SI NOW “SSEISO”, un clúster diseñado para responder a la demanda logística del Mexshoring.

- *Terrenos desde 1,000 m².*
- *Espacios funcionales para almacenamiento y logística.*
- *Ubicado en el corredor industrial Querétaro – Celaya.*

La nueva fórmula inmobiliaria

La ecuación es clara:

Mexshoring + Logística + Vivienda estratégica = desarrollo sostenible y patrimonial.

Invierte en zona de crecimiento real.

Contáctanos


facebook.com/gruposinowoficial
instagram.com/gruposinow
youtube.com/@gruposinow
linkedin.com/company/grupo-si-now-oficial
Teléfono: 442 403 9803


GRUPO
SI NOW[®]

En esta nueva edición de **Inmobiliare Connect**, dirigimos nuestra atención al eje que está transformando radicalmente la industria: **la sustentabilidad**. Hoy, el éxito de un desarrollo ya no se mide únicamente por su rentabilidad financiera, sino por su capacidad de integrarse armónicamente con el entorno y generar un impacto positivo en las comunidades.

En portada encontrarán a **Altea Desarrollos**, una empresa que ha entendido que la innovación y la responsabilidad ambiental son inseparables. La firma ha transitado de ser una desarrolladora

enfocada en espacios comerciales a consolidarse como un gestor de ecosistemas complejos que integran industria, vivienda, entretenimiento, salud e infraestructura estratégica.

Acompañando este reportaje central, exploramos las tendencias en certificaciones internacionales y el papel de la tecnología en la optimización de recursos. Estos avances son la prueba de que el sector está evolucionando hacia un modelo donde la calidad de vida y la preservación del ecosistema son las prioridades que dictan el diseño y la inversión. 

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 Guémez, Elliott Bross, Eugene Towle, Federico Cerdas, Germán Ahumada Alduncin, Gonzalo Montañón, Héctor Ibarzabal, Humberto Treviño, Jaime Lara, Javier Barrios, Javier Uaca, Jorge Ávalos, José Ma. Garza Treviño, Juan Pablo Arroyuelo, Luis Gutiérrez, Lyman Daniels, Roberto Charvel, Pedro Azcué, Sergio Argüelles, Silvano Solís, 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

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

PR

Manita Shine
Manita.shine@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 157 año 26. Publicación de abril-mayo 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 5543 408548

USA +1 (305) 833 5372

www.inmobiliareconnect.com

Naturgy

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

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



Visita naturgy.com.mx

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



Naturgy México

CONTENIDO

10 **NOTICIAS**

20 **DATA**

México presenta récord de visitantes internacionales en 2025

22 **LÍDERES**

Líderes mexicanos en arquitectura sostenible

COLABORADOR INMOBILIARE

24 Cuando **la fachada** se convierte en estrategia

28 **Agua y parques industriales** en México: desafíos y oportunidades

34 Los edificios ya no se miden solo en metros cuadrados, también con **ESG**

38 **AMEFIBRA**: cuando la sostenibilidad deja de ser discurso y se convierte en acción



COLABORADOR INMOBILIARE

42 **ASG con rigor científico**: la nueva métrica del valor inmobiliario

46 **Resiliencia climática** en real estate: el nuevo factor que redefine el valor

52 **Resiliencia y gobernanza**: El nuevo paradigma del Student Housing en Miami

56

EN PORTADA

Ecosistemas que transforman ciudades, la apuesta estratégica de Altea en México



EXPERTOS INMOBILIARE

62 Redefiniendo el **Property Management**
Por: Rafael Berumen

64 **Más hogares**, nuevas formas de habitar
Por: Marisol Becerra

66 **Urban Futures**: El mundial y nuestras ciudades
Por: Edgar Roen

RESEÑAS

68 **REB SUMMIT Los Cabos** Suelo Sur - San José del Cabo. Evento inmobiliario que impulsa el turismo al noroeste de México

86 **U.S. -MX Supply Chain Leaders Meeting**: Impulsando la integración logística, infraestructura e inversión inmobiliaria transfronteriza



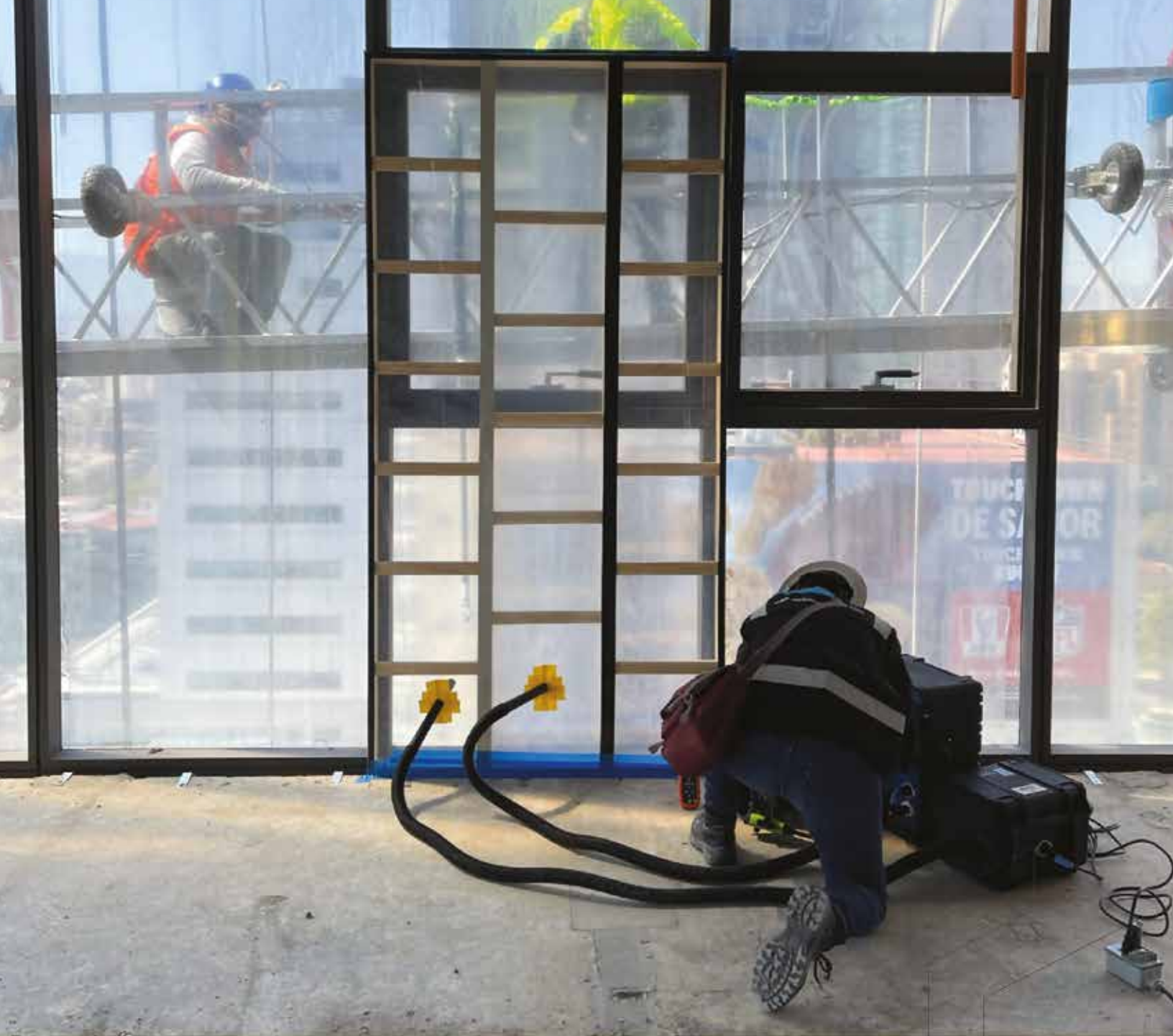
92 **INMOBILIARE CONNECT RECOMIENDA**

ARTE

94 **Mario Pani** pionero del movimiento moderno y de la CDMX

98 **Rodrigo Garagarza**: Geometría, Estructura y Espacio

102 **AGENDA**



+ Pruebas de Hermeticidad.

**+ Investigación y diagnóstico
de filtraciones de agua.**

info@thefacadestudio.com
www.thefacadestudio.com
+52 55 6721 3435

**THE
FACADE
STUDIO**

NOTICIAS

PRIMEROS 20 PARQUES INDUSTRIALES DEL PLAN MÉXICO YA ESTÁN EN OPERACIÓN: AMPIP

En el marco de la Primera Reunión y Asamblea General 2026, la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) anunció que, de la meta de 100 parques industriales establecida en el Plan México, ya están en operación 20 proyectos. El CADERR reconoció que esto es posible debido a la estrecha colaboración entre la AMPIP y el Gobierno de México.



FIBRA MTY LEVANTA 490 MDD PARA NUEVAS INVERSIONES EN INMUEBLES INDUSTRIALES



Fibra Mty anunció el cierre de una emisión subsecuente de capital cercana a los 490 millones de dólares (mdd), con una demanda de 2.1 veces el monto base, lo que le permitió ampliar en un 10% el tamaño de la oferta. Se trata de la octava ocasión en que el fideicomiso acude exitosamente al mercado de capitales, incluyendo la Oferta Pública Inicial.

CAMBIO CLIMÁTICO PONE EN RIESGO LA INFRAESTRUCTURA DE MÉXICO: HUELLA ESTRUCTURAL



El cambio climático es una presión constante sobre la infraestructura urbana de México, así como un factor que impacta directamente en el desempeño y vida útil de los activos inmobiliarios. De acuerdo con datos de la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA) y el Servicio Meteorológico Nacional (SMN), el país registró un incremento superior al 30% en la frecuencia e intensidad de lluvias extremas en los últimos 20 años.



THE HOME DEPOT MÉXICO INVERTIRÁ 4.79 MIL MDP PARA LA CONSTRUCCIÓN DE TRES TIENDAS

The Home Depot México anunció un plan de inversión por cuatro mil 790 millones de pesos (mdp) para 2026, lo cual representa un incremento de 25% respecto al año anterior y el monto más alto reportado por la compañía desde 2004.



AEROPUERTO INTERNACIONAL DEL BAJÍO INICIA SU MODERNIZACIÓN EN INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS

Con una inversión superior a los dos mil 881 millones de pesos, el Aeropuerto Internacional del Bajío (BJX) inicia su etapa de modernización entre 2025 y 2029 más destacada en las últimas dos décadas; así lo informó la Comisión Consultiva del Aeropuerto Internacional del Bajío. De acuerdo con lo informado, el capital estará destinado para fortalecer su capacidad operativa, mejorar la experiencia de los pasajeros y consolidar la conectividad de Guanajuato con México y el mundo.

ULINE

SIRVIENDO A MÉXICO DESDE MÉXICO

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

AMPLIO CATÁLOGO
800-295-5510
uline.mx

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

ULINE MEXICALI

ULINE MONTERREY

ULINE AIR

ULINE TUBES

ULINE STRETCH WRAP

ALIAH LOMAS VERDES CONSOLIDA SU ÉXITO CON GALA COMERCIAL Y RESULTADOS RÉCORD

Aliah Lomas Verdes celebró su Gala Comercial, evento en el que concretó la venta de 14 departamentos. La celebración, realizada en las áreas de jardín del desarrollo, reunió a inversionistas, clientes y brókeres para presentar la evolución de este proyecto residencial y las nuevas oportunidades de inversión en sus etapas más recientes.



CULTURA DE LA PREVENCIÓN ES IMPORTANTE ANTE UN DESASTRE PARA EVITAR DAÑO: CICM



La cultura de la prevención es una responsabilidad compartida entre la sociedad y especialistas; en este sentido la sensibilidad, la información y la participación es una solución. “Se trata de comprender que los desastres no son ‘naturales’ en sí mismos: lo natural es el fenómeno, el desastre ocurre cuando existe vulnerabilidad y falta de planeación”, comentó Mauricio Jessurun Solomou, presidente del XL Consejo Directivo del CICM, en conferencia de prensa.

COMPASS ADQUIERE ANYWHERE REAL ESTATE POR 1,460 MDD: UNA OPERACIÓN QUE REDEFINE EL CORRETAJE INMOBILIARIO EN EE.UU.



El mercado inmobiliario internacional dio un giro importante con el anuncio de que Compass, uno de los gigantes del corretaje residencial en Estados Unidos, adquirirá a Anywhere Real Estate, empresa que agrupa marcas de gran tradición como Century 21, Coldwell Banker y Sotheby’s International Realty.



BIOCONSTRUCCIÓN Y ENERGÍA ALTERNATIVA

Consultoría líder y especializada en Edificación Sustentable & ESG para Real Estate



Descarbonización Health & Wellness Net Zero Carbon Net Zero Energy Programas ESG



bioconstruccion.com.mx



MTY (81) 1290 3087

CDMX (55) 6423 0131



TORRE TRUMP GOLD COAST BUSCA CONVERTIRSE EN EL EDIFICIO MÁS ALTO DE AUSTRALIA

La promotora Altus y la Organización Trump anunciaron la firma de un acuerdo para construir la Torre Trump Gold Coast en el estado de Queensland, Australia. Se trata de un rascacielos de 340 metros de altura y 91 plantas, destinado a ser el más alto del país, superando por 15 metros al Australia 108 de Melbourne.



México se consolidó como el segundo ecosistema financiero tecnológico más grande de América Latina, indicó Finnovista en su reporte Fintech Radar 2025. Según el documento, el país alberga 803 empresas fintech nacionales activas, lo que representa el 20% del total regional, una cifra únicamente superada por Brasil, que alcanza el 24 por ciento.

AUDI PERMANECE EN PUEBLA; OPERACIÓN SE MANTIENE SIN CAMBIOS EN 2026



El Gobierno de Puebla aseguró que Audi continúa con operaciones en el estado y que no existe información oficial que indique un cierre o traslado de su planta en San José Chiapa. La Secretaría de Desarrollo Económico y Trabajo (Sedetra) precisó que los reportes recientes sobre una posible salida de la armadora no corresponden a decisiones operativas en la entidad, por lo que descartó afectaciones en su actividad productiva.

UNILEVER DESTINA 9,400 MDP PARA EXPANDIR OPERACIONES EN EL EDOMEX

Unilever anunció una inversión de 9,400 millones de pesos (mdp) para ampliar sus operaciones en el Estado de México, con foco en sus plantas ubicadas en Lerma y Tultitlán. El proyecto forma parte de la estrategia de crecimiento de la compañía en el país y coincide con su 60 aniversario de presencia en territorio mexicano.



AVANZA ENTREGA DE VIVIENDA PARA EL BIENESTAR EN TEPIC Y CHETUMAL



Autoridades federales encabezaron la entrega de viviendas en Tepic, Nayarit y Chetumal, Quintana Roo, como parte del Programa de Vivienda para el Bienestar, y mantienen el avance en ambas entidades.

OFERTA DE VIVIENDA EN PUEBLA REBASA LAS 13,000 UNIDADES



El mercado de vivienda nueva en la zona metropolitana de Puebla mantiene una dinámica sólida, con una oferta que supera las 13,000 unidades distribuidas en 130 proyectos activos, de acuerdo con el más reciente reporte Dinámica del Mercado Inmobiliario (DIME), elaborado por Softec.

CSCAE PRESENTÓ “PRIMUM NON NOCERE”, INICIATIVA PARA VINCULAR ARQUITECTURA CON SALUD

El Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE) lanzó el proyecto educativo “Primum non nocere”, con el objetivo de difundir la importancia de la arquitectura para la salud integral de los ciudadanos. La iniciativa busca concientizar a la ciudadanía sobre el impacto de los espacios en el bienestar físico, mental y social, integrando principios de ética, sostenibilidad y equidad en el diseño de las construcciones contemporáneas.



BANCO INMOBILIARIO MEXICANO CELEBRA 11 AÑOS COMO LÍDER EN EL SECTOR



Banco Inmobiliario Mexicano, BIM, la institución financiera líder por su especialización en el sector inmobiliario celebró el pasado mes de octubre su onceavo aniversario como el banco más importante de banca múltiple especializada en el sector inmobiliario mexicano.

TOKENIZACIÓN INMOBILIARIA: ALTERNATIVA PARA PEQUEÑOS INVERSORES



La tokenización de activos inmobiliarios ha ganado peso como alternativa para que pequeños inversores tengan acceso al mercado inmobiliario. De acuerdo con Equito, esta herramienta puede ayudar a sortear la barrera que supone una hipoteca para quien tiene presupuesto limitado.

ALTEA

COMERCIAL • INDUSTRIAL • VIVIENDA



PASEO LA FE, San Nicolás De Los Garza, N.L.



AMARANTHA, Santiago, N.L.



*LÓPEZ MATEOS INDUSTRIAL PARK,
San Nicolás De Los Garza, N.L.*



www.alteadesarrollos.com

info@alteadesarrollos.com

(81) 3551 200



NOUVELLE AOM INICIA LA REMODELACIÓN INTEGRAL DE LA TORRE MONTPARNASSE EN PARÍS

El estudio francés Nouvelle AOM anunció el inicio de obras para la renovación de la emblemática Torre Montparnasse, el único rascacielos en el centro de París, Francia. Se trata de un plan impulsado por el conjunto inmobiliario Tour Maine-Montparnasse (EITMM), el cual contempla una reconversión estructural profunda y el rediseño total para convertir a la torre en un edificio de usos mixtos.



JÓVENES VEN MÁS COMPLICADO ADQUIRIR UNA VIVIENDA: HSBC



Tras la pandemia hubo un encarecimiento de la vivienda a nivel mundial, lo que complicó aún más la adquisición de un patrimonio por parte de los jóvenes. De acuerdo con un análisis de HSBC, adquirir un crédito promedio de 1.68 millones de pesos requiere pagar una hipoteca de 14 mil 400 pesos. Para lograrlo, la población debe tener un salario mensual de 48 mil pesos.

TORRE CORPORATIVA BANBAJÍO EN GUANAJUATO ES DESARROLLADA POR LBR&A



En León, Guanajuato se está levantando un proyecto de arquitectura audaz, eficiente y sustentable, se trata de la Torre Corporativa BanBajío desarrollada por el despacho mexicano liderado por el Arq. Benjamín Romano, LBR&A.

BBVA SE ADHIERE A AVALES DE VIVIENDA EN BENEFICIO DE LOS JÓVENES

BBVA España, en conjunto con el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (MIVAU) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), firmaron un documento de adhesión a la línea de avales para la adquisición de primera vivienda. De acuerdo con el banco, esta estrategia se aplicará en beneficio de jóvenes menores de 35 años y familias con menores a cargo. Además, detalló que el plan estará dotado de dos mil 500 millones de euros.

ARQUITECTO CHILENO SMILJAN RADIC CLARKE RECIBE EL PREMIO PRITZKER 2026



El arquitecto chileno Smiljan Radic Clarke fue condecorado con el premio Pritzker 2026, considerado el máximo galardón mundial en esta disciplina. El reconocimiento destacó su trayectoria y una obra caracterizada por el uso de materiales naturales, formas experimentales y estrecha relación entre paisaje y arte.



HOSPITAL ÁNGELES INAUGURA NUEVA TORRE DISEÑADA POR GÓMEZ PLATERO



Hospital Ángeles inauguró en Chihuahua la Torre de Consultorios II, un edificio de 11 niveles diseñado por el despacho Gómez Platero. La nueva infraestructura integra consultorios, ocho quirófanos de cirugía ambulatoria y áreas verdes bajo un concepto de "hospitalidad" y bienestar. El diseño optimiza el espacio urbano, permitiendo flujos eficientes y una experiencia menos estresante para pacientes y personal médico.

SOSTENIBILIDAD EN MÉXICO

México es el 5 del top 10 en certificación LEED

- **144 proyectos LEED**
- **3.294.953 millones de metros brutos con certificación LEED**



Fuentes: USGBC, AMEFIBRA, Tecnológico de Monterrey, Colliers

Principales certificaciones en México



LEED (Leadership in Energy and Environmental Design)



BOMA BEST



WELL Building Standard



Fitwel



EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies)



Living Building Challenge



NZEB (Net Zero Energy Building)

Soluciones más relevantes

- 1 Sistemas de captación y reutilización de agua pluvial
- 2 Sistemas HVAC de alta eficiencia que ajustan temperatura según ocupación
- 3 Paneles solares y soluciones de energía renovable
- 4 Iluminación LEED inteligente con sensores de movimiento y automatización
- 5 Tratamiento y reutilización de aguas grises



LÍDERES
MEXICANOS EN
ARQUITECTURA
SOSTENIBLE



GRUPO SUSTENTHABIT

Firma mexicana enfocada en el diseño y construcción de proyectos bajo principios de arquitectura bioclimática, es decir, que adaptan cada edificio al clima, orientación solar, viento y entorno natural. Sus proyectos buscan reducir el consumo energético, aprovechar recursos naturales y mejorar la calidad de vida de los usuarios mediante materiales ecológicos y eficiencia energética.



TATIANA BILBAO ESTUDIO

Dirigida por la arquitecta Tatiana Bilbao, es referente internacional en arquitectura sostenible y social. Desarrolla proyectos que combinan diseño contemporáneo con impacto ambiental y social, incluyendo vivienda accesible y prototipos sustentables que optimizan recursos y reducen costos.



TALLER DE ARQUITECTURA X (TAX)

Fundado por Alberto Kalach, este despacho se distingue por integrar naturaleza y ciudad en sus proyectos. Su enfoque prioriza espacios abiertos, luz natural y planeación urbana sostenible, buscando equilibrar desarrollo urbano con conservación ambiental.



MANUEL TORRES DESIGN

Este estudio trabaja con materiales sostenibles y conceptos de diseño “green” en proyectos residenciales, comerciales y corporativos. Su enfoque está en crear espacios funcionales y estéticos que reduzcan el impacto ambiental mediante eficiencia energética y selección consciente de materiales.

MANUEL
TORRES
DESIGN

JAVIER SENOIAIN

Pionero en arquitectura orgánica en México. Diseña edificios inspirados en formas naturales, integrándose al entorno y reduciendo el impacto ambiental mediante el uso de materiales locales, eficiencia térmica y adaptación al paisaje.



TO ARQUITECTOS

Fundado por José Pablo Ambrosi y Gabriela Etchegaray. Su arquitectura se caracteriza por una estética sobria y el uso consciente de materiales. Incorporan estrategias pasivas como ventilación cruzada, iluminación natural y relación con el paisaje.





CUANDO LA FACHADA SE CONVIERTE EN ESTRATEGIA

El retorno de inversión no comienza con la operación de un edificio, sino con las decisiones inteligentes tomadas desde su diseño.

El pasado jueves 12 de marzo, uno de los edificios más emblemáticos del distrito financiero de Monterrey se convirtió en punto de encuentro para una conversación crucial en el sector arquitectónico. Torre T.OP, diseñada por el arquitecto Bernardo Pozas y desarrollada por Ancore Group y Nest, recibió a especialistas, desarrolladores y despachos de arquitectura para analizar un tema que está cobrando nueva relevancia en la industria: cómo una decisión técnica en la envolvente de un edificio puede transformar, desde sus cimientos, rentabilidad, impacto ambiental y la experiencia de quienes lo habitan.

El encuentro, organizado por Vitro Arquitectónico, se centró en un caso de estudio que comienza a perfilarse como un referente nacional. La sesión giró en torno a un análisis independiente realizado por una firma especializada en eficiencia energética y sostenibilidad, que evaluó el desempeño de la fachada acristalada de Torre T.OP y su impacto directo en la inversión inicial, los costos de operación y la eficiencia térmica a lo largo de su vida útil.



El estudio confirmó la relevancia de integrar decisiones de alto impacto técnico desde las etapas conceptuales del proyecto, así como el papel de Vitro Arquitectónico como aliado estratégico en la construcción de envolventes que aportan beneficios medibles al ciclo de vida del edificio.

La jornada inició con una presentación detallada sobre uno de los factores más determinantes en su concepción: la selección de vidrio de alto desempeño para su fachada. Más allá del gesto formal, la envolvente se presentó como un componente operativo y financiero clave, cuyo desempeño influye directamente en infraestructura, consumo energético y calidad de vida interior.

El arquitecto Bernardo Pozas compartió con los asistentes la visión hacia el futuro, con referencias a Torre Rise, un próximo desarrollo con vidrios Solarban® de Vitro Vidrio Arquitectónico que promete reforzar la presencia de Monterrey en la escena internacional.

Durante la operación del edificio, el desempeño térmico del vidrio permite alcanzar ahorros energéticos cercanos a los 20 millones de pesos anuales.

El eje del análisis fue contundente: el retorno de inversión no comienza con la operación de un edificio, sino con las decisiones inteligentes tomadas desde su diseño. En el caso de Torre T.OP, la elección del vidrio Solarban® R100 Claro + Claro permitió reducir hasta un 58% la capacidad requerida de los sistemas de aire acondicionado, en comparación con otras alternativas evaluadas. Esta cifra no solo representa una mejora en términos de carga térmica, sino un impacto directo en la infraestructura necesaria para la climatización del edificio.

Al requerir menos equipos de enfriamiento y una menor capacidad eléctrica, el proyecto logró una optimización significativa en su inversión inicial. El resultado: más de 116 millones de pesos ahorrados desde el primer día de construcción. Una cifra que replantea el valor de las decisiones técnicas y que demuestra cómo la tecnología aplicada a la envolvente puede influir no solo en eficiencia, sino en la estructura financiera del proyecto.





(De izquierda a derecha) Fernando Díez, Humberto Figueroa, Óscar Martínez, Luis Alonso, Bernardo Pozas, Pedro de los Santos y Ricardo Maiz.

*El **AHORRO** anual en consumo de energía en Torre T.OP es de: **7 mil MWh***

La eficiencia de la fachada no se limita a la etapa constructiva. Durante la operación del edificio, el desempeño térmico del vidrio permite alcanzar ahorros energéticos cercanos a los 20 millones de pesos anuales. Más allá del ahorro económico, esta reducción se traduce en un menor consumo energético y, por lo tanto, en una disminución considerable de emisiones de CO₂. Estos factores contribuyeron a que Torre T.OP obtuviera la certificación LEED® Nivel Oro, consolidando su posición como un referente de sostenibilidad en la región.

La sesión también abordó el impacto del diseño de la fachada en la experiencia del usuario. La combinación entre control solar e iluminación natural permite crear ambientes de trabajo y vivienda con menores niveles de deslumbramiento y temperaturas más estables, favoreciendo el confort térmico y visual. Así, una decisión tomada desde el ámbito técnico termina por influir directamente en la habitabilidad del edificio.

*Esto equivale a un **AHORRO** anual operativo de **20 Millones***

El caso presentado durante el evento deja una reflexión clave para el sector: el diseño de fachadas ya no puede concebirse únicamente desde la estética o la ingeniería, sino desde una visión integral que vincule desempeño, inversión, bienestar y responsabilidad ambiental. Torre T.OP demuestra que las envolventes inteligentes son capaces de redefinir los parámetros económicos y operativos de un proyecto, a la vez que elevan la experiencia del usuario a niveles superiores.

Finalmente, el encuentro puso en evidencia el papel que juega la innovación en el desarrollo de la arquitectura contemporánea. Desde la visión de Pozas hasta la colaboración técnica entre firmas especializadas, el proyecto evidencia una sinergia que no solo impulsa edificaciones más eficientes, sino que posiciona al diseño mexicano dentro de una conversación global. 🌍

AGUA Y PARQUES INDUSTRIALES EN MÉXICO: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

POR: PAMELA VENTURA, TEAM LEAD DE MARKETING Y COMUNICACIÓN EN DATOS,
Y JESICA CRODA, CONTENT MANAGER



EN LOS PRINCIPALES MERCADOS INDUSTRIALES, EL ACCESO AL AGUA SE HA CONVERTIDO EN UN FACTOR DETERMINANTE PARA LA CONSTRUCCIÓN DE NUEVOS COMPLEJOS INDUSTRIALES.

El agua es uno de los recursos naturales más críticos para el desarrollo sostenible de las ciudades. De acuerdo con el United Nations World Water Development Report, más del 40% de la población mundial enfrenta algún grado de escasez de agua. Se estima que la demanda global de este recurso podría aumentar entre 20% y 30% hacia 2050.

En los últimos meses, 41% del territorio mexicano ha enfrentado estrés hídrico debido a la sobreexplotación de acuíferos, cambio climático, contaminación y crecimiento demográfico, de acuerdo con el Monitor de Sequía de la Comisión Nacional del Agua.

El World Resources Institute, en su índice Aqueduct 4.0, clasifica a México entre las naciones de estrés medio-alto y proyecta un agravamiento para 2030 si la demanda de agua mantiene la tendencia actual.

Ante este panorama y aun cuando el sector industrial apenas consume el 5% del agua, la sustentabilidad y el uso eficiente del agua se han convertido en un tema relevante para el sector inmobiliario, especialmente para el industrial. Por ello, los desarrolladores están integrando estrategias de gestión hídrica que reduzcan el impacto ambiental y la sostenibilidad de los espacios industriales a largo plazo.



PRESIÓN HÍDRICA EN MERCADOS CLAVE

La presión hídrica en México no se distribuye de manera homogénea; en la mayoría de los casos, responde a dinámicas regionales donde la disponibilidad del recurso, la actividad económica y el crecimiento urbano generan distintos niveles de riesgo. En los principales mercados industriales, el acceso al agua se ha convertido en un factor determinante para la construcción de nuevos complejos industriales y la continuidad operativa de los desarrollos existentes.

Uno de los ejemplos más representativos fue el de Constellation Brands en Mexicali, Baja California, donde la instalación de una planta cervecera generó conflicto entre los habitantes, ya que su operación implicaría un consumo excesivo de agua, lo que generaría problemas en el suministro de la región.

El conflicto atrajo la atención de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, la Comisión Nacional del Agua (Conagua), la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (CNDH) y el expresidente Andrés Manuel López Obrador, quien anunció la realización de una consulta ciudadana para decidir el rumbo de la construcción.

En enero de 2022, Constellation Brands hizo público que trasladaría sus planes a la Antigua Hacienda de Santa Fe, en Nevería, estado de Veracruz. Este episodio evidenció cómo los proyectos industriales de gran escala enfrentan cada vez mayor escrutinio por parte de la comunidad y autoridades, especialmente en zonas con estrés hídrico elevado.

LA CDMX ENFRENTA UN GRAN DESAFÍO ESTRUCTURAL DEBIDO A LA SOBREENPLOTAÇÃO DE SU ACUÍFERO, PRINCIPAL FUENTE DE ABASTECIMIENTO, POR LO QUE LA ACTIVIDAD SE HA REDUCIDO A OPERACIONES QUE REQUIEREN MENOR CANTIDAD DE LÍQUIDO.

Asimismo, la crisis de abastecimiento en Monterrey durante el año 2022 marcó un precedente sobre la vulnerabilidad de las principales ciudades industriales del país. La combinación de sequía, sobreexplotación de fuentes y alta demanda provocó cortes en el suministro, afectando tanto a la población como a la actividad económica.

Por su parte, la Ciudad de México enfrenta un gran desafío estructural debido a la sobreexplotación de su acuífero, principal fuente de abastecimiento, por lo que la actividad se ha reducido a operaciones que requieren menor cantidad de líquido, tales como la logística y almacenaje. Sin embargo, continúa siendo factor estratégico de localización industrial.

En contraste, regiones del Sur Sureste del país presentan una mayor disponibilidad de agua, lo que abre una ventana de oportunidad para el desarrollo de nuevos proyectos. Estados como Veracruz, Tabasco, Chiapas, Yucatán y Quintana Roo, con abundancia relativa de agua, pueden posicionarse como destinos atractivos para nuevas inversiones, siempre que integren esquemas sostenibles que eviten replicar los problemas de sobreexplotación observados en otras regiones.

PARQUES INDUSTRIALES Y LA GESTIÓN DEL AGUA

Es en este escenario donde la gestión responsable del agua en los parques industriales deja de ser una buena práctica para convertirse en una condición de viabilidad.

Por ello, la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP), que agrupa el 95% de los desarrolladores inmobiliarios industriales, señala que entre sus estatutos de operabilidad, la gestión del ciclo hídrico es clave para que alguno de sus asociados pueda operar.

Cada complejo debe garantizar el abastecimiento, las redes internas, el uso, la recolección, el tratamiento y el reúso o descarga del agua conforme a la normatividad vigente. Esto se traduce en requisitos concretos: estudios hidrológicos, control pluvial e "impacto hidrológico cero" para mitigar la impermeabilización, el riesgo de inundaciones y las afectaciones al equilibrio hídrico local.

No obstante, la magnitud del reto varía según la geografía. Ante este panorama, la AMPIP plantea que **la respuesta debe articularse en dos planos**: el territorial, con soluciones de reúso, tratamiento y control pluvial; y el normativo, con mayor trazabilidad en concesiones y descargas.



LA NUEVA LEGISLACIÓN DEL AGUA INDUSTRIAL

El entorno regulatorio del agua en México cambió en diciembre de 2025, con la expedición de la Ley General de Aguas y la reforma a diversas disposiciones de la Ley General de Aguas Nacionales. Esto en respuesta a la crisis hídrica. El agua deja de concebirse como una mercancía o derecho transferible para convertirse en un recurso cuya gestión se orienta por principios de sostenibilidad, equidad y seguridad hídrica bajo la rectoría del Estado.

En este nuevo marco regulatorio, existen nuevas disposiciones para el uso y concesión de agua industrial, haciendo énfasis en la obligatoriedad del tratamiento de aguas residuales y el aprovechamiento eficiente del recurso dentro de los procesos de manufactura. Además, se incorpora un nuevo capítulo de delitos hídricos que incluye extracción ilegal, manipulación de infraestructura, contaminación dolosa y comercio ilícito de volúmenes.

La reforma también regula de manera específica la captación de agua pluvial como mecanismo para **reducir presión sobre acuíferos**, y se establece la obligatoriedad del reúso del agua tratada en ciertos sectores, incentivando su adopción con criterios de eficiencia.

La prevención legal y la gestión proactiva del cumplimiento normativo son ahora determinantes para garantizar la continuidad de las operaciones en parques industriales.

MEJOR MANEJO DEL AGUA, PARQUES INDUSTRIALES MÁS COMPETITIVOS

En la actualidad, un reto para el sector industrial es integrar estrategias de eficiencia y gestión del agua que permitan mitigar riesgos en sus operaciones. Desde la implementación de sistemas de reutilización, como la captación pluvial; hasta el monitoreo inteligente del consumo, la gestión



hídrica se posiciona como un componente clave para avanzar hacia modelos de desarrollo más sostenibles en los parques industriales.

En términos geográficos, los mercados secundarios del Sur Sureste del país destacan como una oportunidad para el sector por su disponibilidad hídrica, así como por el potencial de incorporar desde etapas tempranas soluciones avanzadas de tratamiento y uso eficiente del agua.

Por otra parte, la creciente demanda por parques industriales con certificaciones ambientales refleja un cambio en las prioridades del mercado inmobiliario. Desarrollos alineados con estándares de sustentabilidad suelen operar espacios más eficientes, logrando estar a la vanguardia de las regulaciones y protegiendo el medio ambiente.

En suma, los desarrollos que integran soluciones como reúso de agua, captación pluvial y sistemas de monitoreo hídrico no solo reducen su dependencia de la red, sino que aumentan su resiliencia y atractivo frente a inversionistas y empresas globales. 🌱

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



ROCA
DESARROLLOS

CLASS "A" INDUSTRIAL DEVELOPMENTS



LEASING • BUILD TO SUIT • CONSTRUCTION

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



LOS EDIFICIOS YA NO SE MIDEN SOLO EN METROS CUADRADOS, TAMBIÉN CON ESG

POR: RAFAEL BERUMEN, DIRECTOR DE REMS (REAL ESTATE MANAGEMENT SERVICES) | COLLIERS MÉXICO



La sustentabilidad se ha convertido en un factor estratégico para las empresas y los activos inmobiliarios juegan un papel clave para cumplir con los objetivos ambientales, sociales y de gobernanza.

La sustentabilidad ha dejado de ser un concepto asociado únicamente a la responsabilidad social corporativa para convertirse en un factor estratégico en la competitividad empresarial. Hoy, las organizaciones operan en un entorno donde los criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por sus siglas en inglés) influyen cada vez más en las decisiones de inversión, en la reputación de las empresas y en su capacidad para generar valor en el largo plazo.

“La sustentabilidad dejó de ser un concepto filantrópico para convertirse en uno de los factores estratégicos más relevantes para la competitividad de las empresas”, señala Rafael Berumen.



Rafael Berumen, Director de REMS (Real Estate Management Services) | Colliers México

“En el sector inmobiliario, los edificios se han convertido en una pieza clave para que las empresas puedan cumplir con sus objetivos ESG”, destaca Rafael Berumen.

Aunque en México aún existen retos importantes en materia normativa y de adopción de estas prácticas, el entorno global está acelerando su incorporación en múltiples industrias. Inversionistas, clientes, socios y comunidades están demandando mayor responsabilidad y transparencia en la forma en que las empresas operan y generan valor.

“Hoy inversionistas, clientes y comunidades exigen mayor responsabilidad a las empresas; por eso los criterios ESG se han vuelto un componente central en la toma de decisiones”, explica el especialista.

CUANDO LA SUSTENTABILIDAD GENERA VALOR

Uno de los cambios más relevantes en torno al ESG es la forma en que se percibe la sustentabilidad dentro de los negocios. Lejos de representar únicamente un costo adicional o un requisito reputacional, hoy se reconoce como una fuente de eficiencia, innovación y oportunidades.

Las empresas que integran la sustentabilidad en su modelo operativo descubren que pueden anticipar riesgos, optimizar el uso de recursos y fortalecer su relación con el entorno en el que operan.

“El impacto positivo en el ambiente no está peleado con la rentabilidad; al contrario, cuando se integra correctamente a la operación, fortalece el desempeño financiero en el largo plazo”, afirma Berumen.

La eficiencia en el uso de recursos como la energía y el agua es uno de los ejemplos más claros. En un contexto donde estos insumos se vuelven cada vez más costosos y escasos, su gestión eficiente no solo reduce el impacto ambiental, sino que también genera ahorros significativos en la operación de las empresas.

“La eficiencia en el uso de recursos como energía y agua no solo reduce el impacto ambiental de los negocios, también representa uno de los mayores potenciales de ahorro operativo”, agrega.

La sustentabilidad impacta múltiples áreas del negocio y requiere cambios estructurales que van desde la cultura corporativa hasta la operación diaria.

EL PAPEL DEL REAL ESTATE EN LA ESTRATEGIA ESG

En este nuevo contexto, el sector inmobiliario ocupa un lugar central dentro de las estrategias de sustentabilidad de las organizaciones. Los edificios no solo albergan las operaciones de las empresas; también influyen directamente en su huella ambiental, en la eficiencia energética y en el bienestar de las personas que los utilizan.

“En el sector inmobiliario, los edificios se han convertido en una pieza clave para que las empresas puedan cumplir con sus objetivos ESG”, destaca Berumen.

Aspectos como el consumo energético, el uso del agua, la gestión de residuos, la calidad del aire interior o el acceso a espacios saludables forman parte de los indicadores que cada vez más compañías deben medir y reportar dentro de sus estrategias de sustentabilidad.

Por ello, el diseño, operación y administración de los inmuebles se ha convertido en un factor determinante para cumplir con estos compromisos.



CERTIFICACIONES QUE IMPULSAN LA TRANSFORMACIÓN

En este proceso, las certificaciones sustentables para edificios se han consolidado como herramientas fundamentales para medir y mejorar el desempeño ambiental y social de los activos inmobiliarios.

Más allá de representar un reconocimiento, estos programas permiten identificar áreas de mejora, optimizar la operación de los inmuebles y generar ahorros relevantes en costos de mantenimiento y servicios.

“Las certificaciones sustentables permiten identificar oportunidades de mejora en los activos, reducir costos operativos y demostrar de forma tangible el compromiso ambiental de las empresas”, explica Berumen.

Diversos estudios han mostrado que los edificios certificados pueden mejorar su posicionamiento en el mercado, incrementar su valor y atraer inquilinos que priorizan espacios alineados con criterios de sustentabilidad. Además, estos inmuebles suelen ofrecer ambientes interiores más saludables, lo que se traduce en mayor bienestar y productividad para quienes los utilizan.



EL DESAFÍO DE IMPLEMENTAR LA SUSTENTABILIDAD

A pesar de sus beneficios, la implementación de estrategias ESG sigue representando un desafío para muchas organizaciones. La sustentabilidad impacta múltiples áreas del negocio y requiere cambios estructurales que van desde la cultura corporativa hasta la operación diaria.

Uno de los principales retos consiste en lograr que toda la organización participe activamente en estos esfuerzos y no limitar la sustentabilidad a una iniciativa aislada dentro de la empresa.

“La sustentabilidad no puede ser una iniciativa aislada dentro de la organización; debe integrarse a la estrategia, la cultura y las operaciones del negocio”, señala Berumen.

Esto implica establecer objetivos claros, desarrollar mecanismos de medición y promover una cultura organizacional que incorpore estos principios en la toma de decisiones cotidianas.

UNA TRANSFORMACIÓN QUE LLEGÓ PARA QUEDARSE

En los últimos años, la manera en que se evalúa el desempeño de las empresas ha cambiado profundamente. Ya no se consideran únicamente los resultados financieros; también se analizan los impactos ambientales, sociales y de gobernanza que generan sus operaciones.

Este cambio ha sido impulsado por inversionistas, consumidores y comunidades que demandan mayor transparencia y responsabilidad corporativa.

Ya no se consideran únicamente los resultados financieros; también se analizan los impactos ambientales, sociales y de gobernanza que generan sus operaciones.

“El ESG no es una moda pasajera. Es una transformación en la forma en que las empresas crean valor y se relacionan con su entorno”, concluye Berumen.

En este escenario, el sector inmobiliario tiene una oportunidad clave para impulsar prácticas más sostenibles. Los edificios que integren criterios ESG en su diseño, operación y gestión no solo contribuirán a reducir el impacto ambiental, sino que también estarán mejor posicionados para responder a las exigencias del mercado y generar valor en el largo plazo. 🌱

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



AMEFIBRA: CUANDO LA SOSTENIBILIDAD DEJA DE SER DISCURSO Y SE CONVIERTE EN ACCIÓN



POR: JOSEFINA MOISÉS
Directora General AMEFIBRA

En un entorno donde la sostenibilidad ya no es opcional, sino un factor determinante para el futuro de las empresas, el sector de las FIBRAS inmobiliarias avanza con pasos firmes.

La Asociación Mexicana de FIBRAS Inmobiliarias (AMEFIBRA) presenta sus Reportes anuales ESG, no solo como un ejercicio de transparencia, sino como el reflejo de una transformación profunda: un sector que ha aprendido a trabajar en conjunto, dejando atrás intereses individuales para construir una visión común.

Todo comenzó con una pregunta clave: ¿cómo avanzar hacia un modelo más responsable sin perder competitividad? La respuesta llevó a las FIBRAS a sentarse en la misma mesa, identificar retos (como la complejidad misma del reporte) y, sobre todo, reconocer oportunidades para su cadena de valor.







Todos los miembros de AMEFIBRA están en proceso de concretar la emisión de los informes correspondientes al periodo 2025.

Del compromiso a los resultados

Los números cuentan una historia clara: la sostenibilidad ya está integrada en la operación del sector.

Hoy, siete de cada diez FIBRAS utilizan energía renovable y el 100% ha fortalecido sus sistemas de gestión ambiental. Al mismo tiempo, el compromiso social se refleja en iniciativas que van desde capacitación en ESG hasta apoyos activos a las comunidades.

En el ámbito corporativo, la transparencia se ha vuelto una constante: todas las FIBRAS cuentan con códigos de ética y mecanismos de denuncia, consolidando la confianza del mercado.

Pero más allá de las cifras, hay un cambio de fondo: la sostenibilidad dejó de ser un área aislada para convertirse en parte central de la estrategia de negocio.

Personas al centro: el avance hacia la igualdad

En el marco del Día Internacional de la Mujer, el sector ha puesto sobre la mesa un tema clave: la igualdad de género. Hoy, la mayoría de las FIBRAS ya mide la brecha salarial, impulsa esquemas laborales flexibles y participa en iniciativas globales que promueven la equidad.

Poco a poco, los espacios de decisión también se están transformando, con una mayor presencia femenina en consejos de administración.

El esfuerzo no ha pasado desapercibido

S&P Global Corporate Sustainability Assessment (CSA). Es una evaluación anual de las prácticas de sostenibilidad de las empresas que permite la comparabilidad contra una amplia gama de criterios económicos, ambientales y sociales para cada industria. En 2025, aproximadamente el 70% de los inmuebles de las FIBRAS fueron evaluados, obteniendo calificaciones por encima del promedio sectorial a nivel global, donde se contó con una participación total de 381 REITs. Cuatro FIBRAS inmobiliarias (Fibra MTY, Danhos, FUNO y Prologis) fueron reconocidas en el **Sustainability Yearbook 2026 de S&P Global**, representando al 25 % del total de empresas mexicanas con distintivo de mejores prácticas a nivel mundial. Este reconocimiento es una señal relevante para inversionistas, analistas y participantes del mercado, ya que es ampliamente utilizado como referencia para identificar compañías con una gestión sólida, disciplinada y consistente en temas ASG.



Este reconocimiento confirma algo importante: en México se están desarrollando modelos inmobiliarios capaces de competir y destacar en los estándares internacionales más exigentes.

En lo que respecta a la medición de los **Objetivos Basados en Ciencia (SBT)**, métricas diseñadas para ayudar a las empresas y organizaciones a alinear sus operaciones con el esfuerzo global de limitar el aumento de la temperatura y alcanzar objetivos de sostenibilidad, proporcionando una ruta clara para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) a lo largo de la cadena de valor. Estos objetivos son validados por la iniciativa Science Based Targets (SBTi); aproximadamente el 25 % de las FIBRAS han hecho público su compromiso o están en camino de hacerlo hacia el Net Zero.

En cuanto a la **valuación GRESB** proporcionada a los gestores inmobiliarios, en 2025 más del 70 % de las FIBRAS participaron en las evaluaciones de desempeño anual para proporcionar información clave a los inversionistas y gestores de capital sobre riesgos, oportunidades y desempeño en sostenibilidad.

Informes S1 y S2

El 28 de enero de 2025, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores modificó la Circular Única de Emisoras para establecer como obligatoria, a partir de 2026, la presentación de un Informe

Annual de Sostenibilidad con base en los estándares IFRS S1 y S2 del Consejo Internacional de Normas de Sostenibilidad (ISSB por sus siglas en inglés). Un reporte corporativo que revela información relevante, consistente y comparable sobre riesgos en sostenibilidad que pueden afectar el futuro desempeño de la empresa.

Actualmente, todos los miembros de AMEFIBRA están en proceso de concretar la emisión de los informes correspondientes al periodo 2025, en cumplimiento de las disposiciones establecidas en la CUE.

Hoy, las FIBRAS enfrentan requerimientos cada vez más claros y comunes, particularmente en materia de divulgación de sostenibilidad y riesgos climáticos (IFRS S1 y S2, CNBV y AMAFORE).

Mirando hacia adelante

El camino, sin embargo, apenas comienza.

La digitalización, la inteligencia artificial y la adaptación al cambio climático se perfilan como los próximos grandes retos. Pero si algo ha demostrado el sector es su capacidad de evolucionar de forma coordinada. ↻

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



ASG CON RIGOR CIENTÍFICO: LA NUEVA MÉTRICA DEL VALOR INMOBILIARIO

POR: JOSÉ ANTONIO ROMERO
Subdirector de Sostenibilidad de Fibra Mty
jromero@fibramty.com





José Antonio Romero
Subdirector de Sostenibilidad de Fibra Mty

Las metas climáticas con base científica, una gestión responsable del capital humano y una gobernanza sólida comienzan a redefinir cómo el mercado inmobiliario institucional gestiona riesgos, protege activos y genera valor para los inversionistas.

Durante años, la sostenibilidad fue tratada como un tema reputacional. Hoy empieza a convertirse en una variable financiera.

En el sector inmobiliario institucional, esta transición es particularmente visible. La forma en que los portafolios gestionan su desempeño ambiental, social y de gobernanza influye cada vez más en su perfil de riesgo, su acceso a capital y, en última instancia, en el valor de sus activos.

Conviene distinguir dos conceptos que suelen confundirse. La sostenibilidad es el objetivo final: un modelo de desarrollo compatible con los límites ambientales y sociales. El marco ASG (Ambiental, Social y Gobernanza), en cambio, traduce ese ideal en métricas y prácticas de gestión dentro del sistema financiero.

Del discurso a la gestión de riesgos

Durante décadas, la sostenibilidad se abordó desde la lógica de la Responsabilidad Social Empresarial, con iniciativas periféricas al negocio. Con el tiempo, evolucionaron hacia modelos más integrados. El enfoque ASG representa un paso adicional: convierte estas prácticas en variables vinculadas con la gestión de riesgos y la asignación de capital.

En el caso de las FIBRAS, esta lógica resulta evidente. Nuestro producto es un activo físico que consume recursos, ocupa territorio y genera impactos locales. Gestionar estos portafolios exige comprender la relación entre aspectos e impactos.

Un aspecto es aquello que una organización hace, por ejemplo, consumir energía. El impacto es su efecto, como las emisiones

asociadas. Cuando estos pueden afectar los objetivos estratégicos (por regulación, costos o expectativas de inversionistas), entramos en el terreno del riesgo financiero.

Así, el ASG se convierte en una herramienta para identificar riesgos emergentes, evaluar su materialidad financiera y gestionarlos.

El rigor científico como activo financiero

En Fibra Mty, esta evolución nos llevó a buscar validaciones más exigentes. Nos convertimos en la primera compañía del sector inmobiliario en México en obtener la aprobación de sus objetivos Net Zero por parte de la Science Based Targets initiative (SBTi).

Para un inversionista institucional, esta validación tiene un significado claro: sustituye el voluntarismo por rigor científico.

Establecer una ruta para reducir 55.6% de nuestras emisiones absolutas para 2030 y alcanzar el Net-Zero hacia 2050 bajo SBTi envía una señal directa al mercado: estamos gestionando los riesgos de transición climática.

En un entorno de regulación ambiental y mecanismos de precio al carbono, los activos que ya operan bajo estos parámetros son más resilientes frente a cambios regulatorios y tecnológicos.





Sofitel Mexico City Reforma, Ciudad de México

Gobernanza: El cimiento del grado de inversión

Aunque la dimensión ambiental suele captar la mayor atención pública, es la “G” de Gobernanza la que permite que todo el sistema funcione con consistencia.

Las FIBRAS operan bajo escrutinio constante de los mercados. En Fibra Mty, el modelo de administración 100% internalizada recae en dos principios elementales: i) alineación con los intereses de los inversionistas, y ii) rendición de cuentas.

No es casualidad que una organización con metas climáticas científicamente validadas también promueva prácticas sociales responsables y mantenga estándares sólidos de gobierno corporativo. Estas dimensiones reflejan una filosofía basada en prudencia, transparencia y creación de valor de largo plazo.

Esta consistencia también se refleja en evaluaciones externas. Fibra Mty fue incluida en el Sustainability Yearbook 2026 de S&P Global, donde apenas 17 empresas mexicanas lograron calificar de un universo de más de 9,200 compañías evaluadas a nivel global.

La dimensión social del valor inmobiliario

La integración del ASG en el sector inmobiliario no es una tendencia ideológica, sino una evolución del mercado. Los activos inmobiliarios forman parte de comunidades, generan empleo y condicionan el entorno urbano. Para las FIBRAS, implica gestionar la seguridad y el bienestar de los inquilinos, mantener relaciones constructivas con las comunidades y asegurar condiciones laborales adecuadas en la cadena de valor.

En el ámbito social, la igualdad de género es una prioridad estratégica. En Fibra Mty impulsamos un entorno inclusivo, con igualdad de oportunidades. En 2025, las mujeres representaron 45% del total de colaboradores y ocuparon 42% de las posiciones de liderazgo, reflejando su creciente participación en la toma de decisiones.

Este compromiso también se traduce en nuestra contribución a la elaboración de la Guía de Igualdad de Género para las Empresas, promovida por la Bolsa Mexicana de Valores.

Las organizaciones que desarrollan plenamente su talento están mejor preparadas para competir en el largo plazo.

Marquis Reforma, Ciudad de México





Marquis Reforma, Ciudad de México

El nuevo estándar del mercado

La rentabilidad del futuro no se construirá sobre la especulación de corto plazo, sino sobre la combinación de solvencia financiera, fortaleza institucional y responsabilidad social y ambiental. En este contexto, la gestión del desempeño no financiero se convertirá en uno de los indicadores más fiables de la salud financiera de las organizaciones.

En ese sentido, el rigor científico en metas climáticas, una gestión responsable del capital humano y una gobernanza sólida han dejado de ser atributos diferenciales.

En el mercado inmobiliario del futuro, el desempeño ASG no será una ventaja competitiva. Será la línea que separa a los activos resilientes de los activos obsoletos. 🌱

El ASG se convierte en una herramienta para identificar riesgos emergentes, evaluar su materialidad financiera y gestionarlos.

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



RESILIENCIA CLIMÁTICA EN REAL ESTATE: EL NUEVO FACTOR QUE REDEFINE EL VALOR

POR: REVITALIZA CONSULTORES

Durante muchos años, el valor del real estate se explicaba con una fórmula sencilla: ubicación.

Location. Location. Location. Era una lógica clara, casi incuestionable. Pero hoy, esa ecuación ya no es suficiente.

El entorno ha cambiado y, con él, las variables que determinan el valor de un activo. Ya no basta con saber dónde está ubicado un edificio; ahora es indispensable entender a qué está expuesto. Olas de calor más intensas, eventos de lluvia extremos, escasez de agua y volatilidad energética están dejando de ser escenarios hipotéticos para convertirse en condiciones operativas del día a día.

El real estate está transitando hacia una nueva lógica: ubicación más inteligencia climática.

Este cambio no es únicamente ambiental, es profundamente financiero. Los inversionistas (desde fondos institucionales hasta aseguradoras) están comenzando a integrar el riesgo climático como un factor clave en sus decisiones. La exposición de un activo a riesgos físicos ya impacta su valuación, sus costos operativos y su atractivo en el mercado.

Lo que antes era un análisis técnico o reputacional, hoy se está consolidando como un requisito. La resiliencia climática está dejando de ser un diferenciador para convertirse en un estándar.



Alicia Silva Villanueva, Founder & Director at Revitaliza Consultores

El real estate está transitando hacia una nueva lógica: ubicación más inteligencia climática.



El riesgo climático deja de ser un concepto y se convierte en una realidad operativa. No se trata solo de confort; se trata de continuidad de negocio.

Un ejemplo claro ya se está viendo en portafolios industriales en México. Naves diseñadas bajo condiciones climáticas históricas hoy enfrentan olas de calor mucho más intensas. Sin estrategias como techos fríos, ventilación adecuada o control térmico, las temperaturas interiores se vuelven críticas. En algunos casos, esto ya afecta directamente la operación: trabajadores que no pueden mantenerse en condiciones seguras, pausas operativas e incluso episodios de desmayo por estrés térmico.

Aquí es donde el riesgo climático deja de ser un concepto y se convierte en una realidad operativa. No se trata solo de confort; se trata de continuidad de negocio.

Frente a esta realidad, los activos ya no pueden ser concebidos como estructuras pasivas. Deben ser sistemas capaces de anticipar el futuro. Esto implica diseñar y operar considerando condiciones climáticas proyectadas, integrar estrategias de eficiencia energética, gestionar el agua como un recurso crítico y tomar decisiones basadas en datos.

Marcos como LEED v5 reflejan esta evolución, integrando resiliencia, descarbonización y desempeño operativo como elementos centrales.

Sin embargo, hay un punto crítico: no basta con conocer el riesgo, es indispensable actuar sobre él y reportarlo en marcos que antes solo eran financieros, como IFRS S1 y S2, si es que se está bajando dinero institucional.

Muchos portafolios ya cuentan con diagnósticos de riesgo climático, pero no han dado el siguiente paso. Y ahí es donde se genera la verdadera brecha.



Mitigar el riesgo implica decisiones concretas: adaptar la envolvente para reducir cargas térmicas, asegurar disponibilidad hídrica, fortalecer infraestructura ante eventos extremos y reducir dependencia energética. La resiliencia no se logra con estudios, sino con implementación.

Y esa implementación requiere estrategia. No es un esfuerzo aislado ni reactivo. Es un proceso estructurado que combina conocimiento técnico, visión de largo plazo y experiencia en el mercado.

Desde Revitaliza Consultores hemos acompañado la estrategia climática de más de 500 activos industriales, ayudando a nuestros clientes no solo a identificar riesgos, sino a traducirlos en acciones concretas que protegen valor, aseguran continuidad operativa y fortalecen su posicionamiento frente a inversionistas y usuarios.

Los líderes más avanzados del sector ya están actuando. No están esperando a que el riesgo se materialice; están anticipándolo.

Porque han entendido algo fundamental:

El riesgo climático ya no es una posibilidad futura. Es riesgo operativo y financiero que reporta para acceso a financiamiento.

Hoy, la pregunta que redefine el liderazgo en real estate es clara: ¿Conoces el perfil de riesgo climático de tus activos? Y más importante aún, ¿qué estás haciendo al respecto? 🌱

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



ROYAL VIEW[®]

— by DEVARANA 

Una manera de desarrollar

Hay proyectos que, al concluirse, permiten entender con claridad cómo piensa una desarrolladora.

Más allá de su escala, de su ritmo comercial o de su ubicación privilegiada, este desarrollo resume una forma de trabajar: visión de producto, disciplina en la ejecución y un cuidado real por la experiencia final de quien lo habita

Ubicado en Zibatá, en el punto más alto de Querétaro, Royal View fue concebido por DEVARANA como **un proyecto residencial de gran formato**, con tres torres, 300 departamentos, más de 100 mil m² de construcción y una inversión de 2,000 millones de pesos. Las unidades, de 133 a 317 m², con configuraciones de 2 a 4 recámaras, corresponden a un segmento de valor que va de los 6 a los 16 millones de pesos. Hoy, con más del 96% vendido y escriturado, el desarrollo entra en su etapa final y deja una lectura importante para el mercado: llevar a buen puerto un proyecto de esta magnitud en Querétaro, con orden y consistencia, no es menor.

Parte del valor de Royal View está en que no depende de un solo atributo. Sí, tiene vistas privilegiadas hacia Querétaro. Sí, tiene una escala poco común para su segmento. Pero su mayor acierto está en la manera en que distintas decisiones fueron construyendo coherencia. Sobre un terreno de dos hectáreas, **más de**

8,000 m² se destinaron a áreas verdes y a un parque que funcionan como el corazón del conjunto. Más de 200 árboles, especies de bajo consumo de agua y una amplia superficie de absorción pluvial ayudan a mejorar el microclima y a hacer del espacio exterior algo verdaderamente disfrutable. Colindante con una reserva natural y un parque exterior, **Royal View se consolida además como uno de los desarrollos verticales más icónicos de Querétaro:** un proyecto ya imprescindible en el paisaje y la conversación de la ciudad.

La sustentabilidad en Royal View no aparece como un gesto cosmético, sino como una suma de decisiones sensatas. Toda la iluminación es LED y toda la grifería es ahorradora de agua; en exteriores, la operación se apoya en sensores de luz, y en el parque se privilegió una iluminación indirecta y de bajo wattaje para reducir la contaminación lumínica. La calefacción de albercas es eléctrica.

Royal View confirma que DEVARANA combina visión de producto, disciplina financiera y capacidad real de ejecución.



Sin embargo, quizá lo más valioso no está en los sistemas, sino en la arquitectura misma. Todos los departamentos fueron concebidos con **amplias terrazas, ventilación y vistas que extienden de forma natural la vida interior hacia el exterior.** Se cuidó la orientación de los espacios y, en fachadas de mayor exposición, algunos propietarios incorporaron toldos verticales como solución pasiva de sombra. El resultado es una reducción natural en la ganancia térmica y un nivel de confort que, en la práctica, ha hecho prácticamente innecesario el uso de aire acondicionado en la mayoría de las unidades.

Royal View deja ver con claridad lo que DEVARANA busca ser en esta nueva etapa: una firma capaz de desarrollar proyectos complejos, bien pensados y bien resueltos, con una visión cada vez más amplia del mercado residencial de alto nivel en Querétaro. Más que un proyecto exitoso, Royal View confirma una manera de hacer las cosas: con inteligencia, con rigor y con una mirada de largo plazo.



La fase final de Royal View no es un hecho aislado, sino el resultado de una absorción sostenida, respaldada por clientes que han reconocido su valor de largo plazo.



RESILIENCIA Y GOBERNANZA: EL NUEVO PARADIGMA DEL STUDENT HOUSING EN MIAMI

POR: JUAN CARLOS EGUIARTE, COUNTRY MANAGER DE BAI CAPITAL EN MÉXICO

jce@baicapital.com

En la última década, el sector inmobiliario de Florida ha pasado de ser un mercado de oportunidades especulativas a convertirse en un laboratorio de resiliencia global. En este contexto, la sostenibilidad ha dejado de ser una etiqueta cosmética para transformarse en el eje central de la gobernanza corporativa (ESG). Sin embargo, mientras el sector del lujo acapara los titulares, una clase de activo más silenciosa pero estratégicamente robusta está rediseñando las reglas del juego: el *Student Housing*.

Proyectos como **ALMA Miami**, situados en el epicentro académico de la Florida International University (FIU), no solo responden a una necesidad habitacional; representan una respuesta arquitectónica y financiera a los desafíos de un mercado que exige eficiencia, transparencia y propósito social.



Juan Carlos Eguarte, Country Manager de BAI Capital en México

EL DÉFICIT DE INFRAESTRUCTURA SOCIAL EN LA FLORIDA

Miami enfrenta una paradoja urbana. Por un lado, es el destino predilecto para el capital internacional; por otro, sus instituciones educativas sufren una crisis de inventario habitacional sin precedentes. Con una matrícula total de más de 54,000 estudiantes, se ubica como la cuarta universidad pública más grande de la Florida y está rankeada constantemente entre las 25 más grandes del país. Actualmente, ofrece alojamiento en el campus a aproximadamente 4,400 estudiantes en sus dos campus principales. A pesar de las recientes expansiones, la demanda supera con creces la oferta, con el 92% de la población estudiantil viviendo fuera del campus y una lista de espera constante de varios cientos.

Esta brecha de infraestructura genera una presión insostenible sobre las comunidades circundantes, encarece el costo de vida estudiantil y fomenta desplazamientos ineficientes que aumentan la huella de carbono de la ciudad.

La sostenibilidad, por tanto, debe empezar por la **densidad inteligente**. Sin una oferta habitacional de alta densidad y cercanía inmediata, cualquier discurso sobre arquitectura verde queda incompleto.

La verdadera sostenibilidad en el real estate moderno se mide en la capacidad de un edificio para integrarse en su ecosistema con un mínimo impacto y un beneficio máximo.

ARQUITECTURA REGENERATIVA: MÁS ALLÁ DEL LEED

La verdadera sostenibilidad en el real estate moderno se mide en la capacidad de un edificio para integrarse en su ecosistema con un mínimo impacto y un beneficio máximo. En el diseño de ALMA Miami, a cargo de la firma **BKV Group**, la arquitectura no es solo un contenedor de camas, sino una herramienta de eficiencia operativa.

El diseño del edificio utiliza principios de **orientación bioclimática** para reducir la carga térmica en el inclemente verano floridano. Pero la innovación no se queda en el envoltorio. El concepto de "lujo funcional" en la vivienda estudiantil contemporánea implica la creación de micro-comunidades que reducen la necesidad de transporte. Al estar ubicado a solo 0.6 millas (1 km) de la universidad, el proyecto promueve un estilo de vida de "cero emisiones" por transporte diario.

Además, la integración de espacios de coworking de alto nivel y zonas de bienestar (wellness) dentro del edificio no solo responde a las tendencias post-pandemia, sino que optimiza el uso de metros cuadrados, garantizando que el activo sea resiliente frente a los cambios en los hábitos de consumo de la Generación Z.



CAPITAL INMOBILIARIO CON PROPÓSITO ESG

Para el inversionista institucional y los family offices de Latinoamérica, la **sostenibilidad** hoy es sinónimo de **gobernanza**. No hay proyecto que sea viable sin una estructura jurídica y financiera transparente.

Aquí es donde la convergencia entre el real estate y los programas de inversión migratoria, como el **EB-5**, cobra relevancia. Bajo el esquema "EB-5 Reform and Integrity Act of 2022" (RIA), proyectos de la escala de ALMA Miami operan bajo un escrutinio federal riguroso. Esta transparencia es, en esencia, la máxima

expresión de la gobernanza: procesos auditados, reportes de impacto económico y ambiental, así como una creación de empleo verificable, estimada en **1,875 puestos de trabajo** para los trabajadores estadounidenses involucrados en el proyecto ALMA Miami.

Invertir en vivienda estudiantil bajo estos estándares no es solo una búsqueda de rendimientos, es una apuesta por activos que cumplen una función social crítica bajo un marco de cumplimiento legal absoluto.

El *Student Housing* se ha consolidado como un "activo refugio" precisamente porque su demanda es inelástica.

GREEN CARD POR INVERSIÓN: EL ACTIVO REFUGIO DE LA NUEVA ERA

El futuro del real estate en Miami no pertenece a quienes construyan más alto, sino a quienes construyan con mayor inteligencia y responsabilidad. El *Student Housing* se ha consolidado como un "activo refugio" precisamente porque su demanda es inelástica y su propósito está alineado con la sostenibilidad social.

ALMA Miami es el testimonio de que es posible amalgamar la rentabilidad financiera con la solución de una crisis de infraestructura urbana. Al final del día, la sostenibilidad en la arquitectura y la construcción no se trata solo de los materiales que usamos, sino de las vidas que facilitamos y la seguridad que brindamos al capital que hace posibles estos cambios.

La verdadera "alma" de un proyecto no es su estructura de acero, sino la visión de permanencia y responsabilidad con la que se entrega a la ciudad. 🌱

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





**ECOSISTEMAS QUE TRANSFORMAN
CIUDADES, LA APUESTA ESTRATÉGICA DE
ALTEA EN MÉXICO**

POR: JUAN RANGEL
antonio.rangel@inmobiliareconnect.com



Altea migró de construir metros cuadrados a crear destinos estratégicos que detonen comunidades vibrantes.



En México, el desarrollo inmobiliario atraviesa una etapa de transformación impulsada por factores como el nearshoring, la digitalización y las nuevas exigencias de sostenibilidad. Hoy, ya no se trata solo de construir edificios o desarrollar proyectos rentables; el sector exige diseñar mejores sistemas donde convivan la tecnología con la forma en que las personas viven su día a día y su bienestar.

En este contexto, empresas como Altea han optado por evolucionar más allá de los modelos tradicionales. La firma ha transitado de ser una desarrolladora enfocada en espacios comerciales a consolidarse como un gestor de ecosistemas complejos que integran industria, vivienda, entretenimiento, salud e infraestructura estratégica.

Para Berenice Bermejo Licea, Directora General de Altea, esta transformación es resultado de una evolución orgánica acompañada de una visión ambiciosa que hoy posiciona a la compañía como actor relevante en el nuevo mapa industrial y urbano del país.

En palabras de la directora, el éxito se debe a que han migrado de construir metros cuadrados a crear destinos estratégicos que detonan comunidades vibrantes. Para lograrlo, Altea adoptó el modelo de usos mixtos como eje de su estrategia de desarrollo, integrando vivienda, comercio e incluso industria ligera en un mismo espacio.

“El objetivo es optimizar el tiempo de las personas y mejorar su calidad de vida. En lugar de ciudades fragmentadas, la apuesta es por comunidades integrales donde los servicios esenciales estén al alcance”, detalla Bermejo Licea en entrevista para Inmobiliare Connect.

Dicho concepto cobra especial relevancia en ciudades con alto crecimiento industrial, como Monterrey, donde la llegada de talento ha incrementado la demanda de vivienda cercana a los centros de trabajo.



Altea diseña el entorno donde las personas trabajan, sanan, viajan, se divierten y viven.



Desarrolladora de destinos y experiencias

La historia de Altea comenzó con una sólida base en el sector comercial. Sin embargo, el cambio en los hábitos de consumo y la creciente competencia del comercio electrónico obligaron a replantear su enfoque. Hoy, la identidad de la empresa se define por la diversificación y la especialización en múltiples verticales de negocio.

“Esta transformación está presente en nuestro portafolio: decidimos evolucionar de lo comercial a lo experiencial, ya no solo construir locales, sino desarrollar destinos de entretenimiento, entendiendo que el comercio moderno se basa en la experiencia del usuario”, indica la directora.

Además, Altea ha incursionado en sectores fundamentales para el desarrollo en México, como salud, hotelería e infraestructura de transporte, con proyectos destacables a nivel nacional como la modernización del Aeropuerto de Saltillo.

Entre los proyectos destacados de la compañía está Paseo La Fe, centro comercial ganador en 2017 de los Premios Latinoamericanos de Desarrollo Inmobiliario (LADI) a Mejor Centro Comercial y de Entretenimiento de Latinoamérica.

“Fue concebido no sólo como punto de compra, sino como un destino integral de entretenimiento y convivencia. Su desarrollo por etapas y su integración dentro de un plan maestro adaptable evidencian una visión de largo plazo centrada en la experiencia del usuario”.

Otro ejemplo de esta diversificación es el desarrollo del Hospital Sierra Madre, un referente en infraestructura médica especializada, así como el Acuario Michin en Paseo La Fe.

En el segmento residencial, la firma identificó un cambio significativo en las preferencias del consumidor. El comprador actual busca una combinación de ubicación estratégica, conexión con la naturaleza y calidad de vida.

Proyectos como Amarantha, en Santiago (Nuevo León), responden a esta tendencia al ofrecer entornos naturales, espacios abiertos y amenidades orientadas al bienestar, sin sacrificar la conectividad urbana.



Berenice detalla que la planeación urbana juega un papel fundamental en este enfoque, ya que la plusvalía depende en gran medida de la capacidad para integrarse en un ecosistema funcional, donde vivienda, comercio y esparcimiento coexistan de manera armónica.

Además, para el desarrollo de estos ecosistemas integrales, la eficiencia energética, la gestión responsable de recursos y el uso de tecnologías avanzadas son elementos centrales para la empresa.

“Hoy, Altea no solo construye edificios; diseña el entorno donde las personas trabajan, sanan, viajan, se divierten y viven. Esta evolución refleja una madurez operativa que nos permite manejar proyectos de una complejidad técnica y social que hace unos años no la imaginábamos”, agrega Bermejo Licea.

Nearshoring y expansión industrial, ventajas para el crecimiento de Altea

El fenómeno del nearshoring es un factor decisivo en la redefinición de la estrategia de Altea. La relocalización de cadenas de suministro hacia México impulsa una creciente demanda de infraestructura industrial, particularmente en la región norte del país, donde la cercanía con Estados Unidos representa una ventaja competitiva clave.

Ante este escenario, la firma concentró sus inversiones en la adquisición de reservas territoriales estratégicas, priorizando ubicaciones con alta conectividad y acceso a infraestructura crítica. “No se trata únicamente de disponer de tierra, sino de asegurar que esté lista para operar bajo los estándares que exigen los corporativos globales”, afirma Berenice.

Entendiendo esto, Altea centró su operación en la generación de espacios altamente especializados que van más allá de la infraestructura tradicional, incorporando capacidades para manufactura avanzada, centros de distribución y soluciones de almacenamiento de alta eficiencia.

Una de las metas de la compañía al desarrollar los complejos es la atención en el bienestar de los colaboradores, a través de la integración de áreas verdes, accesibilidad, transporte eficiente y condiciones de seguridad adecuadas.

“La evolución del mercado transformó la demanda de espacios industriales: hoy las empresas no buscan únicamente metros cuadrados, sino soluciones integrales alineadas con estándares globales. El inmueble ya no es un activo meramente físico, sino una extensión de la identidad y los valores corporativos”.

Actualmente, Altea desarrolla parques industriales de última generación como Huinalá Industrial Park y López Mateos Industrial Park, ambos en Nuevo León, una de las regiones con mayor dinamismo industrial en América del Norte.





Build To Suit redefinirá el futuro de la inversión industrial

Dentro de este nuevo entorno, el modelo Build To Suit (BTS) se consolida como un pilar estratégico para Altea. Este esquema permite diseñar y construir instalaciones a la medida de un cliente específico, adaptándose a sus necesidades operativas y técnicas.

“A diferencia del modelo especulativo, el BTS ofrece mayor certidumbre, ya que los proyectos se desarrollan con contratos de arrendamiento previamente establecidos. Esto reduce significativamente el riesgo de vacancia y garantiza retornos más estables”.

Sectores como el automotriz, autopartes, logística avanzada y comercio electrónico son los principales impulsores de este tipo de desarrollos, debido a sus requerimientos altamente especializados.

No obstante, este modelo también implica retos importantes. El principal es lograr un equilibrio entre la personalización del inmueble y su viabilidad a largo plazo, asegurando que pueda adaptarse a futuros usos sin perder valor.

Para Bermejo Licea, el BTS garantiza la inversión en la construcción y responde a una necesidad contractual real, minimizando el riesgo de vacancia e impulsando un retorno de inversión estable.

“Las ventajas del BTS son significativas, sobre todo en la mitigación de riesgos; al ser un proyecto pre-arrendado, proporciona la certidumbre de un contrato de arrendamiento antes de iniciar la construcción”, asegura.

Altea continúa evolucionando en la generación de nuevos espacios

México cuenta con ventajas estructurales que lo posicionan como un actor clave en la industria global: ubicación estratégica, mano de obra calificada, recursos naturales y disponibilidad de tierra.

“El crecimiento del ecommerce y el nearshoring continúan impulsando la demanda de infraestructura logística e industrial. Sin embargo, el reto será acompañar este crecimiento con desarrollos sostenibles, resilientes y tecnológicamente avanzados”.

En el caso de los centros comerciales, Berenice Bermejo considera que la evolución será hacia espacios que prioricen la experiencia, la integración tecnológica y el contacto con la comunidad, los cuales son pilares en la estrategia operativa.

“Después de casi dos décadas de ver crecer esta empresa, mi compromiso personal es que Altea no solo sea el motor de innovación dentro de Grupo Firma Globales, sino una plataforma para crear espacios con propósito”.

Finalmente, la directora afirma que el futuro de la marca está en generar resultados sólidos que vayan de la mano con una transformación positiva y real en la vida de las familias y empresas que confían en esta compañía.

“A Altea le espera una etapa de madurez y liderazgo consolidado. Mi visión es que sigamos potenciando nuestro portafolio, proyectando ese espíritu emprendedor hacia nuevos horizontes que nos consoliden como el referente absoluto de excelencia operativa en el mercado”.

REDEFINIENDO EL PROPERTY MANAGEMENT



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

La administración integral de inmuebles, conocida internacionalmente como Property Management, donde el administrador toma la responsabilidad de gestionar el inmueble con la autorización del dueño y asume las responsabilidades que este le transfiera, ha dejado de ser una tarea meramente operativa para convertirse en un verdadero generador de valor. En un mercado cada vez más competitivo, la gestión adecuada de los gastos y la definición de una estrategia clara son elementos fundamentales para garantizar la sustentabilidad y la apreciación del patrimonio inmobiliario.

La importancia de manejar adecuadamente los gastos

Un edificio es casi un organismo vivo que requiere mantenimiento constante, inversión en infraestructura y una operación eficiente. Los gastos asociados a su funcionamiento deben gestionarse con precisión. Una administración deficiente puede derivar en fugas financieras que erosionan el valor del inmueble, a veces sin que nadie se dé cuenta, y afectan directamente la rentabilidad de los propietarios.

La clave está en transformar los gastos en inversiones estratégicas. De igual forma, implementar programas de mantenimiento preventivo evita reparaciones mayores y prolonga la vida útil de los equipos, lo que genera ahorros a largo plazo.

Si se busca aumentar los ingresos o generar nuevos, evidentemente, la combinación de manejar mejor los gastos y este aumento de ingresos se traduce en un mayor ingreso operativo neto, lo que probablemente es el elemento más importante para definir el valor al que un inversionista serio compraría un edificio.

Estrategia de operación como generador de valor

Un edificio bien administrado no solo conserva su atractivo, sino que también puede incrementar su competitividad en el mercado. Los inquilinos y usuarios

valoran la eficiencia, la seguridad y la comodidad y están dispuestos a pagar más por espacios que les brinden confianza y respaldo.

Definir una estrategia implica establecer objetivos claros: optimización de recursos, mejora continua de procesos, incorporación de tecnologías inteligentes y alineación con estándares de sustentabilidad. La gestión moderna del Property Management se apoya en herramientas digitales que permiten monitorear los consumos, anticipar fallas y generar reportes en tiempo real.

El mito de la apreciación automática

Un edificio mal operado puede depreciarse rápidamente, perdiendo atractivo frente a competidores más modernos o mejor administrados. La falta de mantenimiento, la ausencia de estrategias de eficiencia energética o la negligencia en la atención a los usuarios son factores que deterioran el valor de un activo.

Por el contrario, un inmueble con una operación impecable puede resistir ciclos económicos adversos y mantener su posición en el mercado. La apreciación no es automática; es el resultado de una gestión profesional que entiende al edificio como un producto que debe evolucionar, adaptarse y responder a las necesidades de sus ocupantes.

Redefinir el Property Management implica reconocer que la administración de un inmueble es mucho más que controlar gastos: es diseñar una estrategia integral que transforme la operación en un generador de valor. Los edificios no son activos que se aprecien por inercia; requieren disciplina, inversión y visión. Los propietarios de un inmueble deberían buscar que la administración del mismo esté en manos de un buen Property Manager. 🌱

Máster Developer en el sureste mexicano, con respaldo de **Benensa**

CÁPITOL^{DU}

Desarrollo urbano de usos mixtos que integra vivienda vertical, hotelería, educación y espacios corporativos, concebido como un proyecto de alto impacto y planeación integral, con venta de macrolotes (3,500-10,000m²) dirigido principalmente a inversionistas y desarrolladores.

CÁPITOL



Selección



Centro comercial tipo Power Center, ubicado en carretera Mérida-Progreso a la altura de la entrada a Xcanatún con locales comerciales en renta para albergar marcas con trayectoria y reconocimiento.

NEXA^{LM} PERIFÉRICO

Complejo de bodegas modulares ubicado en el corredor industrial poniente, enfocado en soluciones logísticas de última milla. El proyecto contempla tres tipologías de bodegas, orientadas a empresas que buscan eficiencia operativa y ubicación estratégica.



Conoce más sobre Bterra y nuestros proyectos

+52 999 649 1263

info@bterra.mx

www.bterra.mx

MÁS HOGARES, NUEVAS FORMAS DE HABITAR



POR: MARISOL BECERRA
Directora de Estrategia
de Datos y Consultoría,
MONOPOLIO

Hay algo que ya es evidente en el mercado residencial: seguimos diseñando vivienda para un modelo de familia que ya no es predominante.

La transformación demográfica en México ha sido profunda y bastante rápida. De acuerdo con el INEGI, el promedio de integrantes por hogar pasó de 4.4 personas en el año 2000 a 3.4 en 2024. En paralelo, los hogares unipersonales prácticamente se duplicaron en dos décadas, superando ya los cuatro millones y representando el 12.4% del total. A esto se suma otro dato clave: la relación de divorcios por cada 100 matrimonios se cuadruplicó en el mismo periodo. Y la familia nuclear tradicional, que antes representaba el 71% de los hogares, hoy ronda el 61.5%.

En conjunto, hoy tenemos más hogares, pero más pequeños y distintos entre sí. En el mercado hipotecario, estos cambios ya se reflejan de forma muy concreta. Al analizar más de 3.5 millones de avalúos hipotecarios entre 2019 y 2025, el tamaño promedio de la vivienda financiada en México cerró 2025 en 88.6 m², con una mediana de 65 m².

Si lo abrimos por tipo de vivienda, la nueva promedia 81.8 m², mientras que la usada alcanza 93.7 m². La diferencia es clara: hoy se está produciendo vivienda más compacta que la que se construía hace algunos años.

Más que hablar de una reducción, lo que vemos es un ajuste. El contexto cambió, y el producto también. Esto se ve muy claro en la vivienda menor a 60 m². Hoy representa cerca del 43% de las transacciones hipotecarias, y dentro de este segmento, casi el 85% tiene dos recámaras.

En la práctica, el mercado está resolviendo en menos espacio configuraciones que antes requerían más metros. Por eso la conversación cambia: ya no es solo cuánto mide la vivienda, sino qué tan bien funciona. También se refleja en cómo se están tomando las decisiones de compra. Hoy, el 57% de las hipotecas se destinan a vivienda usada.

Sí hay un tema de metraje, porque la vivienda usada ofrece en promedio casi 12 m² adicionales. Pero

no es solo eso. También hay una preferencia clara por ubicación: zonas consolidadas, con servicios, conectividad y vida urbana. Eso cambia la forma de entender el valor. El producto importa, pero cada vez pesa más el entorno.

Cómo se está habitando hoy la vivienda

El uso del hogar también cambió. Hoy es un espacio de trabajo, de convivencia y de conexión. Eso eleva la importancia de cosas que antes no pesaban tanto: buena conectividad, espacios flexibles y áreas comunes que realmente se usen. Al mismo tiempo, empieza a importar más cómo se opera el inmueble. Seguridad, mantenimiento, administración y procesos claros ya forman parte del valor que percibe el usuario.

En este contexto, modelos como el multifamily empiezan a ganar terreno. En la Ciudad de México, este tipo de proyectos ya supera las **12 mil unidades**, con ocupaciones promedio por encima del **85%**, lo que confirma que hay una demanda clara por esquemas de renta bien operados.

Aquí el diferencial no está solo en el espacio privado, sino en la experiencia completa. La escala, la operación profesional y la consistencia en el servicio empiezan a marcar diferencia frente a la oferta tradicional. Todo esto refleja algo bastante claro: la demanda ya no es homogénea. Hoy conviven distintos perfiles, desde personas que viven solas hasta familias pequeñas o hogares en transición, con necesidades distintas.

Esto abre una oportunidad importante para el sector. Más que seguir empujando una sola tipología de vivienda, el mercado empieza a pedir una oferta más diversa, donde el diseño, el financiamiento y el modelo de uso respondan mejor a esa variedad de hogares. El contexto no va a cambiar en el corto plazo. El suelo seguirá caro y la presión en precios también. Pero incluso así, el mercado ya se está moviendo.

La conversación ya no está en si la vivienda debe cambiar, sino en qué tan rápido logramos alinear con cómo se vive hoy. 🔄

ALIAH
LOMAS VERDES

**EL MEJOR DESARROLLO
DE LA ZONA NORTE DE CDMX**

Luxury
LIFESTYLE
PROJECT

4 S REAL ESTATE FORESIGHT

PREMIO
LADI
2024

Best
Place
to Live®

**DEPARTAMENTOS DE
ENTREGA INMEDIATA
Y PREVENTA**

**MÁS DE 30 AMENIDADES DE LUJO
Y +8,000m² DE ÁREAS VERDES**

2 RECÁMARAS • 82m²

5.9 MDP

f @ aliah.mx

3 RECÁMARAS • 112m²

7 MDP

☎ 55 7005 5934



URBAN FUTURES: EL MUNDIAL Y NUESTRAS CIUDADES



POR: EDGAR ROEN

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

El Mundial de Fútbol 2026 representa una vitrina global para México. Pero más allá del espectáculo, está funcionando como un espejo incómodo. No porque las ciudades anfitrionas no tengan capacidad, sino porque está evidenciando las debilidades estructurales del desarrollo urbano.

Los eventos masivos no crean problemas urbanos. Los revelan. Y lo que hoy se observa es una constante: infraestructura que se activa tarde, decisiones que se aceleran bajo presión y proyectos que responden más a calendarios internacionales que a una planeación urbana de largo plazo.

De acuerdo con el ONU-Hábitat, en el **World Cities Report 2022**, las ciudades que crecen sin planificación integrada enfrentan mayores costos económicos, presión sobre infraestructura y aumento de desigualdad, especialmente ante escenarios de alta demanda.

Las inversiones en movilidad, conectividad y renovación de infraestructura son relevantes. Sin embargo, cuando la planeación urbana se subordina a una fecha límite, el riesgo es claro: soluciones rápidas que no se integran al sistema urbano a largo plazo.

En las ciudades sede, se han acelerado obras de transporte, rehabilitación de espacios públicos y mejoras logísticas. Pero también se han registrado presiones operativas, ajustes de última hora y tensiones sociales derivadas de estas intervenciones. Esto confirma que la ciudad no fue diseñada para absorber este tipo de eventos sin fricción.

Durante décadas, las ciudades han crecido hacia la periferia, con baja coordinación institucional, expansión desordenada y una débil integración entre infraestructura, vivienda y movilidad. Bajo estas

condiciones, cualquier evento de escala global deja de ser solo un reto logístico y se convierte en una prueba estructural.

El resultado es un sistema que funciona con sobreesfuerzo. Movilidad saturada, servicios presionados, tiempos de traslado extendidos y una infraestructura que responde, pero no anticipa. No se trata únicamente de ejecutar obras, sino de planificar su comportamiento. Aquí la tecnología deja de ser opcional.

El ConTech y el UrbanTech permiten anticipar escenarios que, de otra forma, solo se entenderían cuando ya es demasiado tarde. A través de modelos BIM, digital twins, simulaciones de flujo, analítica urbana y monitoreo en tiempo real, es posible proyectar demandas, ajustar infraestructura y coordinar actores con mayor precisión.

En ciudades que han ejecutado eventos globales con eficiencia, la diferencia no es el presupuesto, sino la calidad de la información. Entender cómo se moverán millones de personas, dónde se concentrará la demanda y qué sistemas estarán bajo presión permite tomar decisiones antes de que surjan los problemas. En este aspecto, la tecnología no sustituye la planeación. La vuelve más precisa, medible y coordinada. Reduce la dependencia de la intuición y transforma la ejecución en un proceso controlado.

Si la tecnología no se incorpora como base estructural, la planeación seguirá condicionada por la urgencia. México no enfrenta un problema de capacidad, sino de alineación entre planeación, ejecución y visión de largo plazo, algo que lleva décadas sin cambiar. Al final, el verdadero legado no se mide en la operación, sino en la calidad de ciudad que permanece después y evoluciona con visión sostenible. 🌱



Make AZULIK,
YOUR HOME

www.azulikrealestate.com

A Z V L I K
DEVELOPMENTS

REB SUMMIT LOS CABOS

SUELO SUR • SAN JOSÉ DEL CABO

EVENTO INMOBILIARIO QUE IMPULSA EL
TURISMO AL NOROESTE DE MÉXICO

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



El pasado 25 y 26 de febrero se llevó a cabo el evento inmobiliario más importante que impulsa el turismo al noreste de México: REBS Los Cabos, encabezado por Erico García, y Guillermo Almazo, socios y fundadores de Immobiliare Connect.

Durante el evento se discutieron los problemas, tendencias y retos que enfrenta una región como Los Cabos en cuanto a hospitalidad, vivienda e infraestructura.

REBS Los Cabos no hubiera sido posible sin el apoyo de los patrocinadores: Novotech Si Now (Platinum), Snell & Wilmer, ArmSec, Kinenergy, KONE, Marisma, Península, Puerto Los Cabos (Gold), POSADAS, Circle, Credit Broker, Indigo Dunes, Servife, Revitaliza Consultores, HKS, Saint-Gobain, The Façade Studio, MONEX, Espacio Inmobiliario con Michel Pickett, Pro*ima, VEQ, render y Buildpeer (Silver).



EI

financiamiento

que convierte tu inventario en escrituras

¡Conoce más!



- Casa • Departamento
- Preventa • Oficina • Terreno
- Nave o bodega industrial



Especialistas en
Financiamiento
Inmobiliario



ADAPTACIÓN Y OPORTUNIDAD: TENDENCIAS DEL MERCADO INMOBILIARIO EN BAJA CALIFORNIA SUR



Antonio García
Grupo Posadas



Juan Pablo Arroyuelo
Triade Resorts

El primer panel de **Rebs Los Cabos** fue moderado por Richard Katzman, Managing Director de HVS México; los panelistas fueron: Antonio García, Developments Manager de Grupo Posadas; Juan Pablo Arroyuelo, President/Founder de Triade Resorts; y Alexia Hernández, Directora de Ventas y Marketing de Kinenergy.

Richard Katzman destacó que la **industria hotelera** en México se encuentra sólida, principalmente por el segmento de negocios y vacacional, un equilibrio perfecto para que las cadenas, tanto nacionales como las internacionales, tengan mayor participación.

Alexia Hernández informó que en **Baja California** hay 1,200 nuevas habitaciones en construcción; en ese sentido, mencionó que Los Cabos ya no compite con otros destinos nacionales, sino con sitios como Miami, por lo que es importante cumplir con todos los estándares de calidad requeridos.

“Nosotros ofrecemos mucho valor; no solo es que se cumpla con el lujo de las marcas, el capital de desarrollador o del estado; cuidamos mucho la satisfacción del huésped. Por más lujo que se traiga al **Valle de Guadalupe**, si una habitación no cumple con lo prometido, las personas no van a regresar”.

En su intervención para destacar las tendencias hoteleras, **Antonio García** mencionó que el segmento de negocios es una gran fortaleza para Grupo Posadas; ya que el 70% de su portafolio está enfocado en ello.

“Con Fiesta Inn tenemos 80 hoteles abiertos en inventario, vemos que hay mucha oportunidad porque hay 72 nuevas plazas potenciales donde podemos ingresar con esta estructura de Fiesta Inn. Estamos comprometidos con seguir ampliando esta parte del segmento de negocio; por ejemplo, en Cabo vemos que es una plaza híbrida, donde también hay mucho tema de negocio, demanda, y estamos activamente para poner un hotel de esta categoría. Además, firmamos en Cabo un hotel Live Aqua de 90 llaves, con plan europeo y que tendrá 160 branded residences acompañando al proyecto”.

La industria hotelera en México se encuentra sólida, principalmente por el segmento de negocios y vacacional.

REB SUMMIT 2026

TIJUANA

CRECIMIENTO
EMPRESARIAL

13 DE MAYO

ADQUIERE TUS BOLETOS

www.inmobiliareconnect.com

PATROCINIOS DISPONIBLES

contacto@inmobiliareconnect.com



Alexia Hernández
Kinenergy



Richard Katzman
HVS México

Por su parte, **Juan Pablo Arroyuelo** explicó su estrategia de desarrollo inmobiliario turístico, que principalmente se basa en instalarse en mercados secundarios para crear e impulsar, por ejemplo, en Valle de Guadalupe o Todos Santos.

“En La Paz estamos impulsando el relanzamiento y rebranding de Paraíso del Mar. Dentro de este esfuerzo también estamos promoviendo el proyecto Reserva Tiburón, un desarrollo que contempla un beach club residences frente al mar, campo de golf y otras amenidades que fortalecen un proyecto que

ya cuenta con un posicionamiento importante. Asimismo, en el Valle de Guadalupe estamos regresando con un nuevo proyecto de aproximadamente 450 hectáreas, donde se encuentra la reserva de olivos más importante de México. En esta nueva etapa buscamos aplicar toda la experiencia adquirida, siendo siempre respetuosos con la comunidad local y con quienes forman parte del desarrollo de la región”.

También destacó que desde Triade Resorts, su visión es contribuir a la creación y consolidación de destinos.



Semana de la Construcción

La exposición donde se definen los proyectos del futuro

El punto de encuentro donde se reúnen los actores más importantes del sector.

 **SICON**
Semana Internacional de la Construcción **MÉXICO**

14-16
Abril
2026

Expo Guadalajara



Regístrate
Aquí

Organizado por



En colaboración con



Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción

Escanea y conoce más sobre esta exposición



www.ifema.es/sicon-mx
Facebook Instagram LinkedIn Sicon México

BRANDED RESIDENCES Y PROYECTOS TURÍSTICOS: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES EN UN MERCADO EXIGENTE



Jorge Carrera
Querencia



Manuel Rajunov
Snell & Wilmer



Alberto Morett
Servife

Para profundizar en la relevancia de un masterplan dentro del sector de branded residences y proyectos turísticos, el panel contó con la visión de destacados líderes: **Jorge Carrera**, CEO de Querencia; **Manuel Rajunov**, socio de Snell & Wilmer; **Alberto Morett**, director de Servife; y **José Luis Mogollón**, Chief Development Officer de Pueblo Bonito; y Fernanda Sánchez Attolini, director regional de JLL como moderadora.

Los ponentes coincidieron en que el sector turístico está dividido en tres segmentos: quien compra un condominio sin exclusividad; el comprador sofisticado que está enfocado en los branded residences; y el que busca exclusividad y privacidad.

Los panelistas subrayaron que definir el rumbo estratégico del proyecto es fundamental. Un máster plan sólido garantiza la congruencia entre el concepto original y los resultados finales, independientemente de si se decide colaborar con una marca o mantener la independencia del desarrollo.

“La marca no dará lo que tu masterplan no puede; lo que hace es elevar lo que se ofrece, pero no lo sustituye. No puede existir incongruencia entre lo que planeas como marca y lo que la marca representa. Las marcas no son para todos; muchas veces no las necesitas”, indicó **José Luis Mogollón**.

Por su parte, **Jorge Carrera** destacó que era importante definir la identidad y que esa misma prevalezca durante el camino, aun cuando el proyecto se está ajustando a algunos cambios, pero sin perder la esencia.

“Uno de los grandes errores cuando hay tiempos complicados es cambiar el modelo. Por ejemplo, traer hotel cuando originalmente se pensaba en un proyecto residencial privado, etc.”

Con respecto al tema legal, **Alberto Morett** explicó que es importante que los desarrolladores tengan una guía sobre cuál es su modelo de negocio, entender la inversión: ¿quién lo compró?, ¿cómo lo compró?, ¿qué tipo de predio fue?, ¿cómo está funcionando? Para después saber cómo va a operar.

Los panelistas subrayaron que definir el rumbo estratégico del proyecto es fundamental.



José Luis Mogollón
Pueblo Bonito



Fernanda Sánchez
JLL

“Muchas veces pasa que el dueño del hotel es diferente al de las residencias; lo que hay que hacer es una estructura legal bien diseñada para que se pueda dar servicio a las residencias y cuidar su estándar de marca. Hay que hacer vehículos de gobernanza mediante regímenes o estructuras de asociación porque, si están en predios separados, la marca es la marca”.

Asimismo, se resaltó la importancia de delimitar dónde acaba la obligación del desarrollador y dónde inicia la obligación de la marca, ya que es en este punto donde muchas veces se crea una confusión.



FINANCIAMIENTO Y ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS: ESTRATEGIAS PARA EL ÉXITO EN EL SECTOR INMOBILIARIO



Bernardo Fernández
Fortem Capital



José Luis Vega
VP Capital



Mario Carvajal
Monex

En **REBS Los Cabos**, los ponentes conversaron sobre la importancia del financiamiento de un proyecto inmobiliario y cómo es que cada factor puede influir en las decisiones de negociación de la marca y la operación. La moderación estuvo a cargo de Michel Pickett, Especialista Financiero de Espacio Inmobiliario; mientras que los speakers fueron: **Bernardo Fernández**, Director de Desarrollo de Fortem Capital; **José Luis Vega**, Socio Director de VP Capital; **Mario Carvajal**, Subdirector Fiduciario de Monex; y **Luis Ríos**, Managing Director de Credit Brokers.

Mario Carvajal resaltó que, por lo general, un **proyecto** inmobiliario es el que aporta la tierra, el **desarrollador** brinda la experiencia y los **inversionistas** son los que ayudan con la parte inicial del proyecto para generar esa viabilidad.

“Lo que hacen los fideicomisos es recibir las aportaciones de las capacidades de estos tres participantes, para generar confianza entre ellos, para que sea el fiduciario un tercero que adquiera los intereses de estos tres; busca cumplir con los objetivos fuera de una estructura no corporativa, sino fiduciaria. Finalmente, lo que busca el propietario de tierra es que le paguen el precio solicitado y que su tierra pueda valer cierto precio al momento en que inicia el proyecto”, explicó el especialista.

José Luis Vega informó que VP Capital ha financiado 40 hoteles en Los Cabos, por lo que recomienda a los empresarios acercarse desde un inicio para aplicar las mejores prácticas y así sea más fácil financiar el proyecto.

“Si nos invita el empresario desde el inicio, vamos aplicando mejores prácticas, tenemos 4 opciones y ustedes pueden elegir las mejores condiciones de tasa. También conseguimos capital, el financiamiento y, si es hotel, negociamos la marca y planeación, y si hay que venderlo, también lo hacemos”.

Por su parte, **Luis Ríos** mencionó que desde Credit Brokers creen que el éxito de un proyecto inmobiliario, sobre todo residencial, se centra en una adecuada planeación financiera y un uso debido de las tres fuentes de un desarrollo: **equity, preventas y crédito**.

“Es muy complicado hacer un proyecto con puro capital, no sabes cuánto vas a necesitar y pedir a los accionistas, es muy complejo hacerlo con puras preventas y es arriesgado hacerlo sólo con crédito. Lo más eficiente para el desarrollador, en la parte del crédito, es tratar de entrar desde el principio cuando hay una base sólida de capital, cuando ya tienes algo de preventas, con un proyecto bien armado; así

Bernardo Fernández subrayó la importancia de alinear el producto con la demanda internacional y el valor de una marca para potenciarlo.



Luis Rios
Credit Brokers



Michel Pickett
Espacio Inmobiliario

ya puedes ser muy atractivo para las distintas instituciones dependiendo de tu perfil como desarrollador, mercado y ticket de crédito”.

Bernardo Fernández, representante de Fortem Capital, destacó la consolidación de la firma desde su fundación en 2018. Tras su primera emisión de un CKD en BIVA, la empresa ha gestionado 14 proyectos, entre los que sobresalen dos centros comerciales en La Paz, de los cuales ya se desinvertieron con éxito. Además, resaltó el avance de su proyecto residencial y la culminación del hotel La Perla, cuya remodelación y construcción (prevista para entregarse

al operador en cuatro meses) ha representado un desafío técnico significativo.

Al profundizar en la estructura de sus proyectos, Fernández subrayó la importancia de alinear el producto con la demanda internacional y el valor de una marca para potenciarlo. Como ejemplo, mencionó su segundo CKD emitido en 2022, enfocado en la reserva territorial de Palmilla. En dicho desarrollo, que integra vivienda de lujo, macro lotes y amenidades, la firma ya ha alcanzado ventas cercanas a los 200 millones de dólares.



“MEXSHORING Y LA CADENA DE SUMINISTRO TURÍSTICA DE BAJA CALIFORNIA SUR”



José Carlos González
Novotech Sinow

El Mexshoring siempre busca la eficiencia, una misma zona horaria, rentabilidad y evitar cortes de suministro.

Con el fin de que más personas de la industria conozcan el Mexshoring, **José Carlos González, CEO de Novotech Sinow**, destacó que este término surge derivado de la relocalización de las empresas internacionales en México para estar más cerca de **Estados Unidos**, su principal consumidor.

“La industria hotelera necesita de sus proveedores y de la construcción; y aunque Baja California no es una isla, logísticamente todo llega por el Puerto de Pichilingue. A las empresas les conviene estar lo más cerca posible de toda la industria en Los Cabos y no en Sinaloa o Ciudad de México por los altos costos de logística, trayectos y disponibilidad”.

Además, remarcó que el Mexshoring siempre busca la eficiencia, una misma zona horaria, rentabilidad y evitar cortes de suministro.

“En México tenemos 3,152 kilómetros de frontera con el país consumidor número uno del mundo; aparte, tenemos conexión con el Pacífico y con el océano Atlántico y somos los líderes de nuestros hermanos latinoamericanos. Somos el hub logístico perfecto para Estados Unidos”. En este sentido, destacó la importancia de estar conectado con el país vecino del norte y aprovechar las oportunidades que ofrece el **Mexshoring**.



DEL CAOS OPERATIVO AL CONTROL ESTRATÉGICO: IA PARA DESARROLLADORES INMOBILIARIOS



Roberto Esses
Lebane

La plataforma Lebane no solo incorpora capacidades predictivas, sino que también optimiza múltiples procesos operativos.

Durante su participación, **Roberto Esses**, Country Manager de Lebane, destacó el papel estratégico de la inteligencia artificial en la transformación de la gestión y construcción de proyectos inmobiliarios. Si bien en el pasado predominaban procesos fragmentados, documentación excesiva y tiempos de respuesta prolongados, hoy la tecnología permite una operación más ágil y eficiente.

En este sentido, explicó que la automatización ha sido clave para evolucionar dichos procesos, mediante herramientas que funcionan como asistentes digitales disponibles 24/7, capaces de responder consultas y promocionar información en tiempo real directamente vinculada con cada proyecto.

Señaló que la **plataforma Lebane** no solo incorpora capacidades predictivas, sino que también optimiza múltiples procesos operativos. Entre sus principales beneficios se encuentra la reducción de tareas repetitivas, una mayor precisión en la planeación financiera y la automatización de pagos, lo que contribuye a una gestión más eficiente.

Asimismo, destacó que también funciona como una solución integral 360° que abarca desde la planeación y presupuestación hasta el área comercial, integrando en un solo entorno el flujo completo de ingresos y egresos.



INTEGRACIÓN SUSTENTABLE: ENRAIZANDO PROYECTOS AL ENTORNO DE LOS CABOS



Alicia Silva
Revitaliza Consultores



Ricardo Dan Díaz
The Façade Studio



Jorge Gerini
Sordo Madaleno Arquitectos

El siguiente panel contó con la participación de **Alicia Silva**, CEO de Revitaliza Consultores; **Ricardo Dan Díaz**, Socio Director de The Façade Studio; **Jorge Gerini**, Managing Director de Sordo Madaleno Arquitectos; y **Jorge Bracho**, Partner de HKS. El moderador fue **Guillermo Almazo**, Publisher & CEO de Inmobiliare Magazine.

Jorge Bracho subrayó la importancia de que el diseño arquitectónico esté profundamente enraizado en su entorno, garantizando que cada proyecto posea un sentido de pertenencia auténtico. Para lograrlo, **HKS** implementa workshops colaborativos con desarrolladores, operadores y tomadores de decisiones, estableciendo una visión unificada desde el inicio.

"Nuestro proceso parte de una investigación exhaustiva que abarca desde el contexto regional hasta el análisis climático específico del sitio", explicó Bracho. El objetivo es que la obra no sea solo un edificio espectacular, sino una respuesta arquitectónica al entorno que permita al usuario final sentirse plenamente identificado con la región.

Por su parte, **Jorge Gerini** mencionó la importancia del arraigo local para conceptualizar un proyecto, ya que muchas personas visitan Los Cabos justo para conocer su identidad.

"En Los Cabos tienen una gran ventaja, el turismo es muy distinto y es lo que ha permitido que se mantenga tan auténtico, pero es muy fácil que con el éxito se tenga un crecimiento desmedido y es cuando se desvaloriza y pierde la identidad".

Alicia Silva indicó que desde Revitaliza Consultores realizan un análisis profundo del mercado, y en Los Cabos tienes tres retos principales: la falta de energía, agua y la ubicación, ya que es una especie de isla.

Jorge Bracho subrayó la importancia de que el diseño arquitectónico esté profundamente enraizado en su entorno, garantizando que cada proyecto posea un sentido de pertenencia auténtico.



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

CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

¿Tu empresa necesita una **capacitación**?
Nosotros las diseñamos de acuerdo a tus necesidades

CERTIFICACIONES | DIPLOMADOS | SEMINARIOS | WORKSHOPS

Last Planner System

Planificación colaborativa en obra

Lean Construction

Fundamentos y herramientas Lean

Ingeniería de Costos

Gestión estratégica de presupuestos

Integración de Lean + BIM

Coordinación digital de proyectos

Virtual Design & Construction VDC

Gestión avanzada de proyectos

Desarrollo de Habilidades

Habilidades de liderazgo para inspirar equipos

Lean en Fase de Diseño

Aplicación de metodologías Lean en etapas tempranas

EHS y Seguridad en Proyectos

Gestión de seguridad, salud y medio ambiente aplicando principios Lean

IA enfocada a la Construcción

Aplicación de herramientas IA en proyectos reales

Calidad + Lean Construction

Integración de estándares de calidad con herramientas Lean para reducir errores

MODALIDADES:



Programas Presenciales



Programas Online



Modalidades Híbridas

Ana María Alamilla Ayala

52 477 117 48 31

anamaria@leanconstructionmexico.com.mx



Jorge Bracho
HKS



Guillermo Almazo
Inmobiliare Magazine

“Nosotros ayudamos desde el *design development* para tener un plan claro de resiliencia climática, de descarbonización, eficiencia, saber cuánta agua vas a gastar y cómo le vas a hacer para tenerla. Nosotros llevamos cinco años trabajando con la infraestructura donde sí se recicla”.

Durante su intervención, **Ricardo Dan Díaz** explicó cómo **The Façade Studio** colabora en la integración de los proyectos con su entorno, identificando áreas de mejora en la planeación para optimizar el desempeño del edificio.

“Nuestra labor consiste en asesorar a los arquitectos sobre cómo perfeccionar la funcionalidad de sus diseños sin alterar su esencia, utilizando simulaciones de diversos escenarios”, señaló Díaz. El experto enfatizó la necesidad de una arquitectura coherente: “El uso indiscriminado del vidrio no siempre es la solución; es vital analizar el contexto y asegurar que cada elemento del proyecto tenga sentido dentro de su ubicación específica”.



VISIÓN FUTURA: TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES EN EL MERCADO INMOBILIARIO DE LOS CABOS



Yeoshua Syrquin
Ikono Cuatro



Luis Alberto Vega
Saint-Gobain LATAM



María José González
Suburbio Sinow

Para conocer más sobre las oportunidades y el futuro de la región, estuvieron como speakers: **Yeoshua Syrquin**, Director general de Ikono Cuatro; **Luis Alberto Vega**, Director de comunicación - Relaciones institucionales de Saint-Gobain LATAM; **María José González**, CEO de Suburbio Sinow; y Gabriela Gutiérrez, Presidenta nacional de IMEF. Además, de **Eugene Towle**, Presidente de Softec, como moderador.

El mercado turístico de Los Cabos atraviesa un cambio en su mezcla de origen. Según **Towle**, la hegemonía del turismo estadounidense ha disminuido, abriendo paso a una mayor participación de los mercados canadiense y europeo.

Esta dinámica convive con una ocupación altamente variable según la época del año; el destino fluctúa de un **48%** en la temporada de calor a picos de entre el **80% y 90%** en los periodos de mayor demanda.

“Tenemos 122 proyectos activos, se están vendiendo 100 unidades al mes a un precio promedio de 12 millones de pesos; el proyecto promedio vende el 2.2% de su inventario cada mes. En los últimos años se han vendido 3,500 viviendas de interés social-media; sin embargo, hay algo muy importante: se han dejado de hacer unidades para las personas que trabajan aquí y ese es un riesgo que tenemos que pensar”, explicó **Eugene Towle**.

El experto aseguró que se está abriendo una ventana de oportunidad para replantear los productos: “El reto está en cómo balancear el mercado, cómo evitar construir un lugar de moda, qué infraestructura se necesita y qué cosas se pueden hacer”.

María José González señaló la necesidad de profundizar en las dinámicas actuales del mercado. Según sus cifras, la proporción operativa exige dos unidades de vivienda por cada cuarto de hotel, una métrica que sitúa a Los Cabos en un estado de déficit habitacional crítico.

“¿Cómo balancear el mercado? El enfoque debe partir desde la planeación y el diseño”, afirmó. “Como desarrolladora, mi mensaje para los colegas es que debemos desaprender los modelos de ejecución del pasado para adoptar nuevas metodologías que respondan a la realidad actual”.

Por su parte, **Yeoshua Syrquin** resaltó que la falta de infraestructura, servicios y movilidad son obstáculos que deben resolverse con urgencia para alcanzar un desarrollo verdaderamente integral.

“La población local es la que dota de vida al crecimiento natural de la zona. Tras 15 años residiendo en Los Cabos, observo una disparidad preocupante: por un lado, contamos con un segmento *high-end* de clase mundial, pero por otro, enfrentamos retos en la zona transpeninsular que evidencian un desequilibrio social y urbano”, comentó Syrquin.

En este sentido, **Gabriela Gutiérrez** mencionó que la consolidación de Los Cabos como un destino de lujo generan mayores ingresos en los sectores hotelero y residencial, permitiendo contratar **personal mejor calificado y remunerado**. Esta derrama económica abre la posibilidad de que los trabajadores accedan a esquemas de vivienda adecuados, alejándose de los asentamientos irregulares.



Gabriela Gutiérrez
IMEF



Eugene Towle
Softec

Asimismo, subrayó la importancia del financiamiento en el desarrollo de proyectos: “Un proyecto sin crédito podría estar mal estructurado, ya que generalmente requiere el respaldo de socios, bancos o instituciones financieras”. También hizo énfasis en que todo proyecto parte de un estudio de mercado sólido, basado en la existencia de compradores potenciales, ya sea el extranjero que busca inversión o el nacional interesado en retiro o rentas.

Finalmente, Luis Alberto Vega señaló que el desarrollo de **Los Cabos** ha estado fuertemente influenciado por la inversión y la demanda provenientes del exterior, lo que ha impulsado distintos niveles de construcción en la región. Destacó la necesidad de replantear dos aspectos clave en materia de vivienda.

Por un lado, advirtió que en “el segmento de interés social se están construyendo viviendas que no son completamente habitables, ya

que carecen de eficiencia energética y de un diseño adecuado que garantice confort a lo largo del tiempo”. En ese sentido, subrayó la importancia de utilizar materiales y soluciones que permitan mejorar la calidad de vida de los habitantes y fomentar que las personas permanezcan en la zona, lo cual también contribuiría al desarrollo económico.

Por otro lado, mencionó que, si bien la **vivienda media y residencial** presenta estándares de calidad más altos, aún enfrenta retos importantes. Aunque no todos requieren certificaciones formales, consideró fundamental que midan su impacto ambiental, así como su consumo de energía y recursos. Asimismo, resaltó la creciente demanda de agua, servicios e insumos en la región, situación que abre oportunidades para desarrollar soluciones que actualmente no están siendo atendidas.



World
Business
Forum



10&11 Noviembre
2026
Expo Santa Fe, CDMX

WOBI
Inspiring Ideas

INSPIRANDO LÍDERES TODOS LOS DÍAS DEL AÑO



**Francis Ford
Coppola**
CREATIVIDAD



**Renée
Mauborgne**
ESTRATEGIA



**Carl
Lewis**
*ALTO
RENDIMIENTO*



**Rita
McGrath**
*ESTRATEGIA
DE CRECIMIENTO*



**Greg
Hoffman**
MARKETING



**David
Rowan**
*TRANSFORMACIÓN
EMPRESARIAL*



**Nathalie
Nahai**
*IA Y EL FUTURO
DEL TRABAJO*

Más información

Contáctanos para conocer más sobre el evento
y los beneficios incluidos.

+52 55 5002 3232

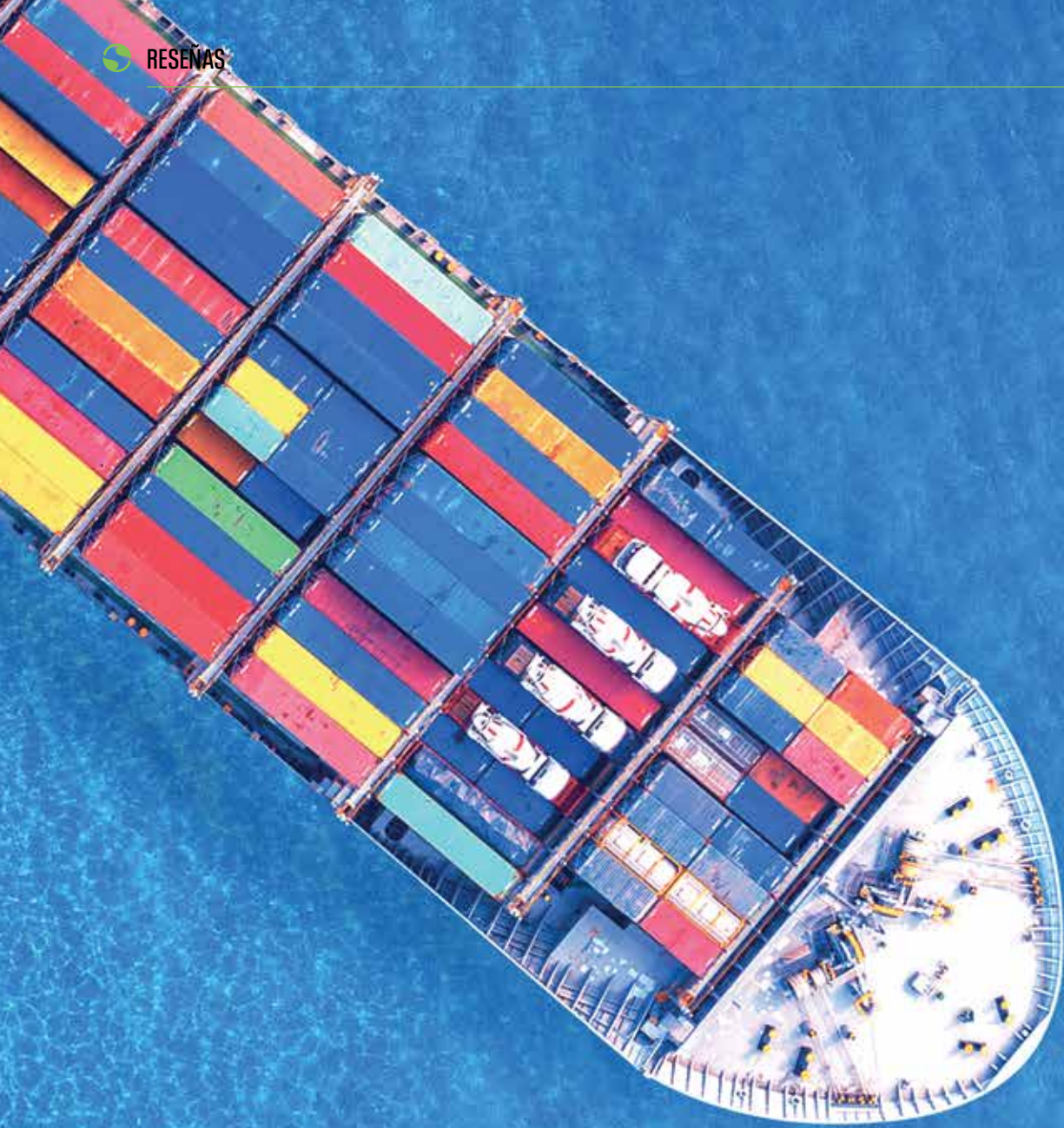
+52 55 6493 5155

info.mx@wobi.com



Main Sponsors





U.S.-MX SUPPLY CHAIN LEADERS MEETING: IMPULSANDO LA INTEGRACIÓN LOGÍSTICA, INFRAESTRUCTURA E INVERSIÓN INMOBILIARIA TRANSFRONTERIZA



En un marco de excelencia celebrado los días 4 y 5 de marzo en las exclusivas sedes de **St. Regis Fort Lauderdale Residences y Port Everglades en Florida**, se llevó a cabo la **8ª edición del U.S.-Mexico Supply Chain Leaders Meeting (SCLM)**. Este encuentro se ha consolidado como una plataforma de alto nivel para los líderes que definen el futuro del comercio en Norteamérica.

Organizado por **Inbound Logistics LATAM, Inbound Logistics, Port Everglades, la U.S. MX American Chamber of Commerce Inter American Chapter e Immobiliare Connect**, el foro reunió a 25 speakers y 100 ejecutivos senior, entre los que destacaron inversionistas institucionales, desarrolladores, operadores logísticos, empresas tecnológicas y representantes del sector público.

Este encuentro subraya la relevancia del **T-MEC** como piedra angular de la competitividad regional. La

relación comercial entre México y Estados Unidos se mantiene como uno de los corredores más dinámicos del mundo, donde la infraestructura logística, el real estate industrial y la innovación tecnológica convergen para catalizar el crecimiento económico.

Más que un foro de análisis, el SCLM actúa como una plataforma de colaboración donde se alinean estrategias de inversión y se detectan oportunidades estructurales en el comercio transfronterizo. Los principales objetivos:

- Proveer una **visión integral** del mercado logístico e inmobiliario binacional.
- Identificar **oportunidades de inversión** en los sectores industrial, comercial, retail y multifamily.
- Analizar el impacto de la **tecnología, proptech** e innovación en las cadenas de suministro.
- Fortalecer la **colaboración público-privada** para potenciar la competitividad regional

PANEL I: CONECTIVIDAD INTERMODAL E INTEGRACIÓN COMERCIAL "FROM PORT TO CONSUMER — INTERMODAL CONNECTIVITY DRIVING U.S. -MEXICO TRADE"



Bajo la moderación de **Guillermo Almazo**, Publisher de Inbound Logistics Latam, el panel inaugural sentó las bases sobre cómo la infraestructura, la operación y la política pública deben integrarse para garantizar la eficiencia comercial.

Robert Barcelo, Business Director de Port Everglades, posicionó al puerto como un competidor global de alto rendimiento, destacando las inversiones en infraestructura y disciplinas operativas que, mediante métricas como el **CPPI**, permiten optimizar la productividad y capturar los flujos derivados de la relocalización industrial sin perder competitividad en rutas globales.

Por su parte, **Leonid Vishnyak**, Commercial Director, Florida East Coast Railway, detalló el rol del ferrocarril en la eficiencia intermodal, subrayando que la integración rail-puerto es

clave para reducir tiempos de tránsito, mejorar la confiabilidad y aumentar la participación ferroviaria. Asimismo, resaltó el modelo **directo al cliente (BCO)** como facilitador de eficiencia en mercados competitivos.

Mauricio Soto, Commercial Manager, SSA Mexico, aportó una visión centrada en la operación de terminales marítimas y su integración con sistemas ferroviarios y de autotransporte, señalando que el desafío principal reside en la coordinación efectiva entre actores públicos y privados para reducir fricciones regulatorias. Finalmente, **Leandro Moreira**, President of Transportation en Frontier Scientific Solutions, ofreció una visión sistémica del ecosistema, enfatizando la necesidad de invertir en infraestructura crítica, lograr una mejor integración de modos de transporte y el uso estratégico de herramientas como las **FTZs (Zonas Francas)**.

PANEL II: TECNOLOGÍA, E-COMMERCE Y REAL ESTATE INDUSTRIAL "SMART LOGISTICS & E-COMMERCE — TECHNOLOGY TRANSFORMING CROSS-BORDER SUPPLY CHAINS"



Bajo la moderación de **Guillermo Almazo**, este panel analizó cómo la transformación digital y el auge del e-commerce redefinen las cadenas de suministro y el desarrollo inmobiliario.

Javier Rodríguez del Campo, Senior Product Manager en Amazon, explicó que el e-commerce ha convertido a la logística en un diferenciador estratégico basado en velocidad y visibilidad, destacando la importancia de diseñar redes eficientes e integrar todas las etapas del transporte con los proveedores.

Desde la perspectiva del desarrollo, **Raúl Arroyo**, Managing Director de Industrial Gate, señaló que los nuevos activos inmobiliarios deben diseñarse bajo criterios de automatización, ubicación estratégica y conectividad, factores que ya generan primas en la valuación y una alta demanda inversionista. **Juan José Gallardo**, VP Customer Relations, Colliers International, complementó con una visión de mercado centrada en tendencias de absorción, vacancia y ajustes en **cap rates**, reafirmando la importancia de la calidad del activo.



PANEL III: MUNDIAL 2026 Y PREPARACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO "DELIVERING THE WORLD CUP EXPERIENCE: SUPPLY CHAIN READINESS FOR MIAMI'S HOSPITALITY SECTOR"



Este panel evaluó los desafíos logísticos ante la **Copa del Mundo FIFA 2026**, evento que disparará la demanda en el sector hospitality.

Estela Cauchua, especialista en USMCA, enfatizó que el reto principal será escalar operaciones sin causar interrupciones operativas. **Omar Marrufo** de Marr World Seafood abordó la complejidad alimentaria, señalando riesgos en capacidad de importación, cadena de frío y procesos aduanales; visión compartida por **Nicolas Hans Bühler** de Seabox Grupo Altex, quien destacó la precisión logística requerida para el sector *seafood*.

Por su parte, **Luis Fernando Solari** de Omni Transloading Logistics se enfocó en la capacidad operativa, identificando cuellos de botella potenciales en el **transloading**, almacenamiento y la última milla.

Los panelistas coincidieron en que las inversiones para el Mundial pueden derivar en una mayor capacidad logística, mejor integración operativa y ventajas competitivas sostenibles para la región.



PERSPECTIVA FUTURA

El **U.S.-MX REB Summit Florida** se consolida como la plataforma estratégica que integra logística, real estate e innovación. Los pilares para el futuro son:

- 1. Integración como ventaja:** La conectividad entre infraestructura y mercados es vital.
- 2. Resiliencia:** La volatilidad global demanda cadenas adaptables.
- 3. Tecnología:** La digitalización es el habilitador de la eficiencia y visibilidad.
- 4. Real Estate Crítico:** Los activos industriales son esenciales para el desempeño logístico.

El futuro del comercio en Norteamérica dependerá de la capacidad de integrar infraestructura, capital e innovación. El evento no solo analiza tendencias, sino que construye activamente un ecosistema logístico más eficiente, resiliente y competitivo.



LIBROS, PELÍCULAS Y SERIES

INMOBILIARE RECOMIENDA

INVERSIONES EN EMPRESAS ESG

Este libro ofrece una introducción clara a la inversión responsable y explora a fondo las dimensiones ESG y su impacto en las operaciones empresariales. Está dirigido a profesionales de finanzas, académicos, investigadores, estudiantes de pregrado y posgrado, directivos empresariales, reguladores, inversores y consultores en sustentabilidad.

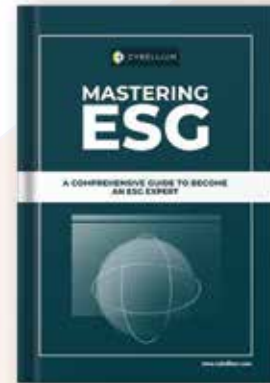
Rony Estuardo Monzón Citalán, Editorial Ecoe Ediciones, 2024



MASTERING ESG

Guía definitiva enfocada en implementar estrategias de sostenibilidad, gobernanza y responsabilidad social en empresas. Sube la evolución de los criterios ESG, su impacto en inversores y el desarrollo de habilidades prácticas para analistas.

Ltd, Cybellium, Editorial OEM, 2024



ALIGNING ESG GOALS WITH THE UNs SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS PLANNING

Este libro analiza, desde una perspectiva crítica, cómo se pueden movilizar los recursos para impulsar el desarrollo de la resiliencia ambiental y el crecimiento económico, examinando nuevos mecanismos financieros, marcos normativos y alianzas estratégicas.

World Sustainability Series, Editorial Springer Nature Switzerland, 2026

ESG STRATEGIES AND FINANCIAL MARKETS

Este libro pretende cerrar la brecha entre las estrategias ESG corporativas y sus resultados de mercado medibles, ofreciendo un análisis exhaustivo de los factores que motivan a las empresas a adoptar iniciativas ESG.

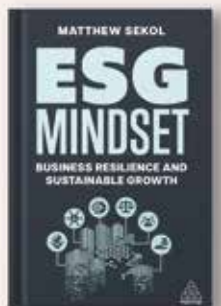
Jianrong Wang, Editorial Springer Nature Singapore, 2026



ESG MINDSET

Guía estratégica que propone superar la visión de “lista de verificación” de los criterios Ambientales, Sociales y de Gobernanza, transformándolos en una mentalidad integral para la resiliencia empresarial, la gestión de riesgos y el crecimiento sostenible a largo plazo.

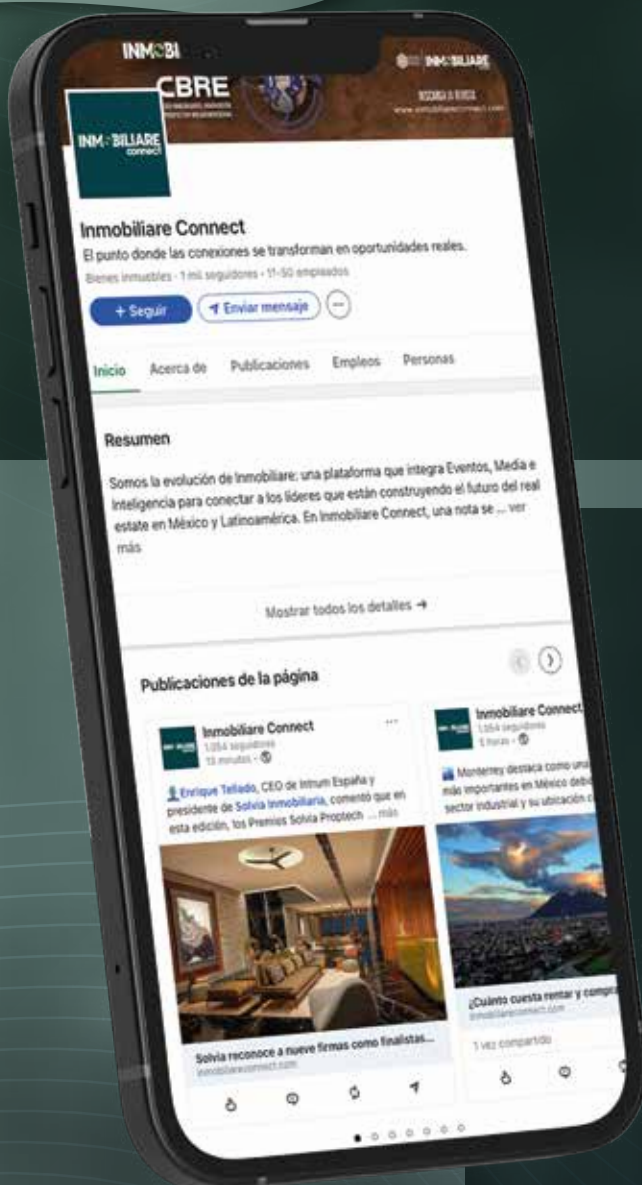
Matthew Sekol, Editorial Kogan Page, 2024



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

MARIO PANI

PIONERO DEL MOVIMIENTO MODERNO Y DE LA CDMX

POR: RUBI TAPIA

rubi.tapia@inmobiliareconnect.com

El 29 de marzo de 1911, la capital mexicana vio nacer al pionero del movimiento moderno en México, Mario Pani que se desempeñó como arquitecto y urbanista. Sus estudios los realizó en la Escuela de Bellas Artes de París y se recibió en 1937.

Fue el cuarto hijo del matrimonio del ingeniero y político Arturo Pani Arteaga y de Dolores Darqui, hija del empresario minero Manuel Darqui. Mario Pani fue un destacado innovador de la morfología urbana de la ahora Ciudad de México; de hecho, construyó la mayoría de ella, desarrollando y participando en los planes urbanistas.

Se destacó por desarrollar una concepción novedosa de la arquitectura, la cual era para resolver los problemas con soluciones novedosas; ejemplo de ello es el Centro Urbano Presidente Miguel Alemán, en el entonces Distrito Federal (1949), el primer conjunto habitacional con más de mil departamentos.



Mario Pani | Foto: Acervo de Arquitectura Mexicana

También fue relevante por diseñar los Conjuntos Habitacionales Benito Juárez (1952) y Nonoalco Tlatelolco (1964), e incursionar en la arquitectura hospitalaria y escolar, entre los que se destacan: el Hospital de Tuberculosos de Perote, la Escuela Nacional de Maestros y el Conservatorio Nacional de Música. Durante toda su carrera para la capital mexicana concibió más de 130 proyectos para el bienestar colectivo.



Vista del conjunto desde el sur, Centro Urbano Presidente Miguel Alemán (CUPA) / IG @mario_pani_darqui

Mario Pani, en conjunto con el arquitecto Enrique del Moral, trabajó en los años cincuenta para el proyecto del Aeropuerto de la Ciudad de México, el Hotel Club de Pesca y un buen número de casas habitación, departamentos y numerosos edificios de oficinas.

“Su obra consolidó el funcionalismo, la vivienda colectiva y la integración plástica como ejes de un nuevo modelo de ciudad, al imaginar una metrópoli vertical, articulada y moderna que redefinió la identidad urbana de México”, destacó la Secretaría de Cultura.



Unidad Habitacional Nonoalco Tlatelolco en 1965 / IG @mario_pani_darqui

Su pasión y dedicación por la arquitectura y el urbanismo no solo se vio reflejada en diversos proyectos, sino también en la escritura y enseñanza. Fue fundador y editor de la revista *Arquitectura/México*, 1948-1976, y también profesor de Composición en la Escuela Nacional de Arquitectura. Presidente de la Academia Nacional de Arquitectura, 1979 y Premio Nacional de Artes en 1986.

A la edad de 82 años, el 23 de febrero de 1993, falleció Mario Pani en la ciudad que lo vio nacer.



Vista desde la Vocacional 7 / IG @mario_pani_darqui



El Ecosistema del Rendimiento

En la naturaleza, nada existe de forma aislada. Todo sistema vivo sobrevive gracias a la integración. Entonces, ¿por qué entrenamos en fragmentos?

El cuerpo humano es un ecosistema. Cuando sus sistemas trabajan en conjunto, el rendimiento fluye de manera natural.



En Teva Wellness & Lifestyle, diseñamos un entorno que funciona como el cuerpo: integrado.

Somos un wellness club en Polanco donde movimiento, recuperación, nutrición y datos se alinean dentro de un mismo sistema.

Cada miembro inicia con un Body Blueprint. Medimos, entendemos y ajustamos. Porque el rendimiento sostenible no se improvisa.

Aquí, la recuperación impulsa la adaptación. La medición guía el progreso. La comunidad eleva el estándar.

Creemos en rendimiento sin desgaste, en la disciplina con equilibrio, en el progreso que se sostiene en el tiempo.

Teva no es solo un lugar para entrenar.
Es un ecosistema diseñado para evolucionar contigo.



Body Blueprint



Recovery



Personalized Training
& Nutrition Plan



Boutique Classes



Gym



teva Wellness & Lifestyle

A photograph of Rodrigo Garagarza, a man with dark hair and a black t-shirt, standing in his studio. He has his arms crossed and is looking slightly to the right. In the background, there are shelves with various sculptures, including a large blue one and several smaller tan ones.

RODRIGO GARAGARZA: GEOMETRÍA, ESTRUCTURA Y ESPACIO

Rodrigo Garagarza (Ciudad de México, 1971) es un escultor mexicano cuya práctica artística se define por la investigación de la **geometría, el objeto y el espacio**. Su propuesta escultórica se basa en el análisis y la experimentación geométrica, enfocándose en la transición de estas formas hacia la volumetría tridimensional.

Garagarza se formó como arquitecto en la **Universidad Iberoamericana** y complementó su educación con estudios internacionales en **Francia e Italia**. Su formación arquitectónica ejerce una influencia fundamental en su obra; de su experiencia en las construcciones, rescató la fascinación por los **andamiajes, cimbras y columnas**.



DISCS TOY JACKS

Esta visión le permite exaltar las estructuras no solo como esqueletos internos, sino como soporte, transición o expresión final del arte. Además, su especialización en museografía en la República Checa y su labor como jefe de diseño de exposiciones en el Museo Nacional de San Carlos consolidaron su interés por la relación entre la obra, el espacio que habita y la percepción del espectador.

PROPUESTA ARTÍSTICA Y MATERIALES

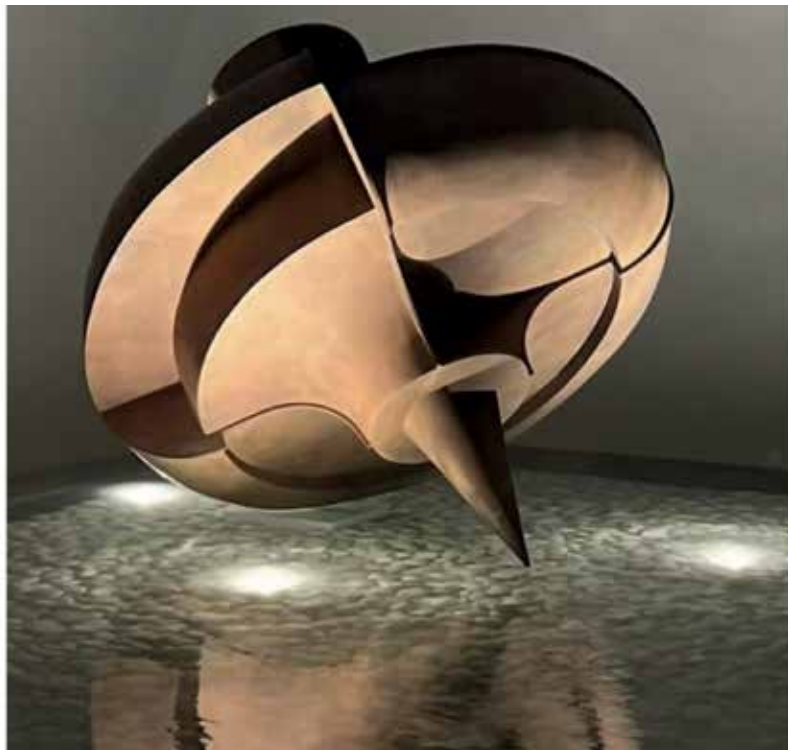
Desde que estableció su estudio independiente en 2011, Garagarza desarrolla su carrera trabajando a partir de maquetas que traduce a diversos materiales como:

- **Maderas y metales:** Intervenidos a menudo con laca o gráfica.
- **Acero y acrílico:** Utilizados para explorar el equilibrio del volumen visual.
- **Espejos y cuerdas:** Elementos que le permiten jugar con la luz y el entorno.

Su obra reinterpreta elementos cotidianos mediante la **abstracción geométrica**. Encuentra posibilidades estéticas en objetos simples como pinzas de ropa o boyas, pero destaca especialmente su interés por los **juguets tradicionales mexicanos**.



"ANTIQUE LAPS TOY JACK"
AQUA HOTEL
SAN MIGUEL DE ALLENDE/ MEXICO



"SPINNING TOP"
BRONZE
PRIVATE COLLECTION
MONTERREY/ MEXICO

"Las **Matatenas** se han convertido ya en un cuerpo de trabajo de varios años, en donde piezas concéntricas de seis brazos se han convertido en lienzos en blanco para búsquedas geométricas, abstractas y figurativas".

TRAYECTORIA Y EXPOSICIONES

Con más de una década de producción constante, sus piezas (producidas en mediano y gran formato) forman parte de importantes colecciones privadas en México y Estados Unidos (incluyendo ciudades como Miami, San Antonio y Palm Springs).



INSTALLATION "FISH"
PALACIO DE MINERÍA, MEXICO CITY



"FLOWER JACK"
PRIVATE COLLECTION QUERÉTARO MEXICO



"POINTED JACK"
QUERÉTARO, MEXICO



"DISCS TOY JACK"
PRIVATE COLLECTION,
MEXICO



VIRTUAL IMAGE OF SPINNING TOPS INSTALLATION
MUSEO DE ARTE DE QUERÉTARO

Entre sus **exposiciones individuales** más destacadas se encuentran:

- **Palacio de Minería, CDMX** (Instalación "Peces", 2015).
- **Museo de Arte Contemporáneo de Querétaro** (2013, 2022).
- **Museo de Antropología de Xalapa** (2013).
- **San Antonio Botanical Garden, Texas** (2017).
- **Galería Terreno Baldío Arte, CDMX** (2024).

Su lenguaje artístico continúa evolucionando, integrando el papel de la luz y el diálogo con la arquitectura para generar dinámicas estructurales que tienden a lo lúdico.

 [rodrigo_garagarza](https://www.instagram.com/rodrigo_garagarza)

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





**REB SUMMIT
SAN LUIS
POTOSI
AGOSTO 2026
EL FUTURO DEL REAL ESTATE**



ADQUIERE TUS BOLETOS
www.inmobiliareconnect.com

PATROCINIOS DISPONIBLES

contacto@inmobiliareconnect.com

EVENTOS REBS 2026

MONTERREY

_____ **ABRIL 15-16**

RIVIERA NAYARIT

_____ **JUNIO 25-25**

TIJUANA

_____ **MAYO 13**

SAN LUIS POTOSÍ

_____ **AGOSTO 26-27**

CHIHUAHUA

_____ **MAYO 20-21**

GUADALAJARA

_____ **SEPTIEMBRE 9-10**

SALTILLO

_____ **JUNIO 9-10**

GUATEMALA

_____ **SEPTIEMBRE 23-24**

MÉRIDA

_____ **OCTUBRE 7-8**

EXNI CDMX

_____ **NOVIEMBRE 18-19**

**¡PATROCINIOS DISPONIBLES!
NO TE QUEDES FUERA**



La sostenibilidad
está **redefiniendo**
el valor de los
activos inmobiliarios.

Soluciones ESG
en Colliers



www.colliers.com

@ColliersMexico

