

TU *guía* EN CONCRETO Multimedia

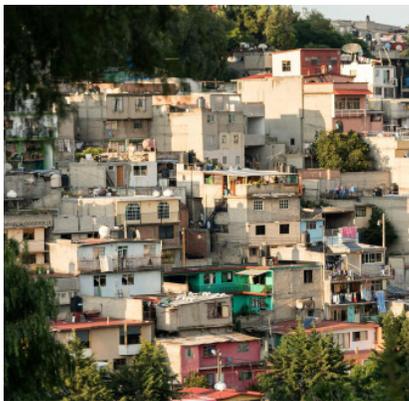
@enconcreto /ENCONCRETORG No. 113 Agosto - Septiembre 2025

Gentrificación ¿el origen de todos los males?

* Resaltan la fortaleza de la banca en México



* La polémica de qué hacer con la vivienda invadida



* Norma 26 impulsará construcción de vivienda en renta

Colaboraciones Especiales



“AGUA CDMX”
Jorge Gamboa de Buen- Fibra Danhos



“Gentrificación en México”
María Carolina Quintero- propiedades.com



“Mercado Residencial”-
Justino Moteno- Tinsa by Accumin



grupoenconcreto.com

#EnConcreto
Contigo

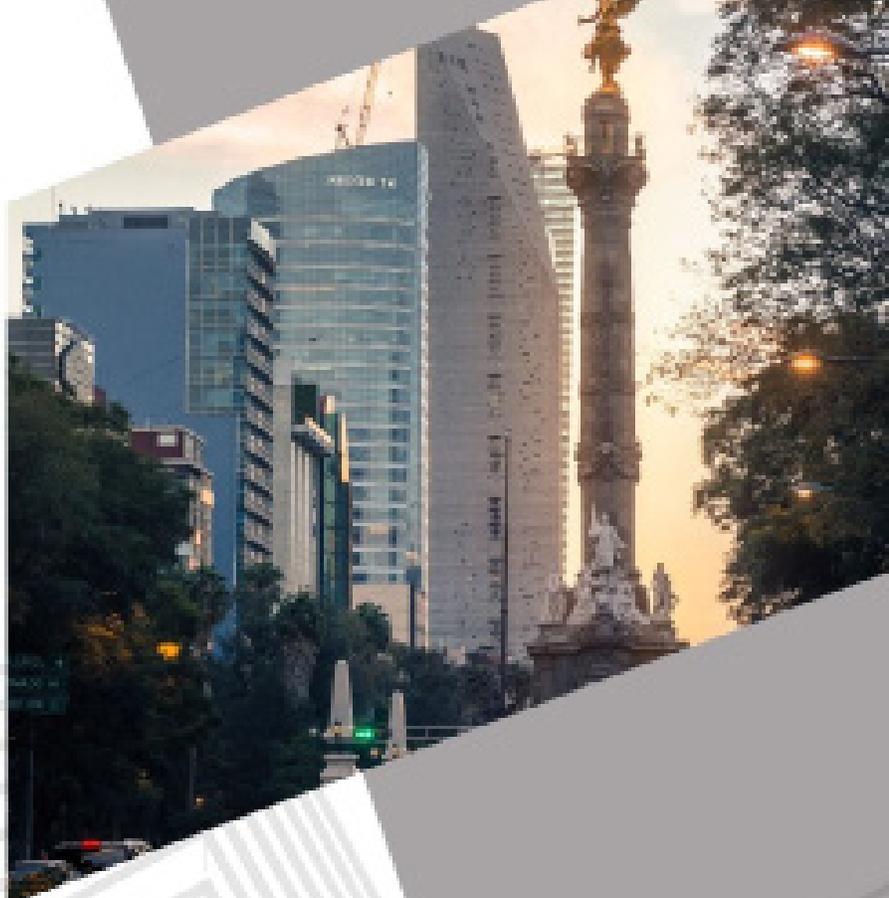
LUNES A VIERNES
13:30 HRS

Encuentra tu crédito: ↓



PODCAST EN
CONCRETO





LUNES A VIERNES

#EnConcretoContigo
con Mariel Zúñiga

13:30 HRS

SÍGUENOS EN



ENCONCRETG



ENCONCRETO



ENCONCRETMX



ENCONCRETORADIO



ENCONCRETO
SIEMPRECONTIGO



GRUPOENCONCRETO.COM

Director General
Mariel Zúñiga
mariel@grupoconcreto.com

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

Reportero
Galo Ramírez

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
(Mifel y Comité Hipotecario de la ABM)
Lorena Mercado
(Fecoval y Muliv)
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)
Claudia Ávila
(ANAM)

CONTENIDO



Presenta Gobierno CDMX 'Bando Uno' como freno a la Gentrificación

9



Tener un tope en rentas inhibirá inversión: Especialistas

12



Banqueros impulsan tribunales especializados

17



Colaboraciones

27

LEGALES :

Tu Guía EN CONCRETO / Año 19, No. 112/JUNIO - JULIO 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 5336-3890, 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
/ENCONCRETOG
enconcretomx
EnConcretoRadio

EDITORIAL:

Ya de camino hacia el cierre de este ajetreado y desafiante 2025, se siguen imponiendo barreras y otras dificultades para que la industria inmobiliaria, la de la vivienda y la construcción “despeguen”

No sólo son los aranceles y medidas que impone nuestro vecino del norte y el Presidente Trump al frente, sino también retos en el mercado interno .

Por ejemplo hablemos de la gentrificación y su clasificación como causante del encarecimiento de los inmuebles y expulsión de los habitantes originarios de los barrios icónicos de colonias como la Juárez; Roma, Condesa, Centro Histórico.

Ahora con el lanzamiento del Bando Uno por parte de la Jefa de Gobierno de la Ciudad de México, Clara Brugada, la discusión está en el centro del huracán y se espera que se logren medidas conciliatorias y más aterrizadas al respeto de las leyes del mercado. Se debe identificar a la enfermedad y no sólo a los síntomas como dijo un experto.

La gentrificación es un fenómeno mundial, pero con reglas claras es manejable. No se puede frenar por decreto. Ni tampoco es la causante de todos los males; pero se puede distorsionar al mercado imponiendo “rentas congeladas” y la historia muestra que son medidas poco eficientes y en cambio que generan mucho daño al mercado inmobiliario y a los inmuebles.

Por otra parte, con las medidas de la Departamento del Tesoro en EU vs dos bancos y una casa de

cambio de México se generó incertidumbre sobre uno de los pocos pisos parejos que tiene México: el sistema financiero.

Así, ubicar que las acusaciones de supuestas operaciones relacionadas con lavado de dinero por parte del narcotráfico y operaciones ilícitas que tienen que comprobarse, alertaron a miles de usuarios y a los periodistas que preguntaban ¿quién más?

Lo importante es que se detuvo la “bola de nieve” y aunque se generó el seguimiento, los bancos y operaciones financieras siguen sin alteración.

Y así deben seguir, porque a nadie beneficia desestabilizar al sistema financiero mexicano.

Así, nos encaminamos a un cierre de año con temas sobre la mesa desde la revisión que no renegociación del TMEC; los aranceles impuestos del 30% a las importaciones mexicanas y un arancel del 25% a bienes que no son originarios del T-MEC; pasando por el arancel del 17% al jitomate, etc. Y mientras, pocos anuncios de desarrollos e inversiones, incluso bursátiles inmobiliarias o del nearshoring.

Todos pagan por ver qué sigue en la relación México-EU

Y también pagan por ver qué pasará con la política social como freno a la gentrificación.

Veremos



Panorama, Económico

Por Hugo Loya

T-MEC, el escudo para México



ahora vemos que la amenaza se puede cumplir en un juego donde él quiere demostrar que tiene el control.

En lo económico utiliza el poder de ser el líder del mayor mercado en el mundo para amedrentar a todas las demás naciones a través de impuestos a importaciones y obligar a negociar a todos los países y claro México no queda exento de este juego perverso que ha mantenido en vilo a los inversionistas en todo el mundo y ha generado, incluso, un ambiente negativo en la economía de Estados Unidos.

Cuando inició Trump con sus amenazas hacia México, la apuesta era que no las cumpliera y como el brabucón del barrio solo las usara para mantener el miedo, sin embargo, han pasado varios eventos que podrían hacer que Trump si apriete el gatillo y poner sus condiciones en la relación con México. La pregunta es ¿cuándo dejará de amenazar y sí actuará?

Parece un enfrentamiento donde Estados Unidos tiene todas las de ganar y México todo que perder, sin embargo, aún hay elementos de los cuales el gobierno mexicano puede echar mano y que hasta el momento le han funcionado. Uno de ellos, es el Tratado de Libre Comercio, mejor conocido como T-MEC, ya que aún hay reglas claras en la relación comercial y lo más importante, un marco legal que no es fácil que Trump se brinque, aunque tenga el sartén por el mando en la negociación.

El T-MEC se ha convertido en el gran escudo de México ante los embates de Donald Trump e incluso han desinflado algunas de las amenazas con las que inició al principio de su mandato el republicano como por ejemplo la amenaza arancelaria a la industria automotriz, que es una de las industrias más beneficiadas con el Tratado de Libre Comercio y que gracias a su marco legal, el golpe no ha sido tan duro para el comercio entre México y Estados Unidos, considerando que en México las empresas automotrices tienen centros de producción y logísticos muy importantes que atienden la

demanda del mercado de Estados Unidos.

Los mecanismos y salvaguardas que se negociaron al firmar el T-MEC han sido relevantes en esta nueva relación con Donald Trump, y México debe aprovechar que aún están vigentes para continuar con su defensa e incluso poder desactivar nuevas amenazas.

Sin embargo, la estrategia del gobierno mexicano se ha concentrado en mantenerse a la defensiva y solamente reactiva, dejando que su oponente, si se tratara de una pelea de box, suelte golpes a diestra y siniestra para ver en qué momento le atina y provoca el knockout. Lo cual sería diferente si México comienza a cambiar de mentalidad, una mentalidad más combativa, con estrategia de ataque y no sólo de defensa. Con el T-MEC nuestro país tiene oportunidades de provocar ataques que tenga que cubrir Estados Unidos y eso lo mantenga entretenido para evitar que suelte más golpes.

Recordemos que está muy cerca la fecha de revisión de este tratado y Trump ha sido muy claro en lo que quiere y es modificarlo por completo, es aquí donde puede perder México y su mejor salida será lograr un acuerdo bilateral, lo que significaría la desaparición del T-MEC como lo conocemos, dejando de lado a Canadá y dividiendo, lo que sería un gran logro para Estados Unidos, en especial para Trump.

México debe contraatacar, sacar de balance a Estados Unidos con golpes que no espera, obligarlo a revisar su estrategia interna de amenazas. Buscar que su atención esté también en defenderse y mantener la alianza con Canadá en tema comercial. El T-MEC tiene grandes bondades para los tres países y pensar en una estrategia ofensiva puede dar más beneficios que sólo quedarse en la defensa, esperando que Donald Trump cambie de opinión o encuentre a otro a quién atacar.

El juego de la negociación tiene que escalar a otro nivel para el gobierno mexicano y utilizar todo su armamento estratégico en comercio internacional para lograr voltear la situación, en un escenario donde el T-MEC aún funciona como escudo para nuestro país. Hay una amenaza latente y es sortear la intención de imponer aranceles de 30% a nuestros productos que exportamos a Estados Unidos, aunque también hay tiempo para darle a Estados Unidos nuevas preocupaciones con acciones contundentes y estratégicas de parte del gobierno mexicano, revisar en dónde puede dolerle y soltar el golpe.

Vienen tiempos más difíciles en la relación trilateral en el llamado mercado de América del Norte, sin embargo, hay que sumar con Canadá y soltar golpes más certeros a Trump. 



¡MANOS A LA OBRA!

¡Empecemos hoy!

Es el momento

Con **Santander PyMES** empieza a construir tu sueño día a día, con un banco más sencillo, cercano y disponible que ofrece soluciones a la medida de tu negocio.



Conoce todo lo que podemos hacer juntos.



Columna

EN CONCRETO®

Por Mariel Zúñiga



Las dudas sobre el plan del gobierno capitalino vs gentrificación

Ahora en las mesas de diálogo; confían expertos en que si haya negociación y se llegue al "punto medio" con una nueva política que no frente la inversión en la vivienda en renta



Tras identificar que la gentrificación no es la única causa del encarecimiento de los inmuebles en barrios de la Cdmx, sino la falta de vivienda, la propuesta para "salvar" las manifestaciones por parte del gobierno capitalino es el control de rentas.

Las experiencias en el pasado deberían ser una lección para el presente. El control de rentas no es la solución.

Así de fácil, lo que se requiere es incentivar la construcción de vivienda para renta.

Pero, ¿por qué no se construye?

Por la falta de leyes adecuadas que protejan al propietario de los inmuebles que se rentan.

En México es un proceso largo, tortuoso y costoso desalojar a los inquilinos que dejan de pagar la renta. Cuando se establezca

el estado de Derecho por encima de los morosos, ley que dé certeza a los inversionistas de que su patrimonio se preservará y el negocio, -esto no obra social-. Entonces habrá inversión que fluirá a la construcción de vivienda en renta en especial en segmentos económicos.

En Estados Unidos hay empresas con este negocio en vivienda para trabajadores que pagan renta promedio de 2 mil a 2mil 500 dólares mensuales y que permanecen en los inmuebles promedio de 28 meses.

La semana pasada vi la presentación de una de estas empresas EPC, y nos explicaron que vienen a levantar capital, el 6º fondo en 14 años por 300 a 500 millones de dólares para la compra de inmuebles, que remodelan y luego rentan. Tras cinco años de arrendamiento, los venderán después de entregar a sus inversionistas ganancias del 70 y hasta 100%.

Columna

EN Concreto®

Por Mariel Zúñiga



¿Por qué no le interesa México? Porque allá invierten en estados como Orlando y Texas, y particularmente en ciudades donde la ley obliga al inquilino a pagar las rentas o bien los desaloja en promedio 30 a 60 días vs los años que dura en México si es que procede.

Por cierto

Mientras aquí el gobierno capitalino anunció desde la semana antepasada un plan con 14 puntos que va encaminado a ofrecer los mismos inmuebles, propiedad privada con rentas baratas de 2mil a 3 mil pesos mensuales.

No anunció la construcción de más vivienda para renta porque no tiene recursos, pero tampoco convence al sector privado de hacerlo.

¿NUEVA VIVIENDA PARA RENTA?

Aunque cabe resaltar la intención de modificar la Norma 26 que lidera Carlos Makinlay, director de Servimet, para lograr que se invierta en vivienda en renta dentro de los parámetros de esta Nom. Eso sería una buena medida para producir vivienda económica y en renta, por supuesto también económica.

El anuncio del gobierno capitalino con sus 14 puntos fue visto con recelo por los asesores inmobiliarios como de AMPI -representantes de propietarios de inmuebles-. No están a favor del control de rentas

porque la experiencia en el pasado no arroja buenos resultados.

Vs la gentrificación el gobierno le echa la culpa a las plataformas de arrendamiento temporal (air b & b); pero la excepción son los dueños de inmuebles que trabajan con asesores inmobiliarios porque en la práctica no se incrementan las rentas más allá del 10% y no hay ni ha habido aquí necesidad de intervención del gobierno.

¿NUEVO PLAN DE DESARROLLO?

Movimiento Ciudadano afirmó que la solución no es sembrar rechazo a extranjeros sino un Plan General de Desarrollo y el Programa General de Ordenamiento Territorial, "para garantizar la certeza jurídica y reglas transparentes que garanticen la sostenibilidad de nuestra ciudad a largo plazo".

La diputada Luisa Fernanda Ledesma Alpízar, presidenta de la comisión de turismo aseveró que la gentrificación surgió por la falta de vivienda digna y asequible, lo que afecta sobre todo a los jóvenes. Presentará en breve propuestas.

Y así, las reacciones de quienes invierten y trabajan en el turismo, en la vivienda y son los inversionistas y propietarios, pero también de los que alcanzan a ver el problema completo. 



Pregunta: ¿Por qué no se hace en México una Ley que proteja a los propietarios de los inmuebles que se rentan?



@marielzuniga_



/marielzunigaenconcreto



marielzuniga_

Servimet apuesta por reformar la Norma 26 para construir vivienda con “rentas accesibles”

Por Mariel Zúñiga  Cortesía

Busca adaptar la Norma 26 para que también aplique a proyectos de vivienda en renta y no solo en venta. Además, establecerá asesorías financieras y ferias bancarias para incluir a personas sin acceso a créditos tradicionales, al tiempo que agiliza trámites para desarrolladores mediante una comisión.



Carlos Mackinlay

Servicios Metropolitanos (Servimet) analiza una reforma clave en la política de vivienda: permitir que desarrolladores construyan bajo el esquema de la Norma 26 no solo para venta, sino también para arrendamiento. Carlos Mackinlay, titular del organismo, confirmó que ya existen propuestas y desarrolladores interesados en este modelo, que busca combatir la gentrificación y ampliar la oferta de vivienda asequible.

Actualmente, los inmuebles construidos con Norma 26 deben venderse; sin embargo, el equipo jurídico de Servimet trabaja en una propuesta que permita destinarlos a renta regulada. El cambio deberá ser aprobado por la Jefatura de Gobierno.

APOYO A QUIENES NO TIENEN INFONAVIT NI FOVISSSTE

En entrevista para En Concreto precisó que otra de las estrategias del organismo es abrir oportunidades a trabajadores informales o sin acceso a organismos de vivienda como Infonavit o Fovissste. Con apoyo de la Asociación de Bancos de México y de desarrolladores, se busca convertirlos en sujetos de crédito mediante asesorías, educación financiera y acuerdos con bancos.

“Queremos que personas sin prestaciones laborales, pero con actividad económica constante, como comerciantes o emprendedores, puedan reunir su enganche, construir historial crediticio y acceder a vivienda”, explicó Mackinlay.

FERIAS DE CRÉDITO Y DISCIPLINA FINANCIERA

Servimet ha comenzado a realizar pruebas piloto con grupos de ciudadanos que trabajan por cuenta propia, como peluqueros, mecánicos o vendedores. A través de ferias de vivienda y asesorías bancarias, se les orienta sobre cómo estructurar sus ingresos, generar ahorros y preparar su perfil crediticio a mediano plazo.

La intención es que, durante el proceso de preventa de un desarrollo, estas personas puedan calificar a un crédito privado y asegurar su compra una vez que la obra esté concluida.

VIVIENDA SUSTENTABLE Y TRÁMITES MÁS ÁGILES

Servimet también presentó un nuevo proyecto de vivienda sustentable bajo Norma 26 en Lago Peipus 193, alcaldía Miguel Hidalgo. El desarrollo beneficiará a 89 familias y forma parte de un portafolio de más de 1,200 viviendas en esa demarcación, con respaldo del alcalde Mauricio Tabé.

Además, el organismo apoya a desarrolladores para agilizar trámites ante alcaldías, como la obtención de alineamientos y números oficiales. Por esta labor, Servimet cobra una comisión del 2.8% sobre la venta de cada unidad, con la que opera de forma autosuficiente.

Los trámites que apoya a agilizar se realizan en las diferentes Alcaldías de la CDMX.

CRECIMIENTO RÉCORD DE PROYECTOS

A un año de la actual administración, Servimet ha gestionado más de 13,000 propuestas de vivienda distribuidas en 148 proyectos activos. Mackinlay destacó que esto representa un salto considerable frente a los 1,500 proyectos anuales registrados en el sexenio anterior.

“Nos hemos ganado cada comisión al resolver trámites que antes se atoraban por burocracia. Estamos caminando junto con los desarrolladores y con los ciudadanos”, afirmó. 

Quien construya con Norma 26 no podrá rentar a turistas en 5 años

Por Galo Ramírez

Cortesía



Servicios Metropolitanos (Servimet) pondrá atención a lo que ofrecen las empresas inmobiliarias que construyen bajo la Norma 26, porque ahora ya tiene candados.

Carlos MacKinlay, al inaugurar Espacio Peypus en la Colonia Pensil señaló que la Norma estuvo en pausa por ocho años por falta de candados y ahora no se puede vender más de un departamento por persona, ni promover su uso con esquemas de renta turística a corto plazo.

Tras la colocación del primer árbol y la inauguración de la caseta de preventa del desarrollo Lago Peypus 193, en la colonia Lago Sur, Miguel Hidalgo, El Sol de México detectó que la inmobiliaria iba en contra de la norma, considerada sustentable y accesible con un valor igual o inferior a los 1.9 millones de pesos, al fomentar la adquisición de departamentos para después ponerlos en renta.

En su página web, Imagen Inmobiliaria señalaba a sus posibles compradores beneficios de “oportunidad de inversión”, “alta plusvalía”, “rentas a largo plazo o profesionistas que trabajen en la zona”, y “rentas a corto plazo por la oferta cultural y turística de la zona”.

Ante esta situación, Mackinlay explicó a este diario que la Norma 26 pretende proteger a las viviendas de este esquema y de la especulación inmobiliaria, aunque hayan sido construidas por empresas privadas.

“No, eso no está en la Norma 26, lo vamos a revisar con el desarrollador. Todavía le falta un año para terminar su proyecto y la Norma 26 no permite que si tú compras un departamento lo puedes vender, es hasta cinco años después para que no haya especulación, así que esto lo vamos a corregir”, dijo el funcionario, por lo que la constructora tuvo que modificar su oferta inmobiliaria.

Actualmente Servimet tiene 148 proyectos bajo la Norma 26 que en su conjunto suman 13 mil 300 viviendas, informó Carlos Mackinlay, director general de Servimet.

En entrevista con medios de comunicación, el director de Servimet, apuntó “estamos hablando de 13 mil 300 viviendas, es mucho, estamos muy contentos porque nosotros en Servimet damos una suerte de prefactibilidad”.

Detalló que se recibieron 15 mil propuestas y de esas regresaron como mil 600. “Las que no aprobamos son porque están en alcaldías en donde no se construye vivienda bajo la Norma 26 o también están en áreas de valor ambiental, por eso no las autorizamos”, señaló.

Las alcaldías en las que se está construyendo son Gustavo A. Madero, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza.

La Norma 26 es un instrumento de desarrollo urbano que busca favorecer en la Ciudad de México la vivienda sustentable, ahorradora de agua y energía; pero sobre todo, busca evitar que los habitantes de la capital del país tengan que desplazarse a vivir fuera de la ciudad, y que se vean alejados de sus familias, centros de trabajo y colonias tradicionales.

Carlos Mackinlay comentó que este tipo de proyectos sirven para crear arraigo y fortalecen lo que se promulgo en el Bando Uno, explicó que la estadística nos dice que el 40% de los que compran son habitantes de la misma colonia, el 40% restante son habitantes de la misma alcaldía, 15% son habitantes de otras alcaldías de la ciudad y 5% pueden ser habitantes del Estado de Morelos, del Estado de México.

Pero el gran punto fuerte es que el 80% es de habitantes de la misma alcaldía y eso es lo que genera arraigo. **G**

Relevantes los proyectos con Norma 26; la ciudad se encarece: Urbanista

Por En Concreto

Cortesía



Que se reactiven proyectos de vivienda bajo la Norma 26, “es una tranquilidad” porque es un proyecto con nuevas reglas y de interés social mencionó la arquitecta Gabriela Quiroga.

En entrevista con En Concreto apuntó que “es muy importante que se reactiven proyectos de este tipo, porque la ciudad está encareciéndose y estos proyectos permite que la gente tenga accesibilidad económica.

Recordó que hace ocho años que trabajaba en Seduvi ya se analizaban candados para que operara bien las Norma 26 y recordó algunos de los vicios que giraban en torno a esta Norma como que antaño se vendían los acabados aparte, el estacionamiento aparte.

Y en esta Norma queda claro que nada se puede vender. Y les hacen firmar a los desarrolladores también una carta de compromiso.

En relación a como se interceptan el Bando Uno y la Norma 26, apuntó que generan arraigo de la población, “pero no solo eso, generas un mercado para el pequeño comerciante. Tenemos también ahí un tema en donde el pequeño comerciante, el locatario, la tiendita de la esquina, están batallando contra las

fuertes inversiones privadas. Entonces, se genera una cadena de valor y estos proyectos permiten eso”.

Al preguntarle sobre el tope a las rentas expuso, “es un tema innovador”. Lo intentó Nueva York, y Barcelona y nuestra normatividad dice que puedes aumentar la renta conforme el valor de la inflación.

Eso lo sabemos todos. El problema es que se enfrenta a un tema mundial, que es la oferta y demanda.

Entonces, tú le puedes decir o obligar al propietario que esté en un parámetro, pero si él encuentra un mercado como Airbnb, evidentemente va a poder brincar eso. Creo que necesitamos más que nada los candados para que los propietarios entiendan que son parte de un grupo y una organización en donde si van aumentando las rentas, ellos mismos van deteriorando sus inmuebles.

Los urbanistas desde hace mucho estamos hablando de las zonas de regeneración. Y yo creo, me preocupa tal vez un poquito las colonias y la zona, pero si es un modelo de éxito creo que hay otras partes de la ciudad que puede aplicarse esta regeneración.

Presenta Gobierno CDMX 'Bando Uno' como freno a la Gentrificación

Por Galo Ramírez

Cortesía



El Gobierno que encabeza Clara Brugada presentó el Bando Uno con el objetivo de frenar el proceso de gentrificación que viven algunas colonias céntricas de la Ciudad de México y que ha causado que integrantes de sociedad civil salgan a las calles para protestar contra el desplazamiento que viven.

Acompañada por Alcaldes y de los Secretarios de vivienda Inti Muñoz Santini y de ordenamiento territorial Alejandro Encinas Rodríguez, la jefa de gobierno señaló que, el tema de la gentrificación es uno de los temas, hoy por hoy, más importantes en la ciudad, pero tampoco es nuevo.

“Y significa el desplazamiento de miles de familias de sus colonias; representa la desaparición también de negocios locales; significa la conversión de los barrios y colonias, en espacios para vivienda de alojamiento temporal”.

Por lo que expresó que una ciudad con gobierno democrático, “tiene la obligación de atender estos temas y hacerlo con la comunidad, con los afectados, con las universidades, con todos los actores de la ciudad”.

En total, señaló que se estima que existen más de 2 millones 700 mil viviendas en esta ciudad. No obstante, esta cantidad no ha sido suficiente para resolver una problemática creciente. El acceso a una vivienda adecuada, se ha vuelto cada vez más difícil y caro.

Los altos precios de las rentas y la venta, hacen privativo para muchas personas hacerse de un lugar. Mientras que, en otros casos, no les es posible obtener créditos, con los cuales solventar los gastos, o bien, cumplir con alguna de las normativas impuestas para obtener una vivienda.

Incluso, existen zonas de la ciudad donde los precios de las rentas se han duplicado de un año a otro, alcanzando aumentos del 100 por ciento, sin justificación objetiva.

De acuerdo con el INEGI, más del 60 por ciento de la población capitalina vive en condiciones de hacinamiento. Es decir, en viviendas que no cuentan con el espacio suficiente para albergar adecuadamente al número de personas que habitan.

Por lo que el día de hoy, haré la presentación del Bando Uno, con propuestas que se someterán a discusión con todas las personas que quieran aportar, debatir, discutir, proponer y conversar sobre esta problemática.

PROGRAMA CONTRA GENTRIFICACIÓN

Primero. Las rentas habitacionales en la Ciudad de México no pueden tener un aumento mayor a la inflación reportada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía en el año anterior,



como lo indica actualmente el Código Civil en su Artículo 2448. Se crearán los instrumentos jurídicos necesarios para garantizar su cumplimiento.

Segundo. Se establecerá el índice de precios de alquiler razonable, con la finalidad de estabilizar las rentas en las zonas de tensión inmobiliaria, que también serán definidas. El objetivo de dicho índice será el de aplicar políticas integrales en favor del fortalecimiento comunitario, la inclusión urbana y frenar los desplazamientos involuntarios, especialmente en estas zonas.

Tercero. Se fortalecerá la regulación de la renta de viviendas en ocupaciones de corta estancia y en plataformas de alojamiento temporal. Se dará pleno cumplimiento a las disposiciones legales vigentes y se determinarán, con una metodología objetiva y rigurosa, los parámetros para regular la operación de viviendas de uso temporal, a fin de evitar el desplazamiento de los habitantes actuales, así como la pérdida del arraigo e identidad de la comunidad.

Cuarto. Se creará la Defensoría de los Derechos Inquilinarios, como un organismo público para hacer cumplir los derechos de los arrendatarios y arrendadores, así como aplicar sanciones en caso de incumplimiento de la legislación aplicable. Brindar acompañamiento, mediación y defensa, en caso de prácticas abusivas, desalojos ilegales, promoviendo nuevas relaciones entre arrendadores y arrendatarios, para encontrar condiciones justas y mutuamente benéficas en el alquiler de las viviendas.

Quinto. Se presentará una propuesta de Ley de rentas justas, razonables y asequibles, de conformidad a los conceptos anteriores y cuyo objetivo será regular y estabilizar los precios del alquiler de vivienda en la Ciudad de México.

Prevenir el desplazamiento de personas y comunidades, establecer un equilibrio entre los derechos y obligaciones de arrendadores y arrendatarios; regular las plataformas de alojamiento temporal y la

creación de un organismo público que defienda, garantice y vigile el cumplimiento de la Ley y sancione abusos.

Para tal fin, se convocará por este Gobierno, a un amplio proceso de discusión ciudadana en foros, conversatorios, diálogos sociales y comunitarios, así como en el Congreso de la Ciudad de México, que garanticen todas las discusiones necesarias.

Sexto. Se fortalecerá la política social de vivienda, priorizando la producción de vivienda pública en la ciudad central y en las zonas de tensión inmobiliaria. Para este fin se emitirá un acuerdo de facilidades administrativas, que permitan una mayor eficacia y acorten los tiempos de construcción.

Esta política se desarrollará en estricta armonía con el entorno urbano, a partir de un modelo sostenible que contemple la redensificación equilibrada, el respeto a las dinámicas socioculturales y al territorio local, así como a la consolidación de reserva territorial para la vivienda en la Ciudad de México.

Séptimo. En las zonas de tensión inmobiliaria se reformará, se reforzará y se ampliará permanentemente, el programa de Vivienda Pública en Arrendamientos; garantizando el acceso al mismo, a los grupos prioritarios establecidos por la Constitución de la Ciudad de México, que son jóvenes y grupos vulnerables.

Octavo. Se ampliará el programa de Mejoramiento de Vivienda, con énfasis en la línea denominada Vivienda Nueva Progresiva a fin de posibilitar, en la mayor medida, la ampliación de los espacios habitacionales existentes en los barrios populares y la creación de condominios familiares.

Noveno. En las zonas de tensión inmobiliaria, en coordinación con el sector privado, se combatirá la especulación inmobiliaria y se fomentará la producción de vivienda asequible.

Décimo. Se construirá un plan maestro de planeación para



abatir las desigualdades en las zonas de tensión inmobiliaria, construido a través de procesos de planeación participativa con los habitantes, residentes y/o originarios, que definan los lineamientos, estrategias y acciones a implementar, en los polígonos que se definan.

Décimo primero. Se impulsará el programa de Arraigo Comunitario, Protección y Preservación del Espacio Público y del Patrimonio Histórico, Cultural y Artístico en las Colonias y Barrios. Se promoverá la protección del patrimonio de las comunidades, la recuperación de su memoria mediante políticas públicas que fortalezcan la cohesión social, la diversidad y la pluralidad.

Décimo segundo. Se realizará un programa especial de estímulo a comercios locales. Se fortalecerá la economía barrial. La permanencia de las Mipymes en las comunidades, a través de programas de Capital Semilla, Créditos a Pequeños Comercios, protegiendo el comercio tradicional barrial; la creación de un programa de apoyo a los diversos oficios, con incentivos que favorezcan su arraigo en la zona.

Décimo tercero. Se promoverá una gestión democrática y participativa en el territorio, a fin de que las políticas y programas en favor de la inclusión, el arraigo comunitario, la hospitalidad, el abatimiento de las desigualdades, la promoción de la cohesión y convivencia social, se realicen bajo un enfoque de planeación participativa.

Décimo cuarto. Se creará el Observatorio de

Suelo y Vivienda para la generación y análisis de datos sobre contratos de arrendamiento, en torno a la dinámica de usos y precios del suelo y la vivienda. Un espacio, un instrumento, para estudiar qué pasa todos los días, incluyendo la vivienda en renta de larga y corta estancia.

¿QUÉ ES LA GENTRIFICACIÓN?

Según ONU-Habitat, La gentrificación sucede cuando un proceso de renovación y reconstrucción urbana se acompaña de un flujo de personas de clase media o alta que suele desplazar a los habitantes más pobres de las áreas de intervención.

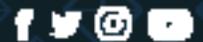
Actualmente los centros urbanos están presenciando un retorno de los suburbios a la ciudad debido a varios factores, entre los que se encuentran los largos traslados a los centros de trabajo o educativos.

También se ven motivados por el creciente gusto por disfrutar las oportunidades culturales y educativas y la variedad de elecciones y oportunidades que la ciudad puede ofrecer.

La gentrificación se ha convertido en un concepto polémico en el ámbito de los estudios urbanos, pero a pesar de sus consecuencias negativas para la población desplazada, es difícil negar que la gentrificación, también genera recursos y crea demandas por nuevos servicios en una ciudad consolidada. 



El estilo de vida que mereces



¡MÁS SERVICIOS!
*272 (AAA)

ABQ.COM.MX
800 800 3333



Tener un tope en rentas inhibirá inversión: Especialistas

Por En Concreto

Cortesía



Especialistas del sector inmobiliario opinaron sobre el Bando Uno publicado por la jefa de Gobierno Clara Brugada y exponen que no se dicen cómo pondrá en marcha los 14 puntos que tiene su propuesta, además coincidieron que poner un tope a las rentas inhibirá la Inversión.

Fue en el panel, la gentrificación, posibles soluciones y viabilidad en el que participaron Laura Zazueta, Directora de Instituto de Administradores de Inmuebles, Felipe Cuevas, Presidente de AMPI Ciudad de México y Justino Moreno, Director de Consultoría de Tinsa México, con la moderación de la periodista Mariel Zúñiga, directora de En Concreto.

El panel inició cuando se puso sobre la mesa que algunas medidas ya estaban en vigor como que las rentas no subieran más que la inflación, pero se puso el ojo en el tope a la renta y ven como una aportación fomentar el crecimiento de la Pymes en las zonas de “tensión inmobiliaria” como las llama la jefa de gobierno.

“El bando debería atacar a la enfermedad, no los síntomas”, afirmó Felipe Cuevas, presidente de la AMPI Ciudad de México.

El presidente de la AMPI explicó que, en el caso de las rentas, “hay dos negocios totalmente diferentes” las rentas de corta instancia que son todas las plataformas, Airbnb pues es el que más se comenta, y por otro lado la renta a largo plazo.

“Entonces es históricamente jamás ha habido un país, una ciudad que pueda avanzar cuando le metes un control entre la oferta

y la demanda. Es, vamos, verdaderamente imposible. Estás coartando la libertad y sobre todo estás inhibiendo la inversión”.

“Claro, nosotros como el instituto y que administramos rentas, efectivamente esa situación de cuando hay renovación con el mismo inquilino que ha cumplido con todas las obligaciones, a veces llega su momento que hasta ni le subes la renta, porque no quieres ni que se te vaya y porque ha cuidado el bien raíz”, opinó Laura Zazueta.

“Entonces finalmente a veces subimos simbólicamente, le decimos te voy a subir simbólicamente por la inflación, pero no subimos más allá, incluso lo cuidamos, lo apapachamos y decimos, oye quieres que te cambies a las persianas y te las cambio para que esté más contento”.

Justino Moreno dio un breve repaso al tema de rentas a partir de la pandemia sanitaria, afirmó que “sí vimos un crecimiento acelerado, incluso a nivel nacional”, este, no solamente es un fenómeno que está en la Ciudad de México, sino es un tema de nivel nacional.

“En la pandemia tuvimos una disminución importante en los precios. Toda la pandemia durante todo el 2020-2021, incluso en algunos mercados, el crecimiento de la de la renta fue hacia la baja, o sea, tuvieron datos negativos.”

Añadió que pasó 2022 sin crecimientos, todavía toda esa contención de los precios, pues el inmueble gana, plusvalía.

“Entonces, un día de repente tenemos crecimientos un poco acelerados del 15%, llegamos hasta tener un crecimiento hasta el dieciocho por ciento, sin embargo, ya estos últimos dos trimestres, lo que vemos es que ya se ha mantenido en un crecimiento más estable entre el seis y el ocho por ciento”.

El consultor dijo: “sí creo que este año es un mercado de rentas más que de ventas, pero pues siempre la vivienda será una necesidad básica, el bono demográfico también lo hay. Pero creo que el sector inmobiliario camina, no con la velocidad que venía hace dos o tres años.” 

Congelar rentas no es el camino.- Canadevi Valle de México



Por Galo Ramírez



Cortesía

Leopoldo Hirschhorn, presidente de la Canadevi Valle de México en relación con la propuesta para establecer un índice de precios de alquiler razonable, que incluye la jefa de gobierno en su plan para combatir la gentrificación, indicó que es indispensable que todos los participantes del sector analicen este punto.

En entrevista con Grupo En Concreto, el arquitecto Hirschhorn señaló que “parece que de alguna manera quieren regularlo a través de precios de prediales y una combinación de valor comercial”.

Pero realmente no sabemos quién va a ser el encargado de diseñar este tema. “Va a ser muy importante estar cerca de un grupo para que entre todos podamos ver este punto” destacó.

El empresario señaló que se debe analizar a detalle, “Tenemos que ser flexibles para que se pueda ajustar probablemente con temas económicos para que no pase, por ejemplo, lo que pasó desde los años 40 casi hasta el año 2000, con las rentas congeladas en la Condesa, donde se deterioró por completo la colonia con estas medidas”.

En tanto La Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) en la Ciudad de México, reconoció “la seriedad y profundidad” del “Bando Uno”, iniciativa presentada por la Jefa de Gobierno, Clara Brugada

Y señaló que pondrá especial atención en la iniciativa de Ley de Rentas Justas, Razonables y Asequibles, reconociendo que dicha regulación deberá

evitar los errores del pasado, como los efectos adversos de la Ley de Congelamiento de Rentas.

Aprender de esas



lecciones y de experiencias internacionales exitosas —como el modelo de vivienda pública de Viena, la zonificación inclusiva en San Francisco o los fideicomisos de tierras comunitarias en Houston— será clave para lograr un marco jurídico que beneficie tanto a inquilinos como a propietarios, y que impulse el dinamismo del mercado sin excluir a quienes le dan vida a nuestras colonias

Asimismo, destacó el apoyo a comercios locales como una gran oportunidad para que los negocios de barrio se integren al crecimiento económico y demográfico de sus colonias.

Celebramos que se eleve el nivel de vida en las comunidades; lo esencial es que quienes han estado ahí desde siempre también formen parte activa de ese bienestar.

No se trata únicamente de revalorizar el entorno urbano, sino de asegurar que siga siendo vivible para quienes lo construyen día con día.

SE CREARÁ DEFENSORÍA DE LOS DERECHOS INQUILINARIOS

En relación con la creación de la Defensoría de los Derechos Inquilinarios señaló que actualmente está regulado por el Código Civil y existen los mecanismos legales. Y de alguna manera el ser únicamente para temas inmobiliarios de rentas inclusive puede facilitar las cosas.

El arquitecto destacó que la defensoría que pudiera ayudar a las partes a llegar a acuerdos más fácil. Tanto a los condóminos como a los colonos, . De alguna manera, entre estas dos instancias ponerse de acuerdo a través de una procuraduría única, creo que puede ser interesante.

Al dirigente de Canadevi se le preguntó si para frenar la gentrificación se necesita mayor vivienda asequible a lo que respondió

En la Cámara calculamos que se requieren al año 70 mil viviendas en la Ciudad de México, el año pasado construimos 3 mil 500 viviendas. Hay un déficit habitacional de 400 mil viviendas en la Ciudad de México.

El tema explicó, es que en los años de 1950 a1970 hubo una intensa construcción de vivienda social en la Ciudad.

Se construyó Tlatelolco, la Unidad de Independencia, y a partir de los 70 se detuvo un poco, dejaron que el Infonavit construyera algunas unidades como el Rosario, etc.

Pero a partir del año 2000, prácticamente en los 90, pues el INVI es el que se encarga de la construcción de vivienda.

No tenemos muchos datos, pero estamos seguros de que menos del 1% de los 2.5 millones de viviendas que hay en la Ciudad las ha hecho el INVI. O sea, “hemos abandonado la vivienda social”, concluyó. **G**

Infonavit propone regularizar viviendas invadidas



Si hay carpeta de investigación no procede.- Gobernación (viviendas emproblemas no serán regularizadas)



Octavio Romero Oropeza, director general del Infonavit, explicó durante la conferencia mañanera del 16 de julio que se regularizarán las viviendas que hayan sido invadidas, aunque después la secretaría de gobernación matizó que las casas que tuvieran denuncias no entrarían en el programa.

Durante la conferencia, el director explicó la génesis del problema, antes, dijo se construía vivienda de interés social de 30 metros, de 40 metros, de 45 metros, en lugares muy apartados, sin servicios y retirados de los centros de trabajo.

Lo que derivó en que fueran abandonadas y dejaron de pagar los créditos. “Actualmente, el cálculo es que hay 843 viviendas emproblemas; se les llamaba abandonadas, vandalizadas, lo cierto es que no sabíamos la condición específica de estas 843 mil viviendas; lo que sí sabíamos, las que no pagan”, señaló.

Señaló que se inició un convenio con la Secretaría del Bienestar para realizar un Censo de Viviendas, y el resultado es que al 28 de mayo se tiene el 20 por ciento.

“Hemos censado 168 mil viviendas. De estas 168 mil, 145 mil están habitadas, no abandonadas, están habitadas por personas que originalmente sacaron su crédito, pero que ya no pagan; y la mayoría por gente que, no teniendo vivienda, las vio desocupadas y las está ocupando de manera irregular; y 23 mil, esas sí, deshabitadas y/o vandalizadas”.

A continuación explicó “las viviendas habitadas que están de manera irregular, la idea es que ya no haya desalojos, antes era lo que se acostumbraba; lo prohibió el licenciado López Obrador en su administración. Era meter despachos de abogados y “para afuera”. Y luego, vendían las casas a particulares que les daban una “chainadita”, una pintadita, les ponían la puerta, la ventana, y

las vendían carísimas.

Ahora la instrucción presidencial es que cada uno de estos que están dentro de las viviendas y buscarles una solución.

Y ejemplificó: Alguien que de manera irregular está dentro de una vivienda, ¿qué se hace?, pues no lo vamos a sacar, pero sí le vamos a advertir que, si no se regulariza, nunca va a ser dueño de la vivienda; la puede ocupar, pero no va a ser de él. Y lo que queremos es que sea de él.

Y entonces, se les planteará que la puedan adquirir a un precio muy económico, valor en libros, con un esquema, si no son derechohabientes, con un esquema de renta con opción a compra. De manera que vayan pagando la renta y al mismo tiempo, la casa; y a los 4, 5 años sean ya dueños de su vivienda.

Y en el caso de estas 23 mil que son deshabitadas y vandalizadas, la petición que nos hacen los gobernadores es recurrente: “Por favor, ayúdenos a resolver”, pues se convierten en focos de delincuencia, en focos donde se droga la gente, zonas de muy mal aspecto para las ciudades.

La idea es empezar a rehabilitarlas, a componerlas, a ponerles los servicios, y ponerlas a disposición —de acuerdo también con lo que la Presidenta nos indicaba—: mujeres jefas de familia, jóvenes, ya rehabilitadas, dárselas en opción de renta con opción a compra; gente que tiene problemas de discapacidad y cambiarles el aspecto a las ciudades donde están estas viviendas.

VIVIENDAS EMPROBLEMADAS NO SERÁN REGULARIZADAS

La secretaria de Gobernación, Rosa Icela Rodríguez precisó que el plan de regularización que tiene programado el Infonavit, “tiene excepciones para los casos en los que haya carpetas de investigación por despojos”.

La funcionaria dijo que la excepción está en que: si hay una carpeta de investigación por un despojo, ninguna autoridad puede pasar por encima de una denuncia, que es seria, en donde hay un propietario, declaró la secretaria en la conferencia matutina en Palacio Nacional.

Además, señaló que uno de los derechos es a la propiedad privada, por lo que insistió que si hay un tema de un allanamiento o algo más, tendrá que investigarse, ya que no puede ir por encima de una denuncia de un propietario, una cuestión de una invasión.

Aun así, Rosa Icela se pronunció a favor de recurrir a medidas conciliatorias cuando no haya denuncias de por medio, y apuntó que hay ocasiones en las que, quienes ocupan una vivienda, fueron engañados. 

Estrategia de reconfiguración 2025-2030 busca mejorar nivel vida

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesía

ABM ASOCIACIÓN DE
BANCOS DE
MÉXICO



Los 54 integrantes de la Asociación de Bancos de México (ABM) impulsarán en el corto y mediano plazo su “Agenda Estratégica 2025-2030”, la cual tiene por objetivo reconfigurar el sistema bancario, para contribuir al desarrollo económico del país, con la misión de lograr una agenda, que logre institucionalizar el trabajo de la ABM para lograr beneficios y mejorar el nivel de vida de los mexicanos.

“Hemos fijado nuestra agenda estratégica para los próximos seis años, le llamamos “Plan ABM 2030”, el cual se estructura en cuatro pilares estratégicos y cuatro transversales; en su conjunto, buscan transformar al gremio bancario para contribuir al desarrollo de México”, expuso Emilio Romano Mussali, presidente de la ABM.

En su reunión con medios de información, detalló que los pilares estratégicos son los que engloban las principales barreras estructurales para avanzar en distintos frentes, como son la bancarización y digitalización; educación financiera; impulso al crédito; y empoderamiento, además de la satisfacción del cliente

Con respecto a los pilares transversales, explicó que son las bases necesarias, sin las cuales no se podría trazar un rumbo y la ejecución de la Agenda Estratégica 2025-2030, indicando que corresponden a la estabilidad financiera y los mercados, la normatividad, la agenda internacional y la responsabilidad social.

En lo tocante a la bancarización y digitalización, se expuso que apenas un 76.5 por ciento de la población tiene un producto financiero formal, 63 por ciento un producto de captación y 37.3 por ciento un crédito (formal).

Sobre la reducción de efectivo, se precisó que hoy en México, el 74 por ciento de las transacciones por arriba de 500 pesos se realizan con efectivo, lo que es más inseguro para la gente que porta efectivo, favorece las operaciones ilícitas al perder trazabilidad y limita la capacidad del gobierno para incrementar la recaudación fiscal, por lo que se debe impulsar la digitalización financiera.

En relación a la educación financiera, de detalló que sólo el 6 por ciento de la población declara haber tomado cursos de educación financiera y entre las MiPyMEs, 11 por ciento reporta no confiar en los bancos y casi el 10 por ciento no sabe cómo solicitar un crédito. De esta forma, la penetración financiera es del 37 por ciento (Crédito/ PIB), debajo de economías similares de Latinoamérica con niveles similares de informalidad.

Con respecto al empoderamiento y satisfacción del cliente, se pretende que el cliente de la banca logre no solamente una vida financiera sana, debe tener movilidad social a través de la fluidez que les da la vida financiera integral y entender que la banca es su aliado.

“Es responsabilidad ahora sí de todos que los bancos tengamos una misión social, una razón de existir, que va más allá de hacer banca, que sea el poder hacer el bien en todo momento en las ciudades, en los estados, en los municipios, en las pequeñas comunidades donde podamos, realmente, hacer una diferencia y una transición importante para beneficio de México”, declaró Romano Mussali. 

La banca debe ser multiplicador del desarrollo económico

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesia



La banca tiene como objetivo ser el multiplicador del desarrollo económico del país, para poder llegar más rápido a los objetivos que se fijaron por la presidencia de la República en el Plan México, a fin de acelerar el bienestar de México y de los mexicanos, sentenció Emilio Romano Mussali, presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM).

“Los bancos en México están comprometidos con el desarrollo del país al 100 por ciento y nuestro objetivo es acelerar el bienestar de México y de los mexicanos; desde esa perspectiva vamos a trabajar para ser todavía más ese aliado y compañero de financiar los sueños y poder materializar los ideales de las personas que quieren emprender, de los que quieren ahorrar, generar un futuro y un patrimonio para su familia”, señaló el dirigente, que tomó posesión el pasado nueve de mayo.

En plática con Multimedia en Concreto, exteriorizó que va a hacer las cosas de diferente manera para lograr sus objetivos, dentro de los cuales están el lograr que al menos el 30 por ciento de las MiPyMEs tengan acceso al crédito bancario al cierre de este sexenio; coadyuvar para continuar reduciendo las tasas de interés, especialmente los créditos en los que existe participación de la Banca de Desarrollo.

Para ello definió tres ejes de acción para concentrar

los esfuerzos de la ABM: reducir el uso de efectivo y acelerar la digitalización, profundizar el acceso a los servicios bancarios para elevar la inclusión financiera e impulsar la integración del sistema bancario con el de nuestros principales socios comerciales.

Asimismo, recordó lo señalado por el estudio de la Fundación Espinosa Iglesias, que concluye que el poder vivir una vida financiera digital, es uno de los elementos más importantes que permiten la movilidad social de las personas. Ante ello, se continuará fomentando la inclusión digital, para lo cual la banca ha puesto la infraestructura para lograrlo y ofrece gratis cuentas digitales.

El ejecutivo señaló que siempre pueden y quieren ir mejorando en los pagos y los cobros digitales, a fin de que sean económicos, fáciles, a fin de traer efectivo, en la bolsa, para lo cual los bancos tienen que promoverlos y garantizar el acceso digital a través de diversos mecanismos, como son los celulares, complementando todo ello con educación financiera.

Sobre el tema de las tasas de interés, manifestó que la tasa de referencia es la que marca Banco de México (Banxico), la cual maneja como sea conveniente para la economía y el país, siendo el compromiso de la banca el controlar la sobretasa que aplica sobre ella, la cual está a su vez afectada por la competencia entre bancos bajo los canales tradicionales y los digitales, la seguridad jurídica, los esquemas de facilitación en el tema regulatorio, en los cuales todavía falta por evolucionar para poder disminuir más y hacer más competitivas las sobretasas.

“Todo eso está abonado a que la banca sea el principal promotor, de que las tasas sean lo más atractivas posible, porque nosotros lo que queremos es poder colocar más créditos, que eso es lo que tiene que hacer la banca para poder lograr su objetivo de poder seguir facilitando los créditos”, enumeró Romano Mussali. 

Banqueros impulsan tribunales especializados y menos uso de efectivo para ampliar el crédito

Por Mariel Zúñiga  Cortesía

El nuevo presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM), Emilio Romano Mussali, afirmó que el gremio bancario apuesta por fortalecer los tribunales mercantiles especializados, mejorar la mediación con usuarios y reducir el uso del efectivo para bancarizar más a la población. La meta: otorgar más crédito, con mejores tasas, en un entorno de mayor certidumbre jurídica y digitalización.



TRIBUNALES ESPECIALIZADOS, CLAVE PARA LA JUSTICIA PRONTA

La ABM no propone nuevos tribunales, sino fortalecer los existentes, sobre todo en materia mercantil y local. “La justicia que tarda 10 años ya no es justicia”, afirmó Romano Mussali, quien subrayó que el objetivo es tener jueces capacitados, recursos suficientes y procesos orales ágiles que den certeza a usuarios y bancos.

El mejor funcionamiento del sistema judicial, añadió, impulsaría el otorgamiento de más créditos y permitiría reducir las tasas de interés. Mejorar la atención al usuario y la mediación.

Romano Mussali quien también es director Ejecutivo y presidente del Consejo de Administración de Bank of America, reconoció que la banca debe mejorar el servicio y evitar litigios con los usuarios. Por ello, impulsarán esquemas de mediación más sólidos dentro de los propios bancos, fortalecerán la coordinación con Condusef y promoverán el arbitraje en controversias financieras.

“Nuestra prioridad es resolver los conflictos dentro de la esfera del banco. Somos un servicio, y queremos ser percibidos como tal”, subrayó.

MÁS CRÉDITO CON MENOS EFECTIVO Y MÁS DIGITALIZACIÓN

El nuevo líder de la ABM destacó que una de las mayores limitantes

para el crecimiento del crédito es el uso persistente del efectivo y la informalidad. Hizo un llamado a las empresas para bancarizarse y participar en el sistema formal, lo que les permitiría crecer, escalar y acceder a financiamiento más barato.

“Ese ahorro mal entendido, de no pagar impuestos o evitar la formalización, en realidad frena el crecimiento de las empresas”, dijo.

INTEGRACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL Y MEJORES PRÁCTICAS

Romano Mussali planteó que la banca mexicana debe alinearse con sus socios comerciales de América del Norte y la Unión Europea en materia de ciberseguridad, prevención de fraudes y transparencia. “Tenemos que importar y exportar las mejores prácticas del sistema financiero global”, afirmó.

LA BANCA COMO CIUDADANO EJEMPLAR

“La banca debe ser el mejor ciudadano posible”, señaló Romano al referirse al compromiso social del sector, destacando el papel de la Fundación Quiera para apoyar a niños en situación de calle y la necesidad de fortalecer su labor.

También hizo énfasis en la inclusión de género como prioridad, reconociendo que aún hay una deuda con las mujeres emprendedoras y trabajadoras, especialmente en el acceso a independencia financiera.

BAJA DE TASAS Y ENTORNO MACROECONÓMICO ESTABLE

El entorno económico de México es sólido, destacó el banquero, con inflación a la baja, estabilidad cambiaria y un Banco de México en ciclo descendente de tasas. Esta estabilidad macro, dijo, será clave para aprovechar el reacomodo de las cadenas globales y consolidar a México como un país desarrollado.

EL RETO: EXPANDIR EL CRÉDITO EN UN NUEVO ENTORNO

La banca está lista para ampliar su oferta y colocar más créditos, pero el reto sigue siendo el acceso, la información y la formalización de las empresas y personas. “Tenemos el mismo objetivo que el país: progreso económico, inclusión y crecimiento”, concluyó el banquero Romano Mussali. 

Va sistema financiero para impulsar el mercado interno

Por Mariel Zúñiga  Cortesía

**Disminuir efectivo y bancarizar a personas y PyMes*

**Y como efecto rebote: colocar más créditos*

**Apoyan Plan México*



La estrategia es disminuir el uso del efectivo y tratar de lograr mayor bancarización tanto en las personas físicas como en las PyMes, esto promoverá el acceso al financiamiento, y, también a impulsar la velocidad de su crecimiento, afirmaron banqueros miembros del Consejo de la Asociación de Bancos de México (ABM).

Tomás Ehrenberg, director de Banco “Ve Por Más” y Vicepresidente del Grupo A de la Asociación de Bancos de México ABM, afirmó que las PyMes contratan al 80 por ciento de las personas en el país, por lo que la apuesta es lograr la bancarización de éstas e impulsar su crecimiento y como consecuencia, también detonar el crecimiento del país.

DESAFÍO: IMPULSAR EL CRÉDITO HIPOTECARIO

Asimismo, Tomás Ehrenberg, afirmó que la bancarización de las personas y de las Pymes está vinculado al crecimiento “Si tú generas más empleo, porque lograste que las PyMES crezcan, te lleva a que el apetito por tomar un crédito para construir un hogar también se acelera”.

CRÉDITO HIPOTECARIO DECRECIÓ PERO MENOS QUE LA ECONOMÍA

Por otra parte, Manuel Romo, director de Banamex y también Vicepresidente de la ABM atribuyó la caída en la colocación del crédito hipotecario a la propia desaceleración económica del país, aunque aseveró: “proporcionalmente la caída es menor a la caída de la economía”.

Explicó que para entender el decrecimiento en la colocación de créditos hipotecarios hay que hacer cuentas de la proporción entre la desaceleración y el crecimiento del 2024 y el crecimiento que hubo este año y el múltiplo que da el crecimiento hipotecario.

“Entonces, para darte números, ¿por qué hubo una desaceleración? Hay una desaceleración, lo platicaba Emilio Romano. Entonces, el PIB creció en el primer trimestre del 2024: 1.8 por ciento contra el año anterior, mientras que este año creció 0.6%; entonces, 1.8 contra 0.6; es decir, tres veces menos.

“Por lo tanto, el crecimiento del portafolio, el número de créditos que hubo a abril del 25 disminuyó contra el año pasado. Pero la disminución no fue tres veces, cayó 7.1 por ciento respecto al mismo año del año pasado. Entonces, proporcionalmente la caída es menor a la caída de la economía”.

Y abundó en que el otro factor que es importante a tomar en cuenta es la incertidumbre, como fenómeno global.

“Más allá de la desaceleración-- porque la gente que va a comprar una no se aíslan de las noticias que hay en el mundo. Entonces, cuando vas a tomar la decisión de tomar una hipoteca para comprar una casa claro que te afecta, ¿no? “

ABM APOYA PLAN MÉXICO Y AL PLAN DE VIVIENDA PARA EL BIENESTAR

Romo precisó que la ABM impulsará el Plan México y están comprometidos con el programa Vivienda para el Bienestar, -dentro del Plan México-. Para ello, explayó, colaboran con Infonavit también para desarrollar mejoras a los productos hipotecarios.

“Creo que definitivamente, nada más subrayando lo que comentaba Tom, estamos absolutamente comprometidos porque es un producto que sabemos que hay una necesidad muy importante en el país, hay un déficit de vivienda y tenemos que ver cómo podemos apoyar con hipotecario a la compra”. 

Choque arancelario mitigado por el T-MEC

Por Víctor M Ortíz Niño  Cortesía



Gabriela Soni, Chief Investment Officer, México, Chief Investment Officer, Emerging Markets Americas, en UBS México.



Alejo Czerwonko, Chief Investment Officer, Emerging Markets Americas, en UBS México.

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, anunció un arancel del 30 por ciento a las importaciones procedentes de México, a partir del 1 de agosto; sin embargo, las exportaciones mexicanas que cumplan con Tratado Comercial México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) permanecerán exentas de estos aranceles, señalan Gabriela Soni, Chief Investment Officer, y Alejo Czerwonko, Chief Investment Officer, Emerging Markets Americas, en UBS México.

En plática con Multimedia en Concreto señalaron que de esta forma se limita significativamente el impacto de la amenaza arancelaria, ya que aproximadamente el 90 por ciento de las exportaciones mexicanas a los EE. UU. cumplen con el T-MEC, o ya están cubiertas por acuerdos sectoriales, como automóviles y autopartes.

Consideran que es poco probable que antes de la próxima revisión del T-MEC, México responda de manera disruptiva, a fin de salvaguardar el acceso preferencial al mercado y evitar una escalada de tensiones.

También señalaron que la administración estadounidense se ha centrado en tres áreas principales en su relación con México: la migración, el narcotráfico y el comercio, opinando que, en las tres, el gobierno mexicano se está moviendo en la dirección correcta, aunque es probable que surjan tensiones periódicas; sin embargo, los líderes de ambos países tienen incentivos para seguir avanzando conjuntamente y mantener una relación constructiva. Sobre la migración, señalaron que se tienen avances claros, ya que los cruces fronterizos no autorizados en la frontera entre Estados Unidos y México han disminuido drásticamente en el último año,

lo que refleja una aplicación más estricta de la ley y una mejor coordinación bilateral.

En relación a la delincuencia organizada indicaron que el tráfico de drogas, especialmente el fentanilo, sigue siendo una de las principales preocupaciones de la administración estadounidense, como se destaca en la carta del presidente Trump enviada a la presidenta Sheinbaum; sin embargo, el aumento de la presión de Washington parece estar impulsando un cambio en la estrategia de seguridad de México.

Acotaron que, si bien estos primeros pasos son alentadores, el desafío es complejo y el progreso llevará tiempo. Aun así, el renovado enfoque de México debería permitirle ofrecer “concesiones” para ayudar a aliviar las preocupaciones de Estados Unidos.

Para el caso del comercio, manifestaron que es un compromiso constructivo ya que los informes de los medios indican que los funcionarios de la Casa Blanca han aclarado que las exportaciones que cumplan con el T-MEC permanecerán exentas de los aranceles estadounidenses y que el arancel del 30 por ciento se aplicaría solo a una pequeña parte del comercio fuera de las reglas de origen del T-MEC.

“Esperamos que el acuerdo permanezca en vigor, incluso si las negociaciones traen mayores exigencias de Estados Unidos en áreas como las normas laborales, la política energética, el transbordo y la cooperación en materia de seguridad” consideraron Gabriela Soni y Alejo Czerwonko.

Meor “le apuesta” a Tijuana e invertirá 800 mddls en 7 años



Por En Concreto



Cortesía

• *Puso en marcha su cuarto proyecto industrial en la ciudad fronteriza*



La empresa mexicana de bienes y raíces Meor puso en marcha su cuarto proyecto industrial Hubspark Tech Campus para la industria manufacturera y logística en la ciudad de Tijuana, así apuesta a consolidarse en esa ciudad fronteriza e invertirá 800 millones de dólares en siete años.

En entrevista con medios de comunicación Jonathan Pomerantz señaló que el proyecto consta de cinco etapas, en la primera etapa, el monto de inversión son 150 millones de dólares.

El parque en su totalidad va a tener aproximadamente 650 mil metros cuadrados de área rentable, que van a estar posicionados en 167 hectáreas y “estamos estimando una inversión total de 800 millones de dólares, que van a estar completados aproximadamente en siete años”.

La idea explicó Pomerantz, “es hacer un ecosistema empresarial dentro de nuestros parques industriales que brinde soluciones integrales y apoyar a las empresas más que sólo con ubicación e infraestructura física”.

Tijuana dijo el director de inversiones de Meor tiene ubicación estratégica, un ecosistema industrial en crecimiento y el sector privado, la academia y el gobierno trabajan de manera conjunta.

Añadió que en materia de empleo se generarán seis mil “cuando este funcionado al 100 por ciento”. Al momento en la primera etapa se han generado mil 500 puestos de trabajo. “Tenemos mucha confianza en la ciudad y queremos estar aquí a largo plazo”, señaló.

“Una vez concluido este nuevo desarrollo, Meor habrá canalizado una inversión de aproximadamente mil 200 millones de dólares en Tijuana de 2018 a 2032 en naves industriales”, apunto Pomerantz.

De todos los proyectos que tiene Meor en el país, Tijuana representa alrededor del 60 por ciento.

MEJOR DINAMISMO PARA SEGUNDO SEMESTRE

A decir del director de desarrollo económico de Tijuana Pedro Montejo 60 empresas de origen estadounidense frenaron sus planes de expansión, a lo que Pomerantz señaló que esperan un mejor segundo semestre.

“Definitivamente el contexto internacional todos lo conocemos, pero desde el mes de abril hemos visto una recuperación importante en los mercados. Las ventajas competitivas que tiene el país no las va a perder, esté quien esté en la administración en cualquier país en Estados Unidos o acá.

En México somos extremadamente competitivos, tenemos mano de obra calificada, cada vez estamos participando en una cadena de valor agregado más alta y eso no lo vamos a perder.”

Añadió que en tiempos anteriores ya ha sucedido “la reorganización comercial que está sucediendo en este momento no va a ser otra cosa más que fortalecer la posición y la ventaja competitiva que tiene México con sus socios del norte”.

Expuso que en todas las industrias hay ciclos. Estamos saliendo de un ciclo que fue un poquito más lento, pero ni siquiera fue un ciclo bajo, fue un ciclo en donde se dio una pequeña pausa, natural después de un año tan electoral como fue el año pasado y después de todo este tema de Trump.

Definitivamente estamos viendo un aumento muy considerable en las empresas que están viniendo a preguntar, que están haciendo visitas, que están haciendo recorridos, que nos están pidiendo propuestas.

Tijuana es una ciudad fronteriza con uno de los mejores fundamentos que tenemos en el país. Es una ciudad que tiene un ecosistema industrial muy bien desarrollado. No podemos dejar de lado que es vecino de la quinta economía más grande del mundo, que es California, con una importancia de exportación muy grande, tanto en manufactura como en logística y habrá empresas que se posicionan por acá.

MEOR VA POR 1 MILLÓN DE M2

Con base en el nuevo panorama, Meor ha definido una nueva estrategia de expansión enfocada en la adquisición de parques industriales estabilizados, es decir, propiedades ya construidas y arrendadas.

La firma destinará 1,000 millones de dólares durante los próximos siete años, de los cuales 300 millones de dólares se invertirán entre el 2025 y el 2026.

Ven 2º semestre más promisorio para parques industriales

 Por En Concreto

 Cortesía



JONATHAN POMERANTZ

Director Comercial de **Meor**



SAMUEL CAMPOS

Director Ejecutivo de **Newmark México**

Especialistas consultados de Newmark y Meor coincidieron en que el segundo semestre será mejor para el mercado, que se puede potenciar, si México aumenta su integración comercial con el país del norte: Canadá.

En Concreto reunió a Samuel Campos, Director Ejecutivo de Newmark Latinoamérica y Jonathan Pomerantz, Director Comercial de Meor para hablar sobre el destino del nearshoring. Allí el director de Newmark para Latinoamérica fue tajante: “creo que el nearshoring ya se murió”.

Y añadió: esto no quiere decir que el comercio bilateral no siga, las razones que dieron origen al nearshoring de atacar de una manera más integral el mercado norteamericano desapareció con Trump, porque en lugar de seguir fomentado esta relación intrarregional trata de que todo se produzca y consuma en Estados Unidos.

Así Jonathan Pomerantz sugirió incrementar la integración comercial con Canadá que solo es de 39%, por ejemplo, dijo que en la región de Asia el comercio intrarregional es de 70%, en Europa del 60% y vemos en Norteamérica que hay la oportunidad de subir a 55% el intercambio regional lo que apuntala las economías.

En su turno, Jonathan Pomerantz, director Comercial de Meor señaló que ahora tiene puesta su mira en el corredor de Cuautitlán en el Estado de México, no está relacionado con nearshoring sino es un tema logístico, no depende de Trump es una inversión atemporal este mercado va a seguir fuerte y solido

Señaló que la palabra nearshoring o como se nombre en adelante el fenómeno económico es lo de menos lo importante es que ve que habrá inversión.

Y expuso: si tú te vas al norte del país Tijuana, Ciudad Juárez o Reynosa llevamos haciendo esto 40 años constantemente empresas se relocalizan en la frontera y como en todos hay ciclos este ciclo alta demanda le llamamos nearshoring.

Pero realmente lo que México tiene son bases económicas fundamentales y muchos países producen o almacenan sus bienes de este lado de la frontera qué más da la palabra.

Pomerantz adelantó que en Tijuana preparan un anuncio importante de inversión en el sector industrial 

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

 Ahorro de agua



HU LIFESTYLE
INSPIRADO EN TI



CMIC propone elevar de manera gradual gasto en infraestructura

Por En Concreto  Cortesía



cimiento sobre el que se construye el México del futuro: Competitivo, incluyente, moderno y resiliente. En la CMIC estamos listos para impulsar los proyectos que nos posicionen como una potencia logística, industrial y social”, concluyó Méndez Jaled.

Decálogo CMIC para el crecimiento de la infraestructura en México

- Incremento gradual de 2026 a 2030 y sostenido de la inversión pública, en colaboración con el sector privado hasta alcanzar el 6% del PIB.
- Creación de un organismo o instituto encargado de la planeación del desarrollo de infraestructura del país a corto, mediano y largo plazo.
- Incrementar significativamente los recursos destinados al mantenimiento de la infraestructura existente.
- Fomentar mecanismos transparentes de coinversión público-privada que asegure el financiamiento de proyectos estratégicos.
- Promover ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público las necesidades de infraestructura para que sean consideradas en la elaboración del Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2026.
- Colaboraremos con la Secretaría Anticorrupción y Buen Gobierno en el establecimiento de un marco legal justo y claro.
- Impulsaremos mecanismos de transparencia para que las dependencias y entidades de los tres niveles del gobierno publiquen un informe mensual del avance físico y financiero de sus programas de obra pública.
- Fortalecer la Hacienda Pública en coordinación con los sectores productivos, con el objetivo de reducir la fuga recaudatoria mediante el combate a la informalidad, la evasión fiscal y la eliminación de privilegios fiscales injustificados, entre otras medidas.
- Continuaremos haciendo énfasis en la participación de las empresas constructoras formales en la ejecución de obras públicas, aprovechando su experiencia técnica, maquinaria especializada y personal capacitado.
- Continuaremos respaldando el Plan de Infraestructura impulsado por la presidenta Claudia Sheinbaum, promoviendo esquemas de colaboración público-privada bajo principios de transparencia. 

El presidente nacional de la CMIC, Luis Méndez Jaled, señaló la necesidad de elevar de manera progresiva y sostenida la inversión pública en infraestructura.

La propuesta central de la CMIC consiste en elevar ese porcentaje a 2.5% en 2026 y complementarlo con 1.5% proveniente de inversión privada, con el objetivo de alcanzar un total del 4% del PIB el próximo año. Esta cifra escalaría gradualmente hasta representar 6% del PIB en 2030.

“La variable económica más poderosa para impulsar el mercado interno, acelerar el crecimiento del PIB y fortalecer la competitividad es la inversión en infraestructura física y estratégica”, expuso el presidente de la CMIC.

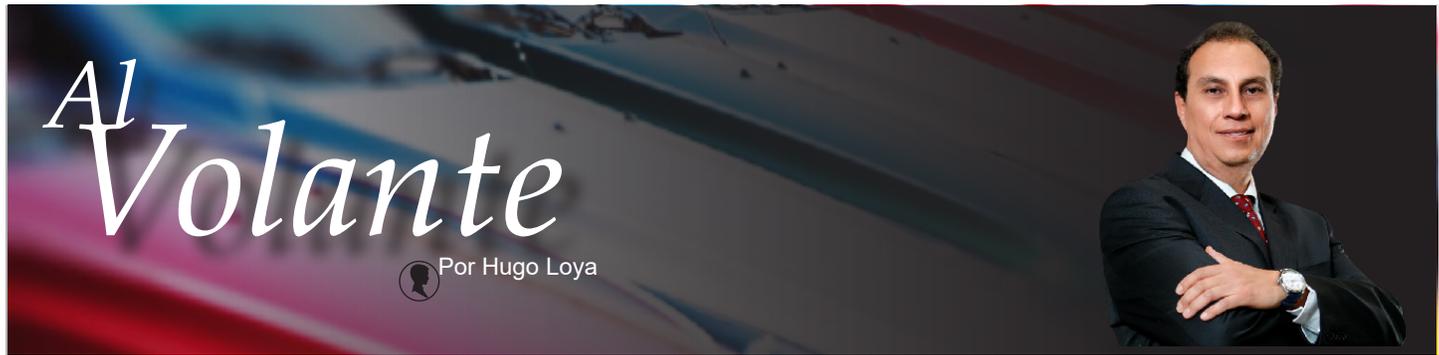
Y añadió: “La infraestructura es el catalizador del desarrollo nacional. No solo mejora la conectividad y la competitividad, sino que también genera empleos, promueve el bienestar y reduce brechas sociales y económicas”.

Méndez Jaled apuntó que esta estrategia debe estar acompañada de una planeación rigurosa, mecanismos de evaluación y transparencia que aseguren el impacto social y la resiliencia de los proyectos.

A continuación, seis beneficios clave que identifica la CMIC en la inversión en infraestructura:

- Impulsa el crecimiento económico regional y nacional
- Genera empleos directos e indirectos
- Mejora la calidad de vida y el bienestar social
- Fortalece la competitividad y la atracción de inversión productiva
- Incrementa la recaudación fiscal
- Cierra brechas estructurales en sectores logísticos, energéticos y sociales

“La infraestructura no debe entenderse como una carga presupuestaria, sino como el



Al Volante

Por Hugo Loya

Recientemente le preguntaron a la presidenta Claudia Sheinbaum sobre los avances en la producción de los autos eléctricos que anunció desde que entró a gobernar con el proyecto Olinia, a lo que la mandataria dijo que va muy bien, que el grupo de especialistas siguen trabajando y que pronto se darán buenas noticias al respecto.

Esta respuesta provocó esperanza en muchos consumidores que necesitan un vehículo económico y eficiente para transportarse todos los días a sus trabajo y de regreso, porque el sistema de transporte público en ciudades como la de México ya no es suficiente para la cantidad de personas que lo usan todos los días.

Sin embargo, y según las declaraciones de la Presidenta, seguramente todavía falte mucho tiempo para que este sueño del gobierno se haga una realidad; la buena noticia es que este compromiso puede favorecer a todo el sector automotriz e incluso a los consumidores que buscan alternativas de movilidad eficientes y que no tengan un gran impacto al medio ambiente.

Una de las mayores quejas de los participantes de la industria automotriz es la falta de infraestructura para que puedan circular más autos eléctricos e híbridos en el país. La gente aún tiene resistencia al cambio y pasar de un vehículo a gasolina a uno totalmente eléctrico y las razones fundamentales son la desconfianza para usar un vehículo eléctrico y no poderlo cargar en viajes largos o por un uso constante, y también el costo de este tipo de autos.

Es cierto que, los costos han venido bajando y que también se ha incrementado la oferta de autos eléctricos y afortunadamente hay más valientes que sí quieren probar y hacer el cambio. Ahora, vemos a

compañías como Chevrolet que están buscando la manera de ofrecer vehículos más asequibles para la gente y recientemente presentó su nueva versión del famoso Spark, ahora totalmente eléctrico.

Un vehículo que costará menos de 500 mil pesos, compacto y con un diseño totalmente diferente a lo que conocíamos del Spark. Esta nueva versión quiere competir fuerte a la embestida china de marcas que llegaron con opciones muy interesantes en diseño, tecnología y principalmente precios. Es por ello que, vemos más autos de marcas como BYD, que están dominando el segmento de los eléctricos y seguramente traerán vehículos más económicos y totalmente eléctricos para el mercado mexicano.

Así, el que la presidenta Claudia Sheinbaum señalara que el proyecto Olinia siga en marcha es una buena señal para estas empresas que siguen apostando a la tecnología eléctrica y que pronto veremos más modelos a costos razonables para que la gente pueda, no solo cambiar su vehículo a gasolina, sino que pruebe la tecnología eléctrica que ofrece, año con año, más bondades y va quitando el miedo a los consumidores que aún no la han probado.

China se está convirtiendo en la líder mundial en la producción de vehículos eléctricos, está ganando la batalla a muchas compañías estadounidenses y europeas, además de que México se ha convertido en un mercado muy atractivo para la comercialización de estos vehículos nuevos. Así que no importa si Olinia no se concreta en el corto plazo, la señal es que habrá apoyos para la producción, comercialización e infraestructura de vehículos eléctricos en México. ¿Se animarían a comprar un eléctrico? **C**



Guelaguetza experiencia imperdible: Sectur



Por Galo Ramírez



Cortesía

•Se desplegó una estrategia que permite hacer turismo cultural sostenible y generador de prosperidad compartida.



La secretaria de Turismo, Josefina Rodríguez Zamora, celebró la organización de la Guelaguetza 2025 y la calificó como una experiencia imperdible para cualquier mexicano, al reconocer que en la administración del gobernador Salomón Jara Cruz, Oaxaca se ha desplegado una estrategia que permite hacer turismo cultural sostenible y generador de prosperidad compartida.

Al acudir como invitada a la celebración del primer Lunes del Cerro dentro de los festejos de la Guelaguetza de este año, la funcionaria anunció que Oaxaca ha sido considerada en la organización del Mundial de Fútbol, se invertirá para construir el tranvía turístico de la capital este año y la empresa ADO tendrá una ruta permanente a pueblos mágicos.

Mencionó que este año, asistieron la embajadora de Francia en México, Delphine Borione; la y el gobernador de Veracruz y Baja California, Rocío Nahle y Víctor Cossío; el ministro presidente electo de la Suprema Corte, Hugo Aguilar; así como la directora de Relaciones Intergubernamentales del gobierno de la República, Leticia Rodríguez, y la empresaria Altigracia Gómez Sierra.

La secretaria de Turismo dijo que vivir la Guelaguetza es una experiencia inolvidable, “hago este llamado para que todas y todos los mexicanos no solo presencien esta fiesta cultural con profundas raíces en los pueblos originarios, sino que se sumerjan en las tradiciones, cultura e historia que le dan sustento”.

Hizo un reconocimiento al gobernador Jara Cruz por el impulsó que le ha dado al turismo sostenible como una estrategia de crecimiento y desarrollo con prosperidad compartida.

“Es extraordinaria organización de la Guelaguetza, hoy la capital se puede caminar tranquilamente y en orden, con un zócalo limpio y sin estar tomado por plantones que alejaban al turista, y se ha desplegado al turismo”.

Oaxaca destaca en Turismo

Detalló las acciones previstas por la federación para Oaxaca, como la decisión de que inicie aquí un nuevo modelo para la certificación de los guías de turismo del país. En la entidad, se podrán capacitar en el Tecnológico de Oaxaca, con una reducción de costos que baja de 40 mil pesos que cobra la Sectur por el diplomado de 560 horas a un cobro de 5 mil pesos; en el caso de los estudiantes será de 2 mil 500 pesos.

Por lo que toca al turismo comunitario, se trabaja con la UNESCO para que Oaxaca pueda inaugurar sus primeras ocho guías de experiencias comunitarias, con mecanismos de digitalización y construcción de infraestructura para comercializarlas más adelante en los tianguis turísticos.

La secretaria mencionó que se ha ubicado un polígono de 27



municipios en la Sierra de Juárez para enfocar esfuerzos y apuntalar el crecimiento turístico con promoción, equipamiento e infraestructura que permitan su consolidación.

De igual forma se trabaja con las rutas de color para pintar alrededor de siete municipios, a fin de consolidar los objetivos del Plan México de fortalecer y aumentar el consumo y proveeduría local.

Informó que la Sectur hizo un catálogo de artesanos y productos agroalimenticios y también textiles, para insertarlos en la cadena de los hoteles y las grandes cadenas, a fin de que éstos les compren cerca de 350 productos, desde toallas y sábanas, en vez de adquirir productos extranjeros, lo que busca posicionar la producción local en el ámbito nacional, muchos de los cuales tendrá el sello Hecho en México.

Por lo que toca al Mundial de Fútbol, la secretaria de Turismo explicó que se adquirieron los derechos de transmisión en cinco pueblos mágicos y en la capital se desarrollarán festivales gastronómicos, además de que Oaxaca estará presente con sus platillos ancestrales en el evento de Cocina Gastronómica de México a instalar en el Campo Marte.

Invitó a la población a acudir a Oaxaca y disfrutar de sus diferentes actividades en este verano, en el que se espera la visita de más de 650,000 turistas en todos sus destinos turísticos, con nuevas oportunidades de transportación, como la ruta permanente que abrió ADO desde el zócalo de la Ciudad de México hasta las diferentes rutas mezcalera y textil que permitirá derramas económicas en sus pueblos mágicos.

La secretaria aseguró que esta diversificación de servicios no promueve la gentrificación, porque el turismo es generador de prosperidad compartida, en el que nadie se queda atrás, prueba de ello es que entre el 2018 y 2024, cerca de 5 millones de personas salieron de la pobreza extrema y 900,000 fueron a través de una actividad turística.

Oaxaca fortalece lazos de cooperación internacional

Como parte del fortalecimiento de los lazos de cooperación internacional y del reconocimiento a la riqueza cultural y productiva de Oaxaca, este lunes se contó con la presencia en la entidad de los embajadores de Francia en México, Delphine Borione; de Dinamarca, Kim Højlund Christensen; de Uruguay, Santiago Wins Arnábal y del consejero Político de la Embajada de Italia en México, Emanuele D'Andrassi.

Durante la mañana, las y los representantes diplomáticos asistieron a la edición matutina de la Guelaguetza 2025, encabezada por el Gobernador del Estado, Salomón Jara Cruz en compañía de la Presidenta Honoraria del Sistema para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF) Oaxaca, Irma Bolaños Quijano y presidida por la representante de la Diosa Centéolt 2025, Patricia Casiano Zaragoza.

En este emblemático encuentro, apreciaron la riqueza cultural, la música, danza y vestimenta tradicional de los 16 pueblos originarios y del pueblo afromexicano, que hacen de la Guelaguetza una de las celebraciones más importantes del país.

Posteriormente, los Embajadores y el Consejero Político, realizaron un recorrido por la Feria del Mezcal 2025 y visitaron los pabellones de Artesanías, Café y Agroindustriales, donde conocieron de cerca la creatividad, identidad y calidad de los productos elaborados por manos oaxaqueñas.

Su presencia reafirma los lazos de amistad y colaboración internacional, generando así vínculos que promuevan el desarrollo económico de Oaxaca, el posicionamiento de sus productos en nuevos mercados y la proyección global de su diversidad cultural y riqueza productiva. 

COLABORACIÓN ESPECIAL

El Mercado Residencial en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (2T2025)

Por Justino Mata Moreno, Director de Consultoría de Tinsa

AGUA CDMX

Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos

Gentrificación en México: entre el auge urbano y la urgencia de decisiones informadas

Por María Carolina Quintero, directora de Comunicaciones en Propiedades.com

El Mercado Residencial en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (2T2025)

Por Justino Mata Moreno, Director de Consultoría de Tinsa



Al cierre del segundo trimestre de 2025, el mercado residencial en la Ciudad de México y su zona metropolitana presenta un contraste entre la recuperación y contracción en distintos indicadores.

PANORAMA GENERAL (ZONA METROPOLITANA)

- **Unidades Vendidas:** Se observa una recuperación en el número de unidades vendidas, pasando de +6,700 en el primer trimestre de 2025 a +7,500 unidades en el segundo trimestre de 2025. Esto representa un crecimiento anual del 4% en comparación con las 7,280 unidades registradas en el 2T2024.
- **Precios:** El valor por metro cuadrado ha mostrado un crecimiento anual del 11% en los últimos cuatro trimestres. El promedio para toda la zona metropolitana se situó en \$51,000 pesos por metro cuadrado al cierre del 2T2025, en contraste con los \$46,500 pesos por metro cuadrado del 2T2024.
- **Stock Disponible:** El inventario total disponible ascendió a +47.4K unidades, lo que significa una contracción del -8% respecto al mismo trimestre de 2024.
- **Proyectos activos:** También se registró una baja del 10% en el total de proyectos activos, con 1,450 proyectos en el 2T2025, frente a los 1,613 proyectos del 2T2024.

ANÁLISIS ESPECÍFICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO

- **Unidades Vendidas:** A diferencia de la Zona Metropolitana, la Ciudad de México experimentó una contracción del 5% en las unidades vendidas en el 2T2025 respecto al 2T2024. Se vendieron 3,109 unidades en este período, lo que representa 51 unidades menos que las 3,160 unidades vendidas en el 1T2025.
- **Precios por Metro Cuadrado:** El precio promedio por metro cuadrado en la Ciudad de México mostró un crecimiento del 8%, cerrando con una media de \$73,154 pesos por metro cuadrado. Este crecimiento supera el promedio anual del 5% observado en 2023.
- **Unidades Disponibles:** El stock disponible en la Ciudad de México fue de poco más de 21,900 unidades, con una reducción anual del 11%.
- **Proyectos Activos:** El número de proyectos activos disminuyó en un -14%, contabilizando 1,099 proyectos en el 2T2025, en comparación con los más de 1,271 proyectos del 2T2024.

DESEMPEÑO POR CORREDORES Y MUNICIPIOS

- La recuperación en el número de unidades vendidas en la Zona Metropolitana se observó principalmente en los municipios conurbados del Estado de México e Hidalgo.
- **Corredor Norte:** Compuesto por municipios como



Coacalco, Cuautitlán y Ecatepec, mostró una fuerte recuperación en unidades vendidas, superando las 3,500 unidades en el 2T2025. Su valor promedio por metro cuadrado es el más competitivo, con una media de \$19,914 pesos por metro cuadrado.

- Corredor Centro: Presenta una tendencia a la baja desde el 4T2024, con un desplazamiento total de 1,673 unidades. Sin embargo, su valor unitario por metro cuadrado ha crecido de forma acelerada, superando los \$69,000 pesos.

- Corredor Poniente: Registra una recuperación paulatina desde el 4T2024, con más de 1,275 unidades vendidas. Se mantiene como líder en valor unitario, con \$72,626 pesos por metro cuadrado.

- Corredores Sur y Oriente: Mantienen una estabilización en las unidades vendidas.

- Zumpango: Se convirtió en el municipio con el mayor número de unidades desplazadas en el 2T2025, con 1,034 unidades, lo que representa el 13.6% del total de la Ciudad de México y zona conurbada. El 86% de su stock disponible se concentra en vivienda tradicional, con valores por debajo del millón de pesos.

- Cuauhtémoc: Ocupa el segundo lugar en unidades desplazadas con 939 unidades, un 12.4% del total.

- Las mayores absorciones mensuales se concentran en viviendas con rangos de tamaño de 40 a 60 m² y en segundo lugar de 60 a 80 m².

- Zonas como Polanco, Reforma, Condesa y Roma mantienen los valores más altos por metro cuadrado.

LOS SEGMENTOS TRADICIONAL Y MEDIO MANTIENEN UNA IMPORTANTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO RESIDENCIAL.

Esta oportunidad se destaca por los siguientes puntos:

- Concentración de la Recuperación de Ventas: La recuperación en cuanto a las unidades vendidas se concentra en los segmentos medios y tradicionales.

- Demanda Acumulada y la reducción del inventario en estos segmentos: A pesar de la recuperación en ventas en estos segmentos, el número de proyectos que se incorporan al mercado frente a los que se venden mantiene una tendencia negativa. Esto indica que el inventario se está agotando.

- Áreas de Oportunidad para Nuevo Inventario: La situación anterior sugiere que existen áreas de oportunidad para incorporar nuevos inventarios en estos segmentos, lo que permitiría recuperar la demanda que se sigue acumulando en los últimos años.

DESEMPEÑO EN ZONAS ESTRATÉGICAS:

o La fuerte recuperación en el número de unidades vendidas en la Zona Metropolitana se observó principalmente en los municipios conurbados del Estado de México e Hidalgo.

o El Corredor Norte (incluyendo municipios como Coacalco, Cuautitlán, Ecatepec, Zumpango, etc.) mostró una muy fuerte recuperación de unidades vendidas, superando las 3,500 unidades en el 2T2025, y ofrece el valor por metro cuadrado más competitivo con una media de \$19,914 pesos.

o Zumpango se convirtió en el municipio con el mayor número de unidades desplazadas (1,034 unidades, 13.6% del total), donde el 86% de su stock disponible se concentra en vivienda tipo tradicional (con valores por debajo del millón de pesos). Además, el 77% de la vivienda desplazada en Zumpango fue tradicional y el 22% fue vivienda media. **G**

Gentrificación en México: entre el auge urbano y la urgencia de decisiones informadas

Por María Carolina Quintero, directora de Comunicaciones en Propiedades.com



En las últimas semanas, la gentrificación ha sido tema de conversación en medios, redes sociales y sobremesas. Y no es para menos: este fenómeno, tan complejo como inevitable en el crecimiento urbano, está reconfigurando no solo el paisaje de nuestras ciudades, sino también las dinámicas sociales, económicas y de acceso a la vivienda.

Desde Propiedades.com decidimos observar el fenómeno desde donde mejor sabemos hacerlo: los datos. Analizamos la evolución de precios de venta y renta en las principales ciudades del país (Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Mérida) durante la última década, y los hallazgos son contundentes: colonias tradicionalmente habitacionales han duplicado, e incluso triplicado, su valor.

Solo por dar un ejemplo, en la colonia Juárez de la CDMX, los precios de renta crecieron 140% y los de venta 115% en diez años. En el Barrio Antiguo de Monterrey, la plusvalía llegó al 180% en venta y al 160% en renta. La Americana en Guadalajara mostró incrementos de 120% y 110% respectivamente, mientras que Temozón en Mérida se disparó con más del 100% en ambos rubros.

Pero lo más interesante no es solo el crecimiento, sino cuándo ocurrió: gran parte de este repunte se dio después de 2020, un año que no solo marcó una pandemia, sino también una aceleración en la transformación de las ciudades. La vivienda volvió a cobrar una importancia central, no solo como espacio físico, sino como activo estratégico.

Este crecimiento, sin embargo, viene con tensiones. Porque aunque la gentrificación puede traer inversión, recuperación de espacios y mejoras urbanas, también plantea preguntas difíciles sobre el acceso, la equidad y la sostenibilidad social.

Lo que muestran nuestros datos es que no se trata de un fenómeno aislado, sino de una tendencia estructural que requiere comprensión y gestión. ¿Qué colonias están atrayendo más inversión? ¿Qué perfiles de vivienda se están encareciendo más? ¿Quién está siendo desplazado y quién está llegando? Estas no son preguntas retóricas, son puntos de partida para diseñar políticas públicas más justas, modelos de desarrollo más equilibrados y estrategias de mercado más responsables.

Desde Propiedades.com creemos firmemente que los datos deben estar al servicio del debate público. Entender cómo cambian nuestras ciudades no es solo tarea de urbanistas o economistas; es responsabilidad compartida entre ciudadanos, desarrolladores, autoridades y plataformas como la nuestra.

La gentrificación no se detendrá, pero sí podemos decidir cómo queremos que se dé. Y eso empieza por mirar los datos, reconocer las señales y tomar decisiones que no solo respondan a la demanda del presente, sino también a las necesidades del futuro. **G**

AGUA CDMX



Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos

El Ing. Nabor Carrillo propuso aprovechar los manantiales y el lago de Texcoco para almacenar agua y evitar inundaciones.

Otra visión apostaba por grandes obras para traer agua de otras cuencas como Lerma y Cutzamala, y por drenar el valle.

Este último modelo prevaleció, pero una vez instaurado fue irreversible. Cuando dejó de funcionar por su alto costo, las obras se paralizaron. Ejemplo: el acuaférico en 1997, detenido pese a estar a la mitad.

Hoy se intentan soluciones simbólicas como la cosecha de agua o la infiltración, mientras el drenaje sigue dependiendo de las presas del poniente, interceptores y el Gran Canal. El desazolve y mantenimiento deben hacerse antes de la temporada de lluvias, no durante.

El verano es complicado para la Ciudad de México. Un día se inundan amplios sectores de la ciudad al tiempo que escasea el agua potable en muchas colonias.

La CDMX siempre ha tenido una relación compleja con el agua. La civilización prosperó en este valle alto y cerrado porque había agua dulce, aunque Texcoco, el lago más grande, siempre fue salobre.

Los aztecas no se equivocaron. Una gran urbe como Tenochtitlán sólo pudo prosperar, en una latitud casi tropical, por estar a 2,000 metros sobre el nivel del mar. En la costa, las enfermedades transmitidas por moscos hubieran diezmando la población.

Los poblados ribereños como Coyoacán, Xochimilco, Mixquic, Chiconautla, Cuautitlán o Popotla vivían en armonía con los lagos, manantiales y ríos, pero tenían muy poca población.

Los aztecas eran guerreros y expansionistas. Al crecer su ciudad, empezaron a tener inundaciones provenientes del lago de Texcoco. Construyeron el albardón de Nezahualcóyotl después de que, en el reinado de Moctezuma Ilhuicamina, se anegó toda la ciudad. Esta obra fue considerada la obra hidráulica más importante de los pueblos indígenas.

Los españoles intentaron evacuar las aguas del valle hacia el Golfo de México. Enrico Martínez diseñó y construyó el Tajo de Nochistongo, que junto con el Gran Canal de Porfirio Díaz, sigue funcionando.

El agua potable se tomaba de ríos y manantiales. La perforación de pozos comenzó en la Colonia, pero se intensificó en el siglo XX. En los años 50, el crecimiento urbano acelerado generó debate:

Datos actuales:

CDMX consume 33.4 m³/s:

15.9 de pozos

12.8 del sistema Lerma-Cutzamala

4.7 de ríos/manantiales

Con buena administración, hay agua suficiente para 300 litros diarios por persona (el doble del estándar internacional).

La población de CDMX disminuye.

La escasez no es real, es consecuencia de:

Fugas

Mala distribución

Sobreexplotación del acuífero

Solo se trata el 10% del total consumido (3.4 m³/s)

Problemas institucionales:

Tesorería cobra, Secretaría de Gestión del Agua administra → responsabilidades diluidas

Recaudación en descenso

No hay organismo integral que administre el agua

Situación crítica:

Solo 23% de las tomas tiene agua todo el tiempo

Muchas edificaciones se abastecen con pipas controladas por mafias

Incluso el aeropuerto usa pipas pese a estar conectado a la red

Urgencia:

La ciudad debe ordenar su sistema, o las crisis de desabasto e inundaciones seguirán agravándose cada verano.

Propuesta:

Crear un plan a 30 años bien pensado, ambicioso y de largo plazo

Rescatar ríos y lagos como símbolo y solución integral

Ejemplo: rescatar el río de la Piedad (hoy Viaducto) e inundar el lago de Texcoco

Reflexión final:

Muchas ciudades lo están haciendo. ¿Por qué no la nuestra? 

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 CrediResidencial 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)	\$10,441.40	Aforo <=80%: \$8,808.00 Aforo >80%: \$10,539.00	\$12,147.00
Aforo Máximo	90% Tradicional 95% Apoyo Infonavit y Cofinaviado 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	\$20,882.80	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	DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. *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: Aforo <=80%: 16 años 5 meses Aforo >80%: 16 años 4 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 mayo 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 prepagó, 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%
12.7%	15.10%	11.8%	10.5%
\$24,676.00	\$20,485.45	\$19,855.00	\$19,293.00
<ul style="list-style-type: none"> - 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 Banamex - Plazos disponibles: 10, 15 y 20 años - Aplican términos y condiciones - Consulta condiciones de contratación en www.banamex.com * Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) \$ 1,000,000.00 y Resto de la República \$ 750,000.00 ** Comisión Contratación – crédito 1% para Adquisición, 0.5% Apoyo Infonavit y Cofinavit 	<p>DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. * Con nuestras opciones de crédito pagas más a capital desde el inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> * 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>NOTA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Datos calculados con tasa de interés fija anual del 9.50% 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 <p>LEGALES</p> <p>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. Sujeto al cumplimiento de los requisitos necesarios para su contratación y a la revisión del historial crediticio actualizado del solicitante.</p>	<p>DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.vepomas.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 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	DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. *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 prepago, 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 Banamex - Plazos único de 20 años - Aplican términos y condiciones - Consulta condiciones de contratación en www.banamex.com * Valor Mínimo de Vivienda: Macroplaza (CDMX, GDL y MTY) \$ 1,000,000.00 y Resto de la República \$ 750,000.00 ** Comisión Contratación – crédito 1% para Adquisición, 0.5% Apoyo Infonavit y Cofinavit

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

- Asegurate de informarte bien sobre cómo crecerán los pagos para que puedas planear a futuro.
- En productos sin penalización por prepago, es recomendable hacer abonos a capital para liquidar el crédito en menos tiempo y ahorrar intereses.

 HSBC HSBC Pago Bajo	 BBVA Hipoteca Creciente BBVA
Tasa de interés fija anual desde 9.95% a 10.45%	10.40%, 11.20%, 12.00%
\$8,124.00	\$9,991.03
Hasta el 97% (2)	90.0%
\$100,000.00	\$100,000.00
\$350,000.00	\$300,000.00
0.5% (1)	0.5%
12.1%	13.5%
\$12,498.00	\$18,982.96

DATOS ACTUALIZADOS A LA PRIMER QUINCENA DE MARZO 2025. 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 comision por apertura o comision 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. Ejercicio realizado con crédito de adquisición Cofinavit, inmueble de 1mdp y 85% de Aforo Plazo 20 años.

- 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 URBANO, TERRITORIAL Y URBANO SEDATU T. 5624 0000 sedatu.gob.mx	 SHF SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL SHF T. 5263 4500 shf.gob.mx	 CONAVI CONVENIO NACIONAL DE ORGANISMOS ESTATALES DE VIVIENDA A.C. CONAVI T. 9138 9991 conavi.gob.mx	 INFONAVIT INFONAVIT T. 9171 5050 infonavit.org.mx	 FOVISSTE FOMENTO VIVIENDA FOVISSTE T. 01 800 FOVISSTE fovissste.org.mx	 INSUS INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS INSUS T. 5080 9600 insus.gob.mx	 Registro Único de Vivienda RUV T. 5480 1250 ruv.org.mx
---	--	---	--	--	---	---

CÁMARAS Y ORGANISMOS

 DSE Consejo Nacional de Organismos Estatales de Vivienda A.C. 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 Consejo Mexicano de la Industria de la Construcción CMIC T. 5424 7424 cmic.org	 CANADEVI Consejo Mexicano de la Industria de la Construcción Canadevi canadevi.com.mx	 CANADEVI VALLE DE MÉXICO Consejo Mexicano de la Industria de la Construcción CANADEVI VALLE DE MÉXICO canadevivallemexico.com.mx	 ADI ASOCIACIÓN DE DESARROLLADORES INMOBILIARIOS A.C. ADI T. 5540 3181 adi.org.mx	 CAM SAM Colegio de Arquitectos de la Ciudad de México CAM SAM T. 9177 8900 cam-sam.org	 AMPI Asociación Mexicana de Profesionales de la Ingeniería A.M.P.I. T. 5566 4260 ampi.org
--	--	---	--	---	---	--	---

DESARROLLADORES

 ARAS Ahora sí puedes ARA T. 800 022 0581 ara.com.mx	 RUBA Llegaste 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 Hogares Unión Vinte T. 01 800 841 3606 vinte.com.mx	 Hogares Unión Tu casa, tu historia. Hogares Unión T. 5281 8080 www.hogaresunion.com	 VIVO GRUPO INMOBILIARIO VIVO vivo.mx/	 VIDUSA VIDUSA vidusa.com
---	--	--	---	---	---	--

PROVEEDORES

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

BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

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

OTROS ACTORES

 Genworth Genworth 4122 5154 clip.partners.axa/mx	 Cibergestión byBC Cibergestion T. 5481 3000 cibergestion.com/	 Soc SOC T. 1102 4311 socasesores.com	 Crediteka Crediteka 5282 5950 crediteka.mx	 IMCISS Instituto Mexicano de Clubes Ingresos Submarinos y Sotrobrina A.C. IMCISS 5929-4624 imciss.org.mx
--	---	---	---	---

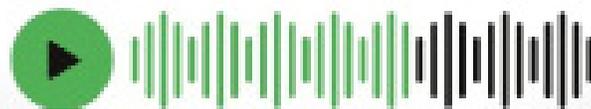
UNIVERSIDADES

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



ESCUCHA NUESTRO PODCAST

En Concreto Siempre Contigo:
Información útil y a tu alcance



Miércoles 13:00 hrs en ContraRéplica

