

TU *guía* **EN CONCRETO** Multimedia



@enconcreto



/ENCONCRETOG No. 111 Abril - Mayo 2025

Arranque desafiante del 2025 para México

La reingeniería del Fovissste

Desafíos inmobiliarios vs Trump

Modifican “cara” del Infonavit

Innovación y diversificación en la BMV

Colaboraciones Especiales



“Marina Abramovic/Cuadra San Cristóbal”
Jorge Gamboa de Buen- Fibra Danhos



“El auge de las rentas en México: tendencias y desafíos”
María Carolina Quintero- propiedades.com



“Nuevos mercados, el antídoto a aranceles”
Juan Flores- SPOT2.mx



“La oferta de Loft, en las principales Colonias de la CDMX”
Justino Mata - Tinsa by Accumin



grupoenconcreto.com

#EnConcreto
Contigo

LUNES A VIERNES
13:30 HRS

Encuentra tu crédito: ↓



PODCAST EN
CONCRETO

banamex
Hipotecario

BBVA



Santander



BANORTE



Scotiabank



HSBC

BX+



LUNES A VIERNES

#EnConcretoContigo
con Mariel Zúñiga

13:30 HRS

SÍGUENOS EN



ENCONCRETG



ENCONCRETO



ENCONCRETMX



ENCONCRETORADIO



ENCONCRETO
SIEMPRECONTIGO



GRUPOENCONCRETO.COM

CONTENIDO

Director General
Mariel Zúñiga
mariel@grupoconcreto.com

Colaboradores editoriales
Hugo Loya
Victor M. Ortiz Niño
Juan Flores
Jorge Gamboa de Buen
Carolina Quintero
Elián Loya Zúñiga
Justino Moreno

Diseño
Montserrat Gamboa Cisneros
diseno@grupoconcreto.com

Ventas e información
asistente.enconcreto@gmail.com
publicaciones.enconcreto@gmail.com

Consejo Editorial
Antonio González Dueñas
(Desarrollos Inmobiliarios Laguna)
Enrique Margain
(HSBC y Comité Hipotecario de la ABM)
Lorena Mercado
(HTL y Muliv)
Germán Ahumada
(Consorcio Ara)
Enrique Vainer
(Grupo Sadasi)
Jorge Hernández Delgado
(AMAV)
Hugo Loya Ortega
(Economista)
Sergio Leal Aguirre
(Inmobiliaria Vinte)
Víctor M. Requejo
(Banco Inmobiliario Mexicano)
Eduardo Martínez Mena
(Valor Comercial y AUBVM)
Claudia Ávila
(Asesora en la Oficina de Coordinación del Secretario de Hacienda) y el tema "Retos del Nearshoring para México")

LEGALES :

Tu Guía EN CONCRETO / Año 19, No. 111/ABRIL - MAYO 2025/ Revista bimestral publicada y distribuida por MULTIMEDIA EN CONCRETO SA DE CV, con domicilio en Av. Álvaro Obregón Exterior 121 Interior 803, Roma Nte., Cuauhtémoc, 06700 Ciudad de México., CDMX, Teléfono 5536-3890, editor responsable: Mariel Magdalena Zúñiga Alfaro / Certificado de Reserva de derechos al Uso Exclusivo 04 - 2017 - 11112410500 - 102 ante la Dirección de Reservas de Derechos de Instituto Nacional de Derechos de Autor / Certificado de Licitud de Título y Contenido No. 17128, autorizado por SEGOB / Distribución 3,000 ejemplares. Esta revista y su contenido (salvo debidamente protegido en favor de terceras personas) son propiedad única y exclusiva de MULTIMEDIA EN CONCRETO SA DE CV. Todas las ilustraciones y fotografías reproducidas en este número han sido empleados con propósitos informativos y son propiedad exclusiva de sus respectivas compañías y/o sus autores y/o de quien detente los derechos patrimoniales de las mismas; a su vez, todos los artículos presentados son responsabilidad de sus autores / COPYRIGHT © 2009 MULTIMEDIA EN CONCRETO S.A. DE C.V. (DERECHOS RESERVADOS) e-mail: contacto@grupoconcreto.com PRODUCTO 100% MEXICANO. Imprenta: Digital FX, Fray Juan de Torquemada, 78, Obrera, 06800, Simón Bolívar e Isabel La Católica, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México, México. Distribuidor: MULTIMEDIA EN CONCRETO S.A. DE C.V. con domicilio en Av. Álvaro Obregón Exterior 121 Interior 803, Roma Nte., Cuauhtémoc, 06700 Ciudad de México, CDMX



@enconcreto
/ENCONCRETORG
enconcretomx
EnConcretoRadio



Reingeniería del Fovissste ya con resultados

6



SEDATU
SECRETARÍA DE
DESARROLLO AGARIO,
TERRITORIAL Y URBANO

Ya tiene Sedatu la tierra para arrancar Programa de Vivienda

7



Lo que quiere Trump

10

Colaboraciones

13

EDITORIAL:

La incertidumbre es como el estrés: dota de adrenalina, ¡pero es a lo sumo desgastante!

Ya iniciamos el 2º trimestre del 2025 y la incertidumbre priva en todos los sectores. Si bien la Presidenta Claudia Sheinbaum cuenta con el respaldo de todo el sector empresarial mexicano, lo cierto es que todas las ramas industriales y comerciales, de servicios y demás no saben cómo terminará esta guerra comercial que Trump comenzó.

Por eso el nombre del juego es incertidumbre porque todos los escenarios son posibles.

Ya comenzaron los impactos no sólo de los aranceles al acero y aluminio sino al tipo de cambio, a los mercados internacionales, a las bolsas de valores, en todo se refleja un desánimo y un encarecimiento.

Quizá para el trabajador, trabajadora común no hay diferencia en el ambiente. Todo está más caro eso sí.

Pero para el empresario que todo le cueste más lo está

llevando al límite de sus posibilidades. Claro! Hablo de los micro, pequeños y medianos empresarios. Ya que los grandes están en otro escenario, con quizá mayores márgenes de maniobra.

La incertidumbre es como el estrés: tienes la adrenalina a todo lo que da, pero es desgastante.

Así, la guerra comercial que Trump inició con muchos países del mundo, con diversos continentes, nos esta llevando de corbata a México sobre todo, habrá que checar qué sucede con su riesgo de recesión. Allí al contrario de ellos que alguna vez dijo Agustín Carstens todavía a cargo en ese entonces del Banco de México: en caso de recesión en EU a México no le daría sólo una "gripita" sino hasta pulmonía.

Lo deseable es que el gobierno tenga realmente calculados los efectos en escenario A, B y C para saber cómo responder y fortalecer el mercado interno para que no sufran de más los mexicanos y con ellos, por supuesto no se extingan los pequeños empresarios. **G**



¿Recesión o desaceleración?



México no está en su mejor momento, no solamente económico, sino también político. Son varios los obstáculos que se presentan, desde lo interno, con nuestro vecino y también por las oleadas de los acontecimientos mundiales, que este 2025 ya se cuestionan varios especialistas si se enfrentará sólo una desaceleración importante o estamos hablando ya de una recesión.

Claro que, la palabra recesión pesa mucho en el ánimo de los entes económicos y aunque la gente de a pie no tenga claro el concepto, sus bolsillos lo resentirán rápidamente. Hemos escuchado a las autoridades del Banco de México que continuarán las bajas en las tasas de interés, lo cual ven con buenos ojos los analistas económicos, sin embargo, la preocupación está en si alcanzará la baja a contrarrestar los efectos de una fuerte contracción económica.

La inversión sigue en números negativos, el consumo, tuvo en febrero de este año, una contracción relevante, que anuncia que el primer trimestre no será nada fácil para las familias mexicanas y aunque el crédito al consumo sigue su tendencia ascendente, la banca pone énfasis en revisar con mayor detalle los nuevos financiamientos, porque no quieren enfrentar un escenario de no pago, lo cual, con las políticas actuales de gobierno y los rostros de batallas pasadas de no pago de deudas ahora al frente del Congreso, el riesgo de nuevas decisiones legales para evitar cobros o tratar de proteger a población deudora, podría desequilibrar la situación financiera en el país.

Así, aunque aún se tenga cautela con la palabra recesión, lo cierto, es que estamos a un paso de estar en ese escenario y el problema es que, no sólo México, el riesgo también lo corre Estados Unidos, expectativa que ha tirado mercados financieros, alarmado a

inversionistas y ha generado cautela en los gobiernos europeos y asiáticos para hacer negocio con el gobierno de Donald Trump.

Los programas sociales y el gasto a discreción del gobierno federal en México, no ha limitado la caída en el consumo y tampoco ha reducido la cautela entre las familias, quienes enfrentan altos precios, menos trabajo formal, mayor competencia en la informalidad y altamente probable menores ingresos en remesas ante las políticas migratorias y la cautela de quienes viven en Estados Unidos para no ser detectados.

A lo anterior, hay que sumar la crisis de seguridad que vive el país, donde el gobierno federal, principalmente el secretario García Harfuch, ponen toda la energía para tener contento a Donald Trump, asestando golpes muy importantes a los líderes del narcotráfico en Sinaloa y combatiendo el tráfico de fentanilo, sin embargo, queda la duda si están actuando sólo por la presión de Estados Unidos o si realmente hay una estrategia de seguridad para todo el país. Al parecer, la respuesta se ubica en la primera parte, es decir, que sólo están atendiendo las demandas estadounidenses y dejan a la suerte al resto de la población, si fuera lo contrario, tendríamos otras cifras en Guanajuato en temas de asesinatos y también reducción en delitos a transportistas, entre otros delitos que impactan a los ciudadanos comunes.

Solo pregunte a sus conocidos si se sienten seguros de realizar un viaje en carretera, seguramente la mayoría les dirá que no, que tienen miedo de viajar y que no está en sus planes. Así que la inseguridad y la falta de una estrategia para atacar a lo que nos enfrentamos todos los días los mexicanos, y más los que viven en estados como Chiapas, Guerrero, Michoacán, Guanajuato, Tabasco, Tamaulipas, Sinaloa, Estado de México, por mencionar a algunos, será otro gran freno para poder superar el obstáculo económico.

La economía es reflejo de las políticas y tuvimos seis años de políticas cuestionables, donde se terminaron los ahorros para enfrentar crisis provocadas por temas externos, se terminaron también los recursos de fideicomisos, y se dejó de invertir en salud, seguridad y educación. Tenemos un rezago relevante para enfrentar un escenario externo difícil, y lo más preocupante, no hemos logrado establecer las bases para salir bien librados de la administración de Donald Trump y perfilar al país como una economía en crecimiento y bienestar.

El riesgo de recesión aumenta y al parecer el país no está preparado para que ese escenario sea corto, por el contrario, podría durar y pasar hacia 2026. **G**

Columna

EN Concreto®



Por Mariel Zúñiga



Vienen noticias del Fovissste

***A la espera de las reglas de operación en Infonavit**

***Evento relevante en marzo: Mujeres a destacar en la Banca 2025 "Trayectorias que dejan huella", 1ª edición**



Además de la iniciativa que está sobre la mesa en la Cámara de Diputados para que retorne la habilitación de constructor en Fovissste, también se prevén otras fórmulas que impulsarán al Fondo

Esto es, que hay propuestas que esperan su tiempo para llevarse a la mesa de discusión y hay también trabajo intenso dentro del Fondo que lidera por primera vez una mujer: Jabnelly Maldonado Meza.

Así, en la Cámara de Diputados según fuentes consultadas se analizará la fórmula para que dependencias deudoras del Fondo puedan pagar con terrenos y éstos se apliquen en la construcción de vivienda con Fovissste.

Así, por un lado pagan la deuda y por el otro impulsan la edificación del Programa de Vivienda para el Bienestar.

Claro! La fórmula es más completa y planea que con la plusvalía se le pague al ISSSTE y también se pueda construir vivienda que contribuya al Programa sexenal.

Ésta iniciativa y la de impulsar el retorno del Fovissste a la construcción de vivienda con posibilidad de considerar también el

arrendamiento social esperan su turno, ya que ahora están en el debate las propuestas para modificar la Ley del ISSSTE, el cual está teniendo resistencias sobre todo magisteriales y de algunos gremios sindicales.

Pero mientras dentro del Fovissste ya la Vocal Ejecutiva está revolucionando el interior, diríamos que aplicando una reingeniería al organismo para tener conocimiento de toda la base que lo compone, que se beneficia y también la que aspira a un crédito, a una vivienda y no ha tenido acceso.

Además en marzo realiz el lanzamiento de un nuevo crédito dirigido a funcionarias de gobierno en condiciones óptimas con tasas preferenciales o quizá tasa cero.

POR CIERTO

Por otra parte, seguimos de cerca las reuniones petit que realiza el Director del Infonavit Octavio Romero Oropeza tanto con los sectores como con algunos periodistas, sobre todo Directores de Medios.



En tanto el sector empresarial está ya aplicándose en las operaciones de día a día del cómo se puede construir la vivienda para estar también listo para cuando los convoquen, esto sí se hace, para la definición y aplicación de las reglas de operación.

Muchos alzan la mano para conocer cómo podrán trabajar con el gobierno en el Programa de Vivienda.

Ya te compartimos detalles que a su vez nos platica la titular de Sedatu, Dra Edna Elena Vega Rangel en exclusiva.

Y, por supuesto te compartimos detalles de la entrevista con la Vocal Ejecutiva del Fovissste, Maestra Jabnely Maldonado Meza con las grandes noticias que aplican para los funcionarios, las funcionarias... También seguimos los avances en la Cámara de Diputados de las iniciativas que aplicarán para el Fondo en este sexenio.

EVENTO RELEVANTE EN LA AGENDA DE MARZO "MES DE LA MUJER"

En marzo fue relevante la conferencia con la presentación de la 1ª edición de "Mujeres a destacar en la Banca 2025 "Trayectorias que dejan huella", que en su 1era edición es relevante porque "ya pintan" las mujeres en el sector financiero.

Mujeres destacadas exhibieron avances, pero expusieron la necesidad de impulsar en la banca la equidad de género en la competencia por los puestos directivos.

Se manifestaron por ampliar redes de apoyo y facilitar el acceso al crédito a más mujeres estén donde estén: ciudad o campo y en situación también vulnerable, por ejemplo

"Hay 141 mil 203 mujeres que aportan al sector financiero", afirmó Julio Carranza, presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM) y exhortó a trabajar por fortalecer las políticas internas de la banca.

El banquero precisó que a pesar de que el 51% del total de colaboradores en la banca son mujeres, conforme se avanza en la "pirámide laboral", el hallazgo es que hay una menor representación femenina.

"En contraste, dijo, el porcentaje de mujeres en la alta dirección va al alza; con cifras al cierre del 2024, el 32% de estas posiciones ya son ocupadas por mujeres".

En el evento donde fueron reconocidas Blanca Cecilia Muñoz de BBVA; Gabriela Siller de Banco Base; Laura Perea de HSBC; Norma Castro de Santander y San Juan Herrera de Banregio y expusieron sus avances y propuestas para lograr mejores condiciones o igualdad de condiciones de mujeres vs hombres en la banca hubo mensajes clave relevantes:

"Es prioridad impulsar el acceso al crédito (también para mujeres)" México es uno de los países con la brecha más grande de participación laboral femenina tanto en América Latina, como en países de la OCDE. La magnitud de esta brecha es de casi 30 puntos porcentuales y no sólo afecta a las mujeres, sino también al crecimiento económico del país.

Allí resaltó el mensaje de Galia Borja Gómez, subgobernadora de Banco de México (Banxico):

"México es uno de los países con la brecha más grande de participación laboral femenina tanto en América Latina, como en países de la OCDE. La magnitud de esta brecha es de casi 30 puntos porcentuales y no sólo afecta a las mujeres, sino también al crecimiento económico del país".

Precisó que según estimaciones del Banco Mundial si las mujeres participaran en la economía en la misma proporción que los hombres el ingreso per cápita de México sería hasta un 22 por ciento mayor

El evento lo encabezó el presidente de la ABM, Julio Carranza Bolívar con participación entre otras de la directora general de la ABM, Regina García Cuéllar; la directora general de Banco Multiva, Tamara Caballero y la coordinadora del Comité de Diversidad e Inclusión de la Asociación de Bancos; Lyssette Bravo, entre otras mujeres participantes en el sistema financiero mexicano



Pregunta:

¿Sabes cómo podrás participar en la construcción de vivienda social dentro del Programa de Vivienda para el Bienestar?



@marielzuniga_



/marielzunigaenconcreto



marielzuniga_

Lanza FOVISSSTE programa para impulsar el derecho a la vivienda de las mujeres

- Mediante el Programa FOVISSSTE Mujeres, por primera vez el Fondo de la Vivienda destinará 7 mil millones de pesos a la asignación de créditos para mujeres trabajadoras y pensionadas
- Los financiamientos que se otorguen en el marco de este anuncio serán con tasa de interés preferencial de entre el 2 al 3.5 por ciento, lo que les permitirá contar con mayores oportunidades para la adquisición de vivienda

 Por En Concreto  Cortesia



FOVISSSTE

FONDO DE LA VIVIENDA DEL INSTITUTO DE
SEGURIDAD Y SERVICIOS SOCIALES DE LOS
TRABAJADORES DEL ESTADO

La Comisión Ejecutiva del Fondo de la Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE) aprobó por unanimidad durante su Sesión Ordinaria 950, el esquema de financiamiento FOVISSSTE Mujeres, con el que beneficiará a más de 7 mil mujeres trabajadoras y pensionadas, quienes podrán comprar una propiedad nueva o usada, construir en terreno propio o adquirido, o mejorar y ampliar su hogar.

La Vocal Ejecutiva, Jabnely Maldonado Meza, informó que para la operación de esta iniciativa se destinarán 7 mil millones de pesos del Programa de Crédito 2025, equivalente al 19 por ciento de lo estimado para el ejercicio de este año.

“Por vez primera, desde una institución pública se crea un programa, un producto para otorgar créditos a mujeres trabajadoras y pensionadas; y esto lo hacemos en un contexto histórico en el que las mujeres hemos enfrentado diversos obstáculos, como la informalidad laboral o las brechas salariales, que tienen como consecuencia una diferencia en el crédito hipotecario”, comentó.

Cabe señalar que los financiamientos que se otorguen en el marco de este anuncio serán con tasa de interés preferencial de entre el 2 al 3.5 por ciento, lo que permitirá a las mujeres contar con mayores oportunidades para la adquisición de vivienda.

La Vocal Ejecutiva señaló que el año pasado el Fondo de la Vivienda otorgó un total de 36 mil 049

créditos hipotecarios entre la derechohabiente, de los cuales, 58 por ciento fueron solicitados por mujeres y 42 por ciento por hombres.

En este sentido, reconoció el comportamiento crediticio de las mujeres, quienes se caracterizan por ser más puntuales en el cumplimiento de sus aportaciones.

De acuerdo con cifras obtenidas al cierre del 2024, la cartera vencida del Fondo mostró una diferencia en la conducta de pago entre géneros: 65 por ciento de los créditos en mora corresponden a hombres, el resto a mujeres.

“Somos la población con los mejores hábitos de pago y cumplimiento, a pesar de que se estima que las mujeres mexicanas ganan, en promedio 14 por ciento menos”, dijo.

Con FOVISSSTE Mujeres, el Fondo de la Vivienda busca reducir la brecha de género en el acceso a la vivienda, ya que el sector femenino es el que enfrenta mayores desafíos para acceder a créditos hipotecarios debido a factores como la discriminación y la falta de acceso a la información financiera.

El ISSSTE, a cargo del director general Martí Batres Guadarrama, a través de FOVISSSTE refrenda su compromiso con la igualdad de género y reconoce la labor, importancia y desempeño de las mujeres, quienes se han consolidado como el sector más comprometido en la adquisición de créditos. 

CONSTRUIMOS UN MEJOR
FUTURO
PARA TODOS



más de
3,000
de nuestras
viviendas

Han obtenido en 2024 la prestigiosa certificación de diseño **EDGE** (excellence in design for greater efficiencies).

Que destaca nuestro compromiso con la sostenibilidad y la excelencia, garantizando viviendas cómodas y seguras.

 Materiales amigables con el medio ambiente.

 Eficiencia energética

 El ahorro de agua

 Sustainable by Design
For Greater Efficiencies

 Environmental
Socially
Responsible



WWW.HOGARESUNION.COM

Reingeniería del Fovissste ya con resultados

• La Vocal Ejecutiva Jabnely Maldonado aplica cambios e innova colocando nuevos cimientos al Fondo

Por Mariel Zúñiga  Montse Gamboa



Además de iniciar todo un proceso de reingeniería en el Fovissste, Jabnely Maldonado, la primer Vocal Ejecutiva a lo largo de la historia del Fondo aplicará y en muchos de los casos también de manera retroactiva, beneficios para empezar a más de 100 mil pensionados y jubilados del ISSSTE con créditos para la adquisición y construcción de su vivienda.

En entrevista exclusiva para En Concreto que se aplica desde ya una prórroga como beneficio en el Crédito Pensionados que requieren una solución de manera automática y no una autorización personalizada además de hacer un trámite que les retrasa en su crédito seis meses en lo que cambian de asalariados a pensionados.

Y, como segunda medida a propósito de su nueva situación como jubilados y pensionados también requieren una quita por la diferencia de ingresos como trabajadores y luego en su situación de retiro, esto para cumplir con el pago, “pues todos los pensionados y jubilados tienen un monto que no alcanzan a pagar”, apuntó.

Al respecto, precisó que se contempla invertir en estas quitas un aproximado de 19 mil millones de pesos, para que los pensionados y jubilados puedan estar tranquilos y “vivir angustiados” porque se retiran y todavía tienen una deuda, un crédito que no alcanzan a pagar.

También como parte de estos programas se contempla un ajuste en la obligación de pago, esto conforme a su ingreso. Justo para no llegar a una situación de créditos impagables.

Estos beneficios retroactivos a enero del 2025 y que se anunciarán ya en breve, contemplan un programa de aproximadamente 100 mil pensionados y jubilados, derechohabientes del Fovissste.

Jabnely Maldonado, Vocal Ejecutiva del Fovissste
La funcionaria afirmó que están llevando a cabo un diagnóstico que en breve darán a conocer, pero manejo como parte de su filosofía, de “la vocación social del Fovissste que es el humanismo mexicano” justo el no volver a combatir legalmente desde la institución a los acreditados sino construir una salida a los problemas de inviabilidad de pago.

Para este año el Fondo contempla entregar unos 36 mil créditos por un monto de 37 mil millones de pesos y un ticket promedio de 900 mil pesos, aunque el crédito tradicional puede llegar a un millón 700 mil pesos en el crédito tradicional Fovissste.

También se propone, dijo “afinar los créditos para adaptarlos a las verdaderas necesidades de los trabajadores”, con ello ratificó que seguirá con los cofinanciados con la banca (Fovissste para todos) y también en nuevos productos como el presentado para mujeres con bajas tasas de interés.

Y dijo que también impulsará la autoproducción con asistencia técnica, el llamado “ConstruYes” que ayudará a abaratar los precios de la vivienda, pero también a reactivar la economía de las comunidades. Y que ya permitirá construir en ejidos por ejemplo.

Así también impulsarán el de mejoramiento y renovación de vivienda. 

Ya tiene Sedatu la tierra para arrancar Programa de Vivienda

Por Mariel Zúñiga  Cortesía



Dra. Edna Elena Vega Rangel

Titular de la Sedatu



SEDATU
SECRETARÍA DE
DESARROLLO AGRARIO,
TERRITORIAL Y URBANO

El gobierno federal ya tiene 2mil 584 hectáreas, más de la reserva requerida este año para arrancar el Programa Nacional de Vivienda para el Bienestar (PVB), afirmó entrevista exclusiva Edna Vega, titular de la Sedatu.

Así, anticipó que ya se tiene la tierra para comenzar esta año con la edificación de viviendas tanto por la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) como para Infonavit.

Afirmó que ésta es la prioridad: tener la reserva de tierra suficiente para lograr el millón o más de viviendas para población con menores ingresos (trabajadores de menos de 2 salarios mínimos) y grupos que no han tenido acceso a un hogar (mujeres jefas de familia; jóvenes, etc).

"Partimos de una zonificación de 135 viviendas por hectárea. Es una densidad intermedia. Promedio de 4 niveles con estas características de 40% de área libre. Con cada entidad y municipio estamos trabajando en lo particular. Ya la semana pasada sumamos de 2mil 584 hectáreas.

"Todos los días nos llegan propuestas de donación. A reserva, de la zonificación, si partimos de estas 135 viviendas por hectárea, hoy tenemos la reserva para 400 mil viviendas, aunque es cálculo aproximado...", explicó.

También se refirió que el ritmo de construcción será variable en cada año, ya que para este 2025 se prevén alrededor de 128 mil viviendas, por lo menos 50 mil por parte de la Conavi, en lo que el Infonavit define sus reglas de operación y crea la agencia constructora, etc.

Así, el ritmo de construcción se dará conforme se tenga la reserva y se den las condiciones con facilidades para los permisos y licencias y, por supuesto, la infraestructura que haga apta esta tierra para construir y habitar la vivienda.

La funcionaria que encabeza a la industria de la vivienda en México afirmó que diario se suman nuevas tierras por la gran voluntad de los gobiernos "que están ansiosos por cooperar y donar tierras para el programa", aseveró.

"Vamos a sumar esfuerzos para lograrlo", dijo

Precisó que "la meta para 2025 ya está superada; pues hay tierra para construir 400 mil viviendas".

CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA "DEL BIENESTAR" PROMEDIO

La funcionaria precisó que ya hay estándares de la vivienda definidos, pero que se adaptarán de acuerdo a la región del país.

Pero más o menos la que se tiene delineada con Infonavit es por ejemplo de 60 metros de medida con precio para Infonavit de hasta 600 mil pesos.

Y, En el caso de vivienda en renta para jóvenes hasta 40 metros con Conavi, que se podrá rentar hasta 5 años, pero si lo requieren pueden darse hasta 2 años de prórroga.

La vivienda se plantea a máximo 4 niveles con 20% de área libre. Se prevé que el pico de la construcción será entre 4º y 5º año. 

Proponen expertos iniciar con “Mesa” para NOM 26

Deben sumar a especialistas en construcción de vivienda como se propone Gobierno y publicar las reglas “claras”

Por Mariel Zúñiga  Cortesia



Pese a que la Norma 26 de la Ciudad de México no es nueva, sino en desuso, es necesaria su publicación y generación de reglas claras para la construcción de vivienda social y popular de manera sustentable como propone el Gobierno.

En el panel sobre #Norma26 realizado en febrero pasado con sede en AMPI Cdmx, expertos precisaron que debe convocarse ya a la mesa de negociación, considerar a los especialistas, definir y publicar las reglas y sobre todo, ejecutarlas.

Durante su presentación Lydia Álvarez, directora general de Procsa y vicepresidenta de Canadevi Valle de México afirmó que además debe delimitarse la Norma para aplicarla en dónde sí puede ser eficiente y no obstruir ni encarecer el desarrollo de la comunidad y/o alcaldía.

Al respecto Jorge Gordon, vicepresidente de Canadevi Valle de México y directivo de la desarrolladora “Urbania”, señaló que no todas las Alcaldías cuentan con las condiciones idóneas por ejemplo de suministro de agua para aplicar la Norma.

Así en favor de medidas que apoyen el crecimiento de la Ciudad

se pronunciaron Felipe Cuevas, presidente de AMPI Cdmx al igual que Laura Zazueta, directora del Instituto de Administradores de Inmuebles también dependiente de AMPI nacional.

Por su parte, Luis Antonio Montes de Oca, notario núm 29 de la capital y ex Presidente del Colegio de Notarios de la Cdmx precisó el alcancé y poca constancia que ha tenido la Norma 26 desde su creación hacia el año 2000.

Los panelistas coincidieron en que debe convocarse para la definición de la Norma; luego publicarse y sobre todo hacerlo de manera clara y aplicarse.

Están de acuerdo por supuesto, en aplicación de “candados” para evitar se desvirtúe el concepto que le da origen para construir vivienda social, de menos de 2 millones de pesos y promedio de 60 metros cuadrados (esto conforme a lineamientos del Programa Nacional de Vivienda)

En conclusión la NOM 26 reportará beneficios si logra definir sus alcances y también los candados necesarios para evitar que se desvirtúe y desvíe de los lineamientos. 

Busca Norma 26 construcción de vivienda asequible NOM 26

Por Mariel Zúñiga  Cortesia



La Norma 26 se retomará y básicamente apoyará la ordenación y construcción de vivienda asequible y sustentable en suelo urbano en la Ciudad de México.

Así afirmó Carlos Mackinlay, Director General de Servicios Metropolitanos (SERVIMET) en entrevista con En Concreto Contigo y precisó los alcances que tiene la NORMA 26 para construir vivienda en la Ciudad de México y parar la gentrificación que ha orillado a familias a vivir en la periferia.

El funcionario explicó que la NORMA 26 fue creada en 2005 pero fue tergiversada y se abusó y especuló, “algunos malvados aprovecharon para que sus familiares compraran hasta 10 departamentos y luego venderlos a otro precio”.

De ahí que en 2013 decidieron ponerla en pausa y en la administración de la doctora Claudia se eliminan esos problemas se ponen candados y se reactivan en 2021, aunque aclaró que

la Norma no aplica en todos los lugares de la Ciudad de México. Un dato relevante que precisó el directivo es que cerca del 55% de los departamentos los compran mujeres madres de familia y eso es algo importante le damos esa posibilidad de regresar a la áreas centrales de la ciudad de México y tener vivienda asequible y sustentable.

Señaló que si se adquieren un departamento bajo la NORMA 26, «está prohibido venderlo en los próximos 5 años y tampoco lo puede tener en renta eso evitamos la especulación».

De acuerdo con el INEGI, el promedio de vida en México en 2020 fue de 75.2 años y las personas que viven en las periferias de la ciudad gastan el 5% de su vida, es decir más de tres años en el transporte público, de ahí que el programa de vivienda que impulsa el gobierno de la Ciudad de México es que se construya vivienda asequible en alcaldías centrales. 

Crédito Puente y Vivienda Usada: Claves para Entender la Transformación del Mercado Inmobiliario Mexicano

Por Eduardo Moya  Cortesia



Introducción

El mercado inmobiliario en México atraviesa una fase de transformación donde la accesibilidad a la vivienda y el financiamiento para la construcción juegan un papel crucial. En este contexto, el crédito puente se posiciona como un indicador clave de la actividad constructora, mientras que la creciente relevancia de la vivienda usada responde a una brecha de oferta en los segmentos más accesibles. Analizar estas interacciones permite comprender las tendencias del sector y sus implicaciones para desarrolladores, inversionistas y actores clave del mercado.

El Pulso del Crédito Puente: Indicador de la Actividad Constructora
El crédito puente, esencial para el desarrollo inmobiliario, ha mostrado una volatilidad significativa en los últimos meses. En enero de 2025, el monto dispuesto por la banca comercial alcanzó los \$4.8 miles de millones de pesos (mmdp), contrastando con el pico de \$7.9 mmdp registrado en diciembre de 2024. Pese a esta fluctuación, el saldo total del crédito puente se mantiene robusto en \$119 mmdp, con un índice de morosidad bajo del 1.2%.

Este comportamiento refleja una combinación de confianza y cautela en el sector. Mientras la disponibilidad de financiamiento sigue siendo elevada, la reducción en el monto dispuesto sugiere un ajuste en el ritmo de nuevos desarrollos, probablemente en respuesta a la demanda del mercado y la rentabilidad proyectada de nuevos proyectos.

Mercado de Vivienda Nueva: Concentración en Segmentos Altos y Desafíos de Accesibilidad

El desarrollo de vivienda nueva en México está altamente concentrado en los segmentos socioeconómicos altos, dejando una oferta limitada para la población con menor capacidad adquisitiva. Durante 2024 y principios de 2025, los desarrolladores han priorizado proyectos con precios superiores a los 2 millones de pesos, lo que ha generado una escasez significativa en el mercado de vivienda accesible.

Esta tendencia ha impactado directamente en la construcción,

con una caída del 12.7% en los inicios de obra en enero de 2025. Además, los precios de la vivienda nueva y usada han aumentado un 8% anual, superando la inflación general y restringiendo aún más la capacidad de compra de un amplio segmento de la población. La falta de vivienda asequible no solo limita el acceso a la propiedad, sino que también reconfigura la demanda hacia otras alternativas habitacionales.

Vivienda Usada: Una Alternativa en Auge ante la Brecha de Oferta

Ante la insuficiencia de vivienda nueva asequible, la vivienda usada ha cobrado relevancia como una opción viable para compradores con menor poder adquisitivo. Durante el último año, la oferta de viviendas usadas con precios por debajo de los 2 millones de pesos ha crecido un 11%, según reportes de portales inmobiliarios.

Conforme a las cifras de Infonavit, CNBV y Fovissste, Infohabitat detectó que el 52% de viviendas financiadas fueron de vivienda usada con crédito hipotecario. Ciudades como Ciudad Juárez, Culiacán, Hermosillo y Tijuana han experimentado un incremento acelerado en el valor de la vivienda usada, lo que sugiere una demanda creciente en regiones con oferta limitada de vivienda nueva accesible.

Implicaciones Estratégicas para el Sector Inmobiliario Mexicano

El desajuste entre la oferta y la demanda de vivienda plantea retos y oportunidades para los actores del sector. La tendencia a la concentración en segmentos altos requiere estrategias más equilibradas que permitan atender la creciente demanda de vivienda accesible.

La concentración de nueva oferta en premium podría saturar mercados como Cancún, donde el 40% de los departamentos de lujo permanecen vacíos generando un riesgo de burbuja en segmentos altos.

Para ello, la información del mercado, como la que proporciona InfoHabitat, es fundamental para orientar el desarrollo de nuevos proyectos.

Por otro lado, la evolución del crédito puente indica que, aunque el financiamiento sigue disponible, su flujo hacia nuevos desarrollos podría ajustarse en función de la demanda efectiva. En este sentido, es esencial monitorear la relación entre el financiamiento para la construcción y las condiciones del mercado para evitar desequilibrios que afecten la sostenibilidad del sector.

Conclusiones y Perspectivas

El mercado inmobiliario mexicano está en un punto de inflexión. La vivienda usada está ganando protagonismo como respuesta a la escasez de vivienda nueva accesible, mientras que el crédito puente sigue desempeñando un papel clave en la actividad constructora. Los profesionales del sector deben considerar estas tendencias y ajustar sus estrategias en consecuencia, buscando un equilibrio que permita el desarrollo de un mercado más accesible y sostenible para una mayor parte de la población.

Banca empresarial crece su cobertura y servicios



Por Víctor M Ortiz Niño



Cortesía

Luis Enrique Suárez Alduncin

Director de Banca de Empresas de Bancoppel



Enrique Suárez Alduncin, director de banca de empresas en BanCoppel, señaló que en 2015 su área inició operaciones con la intención de darle servicio principalmente a los proveedores de tiendas Coppel y que desde 2017 se empezó a atender a la parte alta de las Pymes, además de las medianas y grandes empresas, dando servicio a los grandes corporativos, mediante la sindicación de créditos.

“Estamos buscando ampliar las geografías, estar en el sitio, conocer a los empresarios, platicar con ellos, ser un banco ágil para la toma de decisiones, para ello las decisiones se toman directamente en el corporativo sin tener que ir a otras instancias o al holding”.

“Somos una banca empresarial en donde estamos creciendo con una buena dinámica y se tiene todo el apoyo del grupo Coppel para seguir haciéndolo, a fin de darles financiamientos para sus nuevos proyectos en sus actividades”, comentó Suárez Alduncin.

En plática con Multimedia en Concreto detalló que apoyan a empresas que facturan desde 300 millones, hasta diez mil millones de pesos anualmente, atendiendo a los sectores de manufacturas, agroindustria, entidades financieras reguladas y el Comercial Real Estate.

Sobre su cobertura geográfica manifestó que tienen la oficina corporativa en la Ciudad de México y presencia física en Monterrey, Culiacán,

Guadalajara, León, Querétaro y Mérida; además de que están trabajando para abrir oficinas en Chihuahua, San Luis Potosí, Aguascalientes y en Cancún, donde ya tienen todas las ubicaciones autorizadas, la infraestructura y los recursos humanos necesarios para abrir cuanto antes.

Agregó que, desde diciembre pasado, están realizado alianzas con proveedores de servicios para ofrecer las terminales punto de venta a las empresas. También están potenciando el negocio de venta cruzada con la banca minorista dentro de BanCoppel, a fin de referenciar a sus clientes para que tomen el crédito hipotecario 100 por ciento digital, que recientemente fue lanzado.

Con respecto al año desafiante 2025, estableció que buscarán cuidar la calidad de la cartera, para lo cual serán selectivos a fin de escoger a las empresas adecuadas para las transacciones, señalando que este año el mercado va a ser más disputado, por lo cual se van a apretar las tasas en las operaciones, ante lo cual crecerán con calidad, buen servicio y cercanía con los clientes.

“Seguimos solicitando toda la información necesaria a los clientes, la cual va a los comités de crédito, con un proceso muy ágil de formalización con el equipo de jurídico y el área de operaciones, a fin de cerrar las transacciones, para cumplir con el presupuesto establecido, el cual es agresivo y alcanzable sin duda, ya que pretendemos crecer la cartera de crédito un 15 a un 16 por ciento” sentenció el ejecutivo. **G**



El estilo de vida que mereces



Lomas del Pedregal
Puebla



Puerto Paraiso
Cancun



Reserva de Mar. Ixta
MEXICALTEPEC



Frontier de Tijuana
Tijuana



NUMERO VERDE
*272 (ARSA)

arsa.com.mx
800 800 3333



Lo que quiere Trump

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesia



Donald Trump ha señalado en diversas ocasiones que quiere menos personas indocumentadas en su país, frenar el tráfico de fentanilo y regresar la manufactura a Estados Unidos (EU), empleando para ello diversas amenazas y argumentos; sin embargo, lo que realmente desea de fondo es aislar a China, considera Gabriela Siller Pagaza, directora de Análisis Económico y Financiero de Grupo Financiero BASE.

“Con la aplicación de aranceles que ha decretado y aplicado, es como dar un golpe fuerte sobre la mesa al inicio de su administración por dos cosas, primero porque es un objetivo personal y le gusta que todo mundo este atento a lo que va a decir, y segundo, al dar el golpe fuerte, es más fácil para él conseguir los objetivos económicos que se ha propuesto”, señaló la especialista.

Agregó que bajo el enfoque de “Volver hacer a América Grande”, busca no dejar que China tome tanta importancia a nivel mundial, considerando que venía creciendo económicamente a tasas muy elevadas, llegando al 5 por ciento el año pasado y tiene un objetivo para el presente año de una cifra similar.

Desde el punto de vista de Siller, no se puede regresar toda la manufactura a EU porque entonces sería como darse un balazo en el pie, por la falta de innovación que se tiene en un comercio internacional, además de que China se quedaría con la innovación y sería punta de lanza, por lo que tiene que dejar un espacio y para ello necesita que parte de la manufactura se realice en otras partes del mundo.

También señaló que en caso de que se presente una guerra comercial global nadie gana, además de que todo mundo se ve afectado por los aranceles ya que generan distorsiones y finalmente son los consumidores los que las pagan de una u otra forma, porque si las empresas pagan parte o totalmente los aranceles contratan menos personas y si los trasladan a los consumidores estos tendrán menos dinero porque pierden poder adquisitivo.

En el caso de México detalló que lo que se vende a Estados Unidos representa el 26 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) de forma directa y el 38 por ciento si se incluye el efecto indirecto; mientras que para EU lo que le vende a México equivale al 1 por ciento de su PIB, por lo que si nuestro País impone aranceles a los productos estadounidense serían contraproducentes.

Otro aspecto que señaló es que sólo el 49 por ciento de las empresas mexicanas exportan bajo los criterios del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) y el resto acogiéndose a los de Principio de Nación más Favorecida, donde se paga en promedio el 3.3 por ciento, por lo que ahora tendrán que pagar un arancel del 25 por ciento, en su caso, por lo tanto, para evitar esta situación, se tendrían que adaptar a los criterios del TMEC.

“De esta forma, si Trump busca aislar a China, una parte es asegurarse que Canadá y México no tengan partes de productos chinos, ni material prima, para lo cual las mercancías deben exportarse bajo los criterios del TMEC, donde las reglas de origen son básicas”, sentenció Gabriela Siller Pagaza 

Al Volante

Por Hugo Loya



La industria automotriz entró a un periodo de grandes retos y probablemente algunas de las nuevas marcas que llegaron a México no sobrevivan y se queden en el camino. El sector automotriz en su conjunto enfrenta una guerra comercial que inició el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, sin embargo, también enfrenta una fuerte desaceleración en la economía de México e incluso se habla de una recesión para la economía de Estados Unidos.

Estos dos grandes obstáculos serán una prueba de fuego para las empresas automotrices que operan en el país, aunque el mayor riesgo la correrán las empresas provenientes de China, ya que la amenaza comercial es directa sobre ellas, al cuestionar los componentes de origen con los que pudieran entrar al mercado estadounidense.

Como recordaremos, en poco tiempo se tuvo un boom en el mercado mexicano de vehículos provenientes de China, los cuales llegaron y rápidamente captaron la atención de los consumidores, por dos motivos: precio y diseño. Esto puso en alerta al resto de los fabricantes que ya tienen años instalados en México, ya que esta competencia llegó muy agresiva a querer comerse el mercado nacional.

Ahora, las condiciones cambian, aunque no sólo para las chinas, también para las firmas estadounidenses, europeas y de otras partes de Asia como Corea y Japón. La guerra comercial representa un fuerte golpe por los aranceles que impone Estados Unidos a las importaciones de aluminio y acero, en un principio, sin embargo, también porque se espera se revise el T-MEC y pueda frenar otro tipo de bienes relacionados con el sector automotriz.

Las firmas estadounidenses de autos ya dialogaron con el presidente Trump y lograron frenar otros aranceles, sin embargo, la cadena de proveeduría es tan grande en la industria que el riesgo de que esta guerra comercial afecte a otros sectores sensibles sigue abierto, poniendo en riesgo la producción y comercialización de nuevos vehículos, no sólo en México, sino a nivel internacional.

No obstante, las marcas chinas siguen apretando el paso y han lanzado agresivas estrategias de comercialización para continuar captando la atención de los consumidores, sin embargo, no todas las marcas han podido mantener ese ritmo y se observa que sólo las que tienen un plan de crecimiento de largo plazo en México y planes de construcción de plantas y redes de distribución y proveeduría son las que no han quitado el pie del acelerador.

Entre estas compañías están BYD, MG y JAC, que han dejado claro que sus planes son el mercado mexicano en un primer paso, antes de atender una guerra comercial con Estados Unidos. Sin embargo, habrá algunas otras que probablemente prefieran esperar a que se tenga un panorama más claro y retraerse un poco del mercado mexicano, lo cual no es buena noticia para los consumidores, quienes habían encontrado nuevos modelos a precios mucho más accesibles de lo que traía el mercado.

Por otro lado, están las compañías automotrices que ya tienen sus años en el mercado mexicano y que también han visto cambios relevantes en sus estrategias comerciales, sin embargo, a ellas, el efecto de una guerra comercial si será importante,

debido al alto componente de vehículos que exportan desde México hacia el mercado estadounidense.

Analistas económicos prevén una fuerte desaceleración durante este año en la economía mexicana e incluso algunos no descartan cifras negativas del PIB en 2025, lo que tendrá un efecto negativo en la venta de autos nuevos en el país. Aunque, el crédito sigue activo, la cautela de las familias crece ante un escenario de esta naturaleza y se prevé un menor dinamismo en la venta de vehículos nuevos durante este año.

El riesgo, es que Estados Unidos entre en un periodo de recesión en su economía, lo que tendría un efecto mucho mayor en los planes de las compañías automotrices que operan en México. El año pinta complejo para el sector de autos. 



COLABORACIÓN ESPECIAL

Nuevos mercados, el antídoto a aranceles

Por Juan Flores, Marketplace Research & Analytics Director, SPOT2.mx

La oferta de Loft, en las principales Colonias de la CDMX

Por Justino Mata Moreno, Director de Consultoría de Tinsa

El auge de las rentas en México: tendencias y desafíos para 2025

Por Maria Carolina Quintero, Líder de comunicaciones Propiedades.com

Marina Abramovic/Cuadra San Cristóbal

Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos

Nuevos mercados, el antídoto a aranceles



Por Juan Flores, Marketplace Research & Analytics Director, SPOT2.mx



La excesiva dependencia de los Estados Unidos

La política comercial de Donald Trump ha sido una de las más controvertidas en las últimas décadas. Desde su llegada a la presidencia de Estados Unidos en este recién iniciado segundo periodo, Trump ha implementado una serie de aranceles a diversos productos, incluyendo aquellos provenientes de México. Estas medidas han generado incertidumbre en la economía mexicana, especialmente en sectores clave como el automotriz, agrícola y, por supuesto, el inmobiliario.

La imposición de aranceles no solo afecta las exportaciones mexicanas, sino que también tiene un impacto indirecto en la inversión extranjera y en la confianza de los mercados. En este contexto, es crucial que México busque alternativas para reducir su dependencia económica de Estados Unidos. La diversificación de mercados hacia Latinoamérica, Europa y Asia se presenta como una estrategia viable para mitigar los efectos negativos de estas políticas proteccionistas.

México ha sido históricamente dependiente de su relación comercial con Estados Unidos. Sin embargo, la política de aranceles de Trump ha puesto en evidencia la vulnerabilidad de esta dependencia. Para reducir este riesgo, México debe explorar y fortalecer sus relaciones comerciales con otras regiones del mundo.

Nuevos horizontes ¿Porqué no?

En Latinoamérica, países como Brasil, Argentina y Chile ofrecen oportunidades para expandir las exportaciones mexicanas.

Además, la Alianza del Pacífico, de la cual México forma parte, es un bloque comercial que puede servir como plataforma para aumentar la presencia mexicana en la región.

Europa, por su parte, representa un mercado maduro con un alto poder adquisitivo. La Unión Europea ha mostrado interés en fortalecer sus lazos comerciales con México, como lo demuestra el tratado de libre comercio entre ambas partes, que entró en vigor en 2000. Este acuerdo abre las puertas para que productos mexicanos lleguen a un mercado de más de 500 millones de consumidores.

Asia, y en particular China, es otro mercado clave. Aunque China ya es uno de los principales socios comerciales de México, existe un gran potencial para aumentar las exportaciones de productos mexicanos, especialmente en sectores como el agroalimentario y el manufacturero.

La industria de la construcción en México se enfrenta a un panorama incierto debido a los aranceles impuestos por Trump. Especialistas prevén que, de mantenerse estos aranceles, la economía mexicana podría contraerse hasta un 4% en 2025, lo que sería consistente con una recesión severa. Esta contracción económica afectaría directamente al sector inmobiliario, reduciendo la demanda de nuevas edificaciones y afectando la inversión en infraestructura.

El sector inmobiliario debe reaccionar rápido

El sector inmobiliario en México no es ajeno a los efectos de la política de aranceles de Trump. La incertidumbre generada por estas medidas ha afectado la confianza de los inversionistas, tanto

nacionales como extranjeros. Sin embargo, la diversificación de mercados también puede tener un impacto positivo en este sector.

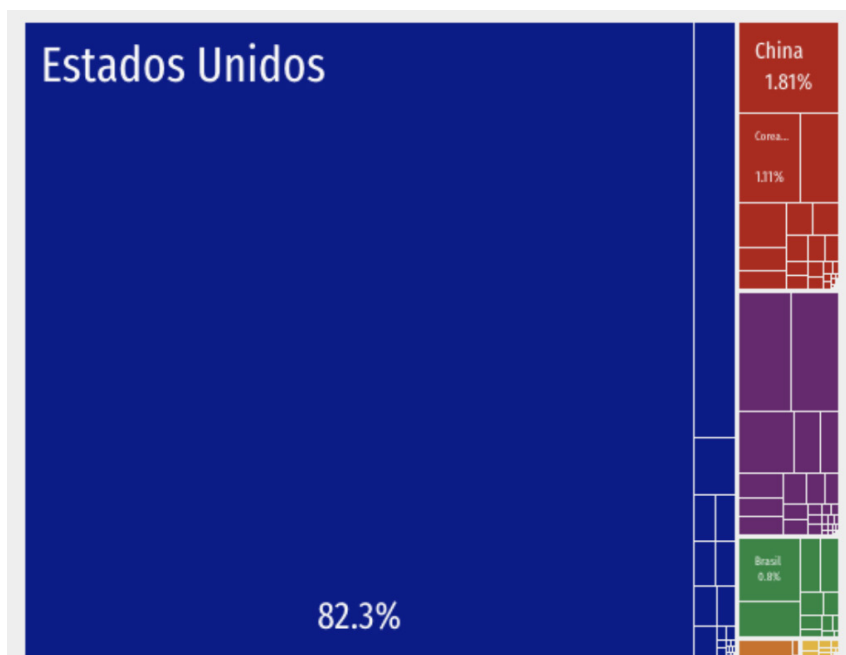
Por un lado, la búsqueda de nuevos mercados puede atraer inversión extranjera directa (IED) a México, especialmente en regiones con potencial de crecimiento sobre todo en la región central y el sureste del país. Estas inversiones pueden traer consigo un aumento en la demanda de espacios industriales, comerciales y residenciales.

Por otro lado, la diversificación también puede impulsar el desarrollo de infraestructura logística, como puertos y aeropuertos, lo que a su vez puede aumentar el valor de las propiedades en estas zonas. Además, la llegada de empresas extranjeras puede generar empleos y, por ende, aumentar la demanda de vivienda.

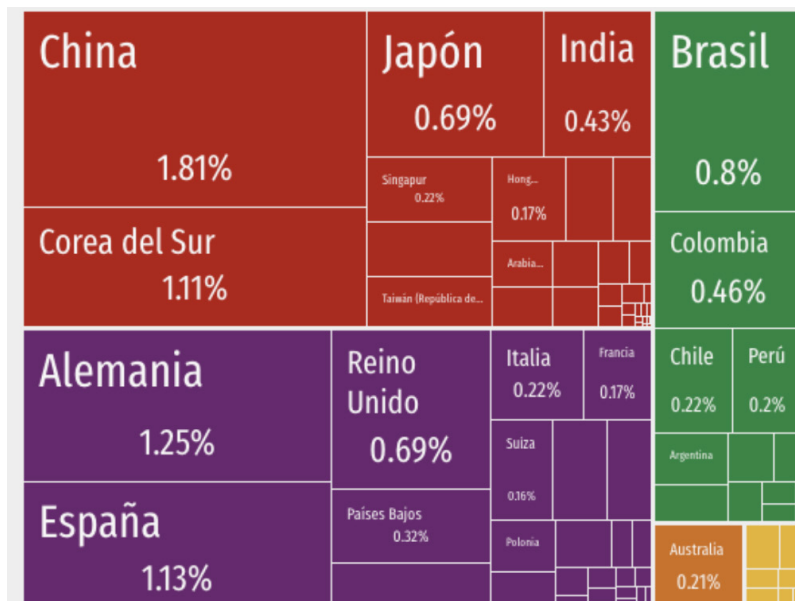
Ante este escenario, es crucial que el gobierno y el sector privado trabajen juntos para crear un entorno de negocios estable y atractivo. Sin embargo, este proceso no está exento de desafíos. México debe trabajar en mejorar su infraestructura, simplificar sus procesos aduaneros y fortalecer sus instituciones para atraer inversión extranjera.

Aunque los aranceles que impulsa Trump representan un desafío, este es el momento de actuar con rapidez y aprovechar las oportunidades para explorar nuevos mercados que puedan fortalecer la posición de México en el escenario global. Es fundamental redefinir una estrategia comercial que impulse esta transición. En este contexto, el sector inmobiliario, como motor clave de la economía, tiene un papel crucial que desempeñar. **C**

Exportaciones de México según país de destino incluye Estados Unidos
MONTO \$US 51,961 MILLONES



Exportaciones de México según país de destino sin incluir Estados Unidos
MONTO \$US 6,565 MILLONES



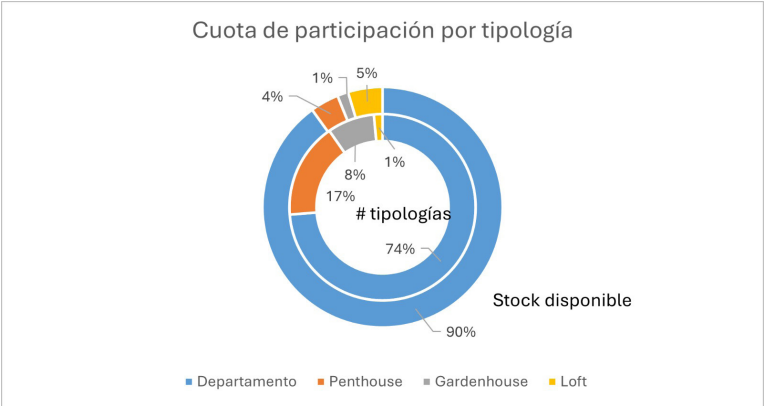
La oferta de Loft, en las principales Colonias de la CDMX

Por Justino Mata Moreno, Director de Consultoría de Tinsa



La oferta de vivienda en la Ciudad de México es muy amplia y existen corredores que se destacan por el desarrollo de proyectos que atienden a un perfil de inversionistas y donde el ticket price es muy competitivo.

El 99% del stock disponible en la Ciudad de México corresponde a vivienda vertical. Dentro de la vivienda vertical se tiene el registro de las subcategorías de departamentos, loft, penthouse y garden house.



Los loft son un producto que se caracteriza por ser 1 recámara y superficies promedio de 35m² interiores, pero también podemos encontrar loft de 2 y 3 recámaras con superficies hasta los 86m² habitables, en un porcentaje muy pequeño.

Subtipo	1 Rec	2 Rec	3 Rec	4 Rec	> 5 Rec
Departamento	19.5%	64.0%	16.2%	0.3%	0.0%
Loft	99.7%	0.1%	0.2%	0.0%	0.0%
Penthouse	8.0%	51.9%	37.4%	2.1%	0.6%
Gardenhouse	21.7%	51.7%	25.2%	1.5%	0.0%

Tabla 1. Distribución del stock por subtipo de vivienda vertical en la Ciudad de México, Fuente Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin.

Si nos vamos por superficies, observamos que los loft ofrecen un área promedio de 35.33m² con balcones de 6.3m².

Subtipo	Sup. Interior (m²)	Sup terrazas (m²)
Penthouse	130.80	54.21
Gardenhouse	124.00	44.54
Departamento	77.61	12.49
Loft	35.33	6.34

Tabla 2. Superficie m² interior y terrazas por subtipo de vivienda vertical en la Ciudad de México, Fuente Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin.

Los loft se caracterizan por ser propiedades de 1 recámara con un baño y con respecto al cajón de estacionamiento, se tiene el registro de 1 de cada 2 unidades entregan con un cajón.

Subtipo	Recámara	Baño	Estacionamiento	Alcoba/family	Cuarto de servicio
Penthouse	2.4	2.3	1.7	0.5	0.5
Gardenhouse	2.3	2.3	1.8	0.5	0.5
Departamento	1.9	1.6	1.3	0.0	0.1
Loft	1.0	1.0	0.5	0.0	0.0

Tabla 3. Tipología promedio según subtipo de vivienda vertical en la Ciudad de México, Fuente Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin.

Donde los lof tienen mayor presencia.

En la alcaldía Cuauhtémoc es donde se concentra la oferta de unidades de loft con poco más de 1,300 unidades, los loft dentro de la alcaldía se caracterizan por ubicarse en edificios con una altura promedio de 11 niveles.

Alcaldía	Stock disponible	Altura promedio (niveles)	\$/m²
Cuauhtémoc	1,343	11	\$94,743
Miguel Hidalgo	265	9	\$80,268
Álvaro Obregón	107	16	\$78,590
Cuajimalpa de Morelos	49	24	\$67,001
Venustiano Carranza	22	5	\$51,395
Benito Juárez	5	5	\$87,644
Gustavo A. Madero	2	7	\$53,720

Tabla 4. Stock disponible de las unidades dentro de la categoría Loft en la Ciudad de México. Fuente Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin.

Concentrándonos en Cuauhtémoc, se observa que la colonia Juárez es donde se concentra el 53% del stock disponible de la vivienda vertical tipo loft, en esta colonia, el tamaño promedio es de 34 m² interiores y es la segunda colonia con los edificios más altos, solo superados por la Tabacalera.

Colonia	Participación % Stock disponible	Altura promedio (niveles)	\$/m²	Sup. Interior m²	Recámaras promedio	Baños promedio	Estacionamiento promedio
Juárez	53%	20	\$108,495	34	1.0	1.0	0.1
Tabacalera	13%	22	\$95,465	35	1.0	1.0	0.4
Centro	10%	7	\$79,560	33	1.0	1.0	0.8
Roma Norte	10%	8	\$88,402	36	1.0	1.0	0.4
San Rafael	6%	8	\$83,358	31	1.1	1.1	0.5
Santa María La Ribera	3%	4	\$71,515	35	1.0	1.0	0.8
Roma Sur	2%	7	\$86,508	38	1.0	1.1	0.3
Morelos	1%	7	\$63,686	31	1.0	1.0	0.7
Doctores	1%	7	\$90,356	39	1.0	1.0	1.0
Hipódromo Condesa	1%	6	\$99,642	31	1.0	1.3	0.0

Tabla 6. Características de los loft en la alcaldía Cuauhtémoc. Fuente Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin.

Otras colonias

Colonia	Alcaldía	Part % stock disponible	\$/m²	Sup. M² interior
Veronica Anzures	Miguel Hidalgo	10%	\$85,327	35.9
Escandon	Miguel Hidalgo	3%	\$77,435	44.1
Tacuba	Miguel Hidalgo	2%	\$58,619	39.0
Anahuac Mariano Escobedo	Miguel Hidalgo	0%	\$77,781	45.9
Merced Gomez	Álvaro Obregón	2%	\$65,106	31.7
Alpes	Álvaro Obregón	2%	\$89,292	35.2
Tizapan San Angel	Álvaro Obregón	1%	\$77,044	48.0
San Gabriel	Álvaro Obregón	1%	\$92,554	38.0
Santa Fe Cuajimalpa	Cuajimalpa de Morelos	3%	\$72,133	45.2
La Rosita	Cuajimalpa de Morelos	0%	\$62,929	43.0
Artes Graficas	Venustiano Carranza	1%	\$54,070	39.9

Tabla 7. Características de los loft en la alcaldía Cuauhtémoc. Fuente Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin.

Como se ha observado, los loft se ubican principalmente en zonas céntricas maximizando el “walking distance”, y las calles o avenidas se han hecho más atractivas por su conectividad y servicios a los que se pueden acceder.

Av. Paseo de la Reforma en los tramos de las colonias Juárez, Tabacalera y Cuauhtémoc, es donde se concentra el 42.5% del stock disponible en la tipología de loft, ubicándose en edificios de 22 niveles en promedio y un valor unitario de \$98,566/m² y una superficie interior de 32.9m².

Le sigue las avenidas Banderas e Insurgentes Centro con el 9.3% y 9.2% de participación del stock, respectivamente.

Las Avenidas Plaza de la Republica en la Tabacalera y Av. Tamaulipas en Hipódromo Condesa concentran una participación del stock disponible del 0.7% y de 0.5%, respectivamente. Estas calles tienen un precio por metro cuadrado superior a los \$99,000/m², sin embargo, se debe considerar que la oferta se concentra en un proyecto respectivamente.

Calle Top / Avenida	Participación % Stock disponible	Altura promedio (niveles)	\$/m²	Sup. Interior m²
AV PASEO DE LA REFORMA	42.5%	22	\$98,566	32.9
AV BALDERAS	9.3%	14	\$74,242	33.0
AV INSURGENTES CENTRO	9.2%	15	\$97,592	33.2
LONDRES	5.1%	8	\$90,227	44.0
TOMAS A EDISON	4.6%	25	\$74,902	35.2
EJE 1 PONIENTE (CUAUHTEMOC)	4.3%	7	\$79,486	31.2
AV CHAPULTEPEC	4.2%	7	\$91,953	33.5
LIVERPOOL	3.4%	12	\$97,829	34.2
ROSAS MORENO	1.9%	5	\$73,794	36.0
AMADO NERVO	1.7%	3	\$84,848	33.0
EJE 3 SUR (AV. BAJA CALIFORNIA)	1.6%	7	\$88,371	37.0
IGNACIO MANUEL ALTAMIRANO	1.5%	4	\$83,041	29.7
COAHUILA	1.3%	6	\$83,679	37.5
PZA REPUBLICA	0.7%	17	\$99,485	30.6
DOCTOR MARTINEZ DEL RIO	0.6%	7	\$90,356	39.3
AV INSURGENTES SUR	0.5%	11	\$93,228	39.0
AV TAMAULIPAS	0.5%	6	\$99,642	31.0

Tabla 7. Características de los loft en la alcaldía Cuauhtémoc. Fuente Analytics INCOIN, Tinsa México by Accumin.

El auge de las rentas en México: tendencias y desafíos para 2025

Por María Carolina Quintero, Líder de comunicaciones Propiedades.com



El mercado inmobiliario en México está experimentando un cambio significativo en la demanda de vivienda en renta. Factores como las altas tasas de interés, el encarecimiento de los créditos hipotecarios y la búsqueda de mayor flexibilidad han llevado a que cada vez más personas opten por alquilar en lugar de comprar. Esta tendencia, impulsada por jóvenes profesionales y familias en grandes ciudades, plantea nuevas oportunidades y desafíos para el sector.

Datos recientes de Propiedades.com muestran que las solicitudes de información para propiedades en renta han crecido exponencialmente, superando a las de compra en varias ciudades clave. A pesar de esto, solo el 30% del inventario disponible en plataformas inmobiliarias corresponde a vivienda en alquiler, lo que evidencia una oferta aún limitada en comparación con la demanda existente.

Ante este panorama, el mercado inmobiliario enfrenta el reto de equilibrar la oferta y la demanda, fomentando la inversión en desarrollos orientados al arrendamiento y fortaleciendo la

infraestructura del alquiler formal. Modelos como el Build to Rent (construcción para renta) comienzan a ganar relevancia en el país, especialmente en zonas con alta densidad urbana.

Otro factor clave es la digitalización en la búsqueda de vivienda. Herramientas como mapas interactivos, calculadoras de precios y asistentes virtuales están transformando la forma en que los inquilinos encuentran propiedades. En Propiedades.com, hemos identificado que los usuarios buscan información detallada sobre precios, tendencias y plusvalía antes de tomar decisiones, lo que resalta la importancia de plataformas que faciliten el acceso a estos datos de manera transparente y eficiente.

Para 2025, el crecimiento del mercado de renta en México dependerá de la capacidad del sector para adaptarse a las necesidades de los nuevos inquilinos y ofrecer soluciones innovadoras que garanticen seguridad, estabilidad y acceso a información confiable. En este contexto, la colaboración entre desarrolladores, inversionistas y plataformas digitales será clave para consolidar un ecosistema inmobiliario más dinámico y accesible. **G**

Marina Abramovic/Cuadra San Cristóbal

Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos



La semana del arte en la Ciudad de México se ha convertido en un fenómeno de alcance mundial.

Durante la misma además de las ferias como MACO, ACME, BADA y las exposiciones en galerías y museos, esta vez se concretó una afortunada combinación de proyectos que se convirtió en el evento más relevante de la semana.

Por un lado, el conocido arquitecto mexicano Fernando Romero presentó su proyecto cultural basado en la Cuadra San Cristóbal del arquitecto Luis Barragán.

Y por el otro convenció a la famosísima artista conceptual serbia Marina Abramovic de presentar cuatro acciones en la Cuadra.

Marina Abramovic es considerada la 'abuela' del performance. En su época de estudiante en Belgrado y Zagreb empezó a explorar la utilización de su cuerpo y mente como materiales artísticos, forzando sus límites, para producir una transformación espiritual y emocional en sí misma y en el público.

Probablemente su performance más conocido es 'Rhythm' (Nápoles 1974) donde permaneció quieta durante seis horas

permitiendo a los espectadores interactuar con su cuerpo. Comenzaron tocándola con una pluma de ave hasta llegar a objetos peligrosos como tijeras y una pistola cargada.

Para difundir su arte fundó un Instituto en Karyes, Grecia donde se aplica el método Abramovic.

La Cuadra San Cristóbal fue diseñada por Luis Barragán, en colaboración con Andrés Casillas, a petición de Folke Egerstrom un empresario sueco amante de los caballos.

El terreno que adquirió en las Arboledas, Atizapán de Zaragoza, Estado de México colindaba con el Hípico Francés (ya desaparecido) donde montaba la élite de la

Ciudad de México, incluyendo a Barragán otro apasionado de la equitación. Se construyó entre 1966 y 1968 cuando Barragán tenía 62 años.

Es la obra más grande diseñada por Barragán, quien recibió el premio Pritzker de arquitectura en 1980 solo dos años después, de que fuera instituido por Jay Pritzker miembro de la familia propietaria de los hoteles Hyatt y de los Chicago Cubs.



El primer premio lo recibió el arquitecto norteamericano Phillip Johnson y después de Barragán les fue conferido a creadores tan relevantes como Norman Foster, Renzo Piano, Zaha Hadid y Peter Zumthor. A la fecha se ha entregado 48 veces.

A más de 30 años de su muerte, el legado arquitectónico de Luis Barragán se ha revalorizado cada vez más. Su Casa Estudio en Tacubaya, rescatada y administrada por la Fundación de Arquitectura Tapatía, es reconocida mundialmente. Las solicitudes de visita se incrementan constantemente. Además, artistas y arquitectos de todo el mundo no dejan de visitarla cuando vienen a México (James Turrell, Jeff Koons, Dua Lipa y muchos más).

Al rescate de la Casa Estudio han seguido varios más. La Casa Pedregal (antes Prieto) gracias al talento y compromiso de César Cervantes pudo ser restaurada por Jorge Covarrubias y tiene un programa de manejo que permite una intensa actividad cultural y

además puede ser visitada.

También la Casa Gilardi en San Miguel Chapultepec y la Casa Ortega (contigua a la Casa Estudio) tienen una vida cultural y ambas generan ingresos que les permiten funcionar con dignidad.

Mención aparte merece la Casa Gálvez en Chimalistac. Esta magnífica casa además alberga una importante colección de arte mexicano. Es posible visitarla, gracias a la generosidad de la familia Gálvez, si se cuenta con el privilegio de conocer a alguno de sus numerosos integrantes.

Preocupaba el destino de la Cuadra San Cristóbal porque la familia Egerstrom había decidido venderla hace ya algunos años aunque siempre pensaron en conseguir un comprador que se comprometiera a preservarla en su impecable condición.

Después de varios intentos fallidos, que incluyeron la posibilidad de que el Tecnológico de Monterrey la comprara, Fernando Romero, a través de la fundación sin fines de lucro que lleva su nombre, logró convencer a la familia Egerstrom de su proyecto y la adquirió.

La Fundación Fernando Romero cuenta, para el proyecto la Cuadra, con un consejo consultivo conformado por admiradores de la obra de Barragán. Además, ha formulado un programa de manejo que incluye un museo de sitio y actividades culturales como la estancia de Marina Abramovic.

La fundación promete un programa de actividades intenso e interesante que acercará a un amplio público el legado de Luis Barragán. 

Créditos Hipotecarios

PAGO FIJO A 20 AÑOS



Productos estrella por institución

Esquema de crédito mas conservador, recomendable para personas con una situación financiera consolidada.

1. Te da la tranquilidad de que siempre pagarás lo mismo pase lo que pase.
2. El monto del crédito comparado con el valor de la propiedad es menor, se requiere de un mayor ahorro para el pago inicial.

Características	 BANORTE Hipoteca Fuerte Banorte	 Santander SANTANDER HIPOTECA FREE	 Scotiabank CredíResidencial Pagos Oportunos
Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles)	9.38%	Aforo < 80% tasa 11.35% Aforo > 80 tasa 12.35%	Pago Tasa inicial 13.00% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 12.25%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones)	\$10,456.95	Aforo <=80%: \$8,808.00 Aforo >80%: \$10,539.00	\$12,147.00
Aforo Máximo	90% Tradicional 95% Apoyo Infonavit y Cofinanciado 93% en Cofinavit si el valor de la vivienda supera los \$7,000,000 (Cofinavit + Banorte=100% del valor avalúo siempre y cuando el valor avalúo tope en \$7,000,000)	* Tradicional 90% * Apoyo Infonavit 95% * Cofinanciamiento 100%	Hasta el 95%
Monto mínimo de crédito	\$75,000.00	\$100,000.00	\$250,000.00
Valor mínimo de la vivienda	\$350,000.00	\$250,000.00	\$400,000.00
Comisión por apertura	1% (puede ser financiada)	Sin comision por apertura	1.25% intercambiable a su elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA
CAT promedio sin IVA	11.8%	12.2%	15.1%
Ingreso bruto requerido	\$20,913.91	Aforo <=80%: \$16,015 Aforo >80%: \$19,162	\$20,485.45
Otras características de los créditos	* Crédito a Tasa Anual Fija desde 9.38%, tasa asignada de acuerdo a su comportamiento crediticio. ** La comisión por apertura puede ser financiada. Si eliges Seguros Banorte puedes decidir entre cobertura Amplia o Básica Consulta términos, condiciones, comisiones y requisitos en banorte.com . Aplican restricciones información sujeta a cambios sin previo aviso. (1)CAT PROMEDIO 12.9% sin I.V.A. Para fines informativos y de comparación. Calculado al 06/01/2025. Vigente al 06/07/2025. CAT PROMEDIO (Costo Anual Total) correspondientes a los créditos otorgados para el Producto Hipoteca Fuerte. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto a aprobación de crédito. Aplican restricciones. Producto operado por Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte. El CAT es calculado con el Promedio Ponderado de los últimos 12 meses de colocación del Producto Hipoteca Fuerte	*Crédito a Tasa Anual Fija *Por pago puntual el cliente baja su tasa al 10.35% *Sin comisión apertura * Sin pago de avalúo * Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo *Si mantiene su pago puntual se liquida el crédito en 16 años 7 meses meses	* Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio * Disminución de tasa por Pago Puntual * Financiamiento para Construir ó Remodelar, Adquirir vivienda inclusive en Preventa, Pago de Pasivo a otra Institución Financiera y Liquidez Vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía) * Aplica Apoyo Infonavit y Cofinavit * Seguro de Desempleo gratis cubriendo 3 meses por año * Seguro de vida, cubre al titular o coacreditado * Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros. * Pagos anticipados sin penalización * Plazos de 7, 10, 15 y 20 años. **La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario

Datos calculados sobre un crédito de 1 millón de pesos

Información proporcionada por las Instituciones Financieras y Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de marzo 2025

3. Su pago mensual inicial es mayor que en los esquemas de pagos crecientes, pero este es fijo y no sufre modificaciones en el tiempo. En términos reales (descontando la inflación) el pago se reduce con el tiempo.
4. En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

 Banamex Hipoteca Perfiles Citibanamex	 HSBC HSBC Pago Fijo	 BBVA Hipoteca Fija BBVA	 Bx+
De 10.50% hasta 11.75%	Pago Tasa inicial 13.00% que disminuye año con año, a partir del año 5 al 20 se manejará la tasa 12.25%	Desde 9.15% hasta 11.20%	Tasa de interés desde 10.20% hasta 11.5% fija anual
\$11,104.00	\$12,147.00	\$10,450.00	\$27,000.00
90%	Hasta el 95%	90.0%	90%
\$300,000.00	\$250,000.00	\$50,000.00	\$600,000.00
\$ 750,000 **	\$400,000.00	\$180,000.00	\$666,667.00
1% **	1.25% intercambiable a su elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA	0 - 1.00%	Desde 1%
12.9%	15.10%	11.8%	10.5%
\$24,676.00	\$20,485.45	\$19,855.00	\$19,293.00
- Sin comisiones de administración o prepago, sin incrementos en la mensualidad ni en la tasa de interés. - Reconoce tu buen historial crediticio - Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Citibanamex - Plazos disponibles: 10, 15 y 20 años - Aplican términos y condiciones - Consulta condiciones de contratación en www.citibanamex.com ** Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) \$ 1,000,000.00 y Resto de la República \$ 750,000.00	* Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio * Disminución de tasa por Pago Puntual * Financiamiento para Construir ó Remodelar, Adquirir vivienda inclusive en Preventa, Pago de Pasivo a otra Institución Financiera y Liquidez Vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía) * Aplica Apoyo Infonavit y Cofinavit * Seguro de Desempleo gratis cubriendo 3 meses por año * Seguro de vida, cubre al titular o coacreditado * Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros. * Pagos anticipados sin penalización * Plazos de 7, 10, 15 y 20 años. **La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario	La tasa se asigna de acuerdo al perfil del cliente, monto de crédito y enganche. - Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit. - Pago Mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo. NOTA: - Datos calculados con tasa de interés fija anual del 9.40% sobre un crédito de \$1'000,000 con un valor de vivienda de \$1,428,571 - Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.080 al millar sobre el monto de crédito. - Plazo a 20 años LEGALES CAT Promedio 11.8% sin IVA para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 26 de junio de 2025. Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015, consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa de interés ordinaria fija y anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Eto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante."	Enganche desde 20% - *En esquema COFINAVIT el financiamiento máximo entre el Infonavit y el Banco, no debe rebasar el 90% del valor del inmueble en relación al avalúo - Respuesta de precalificación en 24 horas - Tasa fija, durante toda la vida del crédito - Pagos anticipados sin penalización - Sin comisión por estudio de crédito - Sin gasto de investigación - Sin incremento en mensualidad - CAT promedio sin IVA en pesos, presentado para fines informativos y de comparación exclusivamente. Vigencia al 30 de marzo 2022, sujeto a cambios sin previo aviso. Calculado al 28 de febrero 2022 sobre un crédito de \$1,000,000 con un valor de vivienda de \$1,500,000 y plazo 20 años. Se consideran Monto de Crédito, Capital, Intereses, Seguro de Vida, Seguro de Daños, Investigación de Crédito, Comisión de Apertura, Comisión por administración mensual y Costo de Avalúo. Calculado para créditos denominados en Moneda Nacional con tasa de interés fija anual El valor de la vivienda usado para el cálculo del Costo Anual Total (CAT) se basa en los valores de vivienda promedio estipulados por la SHF - La tasa y comisión por apertura más bajas; así como enganche más alto aplican únicamente para clientes con excelente historial crediticio - Adquiere una vivienda nueva o usada con Bx+ Casa. Consulta condiciones de contratación en www.vepormas.com

Créditos Hipotecarios

PAGO CRECIENTE A 20 AÑOS



Productos estrella por institución

Este esquema de crédito es recomendable para personas que se encuentran en los inicios de su carrera laboral y su expectativa de ingresos es que crezcan en el tiempo:

1. Estos esquemas te ofrecen un mayor monto de crédito al requerir un pago mensual inicial menor.
2. Puedes acceder al crédito con un menor pago inicial (enganche y gastos), requieren menor ahorro previo.

Características	 SANTANDER HIPOTECA FREE	 CrediResidencial Valora	 Hipoteca Perfiles A tu Medida
Tasa de interés (intereses reales del crédito deducibles)	aforo < 80% tasa 11.35% aforo > 80 tasa 12.35%	Dependerá del estudio de crédito y estará en un rango de: 12.00% a 14.00%	De 10.50% hasta 11.75%
Mensualidad Integral (incluye capital e intereses, seguros y comisiones)	Aforo <=80%: \$7,816.00 Aforo >80%: \$9,513.00	\$10,722.00	\$10,070.67
Aforo Máximo	* Tradicional 90% * Apoyo Infonavit 95% * Cofinanciamiento 100%	Hasta el 95%	90%
Monto mínimo de crédito	\$100,000.00	\$250,000.00	\$300,000.00
Valor mínimo de la vivienda	\$250,000.00	\$400,000.00	\$ 750,000 **
Comisión por apertura	Sin comision por apertura	1.25% Intercambiable a tu elección por una comisión por pago anticipado** del 3% + IVA	1%**
CAT promedio sin IVA	Aforo <=80%: 11.6% Aforo <=80%: 12.8%	14.5%	12.9%
Ingreso bruto requerido	Aforo <=80%: \$14,211 Aforo >80%: \$17,296	\$17,894.55	\$22,379.00
Otras características de los créditos	*Crédito a Tasa Anual Fija *Empieza con una mensualidad flexible para alcanzar un mayor monto *Por pago puntual el cliente baja su tasa al 10.35% *Sin comisión apertura * Sin pago de avalúo * Sin pago de seguros de vida, daños y desempleo *Si mantiene su pago puntual se liquida el crédito en: Aforo <=80%: 16 años 8 meses Aforo >80%: 16 años 6 meses	* Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio * Disminución de tasa por Pago Puntual * Financiamiento para Construir ó Remodelar, Adquirir vivienda inclusive en Preventa, Pago de Pasivo a otra Institución Financiera y Liquidez Vivienda (adquisición de una vivienda diferente a la que se deja en garantía) * Aplica su Apoyo Infonavit y Cofinavit * Seguro de Desempleo gratis cubre 3 meses por año * Seguro de vida cubre al titular o coacredito considerando * Seguro de daños, cubre el valor constructivo del inmueble, en caso de pérdida total el seguro cubre el saldo del crédito y el remanente se entrega al cliente, además protege tu casa con beneficios adicionales como son responsabilidad civil familiar, robo de contenidos y gastos extras a consecuencia de siniestros. * Pagos anticipados sin penalización * Plazos de 10, 15 y 20 años. **La determinación de la comisión será sobre el monto del pago anticipado y se cobrará por evento. Comisiones sujetas a cambio. Todas las comisiones son más IVA. Para mayor información consulta: scotiabank.com.mx/credito-hipotecario	- Sin comisiones de administración o prepagos, sin incrementos en la tasa de interés. - Incremento del pago mensual (sin seguros) del 2% anual respecto a la mensualidad del año inmediato anterior - Reconoce tu buen historial crediticio - Beneficios adicionales si cuentas con otros productos Citibanamex - Plazo único de 20 años - Aplican términos y condiciones - Consulta condiciones de contratación en www.citibanamex.com - Promoción de 0% Comisión Contratación - crédito vigente a partir del 1 de junio de 2024 a 31 de diciembre de 2024. ** Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) \$ 1,000,000 y Resto de la República \$ 750,000

CUADRO DE CRÉDITO

Datos calculados sobre un crédito de 1 millón de pesos
Información proporcionada por las Instituciones Financieras y
Simuladores Hipotecarios a la primera quincena de marzo 2025

3. Asegurate de informarte bien sobre cómo crecerán los pagos para que puedas planear a futuro.

4. En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.



Tasa de interés fija anual desde
9.95% a 10.45%

\$8,124.00

Hasta el 97% (2)

\$100,000.00

\$350,000.00

0.5% (1)

12.1%

\$12,498.00



10.40%, 11.20%, 12.00%

\$9,991.03

90.0%

\$100,000.00

\$300,000.0

0.5%

13.5%

\$18,982.96

Es un derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito.

CAT Promedio CAT Promedio "Crédito Hipotecario HSBC Pago Bajo" 12.1% Sin IVA. Informativo. Vigencia 31 de Marzo de 2025, Fecha de cálculo 01 Octubre de 2024. Cobertura Nacional. Crédito en Moneda Nacional. Información sujeta a cambios sin previo aviso. Sujeto a aprobación de crédito. Consulta requisitos, términos, condiciones de contratación y comisiones en www.hsbc.com.mx

(1) Cliente puede elegir entre pagar comisión por apertura o comisión por pago anticipado del 2.5%.

(2) Con base en el plazo para financiamiento hasta el 97% contratando programas INFONAVIT

Acérquese a su sucursal más cercana o a un Centro Hipotecario y pregunte por las opciones de financiamiento que tenemos para usted. Consulte www.hsbc.com.mx/hipotecario

- Plazo único de 20 años
- Aplica para programas de Apoyo Infonavit, Cofinavit
- Pago Mensual incluye 5 coberturas de seguro: vida, daños al inmueble, responsabilidad civil, contenidos y desempleo
- Datos calculados sobre crédito de \$1'000,000 con valor vivienda de \$1,111,111
- Comisión de Autorización Diferida mensual: 0.25 al millar sobre el monto de crédito
- Aforo del 90%
- Plazo a 20 años
LEGALES: CAT Promedio 13.5% Sin IVA, para fines informativos y de comparación. Vigencia hasta el 26 de junio de 2025.

Para conocer los términos y requisitos de contratación, condiciones financieras, monto y conceptos de las comisiones aplicables llama al Centro de Atención Hipotecario: (55) 1102 0015, consulta los servicios electrónicos proporcionados en el sitio de Internet www.bbva.mx o bien acude a una Sucursal. Tasa fija de interés anual. Es tu derecho solicitar la oferta vinculante para comparar distintas opciones de crédito. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.



EN CONCRETO

CONTIGO

CON MARIEL ZÚÑIGA

LUNES A VIERNES

13:30 PM



COMÚNICATE CONMIGO
@marielzuniga_



DIRECTORIO DE INSTITUCIONES DE LA INDUSTRIA

INSTITUCIONES

 SEDATU SECRETARÍA DE DESARROLLO AGROPECUARIO, RURAL Y URBANO SEDATU T. 5624 0000 sedatu.gob.mx	 SHF SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL SHF T. 5263 4500 shf.gob.mx	 CONAVI CONSEJO NACIONAL DE ORGANISMOS ESTATALES DE VIVIENDA, A.C. CONAVI T. 9138 9991 conavi.gob.mx	 INFONAVIT INSTITUTO FONCIARIO NACIONAL INFONAVIT T. 9171 5050 infonavit.org.mx	 FOVISSSTE FONDO VIVIENDA FOVISSSTE 01 800 FOVISSSTE fovissste.org.mx	 INSUS INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS INSUS T. 5080 9600 insus.gob.mx	 Registro Único de Vivienda Registro Único de Vivienda T. 5480 1250 ruv.org.mx
---	--	---	--	--	---	---

CÁMARAS Y ORGANISMOS

 DSE Infonavit T. 5322 6580 dseinfonavit.org.mx	 CONOREVI Consejo Nacional de Organismos Estatales de Vivienda, A.C. CONOREVI T. 5520 2132 conorevi.org.mx	 CMIC T. 5424 7424 cmic.org	 Canadevi canadevi.com.mx	 CANADEVI VALLE DE MÉXICO canadevivallemexico.com.mx	 ADI ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS A.C. ADI T. 5540 3181 adi.org.mx	 CAM SAM T. 9177 8900 cam-sam.org	 AMPI A.M.P.I. T. 5566 4260 ampi.org
---	---	--	---	--	---	--	---

DESARROLLADORES

 ARAS Ahora Sí puedes ARAS T. 800 022 0581 aras.com.mx	 RUBA Logístic a casa RUBA T. 01 800 288 7822 ruba.com.mx	 SADASI Las mejores casas y más... SADASI T. 9138 9999 www.sadasi.com	 Vinte T. 01 800 841 3606 vinte.com.mx	 Hogares Unión T. 5281 8080 www.hogaresunion.com	 VIVO GRUPO INMOBILIARIO VIVO vivo.mx/	 VIDUSA vidusa.com
--	--	--	---	---	---	--

PROVEEDORES

 NOVACERAMIC T. 01 800 777 NOVA novaceramic.com.mx/	 USG T. 5261 6352 usg.com	 LMVALUACION de mercado T. 5261 6352 lmvalucion.com.mx/lm/	 VAPROY VALUACIÓN DE PROYECTOS VARIOS, S.A. DE C.V. T. 55 55 59 18 61 vaproy.com/	 VALOR COMERCIAL AVALES T. 5131-6304 valorcomercial.com	 AUVB Asociación de Unidades de Valuación para la Banca Mexicana, A.C. T. 55 41643250 unida- desparalabanca.mx/	 Tinsa T. (55) 5080 9090 tinsamexico.mx	 SAVAC T. 55700796 savac.com.mx
---	--	---	--	--	---	--	--

BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

 HSBC T. 01800 CASA HSBC hsbc.com.mx	 Santander T. 01800 503 2855 santander.com.mx	 Banamex T. 2262 4765 banamex.com	 Scotiabank T. 5728 1900 scotiabank.com.mx	 BBVA Bancomer T. 01 800 1226 630 bancomer.com	 Banco Inmobiliario Mexicano T. 01 800 227 4000 bim.mx	 Banorte T. 01 800 226 6783 banorte.com
--	--	--	---	---	---	--

OTROS ACTORES

 Genworth 4122 5154 clip.partners.axa/mx	 Cibergestión T. 5481 3000 cibergestion.com/	 Soc T. 1102 4311 socasosores.com	 Crediteka 5282 5950 crediteka.mx	 IMCISS 5929-4624 imciss.org.mx
--	---	--	--	---

UNIVERSIDADES

 Facultad Arquitectura UNAM 5622 0214 arquitectura.unam.mx	 Instituto Tecnológico de la Construcción ITC 5668.0787 itc-ac.edu.mx/web/	 Universidad La Salle 5278 9500 ulsa.edu.mx	 Universidad Anáhuac T. 5627 0210 anahuac.mx	 ITESM T. 8358 2000 itesm.mx	 Universidad Iberoamericana T. 5950 4000 ibero.mx
--	--	--	---	--	--



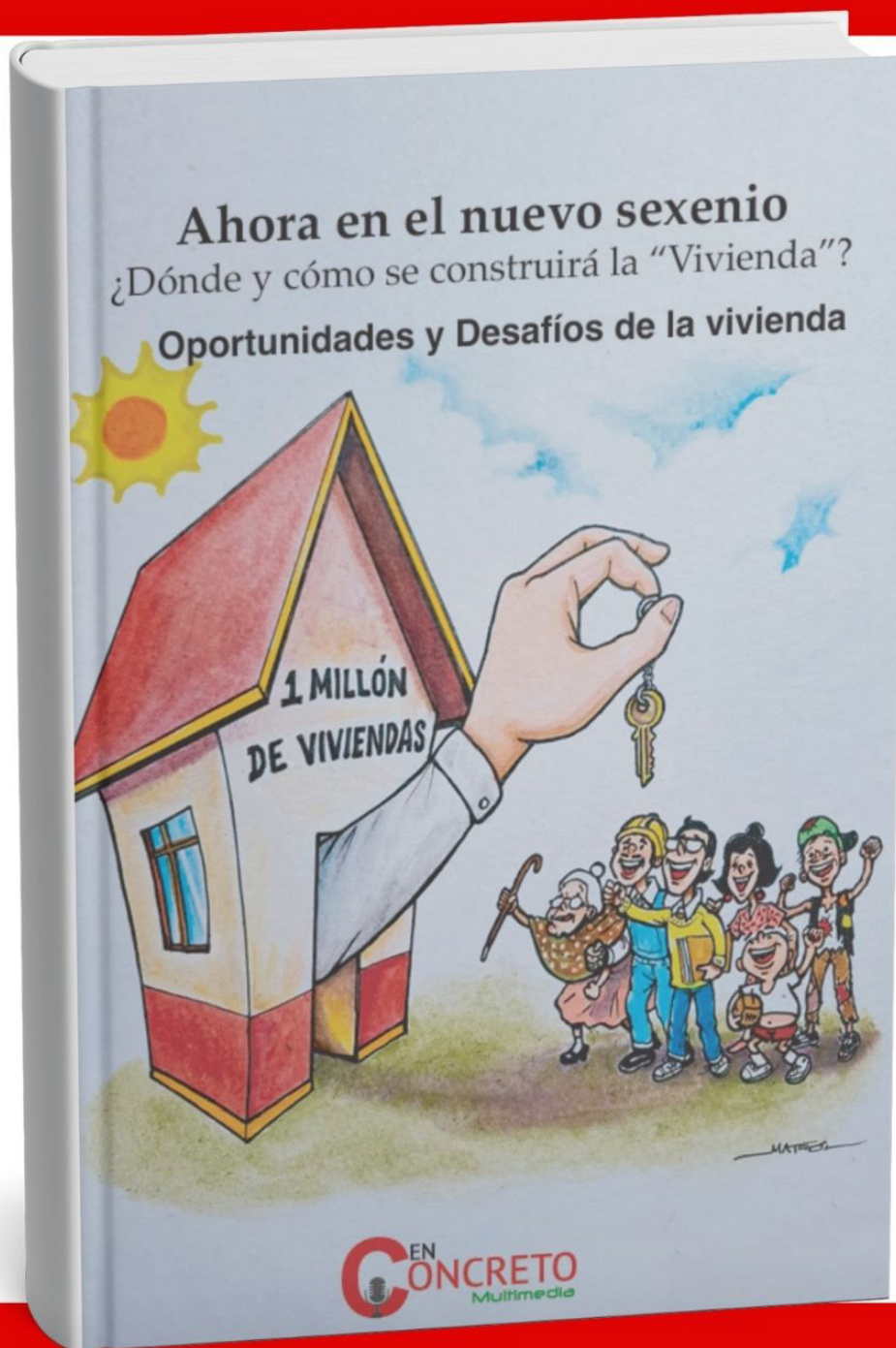
ESCUCHA NUESTRO PODCAST

En Concreto Siempre Contigo:
Información útil y a tu alcance



Miércoles 13:00 hrs en ContraRéplica

Adquierelo Online



eventos.enconcreto@gmail.com

Versión Digital

\$225.00