

TU *guía* EN CONCRETO Multimedia

 @enconcreto  /ENCONCRETORG No. 114 Octubre - Noviembre 2025

Conoce el estatus de la
Construcción, mercado
inmobiliario y turismo

Avanza la vivienda, pero sólo la del Bienestar



Gentrificación, carestía
y plusvalía ¿cuál es la
solución?



Colaboraciones Especiales



“Vivienda CDMX”
Jorge Gamboa de
Buen- Fibra Danhos



“Viviendas pequeñas”
María Carolina Quintero-
propiedades.com



“Centros Turísticos”-
Justino Moteno- Tinsa by Accumin



“Protestas Serbia”
Elián Loya Zúñiga



“Futuro del Avalúo”-
Alberto Jesús González - The Nationwide Group



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@grupoenconcreto.com

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

Reportero
Galo Ramírez

Diseño
Montserrat Gamboa Cisneros
diseno@grupoenconcreto.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 Sadas)
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)

LEGALES :

Tu Guía EN CONCRETO / Año 19, No. 114 / Octubre - Noviembre 2025/ Revista bimestral publicada y distribuida por MULTIMEDIA EN CONCRETO SA DE CV, con domicilio en Av. Álvaro Obregón Exterior 121 Interior 803, Roma Nte., Cuauhtémoc, 06700 Ciudad de México., CDMX, Teléfono 5536-3890, editor responsable: Mariel Magdalena Zúñiga Alfaro / Certificado de Reserva de derechos al Uso Exclusivo 04 - 2017 - 111112410500 - 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 única 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@grupoenconcreto.com PRODUCTO 100% MEXICANO. Imprenta: Digital FX, Fray Juan de Torquemada, 78, Orlera, 06900, Simón Bolívar e Isabel La Católica, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad de México, México. Distribuidor: EMULTIMEDIA 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

CONTENIDO



11° Foro de Vivienda Universitario desde la UNAM

5



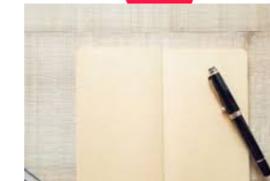
Tomará 1 año estabilizar y detonar crecimiento de Creditaria: HIR

20



Banamex vuelve a ser nacional y presenta sus metas

33



Colaboraciones

37

EDITORIAL: Tiempos de cambios

Ahora que “no caímos en recesión”, pero que enfrentamos una grave crisis económica debemos ser conscientes de que en el empresariado también se vive un desánimo.

prevalciente en muchos de los estados del país y, principalmente donde son las entidades con parques industriales por excelencia.

Hay falta de incentivos y se vive una situación poco común: hay mercado, pero no se puede atender. Y es que el mercado ha cambiado, sigue cambiando tanto en forma como en fondo.

Y otro ejemplo son el mercado de la vivienda: necesitan casas, departamentos más económicos que la industria en general no produce. E incluso ya en vivienda media tampoco hay mucha oferta y menos en ciudades con alta demanda como CDMX, Monterrey y Guadalajara, a donde se suman otras entidades del norte del país.

Hay mercado se refiere a que hay demanda de producto tanto de vivienda, como de infraestructura, de naves y parques industriales, centros y locales comerciales, etcétera.

Y no hay un insumo básico para todas las industrias: tierra.

Pero no hay capacidad de respuesta

No hay terrenos disponibles, en buenas condiciones y en donde si no cuentas, se puedan sumar eficientemente los servicios: agua, luz, movilidad y comunicaciones.

Esto se constriñe a la falta de factores que detonan la producción: crédito caro, restringido (exigencias en aumento para el otorgamiento), y encarecimiento de materiales e insumos, déficit o escasez de plano de tierra, etc.

Y otro problema grave: no hay mano de obra. Ni barata ni cara. No hay suficiente mano de obra Hay quienes proponen “canalizar” a los migrantes deportados; es una idea. Mucho por trabajar para consolidarla. En eso se queda: una buena idea.

Además la composición del mercado cambió. Ya no son el mismo tipo de necesidades. El mercado pide cosas diferentes y es más exigente

Los industriales y centros logísticos y corporativos “vienen a conectarse” no quieren saber de permisos o de falta de infraestructura y servicios como agua y luz, tampoco quieren arriesgarse por la inseguridad

Así los desafíos rumbo al cierre del año y de cara al 2026 donde todos apuestan a que sea mejor año, pero salvo en el paquete económico presentado por el Gobierno federal, no hay quien vea indicios aún de que pueda ser un mejor año. **G**



Se le acaba el dinero al gobierno

El gobierno de México tiene un gran problema, se le acaba el dinero. El presupuesto enviado al Congreso para 2026 para su discusión y aprobación muestra importantes carencias en el balance público. De entrada y gracias a los cambios propuestos por el ex presidente López Obrador y avalados por el Congreso, en su mayoría de Morena, las pensiones para los adultos mayores se convirtieron en un derecho irrenunciable avalados en la Constitución. Según los cálculos del mismo gobierno para el próximo año deberá autorizarse desde el Congreso 2.32 billones de pesos para cubrir este gasto y darles su dinero bimestral a las personas de la tercera edad.

No obstante, cada año se suman más personas que reclaman este derecho y según las proyecciones del INEGI para 2030 que el porcentaje de personas mayores sea de 14.96% y actualmente representa 12.8% del total de la población, es decir, actualmente México se ubica en una llamada pirámide poblacional de rombo, pero con estas proyecciones comienza a invertirse la pirámide, es decir, el número de adultos mayores que demandarán su pensión del Bienestar, como así se le conoce, crecerá rápidamente, llegando a niveles de gasto poco controlables.

El problema no es que se les asigne una pensión a las personas de mayor edad, el problema es que no se están generando los ingresos necesarios para poder soportar este rápido crecimiento y si a ello se le suman otras promesas de gobierno como el entregar dinero a mujeres a partir de los 60 años, becas a todos los niños y niñas que están en la secundaria, sin importar su desempeño, y luego vendrán las becas a niños y niñas en primaria, igual sin importar su desempeño, es decir, solo por el simple hecho de estar registrados en nivel básico de estudios recibirán un dinero mensual o bimestral, que se suma al crecimiento poblacional de menores en edad de estudiar.

Además, están las empresas que ha formado el gobierno como Gas Bienestar, Chocolates Bienestar, la fabricante de autos, la de litio que aún no produce nada, Mexicana de Aviación, el Tren Maya, etc., mismas que demandan presupuesto para operar, por pequeño que este sea y que al momento ninguna muestra rentabilidad, es decir, se tiene que mantener la operación a costa de los ingresos del gobierno.

Sin embargo, el obtener recursos no es sencillo, el gobierno solo tiene dos caminos: el impositivo, es decir, las contribuciones por impuestos, que aunque el Servicio de Administración Tributaria (SAT) se ha vuelto más agresivo para cobrar y tratar de evitar que las personas morales y físicas encuentren alternativas para pagar menos, lo cierto es que esos ingresos no alcanzan, y difícilmente aumentarán al ritmo que lo hacen los gastos.

El otro camino es la deuda, sin embargo, existe un fuerte compromiso del gobierno para mantener un equilibrio fiscal y eso significa menos contratación de deuda y pagar la que se tiene ya adquirida, lo cual limita el acceso a más recursos.

Del primer camino, el presupuesto para el próximo año plantea obtener ingresos adicionales y aquí comienza la creatividad de los funcionarios del gobierno federal. Un cambio importante y que se espera le deje unos 10 mil millones de pesos cada año, es la no deducibilidad de las cuotas que aportan los bancos al IPAB.

Otros ajustes están en las propuestas para subir el impuesto a los cigarrillos y refrescos que afectan la salud de la población, por lo que se calcula recibir unos 41 mil millones de pesos el próximo año, aunque se supone que estos recursos irán a la infraestructura de salud para compensar el daño que hacen. Aquí llama la atención que no se busca subir el impuesto al alcohol y cervezas, lo cual es algo curioso, ya que el argumento para subir el impuesto a refrescos y tabaco es por lo dañino que son para la salud, y la pregunta es ¿el alcohol no es dañino? Parece que el tema en ese rubro tiene que ver con no afectar los intereses de algunos "empresarios" que además de chocolates también producen cervezas artesanales, sin embargo, eso quedará en la especulación.

En el segundo camino, resulta que mientras todos estábamos en fiestas patrias celebrando con comida típica y distraídos viendo cómo se hacía historia con la primera presidenta del país dando el grito de independencia, pues bueno, la Secretaría de Hacienda no descansó y aprovechó el momento internacional para emitir dos bonos, es decir, más deuda para el país por la cantidad de 13 mil 800 millones de dólares, que según explicó son parte del plan para capitalizar a Pemex, es decir, el gobierno federal absorberá ese costo para tratar de darle un poco de oxígeno a la petrolera que ya está con serios problemas financieros y que ese es otro gasto que hay que incluir para los próximos cuatro años de esta administración, quien se comprometió a tratar de salvar a Pemex a costa de todo.

En resumen, México se encuentra en un escenario no deseado, un bajo o nulo crecimiento económico, fuerte caída en la inversión productiva tanto de gobierno como privada, comienza a caer el consumo de los mexicanos, además de un escenario internacional poco favorable, mientras que los compromisos de gasto crecen como bola de nieve y que llevarán a las finanzas públicas a más presiones para no salirse de los parámetros de las calificadoras y eso significará ajustes al gobierno por lo que seguramente veremos fuertes despidos en las dependencias gubernamentales. **C**



¿Qué les duele a los empresarios de la vivienda?

No hay reglas de operación, pero sí construcción conforme "a la marcha"



¿Cuál es la principal dolencia de los desarrolladores de vivienda en la actualidad?

¡Pues que hay mercado, pero que no pueden construir!

Es un mercado muy noble, pero difícil. Hay demanda, pero la oferta es insuficiente. Y, justo ésta es una de las condiciones del mercado que encarece el precio de la vivienda (casa, departamento, terrenos, etc) para el comprador final

Pero hay otros factores que afectan al mercado: tasas de interés todavía altas; restricción de algunos bancos en el otorgamiento de créditos tanto hipotecarios para el comprador de la vivienda, como el crédito puente para los constructores; además de escasez de terrenos, déficit de terrenos en buenas condiciones y con servicios: movilidad, agua, luz; y así regresamos al punto original: no hay condiciones para construir vivienda de ningún segmento, pero menos vivienda económica.

Los desarrolladores, aún los pujantes y echados para adelante como los de Nuevo León (que llevan el liderazgo en la edificación



norte: se está quedando solo atendiendo al mercado de vivienda económica y el segmento hacia arriba.

Para él esto es ventaja, pero revela la extinción de los industriales. La falta de competencia y al final no es bueno para el mercado.

Actualmente hay nichos de oportunidad, pero hay algunos rubros que definitivamente requieren acciones del gobierno como los incentivos y cambio de Ley para invertir en construcción de vivienda para renta, también para detonar vivienda de bajo costo para millennials y mujeres que según la encuesta de En Concreto aplicada a bancos y brokers están representando casi un cuarto del "pastel" de la banca comercial, pero que piden montos de crédito "bajitos", promedio de 2 a 2.5 millones de pesos.

No obstante, allí oportunidades para detonar y atender al mercado actual éste que ya está compuesto por nuevo tipo de familias...

POR CIERTO

Fue una lástima que no asistiera el Director del Infonavit, Octavio Romero Oropeza ni ninguno de sus directivos a la Cumbre Inmobiliaria de Nuevo León, pero lo cierto es que las voces claman por conocer las reglas de operación para la construcción de la vivienda del "Bienestar".

Aumentan las metas (ya sabemos que el Infonavit se comprometió a solito desarrollar el 1.2 millones de vivienda que era la meta que se planteó el gobierno federal), pero no hay reglas de operación, y éstas debieron publicarse hace meses. Tampoco hay mucha claridad de cómo construye Conavi ni gran comunicación con sus líderes.

Así, para algunos empresarios la opción es trabajar con el Programa, pero para los que no están allí las condiciones son francamente retadoras.

Platiqué hace un par de meses con la titular de Sedatu la Dra Edna Elena Vega Rangel, y ella consciente de la situación actual, dijo que se prepara un plan para incentivar a la industria en general. Ojalá se presente pronto porque ¡jürgen los apoyos!

Así, y sólo así hay oportunidad de construir más vivienda y de "limpiar" y detonar esta industria que ¡es un termómetro del bienestar económico y social de México!

de vivienda y en la colocación de créditos), están batallando.

La verdad es que hay cierto desánimo, apatía podría decirse, que en realidad es miedo.

Sí, porque las represalias no son solamente para quienes expresan opinión contraria a lo que dictan los poderes, a la moda, o a los programas de gobierno. Las medidas se aplican a aquellos empresarios que se atreven a denunciar, a protestar a estar en contra de las reglas oficiales o por la falta de éstas para desempeñar su labor.

Así, van sobre ellos las auditorías, el SAT, el Infonavit, cierre de obras, etc.

Pareciera que la frase tajante de "estás conmigo o contra de mí" aplica. Y si es la segunda opción entonces vienen las represalias.

Lamentablemente se percibe que de parte de los gobiernos hay mucho desconocimiento de cómo construir por parte de algunos funcionarios; mejor dicho: sólo algunos están capacitados para emprender obras como las del Programa de Vivienda para el Bienestar, pero los demás no tienen conocimiento ni desean capacitarse, sólo ejercer su cargo y aprender fastrack de los empresarios que han vivido. Han crecido con la industria.

Bueno, pues estos empresarios son resilientes, pero hoy están en crisis.

Están buscando la forma de seguir adelante, pero como me lo platicó un empresario de Monterrey que trabaja en la región del

Pregunta: ¿Qué incentivos pueden impulsar a la industria de la vivienda en general?

@marielzuniga_ /marielzunigaenconcreto marielzuniga_

11 FORO VIVIENDA UNAM 2025

Por Galo Ramírez Montse Gamboa

Construir sin perder asequibilidad



Carlos Ramírez Capó, Canadevi Nacional; Enrique Vainer, Sadasi; Ricardo Vargas, Colegio Nacional del Notariado Mexicano; Jabnely Maldona, Fovissste; Octavio García, FI UNAM; Víctor Hugo Hofmann, SEDATU; Rodolfo Díaz Covarrubias, CAM SAM; Karim Oviedo AMI Nacional

Multimedia En Concreto y la UNAM de la mano de la Facultad de Ingeniería realizaron por onceava vez consecutiva, el Foro de Vivienda UNAM, 2025 donde se dieron cita especialistas que participan en el ecosistema del sector inmobiliario y construcción.

De esta manera las estudiantes y los estudiantes de las carreras de arquitectura e ingeniería tuvieron contacto con hechos y problemáticas que se suscitan dentro del sector y conocieron desde el panorama financiero que busca formas y métodos de atender a las llamadas economías mixtas o impulsar con créditos puentes a las desarrolladoras para incentivarlas a construir vivienda económica.

También se reflexionaron los caminos que debe tomar la industria de la construcción para que sus procesos sean más sostenibles y eficientes, además de que se hizo hincapié en construir sin perder asequibilidad.

Durante el foro fue una constante hablar del programa de vivienda de la presidenta Claudia Sheinbaum que regreso a la discusión nacional la construcción de vivienda para las personas que ganan menos de dos salarios mínimos y con esto detonó y sacó a la luz otros sectores que se tiene que atender en el sector como la infraestructura hidráulica y la energía.

Fue así que en la inauguración del 11 Foro de Vivienda, especialistas del sector construcción e inmobiliario cerraron filas con el Programa de Vivienda de Bienestar que tiene como meta un millón 700 mil viviendas dirigidas principalmente a personas que ganan menos de dos salarios mínimos y señalaron que se debe innovar en la construcción sin perder asequibilidad.

Organizado por la UNAM de la mano de Multimedia En Concreto y teniendo como sede el auditorio Raúl J. Marsal en el Anexo de Ingeniería, Víctor Hugo Hofmann, subsecretario de Desarrollo Urbano y Vivienda destacó que se busca generar vivienda adecuada y a su vez detonar otros derechos como el acceso al agua, movilidad, así como la garantía de la tenencia de vivienda y disponibilidad de servicios.

El servidor público señaló que no se puede construir de la misma manera en todas las regiones del país, sino en función de las características ambientales y geográficas de cada territorio, por lo que llamó a innovar en la construcción.

En ese sentido, Jabnely Maldonado, Vocal Ejecutiva del Fovissste celebró que la administración de la presidenta Claudia Sheinbaum haya puesto a la vivienda en el centro de desarrollo nacional y anunció que el Fondo retoma su vocación de constructora y recordó que fueron pionero de arrendamiento de vivienda social.

La Vocal llamo a introducir nuevas fórmulas como la ecotecnia sin perder la asequibilidad de vivienda y resaltó la importancia de rehabilitar espacios bien ubicados para ser ocupados como vivienda, a su vez informó que la institución que dirige se suma al programa de vivienda para el bienestar con 100 mil hogares para los trabajadores del Estado que menos ingresos tienen.

En tanto, Rodolfo Díaz Covarrubias, presidente del Colegio de Arquitectos de la Ciudad México apuntó que se tiene el compromiso de diseñar y trabajar en la cadena de valor para la construcción de vivienda del programa de bienestar, "y con la imaginación de arquitectura diseñar espacios seguros y que creen comunidad".

El presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) Karim Oviedo respaldó el programa de vivienda de presidencia y destacó la importancia de dotar de vivienda a ese 54% de las personas que se mueven en la economía informal, acto seguido propuso cinco ejes rectores para impulsar la vivienda: tenemos que lograr que los trámites sean ágiles; buscar materiales sustentables; capacitación en mano de obra e innovación en el diseño y buscar créditos accesibles.

Enrique Vainer representó a CANADEVI y expuso que respaldan las políticas de viviendas y expuso que en el caso de SADASI llevamos 50 años construyendo vivienda económica y han aprendido con el paso del tiempo a mejorar los desarrollos

"Hacíamos vivienda y se nos olvida el equipamiento y fuimos evolucionando en vez de dejar terreno construimos escuelas mercado pública, ya hacemos comunidades", afirmó.

Ricardo Vargas, presidente del notariado mexicano resaltó la importancia de la escritura pública y tener esa cultura para sin problemas poder heredar o transmitir un inmueble.

"Es importante que una persona se preocupe por su patrimonio" y los invitó a participar en septiembre a las actividades que realiza el notariado.

Crédito puente no está en su mejor momento

Por En Concreto Montse Gamboa



Edgar González, Scotiabank; Gregorio Lucio, FI UNAM; Romeo Lievano, BBVA; Juan Kasuga, Creditaria; Jesús Ramírez, Enlace Hipotecario; Daniel Serrano, SHF; Eugene Towle, Softec

No hay dinero que sobre dice el dicho popular y bien lo podemos aplicar en estos tiempos donde las familias que gana menos de dos salarios mínimos o se mueven en la economía mixta no encuentran alternativas de financiamiento para obtener un crédito que le permita tener acceso a una vivienda "asequible".

Aunado a que las empresas desarrolladoras no encuentran incentivos para construir vivienda de menso de 800 mil pesos, ni aun en estos tiempos donde se a puesto en la palestra la construcción de vivienda como eje principal de la administración de la presidenta Claudia Sheinbaum.

Con esos ejes rectores fue bajo los que se reflexionó en la mesa de financiamiento que se realizó durante el 11 Foro de Vivienda UNAM, 2025.

Por ejemplo, Federico Pizarro Suárez, director Ejecutivo de Banca Inmobiliaria de Banco Multiva, señaló que el Crédito puente no está en su mejor momento.

En el contexto donde la presidenta Claudia Sheinbaum se ha trazado la meta de un millón 700 mil viviendas hay sectores que aún no ven ese empuje que se necesita para que detone otros sectores, en el caso de crédito puente que financia vivienda, son pocos los jugadores para un saldo de 130 mil millones de pesos.

Durante el 11 Foro Universitario de Vivienda, UNAM 2025, Federico Pizarro Suárez, director Ejecutivo de Banca Inmobiliaria de Banco Multiva, señaló que el sector de créditos puente tiene un tamaño, más o menos, de 120 a 125 mil millones de pesos y en el sistema financiero hay entre 45 y 50 bancos participantes, de ahí se tiene un saldo consolidado de intermediarios privados de 130 mil millones de pesos, "de esos montos, básicamente son siete u ocho bancos los que participan", apuntó.

Por lo que indicó que lo primero que se tendría que cuestionar es

por qué no hay más bancos participantes en este sector, por qué no tenemos una derrama mucho más profunda de participantes bancarios en apoyar el crédito a la construcción "siendo que al final que cuentas el crédito puente es el inicio de todo", afirmó Pizarro.

Y agregó, "sería una mentira decirles que hoy el crédito está brillante porque no estamos en la mejor etapa de créditos a la construcción".

Explicó que, desde su perspectiva, las empresas desarrolladoras "se han venido ajustando". Y el crédito puente es un producto demasiado incentivo en capital. "Al final de cuentas, los procurativos naturales de un proyecto serían el terreno, más el proyecto, más las licencias".

Por lo que pidió confianza del empresariado. "Necesitamos mayor participación gubernamental con respecto a la certidumbre de los permisos, de las licencias. Y, por supuesto, mayor participación bancaria para que haya más competencia", afirmó Pizarro.

Expuso que la consecuencia sería "reducir los precios del dinero, y si tenemos mayor capacidad de construcción, tendremos más hipotecas y tendremos un efecto multiplicador", indicó.

El ejecutivo señaló que jugadores nuevos refrescan el sector "venimos a ser un banco que antes no participábamos y que hoy estamos participando, creyendo en el empresariado mexicano, creyendo en la dispersión de proyectos que va desde los lotes individuales hasta la vivienda residencial, pasando por la vivienda de interés social, pasando por la vivienda media".

Por otra parte, el consultor Gene Towle, dio un panorama sobre el sector inmobiliario y señaló que la industria no está entendiendo el mercado si 80% de la vivienda es bajo autoproducción.

Expuso que para lograr una producción de vivienda que permita abatir el rezago habitacional que padece el país, es necesario modificar las normativas que faciliten la construcción de vivienda,

Gene Towle, socio director de Softec, durante la charla sobre el panorama del sector inmobiliario, ofrecida en el 11° Foro de Vivienda en la UNAM, el especialista subrayó: "Tenemos que cambiar la normativa para poder habilitar suelo que funcione en nuestras ciudades. Como he dicho: primero la infraestructura, primero el suelo y luego la edificación".

Apuntó que, al revisar el valor de las casas, se observa que "nos hemos venido concentrando más en vivienda residencial y residencial plus que en vivienda económica".

Respecto a la producción, indicó: "El 80% de la vivienda se está construyendo por autoproducción. Entonces quiere decir que no le estamos entendiendo al mercado. Cuando el 80% de los clientes no quieren comprar nuestros productos, quiere decir que no entendemos a los clientes".

Towle aclaró que el 50% de los clientes son no derechohabientes y, desde la desaparición de las Sofomes, "no tenemos un producto para trabajadores independientes ni para no derechohabientes".

Añadió que cada año se construyen menos casas: "Habíamos llegado a un piso que se está abriendo con una recuperación impulsada principalmente por el mercado medio, el residencial plus y el vacacional".

Sobre el programa presidencial, sostuvo que "está muy bien y, si es exitoso, nos regresará a los volúmenes de producción de 2015".

El consultor de Softec puntualizó: "No es algo que no sepamos hacer. El problema es que no tenemos suelo habilitado. Si no habilitamos suelo, no hay dónde poner las casas".

En relación con la vivienda de alquiler temporal, como los Airbnb, comentó que, aunque se les critica mucho, su peso en el mercado es marginal: "Hay 20 mil Airbnbs y 600 mil viviendas rentadas; representan apenas el 3% de las viviendas totales. Ese 3% no mueve la aguja de los precios".

Towle también analizó las ventas por alcaldía de 2007 a 2025 y destacó que la concentración se dio en Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo: "¿Qué tienen en común esas alcaldías? Que son las del Bando 2". Recordó que esta medida fue implementada por el entonces jefe de Gobierno, Andrés Manuel López Obrador, cuando solo se autorizaba la construcción en esas zonas.

CRÉDITOS CON PENETRACIÓN MICROSCÓPICA

Towle enfatizó que algunos créditos tienen muy baja demanda entre los clientes, como el crédito de liquidez.

Explicó que, en vivienda nueva, la penetración alcanza alrededor del 80%. Sin embargo, en vivienda usada el panorama es muy distinto: "Calculamos que en el país hay 36 millones de viviendas habitadas, 20 millones urbanas. La familia promedio vive 10 años en su casa, lo que significa que deberían realizarse unas dos millones de transacciones de vivienda usada al año. Pero solo financiamos 200 mil. Ahí tenemos una penetración microscópica. No entiendo por qué no tenemos mayor alcance, pero crédito hay".

Sobre la liquidez, agregó: "El valor de los activos inmobiliarios de vivienda en el país equivale a 1.5 veces el PIB, y estamos colocando una partecita muy pequeña en créditos de liquidez. Si lográramos que apenas el 1% de la población solicitara un crédito de este tipo para emprender un negocio, sería el doble de la inversión extranjera directa".

Concluyó que la vivienda usada y los créditos de liquidez son dos áreas con gran potencial de crecimiento: "Hoy tenemos muy poca penetración en ambos. Esas son las oportunidades que veo ahí".

Los especialistas reunidos en el anexo de la Facultad de Ingeniería coincidieron que las personas que se mueven dentro de las economías mixtas deben generar historial crediticio para acceder a crédito vivienda.

¿Cómo propone la banca atender a la población, economía mixta o informal para poder conseguir una vivienda? fue uno de los diálogos de reflexión durante el 11 Foro de Vivienda UNAM, 2025 en donde se informó que Sociedad Hipotecaria Federal ya usa la hipoteca digital

Juan Kasuga, director de Creditaria en México dio un contexto en el que se encuentra la economía mixta Según el INEGI, en el censo del 2024, el 55% de la población económicamente activa caía dentro de la descripción de la economía mixta o informal.



El estilo de vida que mereces



Cumbres de la Montaña
Hidalgo, Edo. Mex.



Fuentes de Tizayuca
Tizayuca, Hidalgo



Puerta al Sol
Acapulco, Guerrero



Haciendas del Sur
Hermosillo, Sonora



MARCA GRATIS
*272 (ARA)

ara.com.mx
800 800 3333



ESCANEA



Alvaro Ortiz, FI UNAM; Federico Pizarro, Multiva; Saúl Davila, BIM; Eduardo Cuén, APCI; Carlos Ibañez, Casa Bravo; Gerardo Gómez, Hir Casa

El ingreso promedio de esta economía es un 40% menor que el sector formal y el ingreso de la persona promedio es de 6 mil a 8 mil pesos mensuales.

El núcleo familiar de esta economía está compuesta por entre 3 y 4 integrantes versus el 2.9 del promedio nacional, y generalmente trabajan papá, mamá y los hijos adolescentes para poder complementar el gasto familiar.

El 44% de este sector construye su vivienda en forma progresiva, esto es, compran el terreno y poco a poco van construyendo como van pudiendo.

El 35% de la gente que está ubicada en este segmento renta y el 15% vive en viviendas prestadas generalmente de familiares.

Ante ese panorama Romero Romeo Lievano Trujillo. Director Hipotecario BBVA señaló que para que las economías mixtas accedan a crédito de vivienda, es iniciar con un historial crediticio, si no tenemos un historial crediticio pues no vamos a poder tener acceso a la vivienda sobre todo en el tema bancario.

Explicó que lo que han realizado como parte de la flexibilidad para apoyar este sector es que la economía informal o "economía en efectivo" puede hacer de depósitos en estados de cuenta.

De esta manera si los podemos acreditar para poder acceder a un crédito hipotecario. Pero lo más importante, repito, es que desde ahora que están estudiando, que veo que hay estudiantes de licenciatura y también de posgrado, pues comiencen ya a tener una tarjeta de crédito para que este historial les ayude en un futuro.

En tanto, Edgar González, director de Crédito Hipotecario de Scotiabank, coincidió con el ejecutivo de BBVA y expuso, "que hagan depósitos, al tener una cuenta bancaria y tu aplicación en el móvil, pues eso te facilita mucho la vida".

Añadió que han registrado que ha crecido la transaccionalidad

a través de medios digitales. Puedes ver en varios negocios, aceptamos tarjetas de crédito, aceptamos transferencias y demás. Muchos negocios ya se están migrando a esta forma de vender y de aceptar pagos.

Aunque destacó que muchas veces la gente se resiste a la apertura de un estado de cuenta, no porque no se quiera utilizar un estado de cuenta, sino por el tema de comisiones y en ese tema se está ocupando la banca enfatizó.

"Tú puedes transaccionar un promedio de 10 mil o máximo de 30 mil pesos sin cubrir una sola comisión".

Daniel Serrano, director de atención a Desarrolladores por parte de la Sociedad Hipotecaria Federal señaló que la institución tiene "la hipoteca digital y está justamente pensado para economías mixtas, para los que no son derechos de inversión. Entonces, esto ayuda a la institución financiera a integrar a los no derechohabientes y a los derechohabientes".

¿Cómo funciona más o menos la hipoteca digital? Pueden ser personas con actividad empresarial, que no sean derechohabientes, con ingresos de diferentes tipos de economías, o pueden ser también derechohabientes y a ellos se les puede financiar hasta el 90% el financiamiento, y aquí no hay condiciones señaló.

Jesús Ramírez Contreras, que es el director de Enlace Hipotecario, señaló que sea informal no significa que no tenga capacidad de crédito. Eso es un tema que creo que hay que practicar.

Porque se habla de un promedio de ingresos, 6 mil .500 pesos. Entonces para llegar a ese promedio es porque hay unos que ganan 30, y otros que ganan menos.

Pero hay un buen sector ahí que está desatendido. O sea, no se ha atendido de manera muy pequeña. Pero existe en la banca un producto que reconoce estas economías, apuntó.

Sector inmobiliario experimenta transformación digital: Morada Uno

Por En Concreto Mariano Rojas

La digitalización permite operaciones seguras, transparentes, y ágiles.



En el sector inmobiliario, tradicionalmente se ha caracterizado por tener procesos muy largos, muy tradicionales, muy antiguos, en donde hay trámites largos, documentación física, donde buscamos siempre tener contratos físicos y firmar, "hoy realmente lo que se está experimentando es una transformación digital profunda, afirmó Karla Trejo, gerente jurídica del área legal de Morada Uno.

Fue durante el 11 Foro de Vivienda UNAM, 2025 que la abogada habló de las innovaciones que se suscitan en el sector inmobiliario, que impactan, pues no solo el tema de cómo formalizar o comercializar los bienes inmuebles, específicamente en venta o en

venta, sino también la formalización de estos procesos jurídicos, llevándolo a la firma de los contratos, la validación de las partes, y la ejecución incluso de los derechos y obligaciones de cada una de las personas, comentó.

La gerente jurídica de Morada Uno explicó que tiene nuevas soluciones como es la firma electrónica, los sistemas de gestión digital, y los procesos de validación.

De manera sencilla explicó a las estudiantes y a los estudiantes presentes la definición de qué es el derecho inmobiliario digital, y expuso que es básicamente el conjunto de normas, herramientas, y prácticas legales aplicadas al sector inmobiliario mediante medios electrónicos.

Su alcance abundó incluye tres ejes principales, lo que es la formalización de contratos digitales, garantizando su fuerza jurídica y la validación. Segundo, la validación de identidad indispensable para evitar fraudes, y la firma electrónica avanzada que es reconocida hoy por la legislación mexicana como un proceso totalmente legal y válido ante cualquier tribunal, ya sea civil, mercantil, señaló.

Morada Uno es una empresa mexicana de tecnología que se enfoca al sector del mobiliario, específicamente al arrendamiento habitacional, comercial y de oficina, y justamente, con base a la tecnología y a la innovación.

Actualmente de los 30 mil contratos, un 60% se firman de forma digital. La gente realmente busca esta facilidad de ya no moverse, concluyó.

La vivienda se debe de atender desde una visión multidisciplinaria: Foro UNAM

Por En Concreto  Mariano Rojas



Carlos Ramírez Capó, Canadevi; Enrique Vainer, SADASI; Paulina Campos, Tec Monterrey; Mariel Zúñiga, En Concreto; Rodolfo Díaz Covarrubias, CAM SAM; Karim Oviedo, AMPI México; Carlos Narcia Morales, FI UNAM; Ricardo Vargas, Colegio Nacional del Notariado Mexicano

Multimedia En Concreto y la UNAM reunieron a especialistas en el sector inmobiliario y construcción para reflexionar sobre las políticas de vivienda y nuevas alternativas que se abren para abatir el rezago habitacional que reporta cerca de 9 mil viviendas y las que se acumulen por el crecimiento demográfico.

En el anexo de la facultad de Ingeniería, fue el espacio donde se habló de los caminos para allegar de vivienda a las personas que ganan menos de dos salarios mínimos, ahí reunidos constructores, desarrolladores, empresarios dieron ideas de cómo apoyar a este sector y lo que ha hecho falta para lograrlo y coincidieron que para abatir el rezago habitacional se debe atender desde la multidisciplinaria.

Carlos Ramírez Capó, presidente de la Cámara Nacional de la Industria, Desarrollo y Promoción de la Vivienda Canadevi señaló que son un sector que pesa 780 mil millones de pesos al año, que genera 2.5 millones de empleos y genera cerca de 5 puntos del PIB y actualmente Canadevi cuenta con 800 socios a nivel nacional.

Dijo que, en el contexto financiero actual, se vive una época de menores tasas hipotecarias en los últimos 50 años, incluso con créditos hipotecarios a tasa fija, al 8.80%. “Es un gran momento para adquirir vivienda en función de las capacidades de compra”.

Expuso que la vivienda social que en los últimos 15 años “ha

venido de calle”, por ejemplo, la Canadevi producía cerca de 245 mil viviendas económicas al año, ahora solo produce 44 mil, “entonces el gobierno federal obviamente detecta esta necesidad”.

Explico que, los desarrolladores de viviendas cuando compran una reserva ya saben que es apta para construir. Ya sabemos las particularidades que debe de tener, las condiciones que debe de tener. Entonces eso ha detonado en la parte de Infonavit, que hoy en día los socios de Canadevi hemos propuesto 375.000 viviendas en proyectos del bienestar.

El empresario aclaró que no en todos los estados se puede ofrecer vivienda en 600 mil pesos, es muy complicado que algo sirva para todo el país porque hay muchas particularidades, por ejemplo, expuso que en la Ciudad de México “es impensable”, una vivienda a ese costo, y agregó que, en la frontera norte, como la ciudad de Tijuana, que tiene un salario más alto que otras regiones del país, la vivienda debe costar más.

Karim Oviedo, presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) apuntó que lo que observan es que se está construyendo vivienda que la gente no quiere y el precio no vas con su realidad.

Para aminorar el costo explicó que se deben agilizar los trámites de construcción informó que ya trabajan con los gobiernos municipales de Mazatlán, de Querétaro y de Tulum, para



Fernando Soís, Ruba; Felipe Cuevas, AMPI CDMX; Madeline Cravioto, Fundación Hogares; Alejandro Kuri, Coparmex; Mariel Zúñiga, En Concreto; Laura Zazueta, IAI; Heriberto Esquivel, FI UNAM; Juan David Vargas, propiedades.com; Roberto Garzón, Colegio de Notarios de la CDMX

establecer “semáforos” en donde los desarrollos que tienen todos los permisos, se hace una certificación de que son desarrollos o inversiones seguras como el caso de Mazatlán, en donde se cuentan con todos los permisos y nosotros sabemos que podemos ver qué está sucediendo en el mercado.

Por otra parte, explicó que con los municipios que han podido trabajar, como el caso de Hermosillo, están viendo la posibilidad de que la vivienda económica tenga los trámites más ágiles, “los trámites pueden durar dos años, si bien quedan, para poder construir vivienda y como todos sabemos el tiempo es dinero”, destacó.

En tanto, Felipe Cuevas Peña, presidente de AMPI en la Ciudad de México opino sobre la Norma 26, “Un mejoramiento urbano es esencial para los ciudadanos, la Norma 26 viene más renovado y más conocimiento de los problemas de la ciudad, el respeto del entorno es algo importante”,

En ese sentido, Laura Zazueta, directora del Instituto de Administradores de Inmuebles (IAI) indicó que hay que incentivar, que el gobierno sea un facilitador de proyectos, que sean fastrack y que las inversiones regresen en corto tiempo, asimismo llamó a regular el uso de suelo, “llevamos más de 20 años con las mismas indicaciones, tenemos que revitalizar las zonas urbanas y evolucionar”.

Por su parte el arquitecto, Rodolfo Díaz Covarrubias presidente del CAM SAM opinó que ve con preocupación que la arquitectura y la creación están fuera de las normas.

“Hablan del descuento del notario, hablan del descuento del evaluador, hablan de las tasas de interés y la creación y la arquitectura donde queda”, cuestionó.

Los arquitectos somos los que diseñamos el producto que el señor construye, el producto que el señor vende y el producto que el señor escritura. Pero si lo dejamos al final de la cadena de valor o lo ignoramos, tenemos una pieza de rompecabezas incompleta, advirtió el presidente de CAM-SAM

No podemos ver a la vivienda únicamente como un lugar donde llegas a dormir, donde llegas a comer, donde llegas a comer. Es parte de un sistema, de un sistema de vivir donde tenemos que equipar.

Expuso que, en la actualidad, “no desarrollamos ni diseñamos para aquellos que siempre están en las periferias y son las personas con las que tenemos el mayor compromiso de atender”.

El desarrollador y director de SADASI, Enrique Vainer, expuso que su empresa construye vivienda para todos los estratos sociales, y en resumen opino que se debe de bancarizar para crear trazabilidad, identificar zonas para densificar, lograr un mejor rendimiento de la tierra por vivienda, tarifas preferenciales en gobiernos estatales, municipales y todos los grupos de asociación de vivienda.

Otro aspecto importante es el trabajo que hacen los notarios, Ricardo Vargas presidente del Colegio de Notarios señaló que, si se avanza en la digitalización, de los trámites, va a debe de disminuir los plazos de contestación, y así disminuir la corrupción.

“También es fundamental pensar, que aquí lo que se está buscando, finalmente, es la protección a la sociedad, a la ciudadanía, a los trabajadores, y por lo tanto hay que tener una protección patrimonial de este tema del trabajador”, indicó. 

La sostenibilidad debe venir desde universidad: Especialistas

Por En Concreto Elsa Pérez



Guillermo Llanos, FI UNAM ; Homero Hernández, CAM SAM; Alexis Levy, SUME; Mariel Zúñiga, En Concreto; Ricardo García, KFW; Federico Llamas, UMA; Anahí Ramírez, La Salle; Alicia Bandala, IMEI BOMA

Los especialistas del sector inmobiliario que se dieron cita en el 11 Foro Vivienda UNAM centraron su reflexión en reforzar la relación entre la academia, y lo que se vive de manera cotidiana en los espacios de trabajo.

Desde que se está en la universidad, alumnas, alumnos y docentes deben de plantear innovaciones y procesos que financien y revitalicen el que hacer dentro del sector construcción y tomar de la mano los temas de sostenibilidad que “no son un lujo”, sino necesarios para la vivienda del futuro coincidieron los especialistas y los especialistas reunidos en la UNAM.

Ahí coincidieron que se debe de innovar en la forma de construir, porque históricamente la actitud de las personas es de tener una casa de tabique, entonces, aquí tenemos que trabajar mucho en la cultura, porque hay muchos nuevos materiales que pueden tener menos impacto en el medio ambiente señaló Homero Hernández Tena, vicepresidente de Asuntos Académicos del Colegio de Arquitectos de la Ciudad de México.

El arquitecto apuntó que al foro que organiza En Concreto de la mano de la UNAM, siempre hay aportaciones de empresas que vienen a presentar diferentes tipos de materiales, diferentes sistemas constructivos, de ahí la relevancia de tener estos acercamientos entre la parte académica y empresarial.

En ese sentido Alexis Levy, Gerente Técnica de Sustentabilidad para México (SUME) les habló a los universitarios, “estudiantes de arquitectura e ingeniería: lo que decidan diseñar hoy marcará cómo viviremos en 2030 y más allá. Ustedes tienen en sus manos la transformación.”, afirmó.

Abundó que la industria de la construcción emite el 38% de las emisiones contaminantes a nivel mundial y se debe estar preparado “para construir desde el tema de la resiliencia climática”.

Actualmente existen 38 millones de viviendas En México un tercio de la población vive en viviendas que no son aptas y muchísimas personas también viven en zonas muy vulnerables, apuntó.

Para tal efecto se necesita apoyo económico, pero hoy en día en el tema del financiamiento, la política económica del presidente Donald Trump, ha tocado al sector construcción apuntó Ricardo García Ruiz, coordinador sectorial de cambio climático en el banco alemán KWF.

“El efecto de Trump trae mucha más competencia y mucho menos recursos y no solo a nosotros, USAID cerró la fiscalización, El Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial, todos están en un shock, es un tema geopolítico de reducción de

recursos”, destacó.

Lo que se tiene que hacer es mejores propuestas, y dirigiéndose a los estudiantes y los estudiantes presentes le dijo, tal vez en algún momento van a trabajar para una desarrolladora, y en su proyecto dicen vamos a poner tecnologías, vamos a poner paneles solares, pero ¿quién me lo va a financiar? entonces, tienen que aprender un poco más al espectro, y conocer cómo te puede capitalizar por ejemplo el Banco Mundial.

En tanto Alicia Bandala puso énfasis entre eficiencia y sostenibilidad Por ejemplo los sistemas de eficiencia tecnología LED, gestionar control de energía, control de demanda, lo mismo, gestionar el agua de una manera distinta con tecnología y planes de mantenimiento que optimicen los recursos humanos, estas prácticas que son de eficiencia energética no necesariamente hacen una operación sostenible. Esto mejora el confort y te da ahorros en costos definitivamente.

aquí necesitas ver una convicción de los desarrolladores, de los responsables de los inmuebles a tener una cultura comprometida con una misión estratégica con valores respecto a esta cultura de gestión que te va a permitir cumplir lineamientos establecidos, una planeación preventiva, más que colectiva. Y esto te va a permitir, evaluar factibilidad económica y técnica, por ejemplo, de energías limpias.

Anahí Ramírez, docente de arquitectura, indicó que casi todas las escuelas de arquitectura están considerando a la sostenibilidad como parte de un gran desarrollo, aun así, consideró que hay brechas.

Primero entender que la labor del arquitecto no concluye con el diseño o la construcción de un edificio, sino que incluye todo el ciclo de vida precisamente hasta la construcción, la salvación, la inclusión. **C**



Agradecemos a nuestros colaboradores



En el



Hacen falta incentivos para producir vivienda sustentable: Canadevi

Por En Concreto Elsa Pérez



Uriel López, FI UNAM; Javier Valencia, IMCISS; Nicté Betanzos, ARA; Mariel Zúñiga, En Concreto; Ricardo González, CMIC CDMX; Lorena Mercado, FECOVAL; Manuel González, Canadevi Valle de México; Alberto López, AUVB

Agilizar el camino hacia la sustentabilidad de la vivienda para mitigar a la larga los efectos del cambio climático fue uno de los ejes de reflexión durante el 11 Foro Vivienda, UNAM 2025, y en el que se dejó claro que se necesitan incentivos para edificar más viviendas sustentables.

Según datos de la Canadevi a nivel nacional hay 34 mil viviendas con la certificación EDGE que es una certificación que da un ahorro de energía de hasta el 40%, también hay ahorros en materia de agua y de gas, lo que se traduce en que solo el 1.6% de las viviendas son sustentables.

El representante de la Canadevi, Manuel Gonzalez apuntó que si se pueden construir viviendas sustentables, “en la Ciudad de México llevamos dos mil certificaciones”, el problema para elevar el número es la falta de apoyos, afirmó.

Cuesta la certificación, no hay incentivos, en comparación con otros países como en Colombia donde cerca del 20% de la vivienda de los desarrolladores se hace con certificación EDGE, destacó.

Y agregó que la mejor sostenibilidad o sustentabilidad, “es vivir cerca del lugar, trabajar y moverse en tu barrio o tu entorno, en México tenemos ese problema, no hay una planeación, no hay una verticalización y faltan políticas públicas.

“Creo que hoy podríamos hacer que toda la industria tuviera al menos un sistema de sustentabilidad”, afirmó el representante de la Canadevi.

Ricardo Gonzalez Lomeli, presidente de la CMIC en la Ciudad de México respaldó que son necesarios los apoyos e incentivos gubernamentales, pero detalló que es la inversión en infraestructura

la que hace falta de parte del gobierno y aprovechar las Asociaciones Públicas Privadas, “que esa es una herramienta que tiene el gobierno y que debería de explotar más, porque no sé si lo sepan, pero el 90% de la inversión viene de la iniciativa privada y el 10% es pública”

El dirigente empresarial recalcó que el gobierno debería de aprovechar todos esos recursos, todo el conocimiento, todo lo que tiene, las cámaras y colegios y asociaciones “somos, por ley, órganos de consulta para los tres niveles de gobierno”.

Lomeli señaló que la planeación tiene que ser un punto fundamental, “para que se puedan generar unas viviendas que al final sí terminen siendo sociales, sostenibles y asequibles”.

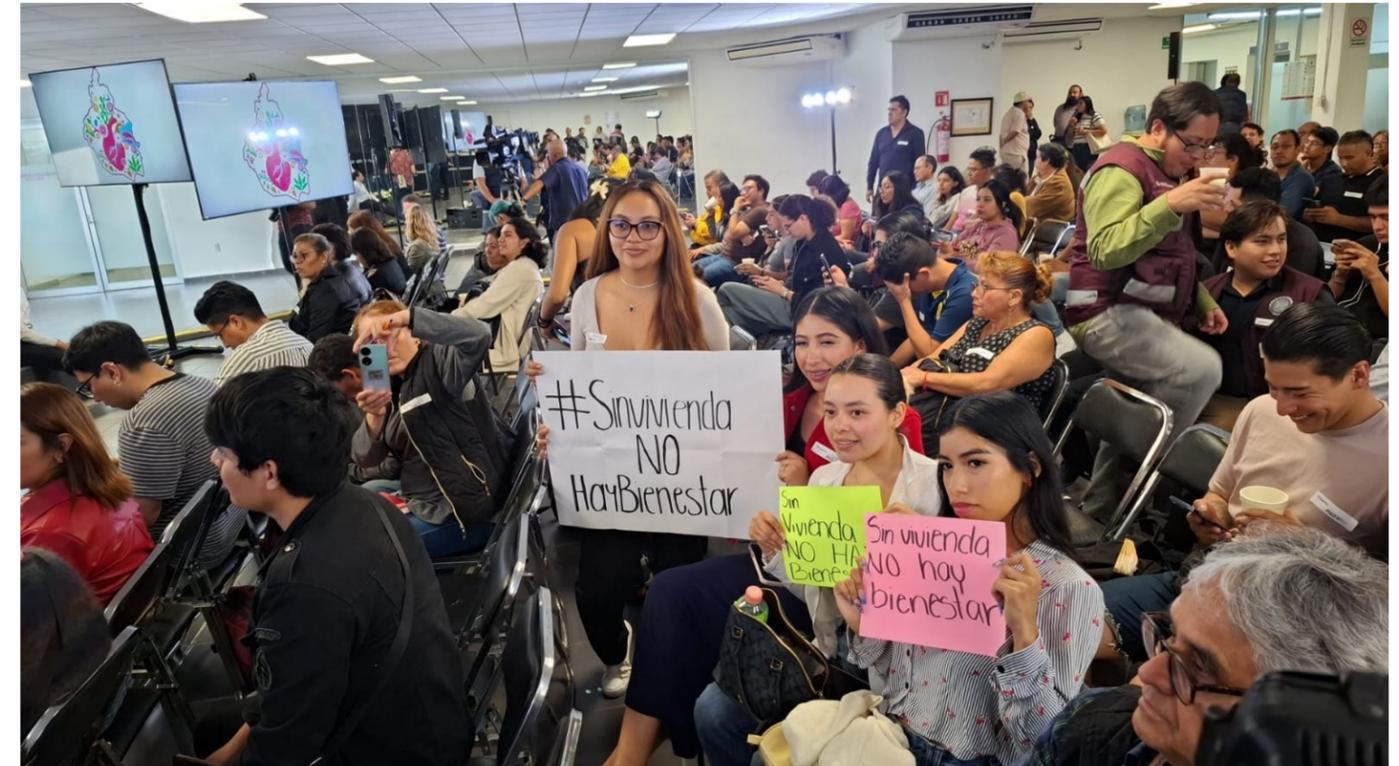
Lorena Mercado, presidenta de Fecoval señaló que trabajan en retomar un incentivo fiscal para que la gente adopte acciones e incrementen y fortalezcan la sustentabilidad de las viviendas.

“Faltan los transversales que tienen mucho que ver con que esas viviendas sean deseadas. Tenemos en México y en otros países viviendas abandonadas y creo que desde ahí está la sustentabilidad”, dijo la expresidenta de MULIV.

Agregó que desde la Federación impulsan la técnica para que los profesionales de la evaluación le den peso a esas acciones de sustentabilidad, “sabemos que esas acciones tienen que ver con la imagen de las empresas, sin duda las empresas internacionales buscan impactar y traer estos criterios ESG”.

Gobierno de la CDMX concluye Diálogos sobre Bando Uno

Por En Concreto Cortesía



El fenómeno de la gentrificación en la Ciudad de México tuvo que ser analizado y debatido por el gobierno que encabeza la jefa de gobierno Clara Brugada y las diversas secretarías interesadas en el tema esto luego de que, se pusiera en el centro de debate los altos costos de las rentas, el desplazamiento de personas hacia la periferia de la ciudad y la poca producción de vivienda en la capital.

Fue así que entre el 2 de agosto y el 2 de septiembre de 2025 se realizaron 26 foros y diálogos territoriales organizados por el Gobierno de la Ciudad de México.

En ellos participaron los titulares y equipos de trabajo de 13 dependencias, integrantes del Congreso de la Ciudad de México, representantes de la Comisión de Derechos Humanos de la Ciudad de México, organizaciones de la sociedad civil, ciudadanía, así como movimientos populares, Cámaras empresariales y Colegios de profesionales, además de integrantes del sector académico de diferentes instituciones educativas del país.

Estos foros se realizaron en 9 alcaldías de la ciudad, con la participación de más de 3 mil 200 asistentes, lo que permitió abrir un espacio para escuchar todas las voces y favorecer la formulación de propuestas colectivas, incorporando sus aportaciones en la definición del Plan Maestro, como parte de las acciones del Bando 1.

En total se llevaron a cabo:

- 9 foros temáticos enfocados en aspectos específicos como la regulación de rentas, las zonas de tensión inmobiliaria, la defensoría inquilinaria y la vivienda asequible.

- 9 diálogos sectoriales dirigidos a grupos específicos, entre ellos jóvenes, colectivos de personas desplazadas, arrendadores, desarrolladores inmobiliarios, anfitriones de plataformas digitales y comerciantes locales.

- 8 diálogos territoriales realizados en colonias identificadas como zonas de tensión inmobiliaria: Condesa, Hipódromo, Roma Norte, Roma Sur, Juárez, Doctores, Escandón y San Miguel Chapultepec.

A continuación presentamos algunas de las reflexiones que se dieron en torno a la gentrificación y la puesta en marcha del Bando 1.

Bando Uno fortalece Código Civil: se hará valer: Secretaría de Vivienda

- En semanas arrancarán medidas para frenar gentrificación

Las medidas establecidas en el Bando Uno buscan hacer valer



lo que el Código Civil, y refuerzan las normas establecidas después de la pandemia, por ejemplo, establecer que las rentas no aumentaran más de la inflación y se establecieron lineamientos con el objetivo de bajar el costo de las rentas y limitar la expansión de los apartamentos de corta estancia como del estilo de Airbnb.

“Sabemos que era un primer paso que se tomó el año pasado, que por algunos pudo ser considerado insuficiente o tibio y por otros, como sabemos, a lo mejor, fue considerado como un terrible atentado a la propiedad privada”, señaló Inti Muñoz, secretario de vivienda de la Ciudad de México.

Al moderar el Foro abierto sobre el Bando Uno contra la gentrificación con el tema “jóvenes afectados en su Derecho a la vivienda por la especulación inmobiliaria” realizado en el auditorio el INVI, el secretario señaló que esas primeras medidas tuvieron efecto en el precio de las rentas

En e foro al que asistieron decenas de jóvenes, explicó que en algunas zonas de la ciudad la rentas llegaron aumentar hasta un 100%, pero en promedio fue de 20%, “una barbaridad”, expresó.

Tenemos algunos datos que señalan que la renta habría aumentado, sí por encima de la inflación, es decir, no como señala la ley, pero menos del 10%, incluso hacia el 6% más o menos en el primer semestre del año, poniendo incluso a la Ciudad de México, ya no en el primer lugar que tenía desde hace muchos años de aumento, sino incluso, ya igual o por debajo de ciudades donde hay gentrificación y encarecimiento de las rentas como Guadalajara y Monterrey, señaló.

El secretario hizo énfasis en que las primeras cinco medidas del Bando Uno en realidad se entrelazan, para hacer a valer lo que dice el Código Civil, y “establecer un índice de precios de

alquiler razonable en las zonas que se denominan de alta tensión inmobiliaria”.

Explicó que el objetivo es “saber cómo se comporta la renta, cuál es la relación del valor de la renta con el valor del suelo, en relación con un conjunto de indicadores demográficos y económicos. Eso sería el índice”.

Como segunda medida sería “fortalecer la regulación que existe en torno a la vivienda de corta estancia a través de plataformas digitales, conocido más popularmente como la renta a través de Airbnb”.

Recordó que el año pasado se estableció que los Airbnb no se pueden rentar más de la mitad de los días del año, solamente el 50%.

Además, explicó que debe haber un padrón de propietarios que renten sus viviendas en Airbnb.

Se establece también que no se pueden tener más de tres propiedades en Airbnb o las plataformas similares y se establecen obligaciones, por ejemplo, para tener medidas de protección civil y seguridad en general, detalló el secretario de vivienda

Asimismo, se estableció la prohibición de que no puedan ser rentadas a través de plataformas digitales viviendas producidas a través de programas sociales, o que tengan financiación a través de Infonavit o Fovissste.

Esta regulación ya existe y estaba en un proceso de análisis para procurar que fuera una legislación eficaz y también porque había un debate al respecto. Sin embargo, la decisión es clara, estas medidas se echarán a andar de inmediato, estamos hablando de

las próximas semanas, afirmó Inti Muñoz.

En Bando Uno se tomará en cuenta propuestas de iniciativa privada

En ese sentido, Alejandro Encinas, secretario de desarrollo urbano y vivienda de la Ciudad de México, afirmó que serán tomadas en cuenta las propuestas de los empresarios agrupados en la Canadevi y la ADI para tener una ciudad más incluyente en materia de vivienda y evitar el desplazamiento de personas derivado del fenómeno conocido como gentrificación.

Durante el foro para analizar los alcances del Bando Uno con el tema “Por una ciudad habitable y asequible con identidad y arraigo local” y en la que los empresarios del sector inmobiliario presentaron propuestas y observaciones en relación con la iniciativa presentada por la jefa de gobierno Clara Brugada para frenar el fenómeno de gentrificación en colonias céntricas de la ciudad de México y que poco a poco alcanza otras

“Necesitamos vivienda, acabar con la burocracia, con la sobre regulación, con toda esta tramitología que no solamente encarece nuestros proyectos a desarrollar, sino que además obstaculiza lo más importante que es todo el proceso de atender la demanda tan grande que tenemos en la ciudad de México que es la vivienda”, señaló.

El secretario de desarrollo urbano puso en contexto la situación y apuntó que la Ciudad de México ya es expulsora de población a la periferia y a otras entidades.

“La falta de oferta de vivienda ha llevado a que tengamos entre 25 mil familias expulsadas anualmente hacia nuestra periferia o a otros estados. La mayor migración de chilangos al interior de la República es a Querétaro”, afirmó.

La mayor parte de la población que está llegando a vivir en Querétaro proviene de la Ciudad de México. Y hay que entender que ya la mayor parte de los habitantes de la Ciudad de México no viven en la Ciudad de México, viven en el Estado de México, agregó el funcionario.

De ahí que apuntó que se tomaran en cuenta las sugerencias y puntos de vista presentado durante el foro, por ejemplo, la Canadevi Valle de México, propuso avanzar en un nuevo Plan General de Desarrollo y planes por alcaldías y en la reconversión de zonas y edificios subutilizados, así como un sistema de información catastral unificado y

Tenemos que hacer nuevos desarrollos para grupos vulnerables y también nuevas modalidades de vivienda para el arrendamiento pública y privada para el arrendamiento “que es algo que no hemos desarrollado no solo en la ciudad, sino en todo el país”, destacó Encinas.

Ante la postura de la ADI que señaló que establecer controles o topes a la renta podrían reducir la rentabilidad de los proyectos y con ello desincentivar la construcción de nueva vivienda.

El funcionario capitalino respondió, en el tema de las rentas “no estamos pensando en un régimen de control de rentas, ni regresará a las rentas congeladas, eso fracasó en su oportunidad”, sino establecer reglas claras para el registro de los contratos y salvaguardar la seguridad jurídica para el propietario y los derechos de la comunidad.

CONSTRUIMOS HOGARES

CON EL CORAZÓN COMO CIMIENTO,
RECORDANDO QUE LOS SUEÑOS PUEDEN HACERSE REALIDAD.



años

UNIENDO FAMILIAS EN HOGARES ÚNICOS.

HU LIFESTYLE
INSPIRADO EN TI

GIM LIVING SPACES

Hogares Unión
Tu casa, tu historia.

CELEBRÁNDOLO CON LA PRESENTACIÓN DE...

SAUZ
ESTADO DE MÉXICO

NUEVO RESIDENCIAL TURQUESA
QUINTANA ROO

PRIVADAS DEL BOSQUE
ESTADO DE MÉXICO

SOLARES
ESTADO DE MÉXICO

www.hogaresunion.com



Y todas las normas que vamos a emitir relacionadas con el Bando Uno no se reducen a las 12 colonias en donde haremos un plan maestro piloto para implementarlo. Son normas de carácter general. Los lineamientos de facilidades para vivienda pública, social, vivienda, arrendamiento, son para toda la ciudad.

ADI señala 5 puntos del bando Uno que podrían generar controversia

La Iniciativa Privada estuvo reflexiva y participante durante los diálogos convocados por la autoridad capitalina, y además puso énfasis en las áreas que consideran habrá controversia con la puesta en marcha del Bando 1.

Así, María José Fernández, directora de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) participó en los foros de diálogo sobre el Bando Uno por una ciudad habitable y asequible con identidad y arraigo local y presentó cinco propuestas para enriquecer la normativa.

Acompañada de Ricardo González Lomelí, presidente de la CMIC-Ciudad de México y de Alejandro Encinas, secretario de desarrollo urbano de la CDMX, señaló que el fenómeno de la gentrificación se da por la falta de vivienda y por carencia de permisos para construir.

“Cuando no se construye suficiente vivienda, o cuando construir es tan difícil y tardado, que el desarrollo se paraliza, la demanda se concentra en pocas zonas y en pocas unidades disponibles. Los precios suben y muchas familias quedan excluidas”, expuso el representante de la ADI.

La directora de la ADI señaló que la Ciudad de México sí tiene espacio para crecer de manera eficiente, su densidad actual es de 6 mil habitantes por kilómetro cuadrado, por debajo de otras ciudades con dinámicas urbanas semejantes, por ejemplo Santiago de Chile alcanza 8 mil 500 habitantes por kilómetro cuadrado.

“Esta diferencia responde en buena medida a reivindicaciones que durante años han limitado alturas y densidades e indirectamente han restringido la oferta de vivienda. Si actualizamos este marco con criterios de sustentabilidad, integración urbana y certeza jurídica, la capital puede atender mejor su demanda sin seguir extendiéndose de manera costosa e ineficiente”, destacó.

En este contexto, dijo que el Banco Mundial abre la discusión pública sobre temas fundamentales, la gentrificación, la asequibilidad de la vivienda y la necesidad de equilibrar el desarrollo humano con las

prioridades sociales de la Ciudad.

Señaló que el Bando Uno es un punto de partida importante, pero consideró que algunas de las propuestas podrían generar efectos no deseados. Como ejemplo:

Establecer controles o topes a la renta podrían reducir la rentabilidad de los proyectos y con ello desincentivar la construcción de nueva vivienda.

Afectará de forma significativa los ingresos de los propietarios puede empujar parte del mercado hacia la informalidad, limitar el mantenimiento de los inmuebles y reducir el sustento de miles de familias que dependen de esta renta.

Además, dijo que localizar incentivos sólo en determinadas alcaldías corre el riesgo de generar proyectos en otras zonas donde ya existían condiciones para generar nueva vivienda.

Señaló que la ADI coincide en la prioridad de impulsar con especial énfasis la vivienda social, “sin embargo, centrar la acción pública de manera exclusiva en este segmento puede generar distorsiones”.

Por último, apuntó que la aplicación retroactiva de medidas a contratos vigentes generaría incertidumbre política con un impacto directo a la inversión formal que quedaría paralizada en el corto plazo.

Agencias inmobiliarias acaparan mercado; no se puede negociar.

Las jóvenes y los jóvenes de la Ciudad de México también estuvieron presentes en los diálogos y pidieron ser considerados para acceder a una vivienda asequible, así especialistas presentaron propuestas para apoyar a la juventud de la Ciudad de México.

El aval es un requisito para quien busca rentar en la Ciudad de México, si para las personas que viven en la capital es un dolor de cabeza, se redobra para estudiantes y trabajadores foráneos que viene a la ciudad que tiene que lidiar con agencias como homie.mx que no piden este requisito, pero inflan el precio.

Durante los foros organizados para analizar el fenómeno de la migración con el tema «jóvenes afectados en su Derecho a la vivienda por la especulación inmobiliaria», Jerónimo Díaz, especialista en planeación urbana y maestra de la UAM señaló que en el debate actual de acceso a la vivienda jóvenes y trabajadores foráneos son “invisibilizados”.

El maestro señaló al querer rentar sin aval, estudiantes y trabajadores se acercan a agencias como urbanista.mx o homie.mx “que han monopolizado el mercado”, y es imposible negociar una reducción del precio, como sí pasaría si negociarás con tu casero, por lo que propuso que el INVI se puede convertir en aval de cierto tipo de perfil.

Asimismo, comentó que como maestro de la universidad se ha percatado que estudiantes buscan vivir cerca de sus universidades, pero lo hacen en condiciones de hacinamiento, con poca luz y otros factores que intervienen en el bienestar de los jóvenes, por lo que propuso que la secretaria de vivienda haga un sondeo con las universidades públicas para producir vivienda social al alrededor de los grandes centros de estudio como la UNAM, IPN y la UAM.

Identificar como se comercializa la vivienda

El sociólogo también propuso empezar a identificar cómo se ha también comercializado la vivienda social, incluso la que ha producido el INVI, propuso hacer una gran encuesta con la Secretaría de Vivienda para conocer qué está pasando en estos conjuntos, “cómo se está dando la transmisión de la propiedad, el inquilinato en estos conjuntos del INVI, del Infonavit, del Fovissste.

Identificar cómo envejecen los conjuntos y ver cuál es el perfil social de los habitantes e inquilinos, cuáles son los casos donde existen buenas relaciones de convivencia y en ese sentido esta encuesta sirve de una oportunidad para revisar el tipo de conflictos que se dan en las unidades habitacionales.

Cooperativas para vivienda

El maestro pidió tomar las experiencias de otras latitudes y contemplar las cooperativas de ahorro-precio, “todo esto retomando la experiencia uruguaya, para quienes saben del tema, está más avanzada en la materia dentro del continente, y las cooperativas de ahorro-precio podrían ir destinadas no solo a la población vulnerable, sino también a clases medias, que hoy están sufriendo los embates de la gentrificación y compitiendo con las viviendas, con los famosos nómadas digitales”.

La UNAM activa en los diálogos sobre gentrificación.

La gentrificación en Ciudad de México es creciente y está llegando a sus límites en colonias tradicionales como la Roma y la Condesa, donde la creciente voracidad inmobiliaria se enfrenta a las protestas y movilizaciones de vecinos que han habitado esas zonas durante décadas, coincidieron dos expertos de la UNAM. “La gentrificación es un proceso de transformación urbana que implica que un lugar de la ciudad se modifica con la llegada de nuevos inquilinos con un nivel adquisitivo más alto que los habitantes tradicionales de la zona, los cuales son expulsados hacia la periferia de la urbe. Es un proceso muy vinculado a las dinámicas del mercado del suelo en la ciudad, está regido bajo una lógica del mercado capitalista”, precisó Vicente Moctezuma Mendoza, investigador del Instituto de Investigaciones Sociales (IIS) de la UNAM.

El historiador y doctor en Antropología Social explicó que este proceso depende de las desigualdades sociales, las reproduce y genera nuevos espacios excluyentes.

“Sus principales implicaciones son el desplazamiento o la expulsión de la gente que habita esos espacios, debido a que el precio de las rentas aumenta o porque las tiendas donde esas personas se abastecen cambian, por ejemplo, de locales pequeños y fondas a grandes almacenes y centros comerciales que son excluyentes también, ya que quienes no cuenten con un alto nivel adquisitivo no pueden acceder a ellos”, apuntó el coordinador del seminario “(Des) orden urbano y sectores populares”.

Por su parte, Eftychia Danai Bournazou Marcou, arquitecta con maestría en Urbanismo y profesora de la Facultad de Arquitectura (FA), reiteró que la gentrificación es la sustitución de grupos sociales de bajo ingreso por otros de mayor poder adquisitivo en una zona de la ciudad.

“Es resultado de inversiones públicas seguidas por privadas que

elevan los precios del suelo, el costo de la vida, en zonas que tradicionalmente están habitadas por el sector popular, pero que tienen un potencial de desarrollo por su localización privilegiada”, subrayó.

“Se mejora la infraestructura y hay inversión económica, pero desgraciadamente esto lo aprovecha el mercado inmobiliario, que invierte en nuevos desarrollos, incrementa los precios y el efecto final es el desplazamiento o expulsión de los habitantes originales, ya sea de manera rápida o paulatina”, detalló.

La experta dijo que la gentrificación se caracteriza por la subordinación del Estado a las necesidades del mercado. “Un ejemplo es la flexibilización del marco legal. En el caso de la ciudad neoliberal, una de las características es flexibilizar el marco legal para atender las necesidades del mercado inmobiliario”, señaló.

Los expertos reconocieron que este proceso avanza en muchas urbes del mundo, aunque hay ejemplos de controles a la voracidad inmobiliaria. “Hay topes para subir las rentas en ciudades como San Francisco y Nueva York, en Estados Unidos; y también en París, Francia”, anotó Moctezuma. Otros ejemplos notables ocurren en Viena, Austria; y en Uruguay, país que robustece la vida en comunidad a través de las cooperativas de vivienda, indicó Bournazou Marcou.

Alternativas

Para Moctezuma Mendoza el abatimiento de la gentrificación necesitaría superar el objetivo de capturar más ganancias e implementar una dimensión ética de parte del Estado.

“No hay regulaciones ni programas urbanos que protejan las características de los barrios, que permitan que se reproduzca la vida social que hay en ellos, sin estar amenazados por las dinámicas del mercado”, sostuvo.

Consideró que el Estado debería poner en el centro a las personas y no al mercado, y crear estrategias que consideren la vivienda como un derecho.

En tanto, Bournazou Marcou mencionó dos modelos que podrían ser útiles para frenar este proceso.

“Por una parte es posible impulsar la producción masiva de vivienda social propiedad del Estado que se dé en arrendamiento a los ciudadanos; y por otro, es fundamental fomentar las cooperativas de vivienda entre grupos ciudadanos que no serían dueños individuales de ésta, sino propietarios colectivos con mayor capacidad de defensa ante las inmobiliarias y una menor vulnerabilidad. Este es un modelo que ha funcionado con gran éxito en Uruguay”, comentó.

La arquitecta reconoció que el actual gobierno de Ciudad de México tiene propuestas interesantes como el Bando Uno que es una estrategia para combatir la gentrificación y garantizar el derecho a la vivienda.

Su objetivo principal es estabilizar las rentas, proteger el arraigo comunitario y frenar la especulación inmobiliaria. El Bando Uno incluye medidas como la regulación de rentas, la promoción de la vivienda social y la participación ciudadana en la toma de decisiones. 

Tomará 1 año estabilizar y detonar crecimiento de Creditaria: HIR

Por Mariel Zúñiga Cortesía

Afirma HIR que la compra de la empresa de comercialización y colocación de productos de financiamiento coloca 1 de cada 7 hipotecas en el país; y con HIR se detonará el crecimiento



La compra por parte de Grupo Hir de la empresa especializada en comercialización de financiamiento sobre todo hipotecario se tomó un año en negociaciones, y ahora se tomará otros 12 meses en estabilizarla y luego detonar su crecimiento.

En entrevista exclusiva para En concreto, Daniel González, director general adjunto de Hir precisó que hoy por hoy Creditaria México, la empresa que adquirieron, se apuntala a crecer su colocación que actualmente es de una de cada siete hipotecas en México.

“...hemos estado viendo cómo reinvertir parte de las utilidades del grupo y, cuando miramos a Creditaria, ya nos hacía mucho sentido desde el punto de vista del canal de distribución de productos financieros, particularmente el hipotecario, como ustedes han mostrado en el mercado desde hace muchos años.

“Y a la hora de empezar a ver todo lo que venía en términos de tecnología, lo que teníamos en nuestras distintas empresas, que si bien no tenemos preponderantemente una participación relevante, pero si tenemos un entendimiento y conocemos a los jugadores, aquí por lo mismo estamos convencidos que podemos agregarle valor al mercado”, reiteró.

CADA NEGOCIO DESDE “SU TRINCHERA”

González precisó que HIR no tiene una holding que consolide todos sus negocios, por lo que manejarán cada negocios por separado. No obstante, comparten consejeros, accionistas y sobre todo las mejores prácticas.

Explicó que lo que ponen es un management totalmente independiente en cada una de las empresas y reiteró que el actual director: Juan Kasuga se queda al frente para darle mucha estabilidad al negocio.

“Es un negocio que viene creciendo bien, que se ha desarrollado y muy estable en el país, por lo cual queremos venir a aprender lo mejor que se ha hecho y no hacer cambios abruptos.

“Además hemos estado en pláticas tanto con bancos como con algunas otras instituciones, así como con la misma Asociación de Brokers, y lo que venimos también a hacer es a jugar con las reglas que se juega hoy en el mercado. Tenemos negocios regulados, sabemos muy

bien cómo manejar conflictos de interés, tenemos barreras o Chinese Walls como se llaman en inglés, para poder separar y tener mejores prácticas”.

Así, reiteró observarán de acuerdo a su expertise y especialización del grupo cómo hacer algunas sinergias que traigan ventajas para todos.

Ampliará el anaquel con productos de HIR financiamiento y de la banca

El directivo de HIR explicó que desde el año pasado, independientemente de la adquisición de la creditaria, Hir Casa, que es una S.A, una empresa financiera y que así ha operado el autofinanciamiento viene atendiendo a la economía mixta y quiere seguir creciendo y diversificándose.

“Lo que buscamos en este negocio es atender a la economía mixta. Ser complemento de los bancos. No competimos. Ese negocio es fondeado hoy básicamente por mucha de la banca local, extranjera y multinacional. Y lo que buscamos en ese negocio desde hace un poquito más de un año era entrar al canal broker con los distintos brokers.

“Buscamos entrar en igualdad de condiciones. Y por lo mismo que sí ahora al tener dentro de la plataforma del club un canal de distribución así de relevante, lo que también buscaremos es poner en el anaquel de proveídos, como cualquier otra institución, un producto de generación”.

Así HIR ofrecerá sus productos, pero también el anaquel de créditos disponibles por parte de la banca.

El futuro

Pese al difícil contexto que se vive por diferentes factores externos e internos, el directivo mencionó que hay factores que apoyan al sector como la expectativa a la baja de la tasa de referencia, “no ha bajado lo esperado, pero sí ha bajado ya



Daniel González, Director General Adjunto de HIR

de forma interesante. Todavía esperamos otros 50 puntos. Hoy, precisamente, Banco de México va a anunciar”.

“Algunos analistas dicen que hay espacio para bajar los 50 hoy mismo. Y, bueno, pues eso nos lleva a que el costo de financiamiento de los proyectos que está asociado a la tasa corta o de corto plazo puedan estar, pues, más interesantes desde el punto de vista de retorno. Y, por otro lado, se ha bajado prácticamente toda la curva.

“...con eso esperamos que las tasas hipotecarias, por supuesto, por ahí de principios o mediados del siguiente año, ya veamos una pequeña baja que podamos trasladar al consumidor final y con eso acelerar un poquito más el mercado.

“Ahora, desde el punto de vista interno de Creditaria, lo que queremos hacer es estar mucho más cerca de la red, ofrecerles herramientas que nos permitan prospectar, perfilar y tener una agilidad mucho más eficiente y una experiencia para el cliente final muy buena. Queremos ser la mejor plataforma de distribución de productos financieros”

Y, con ello, agregó también han empezado a hacer -desde antes de nuestras adquisiciones-es diversificar la máquina, no solamente los hipotecarios, sino también seguros, crédito para auto, productos de inversiones, es decir, estos productos relativamente sofisticados que necesita una persona, una atención especializada.

“En el caso de Creataria se estaba diversificando ya, no solo por dar el crédito hipotecario, sino también el tema de financiamiento para fines, financiamiento para seguros, etc. Entonces, allí pueden integrar también algunos productos de GIF, pero la diversificación que tú comentas es bien relevante porque ustedes estaban complementando la banca comercial con productos distintos como la vención, ya muy enfocada a economía mixta, e incluso aquellos que no calificaban para comer, y créditos para extranjeros, y créditos para extranjeros que también ya está atendiendo, de nuevo la banca, pero solo algunos bancos.

Y ustedes, si lo recomiendan. Ahora, esa diversificación va a continuar, es la vez en la que será una fortaleza para el futuro. Sí, sin duda va a continuar.

Yo te diría que más allá de lo que podamos distribuir de las empresas del grupo, por ejemplo la aseguradora que comentaba

hace un ratito, lo que vemos es que el mercado es muy grande, lo que buscamos es darles una especialización al canal, meterle ahorita tecnología, y con eso empezar a buscar algunos otros sectores que si bien se ha estancado, como este es un rápido hipotecario, pues hay otros productos dinámicos que nos van a ayudar a estabilizar a la compañía y a hacerla crecer, y por lo menos tener una infraestructura más sólida de inversión para poder meterle esta infraestructura. Pues ahorita continuar con los mismos productos, los mismos paquetes, los mismos objetivos para la población, hasta ahorita este año. Así lo vemos.

Yo te diría que van a ser algunos meses, al menos 12, que vemos de mucha estabilidad, no queremos llegar a moverla, queremos llegar a aprender, sí a meter algunas sinergias o algunos beneficios que vemos de forma inmediata, que nos acerquen a la red. Estamos en pláticas con nuevos financiarios, que nos permite escuchar su voz, no solamente aquí del área metropolitana, sino también del interior, como tú sabes que es donde más está creciendo el país, tanto en la parte de vivienda como en la parte de hipotecario, por supuesto. Entonces a la hora de estar cerca, estamos convencidos que vamos a tener mucho valor en toda una red de hipotecarios.

Tuviste 12 meses para estar justamente en un mercado que ya conoces, pero con los factores que quieren alrededor y para detonarlo. Entonces podemos pensar que los números no crecerán, serán hasta más adelante. Así es.

Los números de la transacción se van a mantener confidenciales, lo que sí hay es que algunos números de creditaria, por ejemplo, coloca una de cada 7 hipotecas, cerca del 14% del mercado es atendido por la creditaria, digamos el mercado bancario, y lo que buscamos por supuesto es tener una mayor penetración tanto como industria, como gremio de brokers, como dentro del mismo mercado. 14% de toda la colocación de créditos hipotecarios del país, bancarios, correcto, bancarios, la está otorgando el mercado. Así es.

Y es que esa fuerza de brokeraje ha crecido mucho, ¿no? Daniel, hay bancos en donde el 70% de la colocación ya realiza créditos hipotecarios. Sí, yo creo que este es un punto muy relevante.

Los bancos, pues al final somos socios, somos aliados, y lo que buscamos también con ellos es no solamente buscar sus metas de cantidad, sino también de calidad en los portafolios.

Venimos a institucionalizar también mucho los procesos para que la calidad de los expedientes, que es como lo mismo en la cartera, pues tenga alguna mejora en Ciudadela. Y lo que buscamos, ustedes están muy certificados, ¿no? Muy bien, pues algo que quieras comentar de cómo nos deja esta gran operación, que pues no hay muchas, ¿no? Hoy ya nos enteramos de la meta, pero mira, usted también trata la historia de este Bengal 5 con esta muy grande operación. Pues como hectáreas final estamos muy entusiasmados con esta inversión, muy agradecidos por todo lo que logró esta compañía en los últimos 18 años, el management, los dueños anteriores, particularmente Daniel Garzón, que ya no está aquí con nosotros.

Pero bueno, es una compañía que vamos a agarrar, vamos a aprender todo lo bueno que han hecho y vamos a escalar y mejorar. Pues vienen buenas cosas para el mercado, vienen buenas cosas para la hospitalidad y vamos a trabajar, eso es todo..

Sé parte del cambio: Brokers que construyen sueños con HIR Casa

Por Hir Casa



¿Alguna vez te has detenido a pensar en lo que representa un inmueble propio para tus clientes?

Más allá de ladrillos y concreto, una propiedad es estabilidad, seguridad financiera y un legado para el futuro. Es la base sobre la que se construyen sueños, familias y nuevas oportunidades.

En HIR Casa, llevamos más de 30 años trabajando #PorUnMéxicoConMásDueños, acercando soluciones reales a quienes buscan transformar su vida a través del patrimonio inmobiliario. Hoy, queremos que tú seas parte de esta misión.

¿Qué ofrecemos a tus clientes?

- Financiamiento para compra, construcción o remodelación
- Aceptamos: casas, departamentos, locales, consultorios, oficinas y terrenos residenciales.
- Montos desde \$300,000 hasta \$15,000,000 montos superiores previa autorización de nuestro

comité de crédito.

- Certeza en el comportamiento de la mensualidad sin sorpresas.
- Financiamiento de Gastos de Escrituración y Avalúo de acuerdo con la capacidad de pago del cliente.
- Flexibilidad en el análisis crediticio.
- Alternativas personalizadas según el perfil del cliente
- Financiamiento para residentes en USA y Canadá
- Posibilidad de incluir más de un participante.

Nos enfocamos en personas que no encuentran opciones en esquemas bancarios tradicionales.

Tú puedes ser el puente que los conecte con su nuevo hogar, negocio o inversión.

Únete al Canal Bróker HIR Casa

María Eugenia Martínez

56 1051 4998

mmartinez@hircasa.com.mx



Presenta MULIV las tendencias de los créditos y los nuevos nichos de oportunidad para la vivienda

Por Mariel Zúñiga Cortesía

Participó en la Cumbre Inmobiliaria de Nuevo León 2025



Mujeres Líderes por la Vivienda y el Sector Inmobiliario (Muliv) estuvieron presentes en la Cumbre Inmobiliaria 2025, celebrada en el estado de Nuevo León, donde hablaron sobre "el incremento de créditos para millennials, nuevas generaciones y mujeres", y señalaron que la banca va rezagada en este aspecto.

Marisol Becerra, presidenta de Muliv, explicó el contexto actual de las mujeres en Nuevo León y destacó que la población económicamente activa femenina equivale a 1.2 millones de mujeres. A su vez, precisó que el ingreso corriente en el estado es de 117 mil pesos trimestrales, el más alto del país. Asimismo, expuso que el mercado de las mujeres en el estado de Nuevo León equivale a 12 mil millones de pesos.

En su intervención, la periodista y directora del medio de comunicación En Concreto presentó un panorama de los principales bancos que ofrecen crédito hipotecario, destacando que en su mayoría son los brókers quienes impulsan el sector. "Hoy en día el 70% de los créditos hipotecarios se colocan por medio de brókers; excepto BBVA, que no los utiliza, el resto de la banca coloca sobre todo a través de ellos", afirmó Zúñiga.

La tendencia —dijo— es que en los últimos cinco años ha crecido la solicitud y colocación de créditos a mujeres y a jóvenes de la generación millennial. De ahí que expresara a los desarrolladores

agrupados en Canadevi y a representantes de la banca que existe la oportunidad de incrementar la colocación de créditos, actualmente en niveles bajos.

"Estamos 108% por debajo del año pasado", apuntó.

Marisol Becerra ofreció datos específicos para Nuevo León sobre la generación millennial, señalando que el 28% está comprando vivienda de interés social. ¿La razón? "Porque para eso es para lo que les alcanza".

Ahí, dijo a los empresarios de la Canadevi, se concentra hoy el mayor volumen de mercado entre la generación millennial y la Z, que demandan principalmente vivienda en el segmento medio. "Y otra vez, no solo es que eso prefieran, sino que es para lo que les está alcanzando".

En su turno, la periodista Mariel Zúñiga resaltó el trabajo de desarrolladoras como Vinte o Sadasi, que siguen construyendo vivienda para sectores bajos, y de empresas de financiamiento inmobiliario como Hircasa, que ofrecen productos a economías mixtas y a mujeres, con esquemas como Preventa o Hazte dueña.

En el caso de la banca comercial, la periodista percibe rezago para atender a ciertos sectores, por lo que señaló: "Va rezagada la banca. Tiene que desarrollar productos más de acuerdo con las nuevas demandas del mercado".



Nuevo León sube el tope del subsidio al Programa del Bienestar

Por En Concreto Cortesía

Ha reducido el rezago habitacional en 23%



Samuel García, gobernador de Nuevo León anunció en la Cumbre Inmobiliaria 2025, celebrada en septiembre pasado que su gobierno ampliará los subsidios a vivienda.

El gobernador destacó que como en otros sectores, el estado también será ejemplo nacional en edificación y comercialización de casas, apoyando con la promoción de subsidios estatales, impulsando al Infonavit que es de competencia federal.

“Los siguientes dos años queremos ampliar el programa de subsidio estatal de hasta 65 mil pesos, y entonces, ya el gobierno apoya a Infonavit y que nuestro techo sea 665 mil pesos y con eso empezar a bajar el déficit.

“No nos ha ido mal, de hecho, el último dato es que logramos reducir 23 por ciento el rezago”, subrayó García Sepúlveda.

El Gobernador agregó que su administración no será obstáculo para el desarrollo de vivienda, por lo que se implementan acciones como la digitalización de trámites, otorgamiento de subsidios y programas para facilitar la construcción de viviendas, pero cuidando el medio ambiente.

“Todo eso adelante, nada más cuidando el medio ambiente. Esa es la única premisa que pone el estado, porque ahí eso no es recuperable”, puntualizó.

Por su parte, Carlos Ramírez Capó, presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI), resaltó que trabajarán en conjunto con el estado para hacer de la vivienda el mejor desarrollo económico para Nuevo León.

“Gobernador, el crecimiento de Nuevo León es una magnífica noticia para México. Si convertimos ese crecimiento en vivienda bien localizada y accesible para las y los trabajadores formales, tendremos un círculo virtuoso, más inversión, más productividad, más bienestar”, señaló.

El presidente de la CANADEVI Nuevo León, Javier Treviño Garza reconoció la labor del Gobierno estatal en la digitalización de trámites, que permitirá mejorar los procesos y aminorar los tiempos para los desarrolladores.

“Reconocerle al Gobernador, los trabajos que se han hecho por temas de digitalización, la plataforma en línea, creemos que es un buen comienzo para poder eficientar los trámites, agilizar las cosas, hacerlos más transparentes, con menos oportunidades de corrupción y donde no haya discreción en los trámites”, apuntó.

NL Cumbre Inmobiliaria es el evento inmobiliario más destacado y esperado del norte de México, que anualmente reúne a los actores más importantes de la industria del desarrollo y promoción de la vivienda.

La vivienda en México se sigue encareciendo: AMPI

Por Mariel Zúñiga Cortesía

Urge a sumar a la IP a políticas públicas

El precio de las viviendas se ha encarecido 30% en los últimos años; para 2025 se prevé un alza promedio de entre 10 y 11%. El déficit habitacional alcanza ya 8.5 millones de hogares.



Suben los precios más que los ingresos

De acuerdo con Karim Oviedo Ramírez, presidente de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), el precio de la vivienda ha crecido entre 10 y 11% anual en los últimos años.

En 2024, Baja California Sur registró el mayor incremento (14%), mientras que en 2025 Chiapas encabeza la lista en el primer semestre.

“La vivienda se ha encarecido 30% en los últimos años; el valor de los inmuebles crece mucho más que los ingresos de las familias”, alertó Oviedo.

Vivienda informal y población excluida

El 54% de la vivienda en México es informal y alrededor de 60 millones de habitantes no tienen acceso a una casa propia.

El desajuste entre ingresos y precios es evidente: mientras el ingreso mensual promedio es de \$17 mil pesos, el valor medio de la vivienda rebasa \$1.8 millones.

Para comprarla, se requeriría un crédito cercano a \$62 mil pesos al mes, algo inalcanzable para la mayoría, incluso sumando ingresos familiares.

Déficit creciente que exige políticas públicas

El déficit habitacional en México alcanza 8.5 millones de viviendas. La falta de créditos accesibles, salarios bajos, altos precios y trámites burocráticos han generado una “tormenta perfecta” que

dificulta resolver el acceso a la vivienda.

“El riesgo es que la necesidad siga creciendo y no se resuelva. El gobierno debe sumar a la iniciativa privada con políticas públicas que permitan atender esta urgencia”, afirmó el líder de AMPI.

Vivienda en renta: un modelo que México necesita

Oviedo propuso que el gobierno impulse la producción de vivienda para renta, como ocurre en otros países, lo cual permitiría planear mejor el crecimiento urbano, controlar costos de servicios y acercar a la población a los centros de trabajo.

El gran reto: construir para quien lo necesita

Actualmente se construyen propiedades de hasta 10 millones de pesos, mientras que falta producción masiva de vivienda económica (alrededor de 600 mil pesos) para quienes ganan dos salarios mínimos.

La falta de tierra disponible, trámites lentos, ausencia de subsidios, encarecimiento de materiales y escasez de mano de obra capacitada son obstáculos que frenan el desarrollo de este segmento.

Recomendaciones para los compradores

Comprar cuanto antes: los precios seguirán subiendo. Ahorrar y buscar créditos en organismos nacionales de vivienda. Educarse financieramente para evitar deudas impagables. Invertir con asesoría profesional para no caer en fraudes.

“Los bienes raíces siguen siendo una inversión segura, incluso en contextos de crisis”, concluyó Oviedo.

¿Y dónde está la ganancia?, se preguntan especialistas por tope a precio de construcción de vivienda del bienestar

Por En Concreto Cortesía

Pocos querrán construir con ese margen de retorno.

Recientemente el Infonavit publicó en el Diario Oficial de la Federación el costo máximo que tendrán las viviendas que construya el precio fue 630 mil pesos, con lo que los constructores tendrán poco margen de ganancia coincidieron especialistas en materia fiscal.

Durante el Foro Internacional Inmobiliario organizado por FIABCI, con el tema: Condiciones Financieras y regulación Fiscal, los panelistas cuestionaron el poco margen de ganancias que tendrán las constructoras que participen el programa del Infonavit

Guillermo Castorena, abogado fiscal comentó que si tomamos la base de 600 mil pesos, son 540 mil pesos para que pague terreno, proyectos, desarrollo, materiales ¿Cuál va a ser su utilidad? cuestionó.

Agregó que con esos precios no hay manera de "que salga" y advirtió que serían pocos los constructores que se animen a construir con ese tope de costo máximo.

Propuso que lo que tendría que estar haciendo el gobierno es tratar de promover la economía nacional, a los productores nacionales, las arena, el cemento, dar algún tipo de ayuda, subsidio.

Así en el sector construcción, los insumos se vuelvan más baratos y entonces el constructor pueda tener una ganancia, porque nadie se va a aventar a construir para ver si te pagan, además, que ese es el otro tema, advirtió.

Dinero del Infonavit, ya no es de los trabajadores

Federico José Sobrino Bracamontes, director de FIABCI en México opinó que hoy el dinero ya no está en la subcuenta de los trabajadores, sino que paso al sistema de vivienda, al Fondo Nacional de Vivienda, y con eso piensan financiar las viviendas.

El consejero del Infonavit apuntó que el instituto "no tienen mucha idea de la renta, tampoco creo que tengan mucha idea de la construcción, ya generaron su constructora, pero, bueno, habrá que ver resultados".

Agregó que hoy ya el Infonavit no es tripartita, entonces, bueno, eso ya definitivamente va en detrimento, y veremos, yo no creo ver mucho, pero bueno, trataremos de ver porque incluso hoy el trabajador ya no quiere acceder a los créditos del Infonavit, por todo lo que tal vez sucedió en el pasado, y sobre todo en el pasado cercano, que fue el sexenio anterior.

Infonavit construirá casas con un costo de 630 mil pesos

En el marco de programa de vivienda del bienestar, el Infonavit publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) que las casas que construya tendrán un costo de 630 mil pesos

"Considerando el salario mínimo vigente, el precio de venta máximo de las viviendas será de 630 mil pesos (SEISCIENTOS TREINTA MIL PESOS M.N.). Los costos individuales de cada vivienda se determinarán de manera específica para cada Conjunto Habitacional. Si el salario mínimo cambia en una región, se podrá considerar un ajuste proporcional en estos precios", refirió la publicación del DOF.

El tope establecido es para garantizar la asequibilidad para los trabajadores que perciben hasta dos salarios mínimos, cumpliendo con el artículo 42 de la Ley del Infonavit.

Además, "El precio máximo de venta que se determine para las viviendas de los Conjuntos Habitacionales que produzca el Infonavit tendrá como elemento prioritario la capacidad de pago de las personas trabajadoras derechohabientes que perciban hasta dos salarios mínimos generales vigentes", refirió la publicación. Dentro de las disposiciones se señala que al intervenir directamente el Infonavit en el proceso constructivo de la vivienda social, resulta procedente la aplicación de criterios y medidas distintas a las que se estructuran para otro tipo de vivienda que es construida por particulares que buscan una especulación comercial.

También señala que, en protección de los intereses del Infonavit en la venta de las viviendas construidas al amparo del Programa de Vivienda para el Bienestar, se asegurará la recuperación de los costos de inversión, sin esperar la obtención de rentabilidad distinta a la que obtiene el Infonavit a través del otorgamiento de crédito. 



Mínimo el incremento en el presupuesto a infraestructura, será de 0,6%

Por En Concreto



MÉXICO 2026

RUMBO AL MUNDIAL

COPA MUNDIAL DE LA FIFA



Organismos empresariales han insistido en que se debe de aumentar el presupuesto en infraestructura y se debe de permitir una mayor participación de la Iniciativa Privada en obras que contribuyan al desarrollo del país de y en consecuencia de los estados, aun así, el gobierno federal propuso un incremento de apenas 0.6 por ciento para la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SICT) para el 2026.

Jesús Esteve, titular de la SICT tendrá 153 mil 539.3 millones de pesos de recursos en 2026, de acuerdo con el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación (PPEF), ahí se señala que 92 por ciento de los recursos que se proponen para la SICT se destinarán a inversión en infraestructura.

Asimismo, los Criterios Generales de Política Económica (CGPE), presentados en el Paquete Económico 2026, proponen un gasto de 536 mil 806 millones de pesos para programas y proyectos prioritarios de inversión.

De dicho monto, 65.5 por ciento se destinará en conjunto a Pemex y a los nuevos trenes de pasajeros comprometidos por la presidenta Claudia Sheinbaum.

Además, el documento destaca un recorte de 10 mil millones de pesos para el gasto destinado al Tren Maya.

Hay presupuesto para reparar carreteras

Asimismo, la SICT aseguró que tiene el capital necesario para que tener en buenas condiciones el 60 % de la red carretera libre de peaje entre 2026 y 2030

Durante el ejercicio Diálogo con Ingenieros que se realiza todos los lunes en el Colegio de Ingenieros de la Ciudad de México, David Omar Calderón Hallal, director general de Conservación de Carreteras del organismo, indicó que estos trabajos presentan retos como el incremento del parque vehicular, cargas excesivas, recursos insuficientes, fenómenos meteorológicos, seguridad, entre otros.

El directivo de la SICT señaló que en 2025 el presupuesto es de 15 mil 842 millones de pesos (mdp) con lo que se mejorará el 2% de la red, mientras que para el próximo año esperan sea de 19 mil 812 mdp, y para 2030 24 mil 75 mdp.

“Para el 2030 tendrían resultados muy aceptables en el estado físico de las carreteras, con un 60% físico bueno y el 40% de manera regular, esto implica que nos den recursos”.

Héctor Lases Mina, coordinador del Comité de Infraestructura del Transporte del CICM, apuntó las repercusiones en la conservación de carreteras si se dejan de mantener por un año.

“Si dejamos de hacer un año la conservación, el año que se hagan se triplica las necesidades de inversión y nos lleva a tener una red carretera insegura, que eleva los costos de transporte de las personas y materias primas y toda la carga que se maneja en el país, y da un escenario complicado en cuanto a la seguridad. Por ello la conservación se vuelve un tema medular”, dijo.

CMIC pide duplicar recursos en infraestructura

Por su parte, la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) apuntó que la inversión pública en infraestructura es insuficiente y debe al menos duplicarse rumbo al Mundial de Fútbol 2026, que se celebrará en México, Estados Unidos y Canadá.

Luis Méndez Jaled, presidente de la CMIC explicó que actualmente el gasto equivale a 2.5% del PIB, cuando debería alcanzar al menos 4% para cubrir las necesidades del país.

El organismo alertó que la construcción suma 14 meses consecutivos de retrocesos, con pérdidas estimadas de entre 8% y 12%. Este desempeño ha reducido el empleo en una industria que aporta 7% del PIB y genera alrededor de 4.7 millones de puestos de trabajo.

Reto de cara al Mundial 2026

La CMIC señaló que el torneo internacional representa una oportunidad para detonar proyectos, pero también un desafío por el rezago en infraestructura urbana. Entre los principales problemas mencionó la falta de modernización en movilidad, déficits en alcantarillado y carencias en servicios turísticos en las sedes de Ciudad de México, Jalisco y Nuevo León.

El presidente de la CMIC resaltó que se sostendrán reuniones con los gobernadores de los estados sede y que la Cámara organiza un congreso sobre infraestructura turística para coordinar esfuerzos.

Subrayó que la colaboración entre recursos públicos y privados, junto con el uso de nuevas tecnologías, será clave para garantizar eficiencia y transparencia en los proyectos.

Desglose del presupuesto (2026):

- Presupuesto total: 153,539.3 millones de pesos.
- Destino principal: 92% se asignará a inversión en infraestructura.

Contexto y tendencias:

- Aumento mínimo: La propuesta de incremento es de solo 0.6% para el año 2026.

Enfoque en infraestructura:

La mayor parte del presupuesto se destina a la ejecución de obras y proyectos de infraestructura a nivel nacional.

Proyectos clave:

Los recursos también se dirigen a proyectos de trenes de pasajeros y la conservación de la red carretera.

- Alineación con el PPEF:

La propuesta de presupuesto para la SICT forma parte del Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación (PPEF), entregado a la Cámara de Diputados.

Para obtener información más detallada o consultar el proyecto de presupuesto, se recomienda revisar el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación (PPEF) que se presentó a la Cámara de Diputados. 

Uso de suelo comercial: La clave para invertir sin riesgos

 Por Spot2.mx



El uso de suelo es la clasificación legal que determina qué actividades puedes realizar en tu propiedad. En el sector comercial, define densidades, horarios y giros permitidos, organizando el crecimiento urbano de manera ordenada.

¿Por qué importa verificarlo?

Con la evolución del mercado mexicano hacia nuevos hábitos de consumo y digitalización, tramitar correctamente el uso de suelo es fundamental antes de invertir en oficinas, locales o terrenos.

El uso comercial autoriza actividades dirigidas al consumidor final: desde tiendas y servicios hasta alimentos, bebidas y giros especializados.

Tipos principales de usos de suelo

- Industrial: manufactura, almacenaje y distribución
- Agrícola: cultivos, ganadería y silvicultura
- Mixto: combina comercio, oficinas y vivienda

Beneficios clave

1. Habilita la operación legalmente
2. Reduce riesgos de inversión
3. Evita conflictos urbanos futuros

Proceso básico

1. Revisar el plan de desarrollo urbano
2. Solicitar el certificado de uso de suelo
3. Integrar documentación requerida
4. Pagar derechos correspondientes
5. Obtener dictamen oficial
6. Tramitar permisos adicionales si aplica

Considera siempre las restricciones de zonificación, tiempos de gestión y posibles cambios en criterios municipales. En Spot2.mx encuentras propiedades comerciales con información clara sobre uso de suelo y asesoría especializada para invertir con certeza. 



spot2
.mx

Conectamos
espacios,
Impulsamos
negocios



La única plataforma de
inmuebles comerciales
en México.

www.spot2.mx

Ofrece BIM estrategias de inversión “en cascada” para empresas

Por En Concreto Cortesía

Alcanza el respaldo ya de más de \$11 mil 300 millones de pesos de inversionistas

En el contexto actual donde la tendencia a la baja en tasas se considera favorable en términos generales esto junto con otros indicadores que van caminando de manera favorable como la inflación a la baja y en general indicadores macro “estabilizándose” hay propuestas como la de Banco Inmobiliario Mexicano (BIM) que innova con productos para hacer “atractiva” la inversión.

Por ejemplo “Estrategia Cascada” como una forma de tener liquidez y generar diferentes rendimientos fraccionando la inversión inicial en diferentes tiempos para ir obteniendo recursos en diferentes tiempos en forma periódica y brindando esa certeza a la empresa de que va teniendo los recursos suficientes para responder a sus compromisos.

En entrevista con En Concreto Karim Méndez de la Barrera, Subdirector de Captación Empresarial de Banco Inmobiliario Mexicano señaló que BIM ya trabaja con un monto importante en términos de AUMS, de Asset Under Management, que

alcanzan ya más de 11 mil 300 millones de pesos con lo que alcanza un tamaño considerable competitivo dentro de la banca.

“Esto habla ya de un banco sólido, un banco, pues, que ya compite tú por tú con los grandes. Y con lo cual también eso se traduce en confianza de las empresas para poder depositar su dinero con nosotros, ya más de 11 mil millones de pesos respaldo es un número habla por sí solo”

Estrategia “cascada”

Así explicó la estrategia en “Cascada”:

“Lo que estamos

haciendo en Banca de Empresas BIM y a mi cargo como

Head de Inversiones, estamos haciendo portafolios de inversión, estrategias de inversión, precisamente diseñadas para ofrecer las mejores alternativas en inversión a las empresas. .

“Una de las estrategias que han gustado mucho y que están siendo muy bien utilizadas y que nos han agradecido diferentes empresas que trabajan con nosotros, es la estrategia que hemos denominado “Estrategia Cascada” es el hecho de que cuando ya las tasas bajan, es porque las condiciones del país son mejores. Es decir, nos conviene como país, en términos generales, tener una tasa de referencia más baja que más alta. Es mejor tener una tasa más baja”.

Explicó que esta estrategia tiene la intención de ofrecer un rendimiento más atractivo al cliente, pero considerando también su necesidad de liquidez, su necesidad de disponibilidad de dinero de forma frecuente.

“Entonces se fraccionar la inversión principalmente en cuatro partes de entrada; en cada una de ellas se invierte de forma, con una misma frecuencia, digamos, semanal o quincenal, donde a lo largo ya de esas cuatro inversiones se tiene esa cascada donde va venciendo ya una inversión seguida de la otra.

“Con lo cual, logramos poner la inversión a trabajar con una tasa óptima, una tasa más atractiva, desde luego un plazo un poco mayor, en este caso, digamos, 30 días, pero con lo cual la empresa lo que logra es precisamente moverse de una tasa muy bajita, que podría estar obteniendo en periodos más cortos, digase de un día, de siete días, a inversiones, sí de 30 días, pero con la facultad de disponer de su dinero cada 7 o cada 15 días, dependiendo de cada empresa”.

Previsión de tasas bajas, pero atractivas

El experto de BIM señaló que la tasa de interés de referencia que establece el Banco de México va entre el 7% y el 7.5, después de baja del 8% actual.

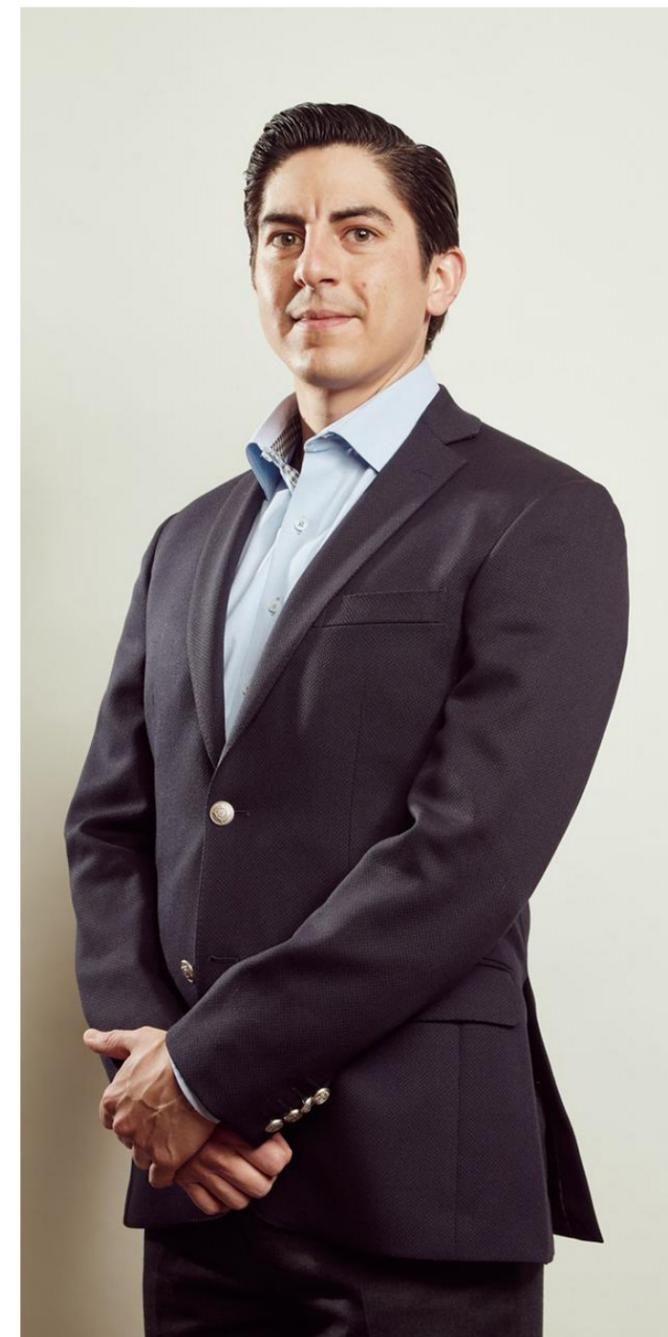
“Sigue siendo una tasa alta. Recordar que nuestra tasa de referencia, el 7 por ejemplo, ha estado en niveles incluso del 3% en diferentes ciclos económicos. Entonces hablar todavía de arriba del 7% me parece una extraordinaria tasa de inversión”, afirmó.

Así, precisó que Banco Inmobiliario Mexicano (BIM) es una institución de banca múltiple que ya cumplió 11 años y que atiende no solamente las empresas constructoras, inmobiliarias, desarrolladoras, sino que extiende el servicio de inversión a cualquier tipo de empresa, de cualquier sector, de cualquier giro.

“Todas las empresas pueden contar con nosotros como una opción para desarrollar o para gestionar su tesorería. Eso también es muy importante que se conozca que se especializa en estas inversiones”, así citó la página para mayor información www.bim.com.mx.

Desaceleración económica no ha deteriorado el mercado laboral fuertemente: Bx+

Por Víctor M Ortiz Niño Cortesía



“Hay factores que están limitando la confianza y la certidumbre, las condiciones necesarias para que haya un buen crecimiento en la inversión de nuestro país. En el frente externo, corresponden claramente a los cambios en las políticas del presidente Donald Trump. Asimismo, hay otros temas estructurales en México que han venido afectando de forma a nuestro país, como son el tema del Estado de derecho y de inseguridad pública”, señaló el especialista en plática con Multimedia en Concreto.

Señaló que el mercado laboral no ha sido afectado fuertemente por factores no necesariamente muy buenos, como puede ser un crecimiento ligero en la informalidad laboral y un decrecimiento moderado en la participación laboral, donde se ha presentado un deterioro en la creación de empleos formales que no ha crecido en este año.

Otro aspecto relevante en este sentido son los salarios, sobre todo en la parte baja de los mismos, han crecido de forma muy llamativa en términos reales, lo cual tiene dos efectos, uno de ellos es que le va a dar cierto soporte al consumo básico, es decir al consumo privado que es esencial en nuestro país.

El otro efecto, ya no tan favorable es que el costo laboral en los últimos años se ha incrementado de forma importante, por éste y otros factores como son que la productividad laboral prácticamente no ha crecido, el aumento en las cuotas para el retiro de los trabajadores y los días de vacaciones.

Sobre el comportamiento del crecimiento económico detalló que irónicamente, el motor externo fue el salvavidas en el primer semestre del presente año, pese a que a finales del año pasado la mayoría asumía que el mismo iba a ser el gran lastre para la economía mexicana por las políticas comerciales del gobierno estadounidense.

Además, las exportaciones se expandieron impulsadas por adelanto de envíos y la resiliencia económica que se tiene en Estados Unidos, resaltando que se presentado un buen dinamismo en las exportaciones no automotrices, pese a la debilidad en agropecuaria (ganado, jitomate, pimienta).

En el aspecto doméstico se manifestó que el consumo de los hogares se ha ido desacelerando debido a menores niveles de confianza, contracción en las remesas, aumento en la inflación, estancamiento en el empleo formal y mayor debilidad en bienes importados duraderos.

Por su parte la Inversión Fija Bruta ha caído por incertidumbre en varios frentes y tasas de interés reales elevadas, el fin de obras insignia y la consolidación fiscal.

En este entorno, sus expectativas económicas para finales de 2025 son un crecimiento del 0.5 por ciento en el PIB, con paridad de 19.50 pesos por dólar, inflación de 3.8 por ciento y una tasa de interés de Banxico de 7.75 por ciento.

La actividad económica en México se ha ido desacelerando en un entorno de incertidumbre, sin embargo, el mercado laboral no ha tenido un deterioro importante, por lo que la tasa de desocupación es del 3.0 por ciento, cerca de mínimo histórico y lejos de promedio de largo plazo (4.0 por ciento), señaló Alejandro Saldaña, economista en jefe en Grupo Financiero Bx+.

La ruta y retos del Paquete Económico 2026

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesia



El Paquete Económico 2026 (PE26), delineó el escenario que se espera para el próximo año ya que está integrado por el Presupuesto de Egresos de la Federación 2026 (PEF26), la Iniciativa de la Ley de Ingresos (ILIF26), los Criterios Generales de Política Económica (CGPE26), además de la miscelánea fiscal, mismos que serán analizados por la Cámara de Diputados y Senadores federales.

Los siguientes pasos corresponden a la aprobación de la ILIF26 por parte de la Cámara de Diputados a más tardar el 20 de octubre y de la de Senadores el 31 de octubre, eso a fin de especificar con que recursos se contarán para el próximo año; una vez realizado lo anterior la Cámara de Diputados deberá tener lista la Ley de Egresos el 15 de noviembre, debiendo ser publicadas ambas posteriormente por el titular del Poder Ejecutivo federal.

De acuerdo a Integralia Consultores el programa económico estimado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para 2026 muestra una visión optimista; sin embargo es más realista que otros presupuestos porque existe un reconocimiento del contexto económico complejo, derivados de los cambios en la política comercial estadounidense, una posible desaceleración en EE.UU. y una posible mayor incertidumbre jurídica por la revisión del T-ME, aunque no se alude a los factores de incertidumbre doméstica.

Considera que la prioridad política de ampliar la cobertura de programas sociales continuará presionando el gasto federal, en detrimento de otras áreas como seguridad, medio ambiente, salud e infraestructura.

Opina que el objetivo de los incrementos en las cuotas y tasas en materia de IEPS para bebidas, tabacos y videojuegos es incrementar la recaudación sin asumir un costo político de implementar una reforma fiscal, que restaría popularidad a Morena y al gobierno actual, además de que reflejan la urgencia del gobierno por obtener mayores recursos, aunque las autoridades buscan promover estos cambios a través de una óptica de un mayor cuidado de la salud.

Desde su punto de vista, la estabilización de la deuda pública en torno al 52.3 por ciento del PIB implica que el gobierno tendrá un margen fiscal muy limitado para responder a choques económicos o emergencias, ya que una mayor carga del servicio de la deuda (4.1 por ciento del PIB en 2026) reducirá el espacio disponible para inversión productiva y gasto social, lo que implica que se tiene un limitado margen fiscal por el costo de la deuda.

Por su parte, Gabriela Siller, directora de Análisis Económico en Grupo Financiero BASE señala para Multimedia en Concreto que el Paquete Económico presentado por el Ejecutivo Federal implica que ni en 2025 ni en 2026 se logrará la consolidación fiscal, continúan los esfuerzos por reducir el déficit, pero la ayuda a Pemex y la rigidez del gasto en rubros como programas prioritarios, pensiones y costos financieros de la deuda impiden que se logre la consolidación de las finanzas públicas.

Asimismo, señala que el gasto en inversión física, que es el que mayor impacto tiene en el crecimiento de largo plazo, apenas representa el 13.75 por ciento del gasto programable y su trayectoria futura es descendente, lo cual compromete la capacidad del Estado para impulsar el desarrollo sostenido. 

Banamex vuelve a ser nacional y presenta sus metas

Por Víctor M Ortiz Niño  Cortesia



El 24 de septiembre se informó que Fernando Chico Pardo y su familia cercana acordó comprar a Citi el 25 por ciento de la participación accionaria de Grupo Financiero Banamex, es decir 520 millones de acciones de las acciones ordinarias de Banamex, a un precio fijo a valor contable de 0.80 veces su valor en libros, lo que significa una inversión de 42 mil millones de pesos MXN, 2.3 billones de dólares, sujeta a la obtención de autorizaciones regulatorias en México.

“Estoy muy orgulloso de encabezar esta transacción, reconociendo la gran responsabilidad que significa regresar al Banco Nacional de México (Banamex) a manos mexicanas. Estoy haciendo una inversión personal muy relevante y mucho me animó la confianza que tengo en el gobierno de la presidenta Sheinbaum y en su proyecto de país; yo he sido muy exitoso invirtiendo en México, les recomiendo a todos hagan lo mismo”, señaló Chico Pardo.

Con esta operación se materializa la venta de la Banca Minorista (Consumo y Empresarial), representada por Banamex, misma que fue anunciada en enero de 2022, señalándose que siguen los trámites y negociaciones para colocar en el mercado accionario parte o la totalidad del 75 por ciento restante que detenta Citi todavía, situación que se anunciará en los próximos meses.

En un anuncio conjunto, encabezado por Ernesto Torres Cantú, director internacional de City y Manuel Romo, director general de Grupo Financiero Banamex y Fernando Chico Pardo, se dejó en claro que éste último será el accionista principal y no buscará ampliar su participación, además de que se podrían incorporar nuevos inversionistas que tendría una tenencia accionaria no muy importante.

Al cierre de la operación, factiblemente en segunda mitad de 2026, Fernando Chico Pardo será nombrado presidente del Consejo de Administración del Grupo Financiero Banamex (Banamex). Ignacio Deschamps seguirá desempeñándose como presidente del Consejo de Banco Nacional de México y Manuel Romo continuará como director general de Banamex.

Así mismo se delinearon metas que se establecerán en el futuro de Banamex:

- Priorizar la inversión para impulsar la transformación tecnológica de Banamex.
- Convertir a Banamex en una organización centrada en el cliente, buscando siempre su satisfacción en cada transacción que realice, con un servicio de excelencia y poniendo la tecnología a su disposición.
- Acelerar la colocación de crédito y el crecimiento del banco a un ritmo por encima del mercado, retomando nuestra presencia en aquellos mercados donde actualmente no participamos.
- Seguir con el proceso de desincorporación de Citigroup en el menor tiempo posible, regresando el banco a manos mexicanas.

- Citigroup seguirá siendo un aliado para este nuevo Banamex
- Seguir aportando para convertir a Banamex en un referente, en el banco líder en México, poniendo en el centro al cliente en todo lo que hacemos y con un foco en el crecimiento del negocio

Ernesto Torres Cantú, comentó que Chico Pardo es uno de los líderes empresariales más exitosos y respetados de México y su inversión en Banamex representa el inicio de una relación estratégica de largo plazo y que será la base para continuar con el proceso de establecer a Banamex como institución independiente.

Además, señaló que Citi confía en la trayectoria de México dada su industria manufacturera de clase mundial y su integración con las cadenas de suministro globales, comentando que ha operado durante casi un siglo en México y retendrá y continuará invirtiendo y haciendo crecer su negocio institucional líder en la industria en México para brindar todo el poder de su red global a los clientes.

Manuel Romo señaló que, para todos en Banamex, esta operación les llena de entusiasmo, porque demuestra la confianza en el trabajo que hoy hacen y en el futuro de su institución, resultado de la extraordinaria labor de cada uno de los colaboradores en mantener dinámico y en crecimiento al Grupo Financiero.

Agregó que Banamex ha sido durante mucho tiempo una piedra angular del sistema bancario de México, y que trabajan diariamente en seguir siendo un motor de estabilidad y crecimiento.

“Creemos que la vocación histórica de Banamex es apoyar al país y a su gente, y eso se conjuga con nuestra firme convicción de que invertir en México es la mejor opción por su potencial. Nuestro compromiso de largo plazo es trabajar juntos para así conseguir un mejor posicionamiento en todos los ámbitos y con ello impulsar aún más a los sectores, empresas y personas en todo el país”, señaló Fernando Chico Pardo. 

Zeekr 7X: El SUV eléctrico premium que redefine el lujo en México

Por Hugo Loya Cortesía

La marca china Zeekr lanza su nuevo modelo 7X, apostando por la tecnología y el confort en el mercado mexicano



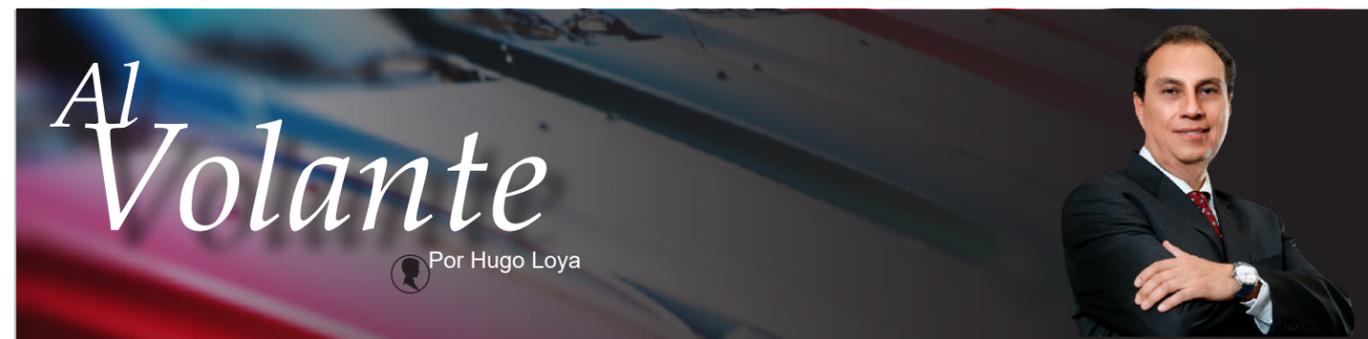
La firma china Zeekr presentó oficialmente en México su novedoso SUV premium, Zeekr 7X para aumentar su portafolio en el mercado mexicano, en el cual ya llegó en sólo dos años a 1,000 unidades comercializadas en nuestro país. Con este lanzamiento Zeekr espera cautivar aún más a los consumidores mexicanos, quienes tienen gran preferencia por los SUV.

El nuevo 7X ofrece una combinación única de lujo, tecnología avanzada y desempeño superior con una cantidad de gadgets que lo harán único en el mercado doméstico. De entrada, tiene un diseño bastante atractivo, grandes dimensiones y tecnología que envuelve a conductor y pasajeros.

Durante su presentación, la cual se realizó en la Ciudad de México se dieron detalles sobre su diseño, el cual es contemporáneo y sofisticado y fue dirigido por el diseñador Stefan Sielaff, quien ha plasmado su visión bajo el concepto "Hidden Energy". Esta propuesta fusiona la elegancia clásica con las innovaciones propias de la era eléctrica, logrando una armonía visual gracias a su proporción áurea, dimensiones generosas y habitabilidad líder en el segmento de SUVs eléctricos.

Entre sus características más llamativas se encuentran la iluminación inteligente ZEEKR Integrated Smart Light Curtain y una enorme pantalla LED de 93 pulgadas, elementos que aportan una experiencia visual de lujo y tecnología. El interior envolvente ofrece confort de primera clase, con sistema de sonido de 21 bocinas, múltiples espacios de almacenamiento y asientos de lujo Nappa con funciones de ventilación, calefacción, memoria y masaje SPA.

Además, un punto muy relevante es su precio, que lo ubica en una posición muy competitiva para vehículos de clase premium en México. Zeekr 7X llega con dos versiones: Su versión Premium tiene un precio de 919 mil pesos y su versión Flashing, que es la más equipada se venderá en 989 mil pesos, sin duda, esto lo hace muy atractivo para los consumidores que buscan algo diferente en un vehículo. **G**



México seguirá siendo atractivo para China en el sector automotriz a pesar de que el gobierno mexicano pretende subirle 50% los aranceles a los autos provenientes de ese país. Aunque el gobierno chino ya pidió a las autoridades mexicanas que recapaciten, lo cierto es que la presión desde Estados Unidos para poner un freno al rápido crecimiento de los vehículos chinos que amenazan llegar a ese país pronto, ha puesto a México en una posición incómoda, sin embargo, se esperará que se materialice ese impuesto, probablemente no con esa tasa impositiva, pero será alta.

No obstante, hay que reconocer que varias de las empresas chinas que ya está operando en México han dejado claro que llegaron para quedarse y aunque enfrentarán un problema importante que puede afectar los precios de sus productos, el respaldo que tienen de su gobierno podría permitirles operar de manera muy competitiva en nuestro país.

Una de las firmas que continúa impulsando la venta de sus vehículos es Chirey, una marca que ya tiene en su portafolio de ventas otras submarcas como Jaecoo y Omoda, que han logrado colocarse muy rápido en el gusto de los mexicanos. Por ejemplo, Jaecoo ya cuenta con una opción híbrida enchufable que ha demostrado una gran autonomía y en una prueba de manejo con la prensa especializada se lograron más de 1,600 kilómetros con una carga de la batería y un tanque de combustible, lo que la hace una de las opciones más interesantes dentro de este segmento de vehículos híbridos, además su precio es muy competitivo frente a las opciones actuales que superan los 700 mil pesos, este vehículo tiene un costo de 649,900 pesos, además de contar con grandes prestaciones como lo es su tecnología y comodidad.

También hay que mencionar a otra grande que es GWM que también incluyó un gran abanico de opciones de vehículos híbridos y a gasolina que han puesto a prueba a las empresas que ya tenían años en el mercado mexicano.

Especialistas han destacado que esta fuerte competencia ha obligado a otras empresas automotrices a realizar cambios estratégicos para no salir del mercado y mantenerse competitivas, lo que ha beneficiado al consumidor, quien tiene ahora más opciones de modelos, mayor diversidad para encontrar algún vehículo de acuerdo con sus necesidades y facilidades de financiamiento, donde las firmas chinas no sólo llegaron con la venta de autos, también incluyen a sus financieras que pueden dar condiciones muy atractivas a sus clientes.

Un caso interesante es la mancuerna que está realizando DiDi, esta plataforma que llegó a México ofreciendo servicio de transporte de taxis y que se ha vuelto una financiera importante, que agarró un mercado completo, es decir, a los choferes que usan su plataforma les ofrece financiamiento para comprar un vehículo, solo que este vehículo tiene que ser de alguna marca china, por lo que la pinza se cierra.

Así, que a los chinos no les espanta el tener que cumplir con más impuestos por la importación de sus autos, aunque es claro que el manejo político obliga al gobierno de ese país a tratar de negociar con México y eliminar o reducir el impuesto. China está conquistando el mercado automotriz, no solo en México, sino en el mundo y difícilmente lo detendrá una medida de impuestos. **G**



El 80% de turistas prefieren pagar más en hoteles con prácticas sustentables

Por En Concreto Cortesía



El 80% de turistas estas dispuestos a pagar más en hoteles que tiene prácticas sustentables según datos de Booking, la plataforma global en línea para reservar alojamientos, vuelos, coches de alquiler y atracciones.

Para conmemorar y reflexionar sobre el Día Mundial del Turismo, el Consejo de la Comunicación llevó a cabo el panel Turismo sustentable: motor de desarrollo económico y social en México, donde se conjugó la idea de que la sustentabilidad ha dejado de ser una práctica aislada para convertirse en un criterio transversal que determina la competitividad de los hoteles y de los destinos turísticos.

Daniela Betech, coordinadora de Sustentabilidad de Grupo presidente, en representación del Consejo Nacional Empresarial Turístico México (CNET) señaló que las empresas piensan que es un gasto la sustentabilidad, pero en el 2024 entraron 40 millones de turista 26 mil millones de dólares en diferentes divisas y más

del 80% pagan más por hoteles con prácticas sustentables, según datos de Booking.

Se ahorra en agua, electricidad y gestión de residuos y entre menos gastos se transmite en ganancias a la empresa, señaló.

La especialista comentó que depende de la tecnología es el tipo de ahorro, por ejemplo, en hoteles de lujo se usan baños secos que permiten el ahorro de 16 mil litros año por persona y en el caso de los paneles solares se debe de trabajar en que resuelvan la demanda de energía al 100%.

Por su parte, la Mtra. Mayra Jiménez, vicepresidenta de Relaciones Internacionales del Capítulo de México de la Cámara Verde LATAM; explicó que el turismo sustentable debe concebirse como un tema sistémico: "Cuando las personas viajan generan el doble de residuos que, en su vida cotidiana, principalmente orgánicos".



COLABORACIÓN ESPECIAL

Jóvenes al frente de las protestas más grandes en Serbia contra la corrupción y el autoritarismo

Por Elián Loya Zúñiga

Vivienda CDMX

Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos

El Futuro del Avalúo en el Crédito Hipotecario

Por Alberto Jesús González Becerra, Vicepresidente Ejecutivo para Estados Unidos y Latino América de The Nationwide Group

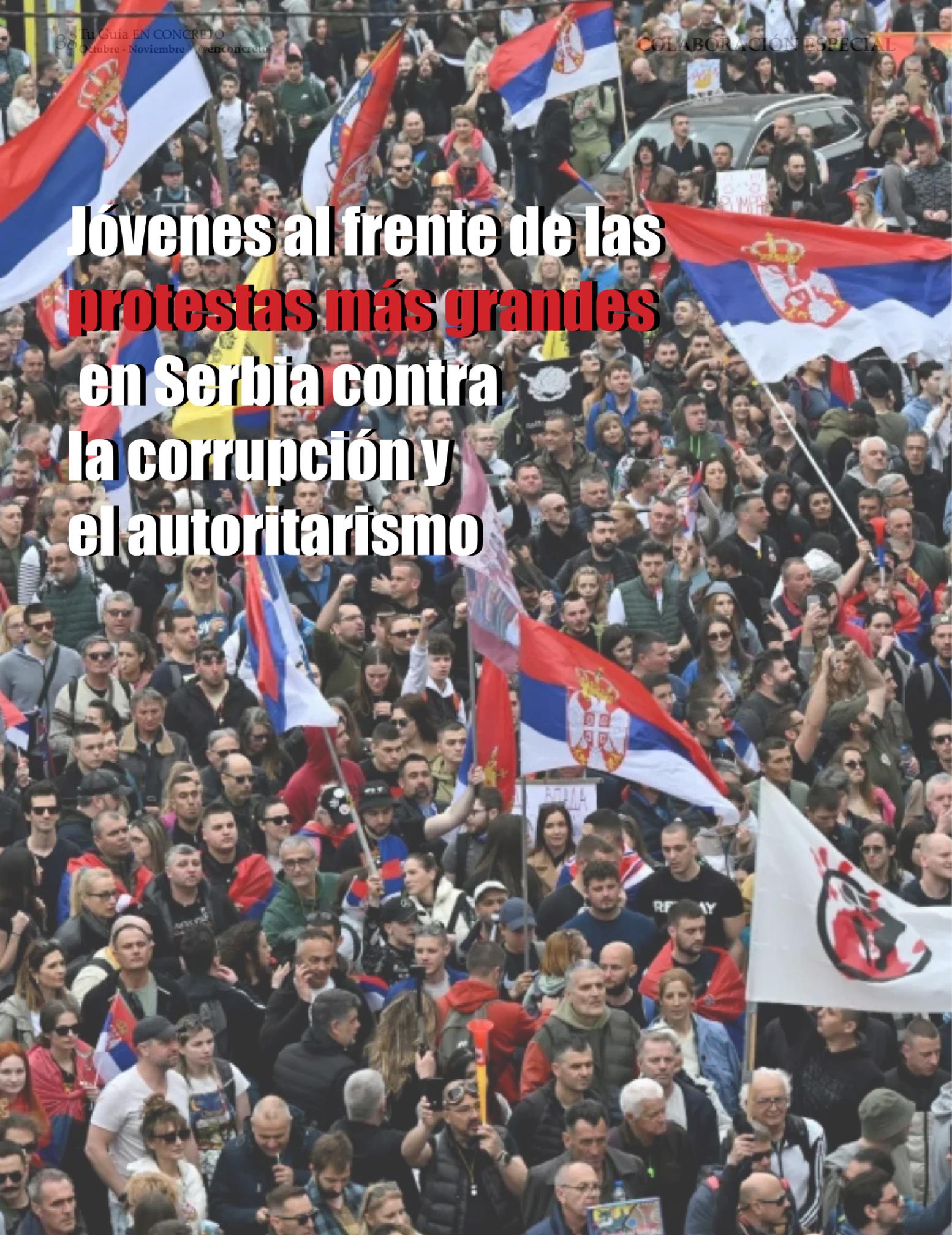
Los Centros Turísticos de México son mercados que se caracterizan por ofrecer productos atractivos para los inversionistas.

Por Justino Mata Moreno, Director de Consultoría de Tinsa

Las viviendas pequeñas se consolidan como las protagonistas del mercado inmobiliario

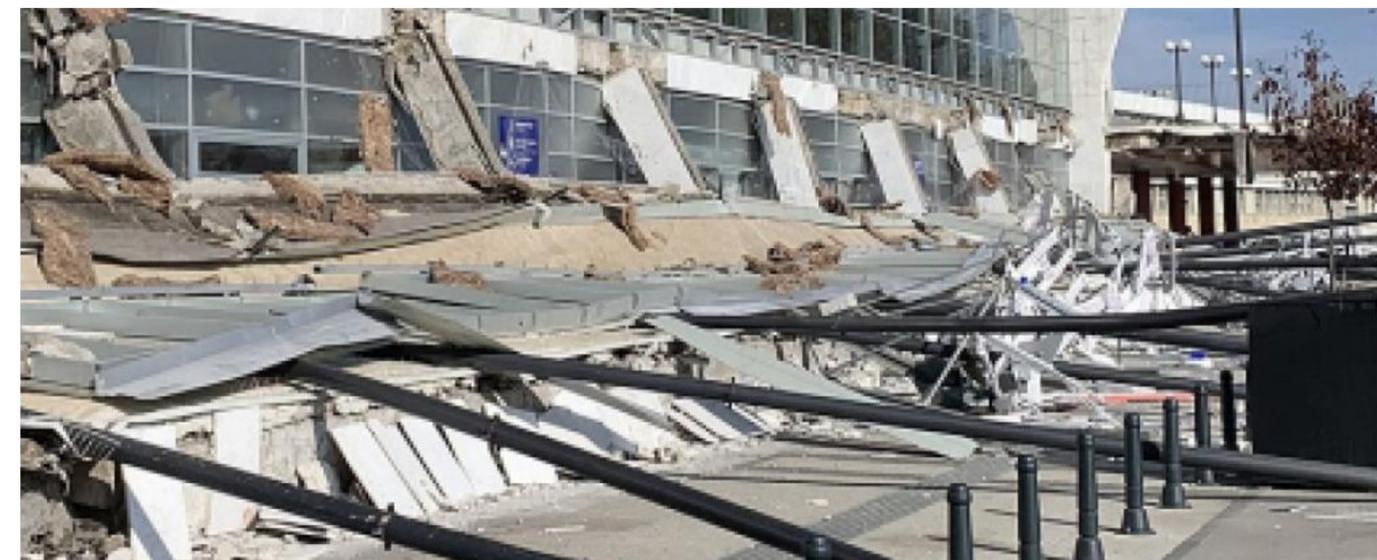
Por María Carolina Quintero, directora de Comunicaciones en Propiedades.com

Jóvenes al frente de las protestas más grandes en Serbia contra la corrupción y el autoritarismo



COLABORACIÓN ESPECIAL

La tragedia que empezó todo



Belgrado, Serbia. –

Lo que inició como un desastre ferroviario se ha convertido en uno de los mayores movimientos de protestas en la historia de Serbia. Cientos de miles de estudiantes y profesores han tomado en diversas ocasiones las calles del país para demandar justicia, fin a la corrupción y cambios serios en las instituciones gubernamentales.

La tragedia que empezó todo

En noviembre de 2024, el techo de una estación de tren recientemente renovada en Novi Sad, la segunda ciudad más grande de Serbia, colapsó, provocando la muerte de 16 personas.

Indagaciones periodísticas y otras denuncias apuntan a contratos dudosos con empresas chinas, falta de regulaciones y materiales de baja calidad.

Ningún alto funcionario ha sido condenado. Incluso el entonces ministro de transporte renunció sin admitir culpa.

Para muchos, estos hechos representan la impunidad y el abuso de poder en el país.



Por Elián Loya Zúñiga

De la indignación a la movilización masiva

Las protestas se esparcieron velozmente: bloqueos en carreteras, marchas de 80 kilómetros aún durante el invierno y huelgas constantes frente a edificios gubernamentales.

Las manifestaciones, en su mayoría pacíficas, fueron casi en su totalidad organizadas por estudiantes serbios.

En diciembre de 2024, se calcula que alrededor de 100 mil personas salieron a protestar en las calles de la capital, Belgrado.

Para marzo de 2025, los números de protestantes rebasaron los 300 mil. Convirtiéndose en una de las mayores concentraciones en la historia del país.

Los manifestantes exigen justicia para las víctimas y transparencia total en la investigación, así como libertad de prensa, la independencia del poder judicial y la erradicación de la corrupción.

No fue hasta el pasado 28 de junio que los grupos estudiantiles cedieron el control del movimiento al resto de la sociedad civil. Fue entonces que tanto las manifestaciones como las medidas de control por parte del gobierno se tornaron más agresivas.

Un presidente bajo presión

El actual presidente de Serbia, Aleksandar Vučić, quien lleva desde 2012 en el poder se ha visto en el centro de las críticas. Se

le acusa de haber concentrado el control de los medios, del poder judicial y de los cuerpos de seguridad del estado.

Algunas organizaciones internacionales han advertido que Serbia se ha convertido en una autocracia blanda, en la cual el sistema tiene un sesgo claro a favor del presidente y su partido.

Los estudiantes también han protestado directamente en contra del canal público RTS, el cual consideran que ha tomado una posición a favor del presidente en las protestas de los últimos años.

Mientras tanto, Vučić ha desestimado las manifestaciones y culpa a los estudiantes de haber sido contratados y manipulados por gobiernos de 'Occidente'.

Futuro incierto

Aunque la movilización ha debilitado al presidente y a su partido, su salida antes de las elecciones programadas para 2027 sigue siendo improbable.

Vučić se niega a convocar elecciones anticipadas, temiendo que no pueda asegurar una mayoría. El reto para los manifestantes será mantener la presión durante el verano y gestionar una propuesta política que logre juntar a más ciudadanos y actores relevantes.

Si lo logran, Serbia podría encaminarse a un cambio político histórico. Si no, Vučić podría prolongar su permanencia en el poder. 

Vivienda CDMX

La controversia de la gentrificación.

El déficit de vivienda... no se resuelve con sólo construcción de vivienda nueva. El tema es mucho más complejo.

COLABORACIÓN ESPECIAL

Aunque es un lugar común repetir que el 70% u 80% de la solución de un problema es un buen diagnóstico no por ello deja de ser cierto.

En el actual debate público sobre la gentrificación y el alto costo de la vivienda en renta y venta en la CDMX no se percibe – incluso entre los expertos – ninguna claridad en el análisis.

Es de notarse que nunca, en las últimas décadas, un fenómeno urbano había recibido tanta atención en los medios. Muchísimos columnistas – de todo el espectro político – se refirieron al tema.

El debate lleva años en las ciudades grandes del mundo. Se resume en lo difícil, por costoso, que es para los jóvenes vivir en la ciudad en la que nacieron y crecieron.

Pero el tema subió en la percepción pública por una marcha antigentrificación que se salió de control obligando al Gobierno de la CDMX a anunciar medidas apresuradas que, lejos de resolver el problema, aumentaron la controversia.

Para ir conformando un buen diagnóstico es necesario aclarar varios conceptos relevantes:

Gentrificación implica la colonización de zonas urbanas deprimidas expulsando a su población y a sus negocios. Eso pasó en el Soho y en el Meat Packing District en Nueva York – zonas industriales deprimidas – pero no en la Roma y la Condesa que fueron concebidas para comunidades de altos ingresos y que se despoblaron por el envejecimiento de su población y el efecto de los sismos de 1985 y 2017.

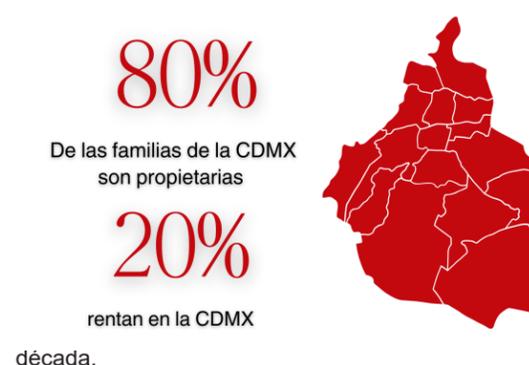
Otros datos básicos: en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México viven 22 millones de habitantes conformando 6.7 millones de familias. De éstos, en la CDMX (antiguo Distrito Federal) viven 9 millones conformando 3 millones de familias.

El 80% de las familias de la CDMX son propietarias de su casa. Solo el 20% rentan.

La población de la CDMX lleva estable, en alrededor de 9 millones de personas, una



Por Jorge Gamboa de Buen, Director General de Fibra Danhos



Por ello no resulta congruente evaluar la situación de la problemática de vivienda de la ciudad a partir de dos colonias que sólo suman 60,000 habitantes. Por cierto, los nómadas digitales, mayoritariamente gringos, que ahí viven no pasan de 7,000.

El promedio de personas por familia ha bajado considerablemente. Esta es una de las razones por las que se necesitan más viviendas. También la tasa de divorcios ha aumentado la demanda.

La expulsión de familias también hay que ponerla en dimensión. Los datos oficiales arrojan 30,000 familias al año (el 1% del total) pero nunca se habla de las familias que migran a la CDMX. Por ello el tamaño de la población está estable.

Las Alcaldías centrales (Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc, Benito Juárez, Coyoacán, Iztacalco y Venustiano Carranza) pierden población

El déficit de vivienda que encarece las rentas y la adquisición de propiedad no se resuelve con sólo construcción de vivienda nueva. El tema es mucho más complejo.

¿Cómo se explica que expulsamos población al Edomex cuando las alcaldías centrales se están despoblando? Más bien hay un desfase en el mercado (la oferta y la demanda no casan). El gobierno no lo entiende y las medidas que propone no solo no ayudan sino que agravan el problema.

La CDMX ya tiene construidas 2.7 millones de casas y departamentos – de todos tamaños y calidades – Si se dividiera la superficie de estas construcciones entre los 9 millones de habitantes de la ciudad alcanzaría para dar 30 M2 a cada habitante lo cual es una superficie adecuada. Es decir, en la CDMX ya están construidos los metros cuadrados de vivienda que se necesitan para toda su población. La política de vivienda debería, a través de leyes, normas, política fiscal y licencias y permisos, aprovechar esto.

Por ejemplo, en las Alcaldías que pierden población, casas de 50 ó más años de antigüedad donde alguna vez vivieron 8 ó 10 personas ahora albergan dos. Una figura legal como el 'condominio familiar' permitiría subdividir dicha casa sin aumentar el área construida total ni la demanda de agua ó el número de coches porque volverían los 8 ó 10 habitantes que alguna vez vivieron ahí.

Evidentemente esto no es practicable al cien por ciento pero sí demuestra que hay un potencial para subdividir viviendas grandes en las Alcaldías que se están despoblando.

De hecho, ello está sucediendo lo cual provoca una 'ilegalización' de lo que siempre estuvo legal además de pérdida de impuestos y hasta problemas familiares. Lo lógico sería legislar para regularizar y estimular este fenómeno lo que además resolvería el patrimonio de muchos facilitando las herencias y permitiendo hipotecar las propiedades.

Además, la CDMX tiene dentro de su área urbana miles de lotes baldíos ó subutilizados. Simplemente circúlese por Calzada de Tlalpan ó visitense las colonias Atlampa, Vallejo ó muchas otras de Azcapotzalco ó Gustavo A. Madero.

En estos terrenos deberían construirse fácilmente proyectos de densidad media (4 ó 5 niveles) sin pasar por complejas autorizaciones. Otra vez, ello distribuiría la nueva oferta de manera tan pareja que no sobrecargaría la infraestructura urbana.

En síntesis, una buena política pública de vivienda para la CDMX será compleja y de largo plazo por definición. Como se dijo involucra temas de planeación y diseño urbano, legales, fiscales y de licencias y permisos. Debe ser integral porque la oferta y demanda conforman un sistema en donde distorsiones en un componente afectan a los demás generalmente en detrimento de los más pobres.

El diagnóstico a partir del cual se están tomando decisiones en la ciudad es más ideológico que científico. Ello no sólo no funcionará sino está generando el efecto contrario al que se busca. Muchas compras de vivienda nueva por parte de inversionistas que las pondrían en el mercado de renta se han paralizado por la incertidumbre generada. **G**



El Futuro del Avalúo en el Crédito Hipotecario

La Valuación es apasionante. Es una actividad que involucra distintas disciplinas en la consolidación de un análisis integral de un bien para determinar su valor justo en el mercado.

Al mismo tiempo, la valuación es una actividad profesional muy ingrata, ya que aún cuando el valuador realice un buen trabajo, la mayoría de los clientes se quedan insatisfechos, ya que en general hay una expectativa previa de valor detrás del requerimiento del documento.

Los aspectos principales que determinan una buena experiencia en la solicitud y recepción de un avalúo, es la rapidez en la elaboración

y entrega, y la precisión en la conclusión del valor de la propiedad. Aspectos a veces difícil de conjuntar.

Sin embargo, el ingrediente más importante que debe ofrecer un valuador es la confianza; la confianza que un cliente deposita en él/ella para hacer un trabajo profesional; ya que el trabajo de un valuador no debe verse únicamente como el establecimiento de un valor comercial de un bien, sino como la opinión experta de un asesor inmobiliario que analiza un bien desde distintas perspectivas y que ofrece, además del valor concluido, información adicional para una adecuada toma de decisiones.

Según ha avanzado el tiempo, la exigencia en cuanto a la velocidad de entrega y la precisión (calidad) con la que se hace un avalúo, han venido en aumento. Y aquí es precisamente donde la Tecnología ha venido ofreciendo distintos productos avanzados que coadyuvan en la consolidación de estos dos elementos tan demandados.

Ya existen cámaras con escáner 3D para realizar el levantamiento y medición de las propiedades con agilidad y precisión, aplicaciones para generar inspecciones remotas, drones para medición fotogramétrica, tecnología de localización exacta de las propiedades a través de cartografía y análisis espacial (GIS), formatos de avalúo digitales que se llenan desde dispositivos móviles y software para generar los reportes, y muy recientemente se empieza a incorporar la Inteligencia Artificial (IA) en aspectos como el apoyo en la selección de comparables y la detección de incoherencias dentro del informe, pero hasta ahora se prevé la gobernanza humana al final.

En algunos lugares, donde el proceso del avalúo es visto como uno de los factores principales que el tiempo total del proceso del crédito, comienzan a buscar opciones alternativas al avalúo tradicional. En algunos países como Colombia, existe una tendencia por apostar a los Modelos de Valuación Automática (AVMs), inclusive sólo utilizando la información de los avalúos realizados previamente por la misma entidad financiera, ya que tienen un costo menor y las valuaciones se obtienen en segundos.

Sin embargo, en países como Estados Unidos y Canadá, estos AVMs sólo son usados para operaciones de crédito de bajo riesgo, donde el monto solicitado es poco, el Loan to Value es bajo, la propiedad está en buena zona y la persona solicitante

tiene una buena calificación de riesgo, entre otros criterios.

En Estados Unidos en particular, a través de las Empresas Patrocinadas por el Gobierno ("GSEs"), tales como Fannie Mae y Freddie Mac, se diseñó recientemente un modelo de que busca sustituir al avalúo tradicional y que apuesta al futuro, también con un enfoque a las operaciones de crédito de bajo riesgo.

Este esquema se conforma de un valor emitido por la entidad financiera (Value Acceptance/ACE: "Aceptación de Valor"), usualmente el valor acordado entre las partes en compraventas y un valor paramétrico en refinanciamientos, y se complementa con un reporte de inspección (PDC/PDR: "Recolección de Datos de la Propiedad"), a efectos de validar la condición en la que se encuentra la propiedad que fungirá como garantía del crédito.

Si el reporte de inspección no muestra hallazgos o aspectos a revisar con más detalle, entonces se confirma que la propiedad es elegible como garantía, y el valor reportado para la propiedad por la entidad financiera es aceptado.

Si el reporte de inspección muestra hallazgos, entonces se solicita lo que se denomina como un "avalúo híbrido", que es simplemente la opinión de valor de escritorio (sin visita) de un valuador profesional, al cual se le proporciona el reporte de inspección (PDC/PDR) como apoyo.

Si el valuador considera que no tiene información suficiente para que su opinión de valor de escritorio sea confiable, entonces y sólo entonces, se solicita la realización de un avalúo tradicional o completo, con visita de inspección y el desarrollo de todo el análisis.

El uso de este esquema de escalamiento de modelos de valuación según el riesgo de cada operación de crédito, empieza a crecer en forma gradual en Estados Unidos, pero se prevé que se vuelva una práctica cada vez más común en las operaciones de bajo riesgo, no sólo en este país sino que irá permeando a otros mercados, donde se busca una valuación más ágil, los precios de los avalúos más estándar y una mejor experiencia del cliente.

Dentro del mundo de los avalúos, el uso de la Inteligencia Artificial en el ámbito del Control de Calidad/Riesgos, es decir, en la revisión de los avalúos se está volviendo

un "must", inclusive al nivel de la revisión de las fotos del documento, a efectos de que hagan sentido las descripciones del valuador dentro del reporte con respecto de lo que se aprecia en las fotos. Esto debido a que el "fair lending" y las Reconsideraciones de Valor ("ROV"), están retomando cada vez más importancia en los mercados crediticios actuales.

Si bien hoy ya inició el nacimiento de un nuevo mercado ("Blue Ocean") de empresas y profesionales que sólo se dedican a realizar reportes de inspección (PDC/PDR: "Recolección de Datos de la Propiedad"), sin el requerimiento de un cálculo de valor; es previsible que a los Valuadores Profesionales se les exigirá cada vez mayor preparación y sobre todo, permanente Ética en sus prácticas, ya que todos los casos complejos seguirán llegando a sus manos.

Por ello, para asegurar la permanencia de la figura del valuador en el ecosistema del crédito hipotecario, será muy importante que los Colegios, Asociaciones y Federaciones sigan capacitando a los valuadores profesionales permanentemente para atender los casos de mayor complejidad, mismos que serán asignados a los valuadores más capacitados; pero igual de importante seguirá siendo insistir en hacer consciencia sobre la Ética en la práctica valuatoria, para continuar inspirando confianza en los distintos clientes y usuarios de un avalúo completo.

Finalmente, no hay que olvidar que más allá de que la IA venga a sustituir a las personas en sus actividades, se busca que esta tecnología genere "personas mejoradas", por lo que aquellas empresas de avalúos y/o valuadores que implementen más rápido la IA en sus prácticas, tendrán asegurado un mejor futuro con mayor capacidad de acción, y brindando más velocidad y más precisión en su servicio de elaboración de avalúos. 



Por Alberto Jesús González Becerra, Vicepresidente Ejecutivo para Estados Unidos y Latino América de The Nationwide Group

Los Centros Turísticos de México son mercados que se caracterizan por ofrecer productos atractivos para los inversionistas.

La marca china Zeekr lanza su nuevo modelo 7X, apostando por la tecnología y el confort en el mercado mexicano

Mercados consolidados como Cancún, Riviera Maya, Puerto Vallarta y Los Cabos representan mercados internacionales con alta conectividad aérea.

• Líderes en Stock Disponible:

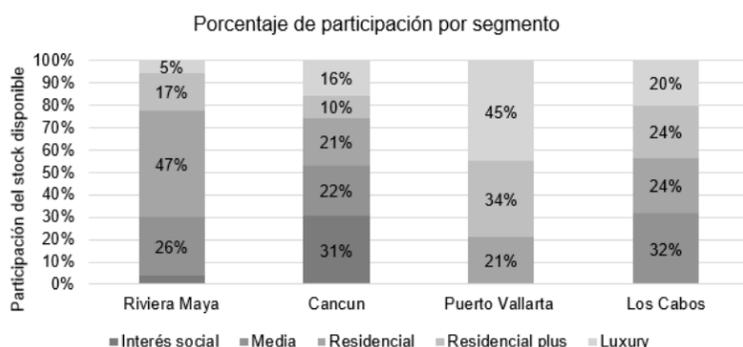
Cancún y Riviera Maya dominan el mercado en términos de oferta total.

Cancún lidera con **8,588 unidades** disponibles, seguido de cerca por **Riviera Maya** con **7,675 unidades**. Los Cabos (2,359) y Puerto Vallarta (2,497) tienen inventarios considerablemente más pequeños.

• Composición del Inventario:

El mercado de **Puerto Vallarta** está compuesto principalmente por departamentos (2,497 unidades). En los otros submercados, los departamentos también son dominantes, representando **el 81% del stock en Riviera Maya y el 75% en Cancún**.

Si bien el mercado en las principales playas va dirigida a segmentos altos, en Cancún se observa una participación del 31% en el segmento "interés social", el cual va en función al tamaño de población.



Comparativa de ventas

El volumen de ventas muestra dinámicas distintas en cada submercado. Riviera Maya y Cancún son los mercados con mayor volumen histórico.

- Riviera Maya: Ha mostrado una tendencia a la baja en ventas desde los picos registrados en 2020 y 2021. Por ejemplo, pasó de 5,614 unidades vendidas en el 4T2020 a 2,667 en el 4T2023. Sin embargo, en el último trimestre (2T2025), registró una recuperación, alcanzando 2,492 unidades vendidas, un aumento respecto a las 2,132 del 1T2025.

- Cancún: Tuvo un pico de 9,200 unidades vendidas en el 2T2020. Después de ese periodo, sus ventas se estabilizaron en un rango más bajo. Al igual que Riviera Maya, mostró una recuperación en el 2T2025 con 2,186 ventas, superando las 1,670 del trimestre anterior.

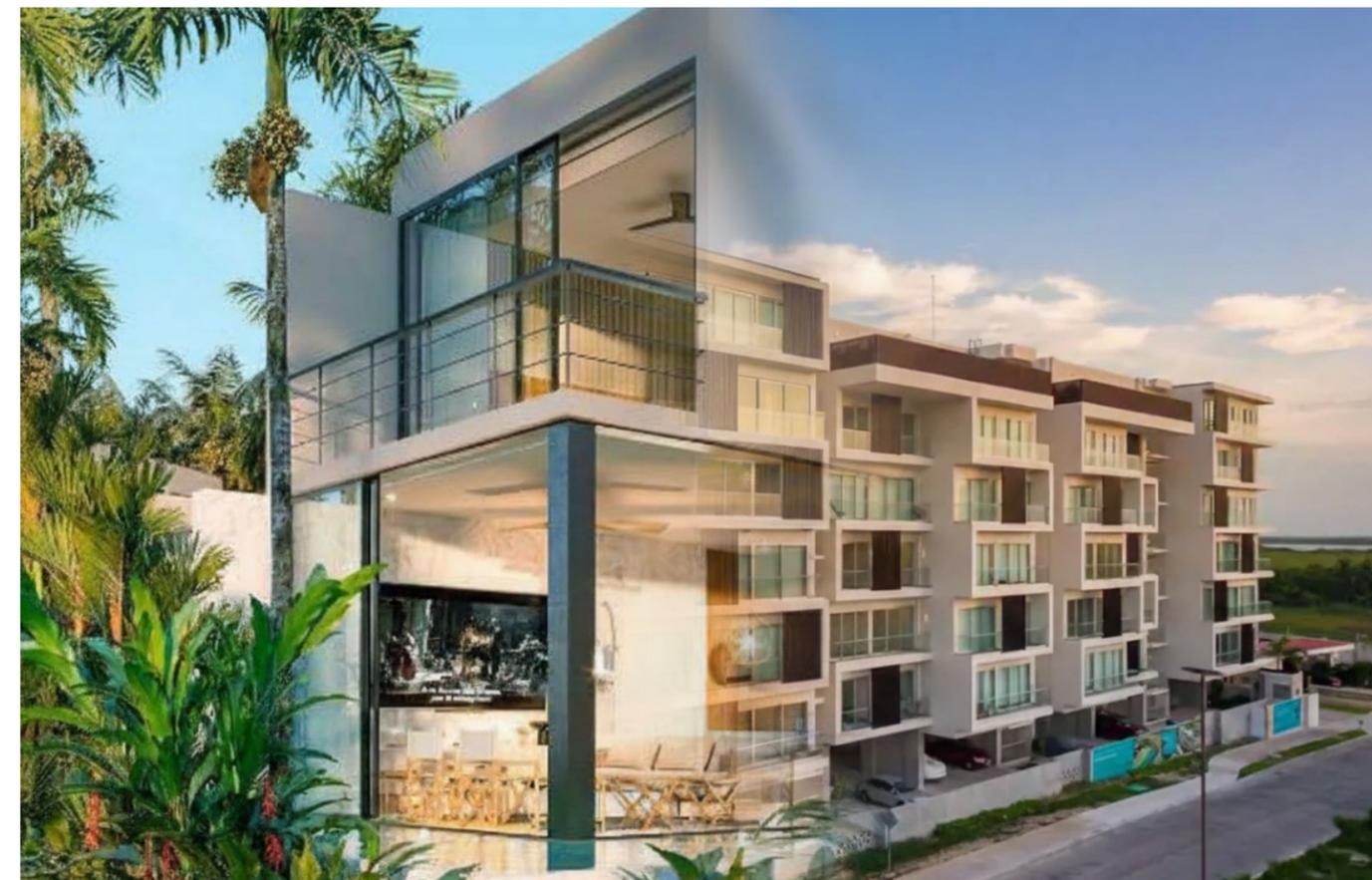
- Los Cabos y Puerto Vallarta: Para estos submercados, las ventas del 2T2025, fueron de 487 y 520 unidades, respectivamente.

Ventas Totales del 2T2025:

- **Total de la muestra: 5,685 unidades.**
- **Riviera Maya: 2,492 unidades.**
- **Cancún: 2,186 unidades.**
- **Puerto Vallarta: 520 unidades.**
- **Los Cabos: 487 unidades.**

Comparativa de Precio por m² (\$/m²) por Trimestre

El precio por metro cuadrado revela una clara diferenciación entre los mercados, especialmente al distinguir entre departamentos y casas.



A) Casas:

- Los Cabos: Presenta el precio por m² más alto para casas, alcanzando los \$66,479 en el 2T2025, donde también se desarrollan las casas con superficie más grandes en comparación al resto de los mercados, superando las 280m² habitables.

- Riviera Maya: El valor de las casas ha permanecido relativamente estable, fluctuando entre \$30,000 y \$36,000/m² en el último año, y situándose en \$31,092/m² en el 2T2025.

- Cancún: En el 2T2025, el precio por m² de las casas fue de \$21,621. Cancún a diferencia de los otros mercados, la vivienda ha ido creciendo en zonas alejadas a los centros turísticos atendiendo a una demanda que trabajan en los diferentes sectores económicos. También considerando que ya es una ciudad de poco más de 1 millón de habitantes

B) Departamentos:

- Puerto Vallarta: Se posiciona como el submercado con los valores unitarios más altos. Aunque los datos históricos son recientes, en el 4T2024 ya registraba un precio de \$106,775/m², manteniéndose en \$105,462/m² en el 2T2025. Estos precios están impulsados por la amplia oferta de unidades en los segmentos residenciales, residencial plus y luxury.

- Cancún: Ha tenido el crecimiento más acelerado, partiendo de valores más bajos. Sin embargo, la combinación de propiedades verticales en zonas no turísticas mantiene el precio unitario entre los \$54,000/m² y los \$60,400/m², durante la primera mitad del 2025.

- Riviera Maya: Ha tenido un crecimiento más estable y sostenido a lo largo del tiempo, pasando de \$48,496/m² en el 2T2020 a \$77,753/m² en el 2T2025. Sin embargo, en los últimos trimestres ha mostrado una ligera tendencia a la baja desde su pico de \$80,117 en el 3T2024.

- Los Cabos: Los datos inician en el 1T2025 con \$67,588/m², situándose en \$69,276/m² en el 2T2025, un nivel de precios muy similar al de Riviera Maya.



Por Justino Moreno Mata,
Director de Consultoría
de Tinsa México

Las viviendas pequeñas se consolidan como las protagonistas del mercado inmobiliario

En los últimos cinco años hemos observado un cambio estructural en la forma en que se configura la oferta de vivienda en las principales metrópolis del país. Los datos que analizamos en Propiedades.com muestran que las viviendas medianas, de entre 60 y 100 m², pierden participación, mientras que los departamentos pequeños ganan terreno de manera acelerada.

La **Ciudad de México** es un claro ejemplo: los departamentos entre **30 y 60 m²** pasaron de representar el **11% de la oferta en 2020 a más del 14% en 2025**.

A simple vista puede parecer un avance modesto, pero en realidad es muy significativo: en solo cinco años este segmento ganó tres puntos porcentuales, mientras que las viviendas medianas retrocedieron cuatro.

En **Guadalajara** el fenómeno es todavía más marcado. Los departamentos de **30 a 60 m²** duplicaron su participación en el mismo periodo, al pasar de **6.6% en 2020 a 15% en 2025**.

Al mismo tiempo, las propiedades grandes —de más de 100 m²— pasaron de concentrar el **68% de la oferta a apenas 54%**. Es la muestra más clara de cómo la demanda se inclina hacia espacios más compactos, accesibles y mejor ubicados.

La **Zona Metropolitana de Monterrey** mantiene su tradición de viviendas amplias, pero incluso allí la tendencia hacia lo pequeño es evidente.

Aunque en 2025 las casas de más de **100 m² todavía representan el 68% de la oferta**, este segmento se reduce cada año, mientras que las viviendas de menos de 80 m² ya crecieron de **12% en 2020 a casi 20% en 2025**.

Ciudad	Segmento de Vivienda	Participación en 2020	Participación en 2025	Cambio (%)
Ciudad de México	Pequeña (30-60 m ²)	11%	14%	+3
Ciudad de México	Mediana (60-100 m ²)	Valor no especificado, se indica "retrocedieron 4 puntos"	Valor no especificado	-4
Guadalajara	Pequeña (30-60 m ²)	6.6%	15%	+8.4
Guadalajara	Grande (>100 m ²)	68%	54%	-14
Monterrey	Pequeña (<80 m ²)	12%	20%	+8
Monterrey	Grande (>100 m ²)	Valor no especificado, se indica que se reduce	68%	No es posible calcular

¿Qué hay detrás de esta transformación?

En primer lugar, el encarecimiento del suelo y de los costos de construcción, especialmente en zonas centrales. Esto impulsa el desarrollo de vivienda vertical y unidades más pequeñas. En segundo lugar, los cambios demográficos: cada vez más jóvenes, solteros y parejas sin hijos buscan propiedades donde lo fundamental no es el tamaño, sino la ubicación, la conectividad y el precio total.

Los datos también nos muestran que la dinámica de venta favorece a lo pequeño. Mientras que una **vivienda de más de 60 m² puede tardar en promedio hasta 180 días en venderse**, un departamento compacto encuentra comprador en apenas 90 días.

La razón es sencilla: el precio por metro cuadrado suele ser similar, pero al reducirse la superficie, el costo total se vuelve mucho más accesible y financiable.

Estamos ante un mercado cada vez más polarizado: las viviendas muy pequeñas crecen con fuerza, las muy grandes mantienen su peso en ciertas plazas, y las medianas son las que más terreno pierden.

Esta transición abre retos y oportunidades para desarrolladores, compradores y autoridades, que deberán pensar en un modelo de ciudad que equilibre densidad, accesibilidad y calidad de vida.

Desde Propiedades.com seguiremos analizando y compartiendo datos para entender hacia dónde evoluciona el mercado inmobiliario en México. Lo que es claro hoy es que los departamentos pequeños ya no son una alternativa marginal: se han convertido en protagonistas del sector. 



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

Tasas de interés hipotecarias: lo que debes saber antes de elegir tu crédito

Por Crediteka



Cuando pensamos en comprar una casa, uno de los temas más importantes a considerar es la tasa de interés del crédito hipotecario. Muchas veces nos enfocamos únicamente en el monto del préstamo o en el plazo, pero la tasa es el factor que más influye en cuánto pagaremos realmente mes a mes y al final de la vida del crédito.

¿Qué es la tasa de interés en una hipoteca?

La tasa de interés es el porcentaje que el banco cobra por prestarte el dinero para comprar tu vivienda. En pocas palabras, es el "costo del dinero". En México, los bancos suelen ofrecer dos tipos principales:

- Tasa fija: se mantiene igual durante todo el crédito, lo que brinda seguridad y certeza.
- Tasa variable: puede subir o bajar con base en indicadores económicos y condiciones del mercado. Pros y contras de cada tipo de tasa
- Tasa fija: la gran ventaja es la estabilidad. Desde el inicio sabes cuánto pagarás mes con mes hasta liquidar tu crédito. Esto facilita la planeación familiar y evita sorpresas en el futuro. Como desventaja, generalmente comienza con una tasa un poco más alta que la variable.
- Tasa variable: su atractivo es que suele iniciar con una tasa más baja, lo que significa mensualidades más accesibles al principio. Sin embargo, su desventaja es clara: si los indicadores financieros suben, tu mensualidad también lo hará, y eso puede afectar tu economía a largo plazo.

¿Por qué es tan importante?

La tasa de interés es el elemento que define el costo total de tu crédito. Una diferencia mínima, incluso de un solo punto porcentual, puede significar miles de pesos más (o menos) en el monto final

que pagarás por tu vivienda. Por eso, elegir correctamente no solo es importante: es una decisión estratégica para tu patrimonio.

¿Cómo se calcula la tasa de interés?

El cálculo depende de varios factores:

- Tu historial crediticio y comportamiento de pago.
- Tus ingresos y estabilidad laboral.
- El plazo del crédito: un crédito más largo suele implicar un costo mayor.
- Las condiciones económicas del país y la política financiera de cada banco.

Con todos estos elementos, la institución financiera define el porcentaje anual que aplicará y que impactará directamente en tus mensualidades y en lo que terminarás pagando en total.

La importancia de contar con un asesor hipotecario

La información sobre tasas puede ser compleja, pero un asesor hipotecario tiene la experiencia para explicarte con claridad qué opción es la más conveniente para ti. No se trata solo de elegir el banco con la tasa más baja, sino de analizar el producto hipotecario completo: comisiones, seguros, condiciones y beneficios. Crediteka: expertos en hipotecas

En Crediteka contamos con un equipo de asesores hipotecarios especializados, listos para orientarte en cada paso. Nuestro compromiso es que comprendas cómo funcionan las tasas de interés y tengas la tranquilidad de elegir un crédito que cuide tus finanzas y tu futuro.

Si tienes dudas sobre la tasa de interés o cualquier aspecto relacionado con tu hipoteca, los asesores de Crediteka están preparados para resolverlas y acompañarte en la decisión más importante: invertir en tu hogar.



TASAS DE INTERÉS CRÉDITO HIPOTECARIO MERCADO ABIERTO SEPTIEMBRE 2025

INSTITUCIÓN FINANCIERA	RANGO TASAS	MENSUALIDAD INTEGRAL*
AFIRME	12.00%	\$12,344.20
Mifel	10.89%	\$11,050.31
BANORTE	9.88% A 11.18%	DE \$10,669.99 A \$11,558.76
BBVA	11.20%	\$11,581.50
BX+	10.50% A 10.80%	DE \$11,112.735 A \$11,315.00
Banamex	10.95% A 11.50%	DE \$11,064.00 A \$11,444.00
banregio	11.00%	\$11,352.36
HSBC	11.10%	\$11,272.43
Santander	10.25% A 13.25%	DE \$10,892.49 A \$12,223.35
Scotiabank	12.00% A 14.00%	DE \$11,347.50 A \$13,117.50
yave	11.60%	\$12,014.10
FirmAuto	NA	\$11,938.06

ELABORADO POR CREDITEKA S.A DE C.V.

Las tasas anteriores son considerando los productos de mercado abierto de los bancos para las siguientes condiciones:

*Mensualidad por un millón de pesos, contiene capital, interés, seguros y comisiones.

Considerando tasas para créditos de 2 millones de pesos

Producto con Tasa Fija y Pago Fijo, en plazo a 20 años con un aforo al 80%. Para economía de asalariados.

FIRMAUTO mensualidad a plazo de 15

DIRECTORIO DE INSTITUCIONES DE LA INDUSTRIA

INSTITUCIONES

 SEDATU SECRETARÍA DE DESARROLLO URBANO, TERRITORIAL Y URBANO T. 5624 0000 sedatu.gob.mx	 SHF SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL T. 5263 4500 shf.gob.mx	 CONAVI T. 9138 9991 conavi.gob.mx	 INFONAVIT T. 9171 5050 infonavit.org.mx	 FOVISSSTE T. 01 800 FOVSSSTE fovissste.org.mx	 INSUS T. 5080 9600 insus.gob.mx	 Registro Único de Vivienda T. 5480 1250 ruv.org.mx
---	---	---	---	---	---	---

CÁMARAS Y ORGANISMOS

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

DESARROLLADORES

 ARA Ahora sí puedes T. :800 022 0581 ara.com.mx	 RUBA Llegaste a casa T. 01 800 288 7822 ruba.com.mx	 Sadasi Las mejores casas y más... T. 9138 9999 www.sadasi.com	 Vinte T. 01 800 841 3606 vinte.com.mx	 Hogares Unión Tu casa, tu historia. T. 5281 8080 www.hogaresunion.com	 VIVO GRUPO INMOBILIARIO vivo.mx/	 VIDUSA vidusa.com
---	--	--	---	--	--	--

PROVEEDORES

 NOVACERAMIC T. 01 800 777 NOVA novaceramic.com.mx/	 USG T. 5261 6352 usg.com	 LMVALUACION T. /lmvaluacion.com.mx/lm/	 VAPROY T. 55 55 59 18 61 vaproy.com/	 VALOR COMERCIAL T. 5131-6304 valorcomercial.com	 AUVB T. 55 41643250 unida-desparalabanca.mx/	 Tinsa T. (55) 5080 9090 tinsamexico.mx	 SAVAC T. 55700796 savac.com.mx
--	---	--	---	--	---	---	---

BANCOS Y ENTIDADES FINANCIERAS

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

OTROS ACTORES

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

UNIVERSIDADES

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



ESCUCHA NUESTRO PODCAST

En Concreto Siempre Contigo:
Información útil y a tu alcance



Miércoles 13:00 hrs en ContraRéplica

ASISTE A NUESTROS PRÓXIMOS EVENTOS



11^º FORO NACIONAL DE VIVIENDA
Construye tu futuro desde el hogar pensando en el futuro.
El sector de la vivienda es el más dinámico y con mayor crecimiento del mercado.

2 de octubre
2014
10:00 AM - 12:00 PM

El evento contará con la participación de expertos en el sector de la vivienda, quienes compartirán sus experiencias y conocimientos en el tema.

El evento contará con la participación de expertos en el sector de la vivienda, quienes compartirán sus experiencias y conocimientos en el tema.



MULTI

3^º CUMBRE INMOBILIARIA MULIV

FECHA: 10 de octubre
HORA: 10:00 AM - 12:00 PM
LUGAR: BORG 001 T402



CONCRETO

Encuentro Líderes de la Industria

Sigue la cobertura por   [enconcreto](#)

OCTUBRE

Informes en
eventos.enconcreto@gmail.com