

WTCA

PRIME OFFICE INDEX **LATAM**
JULIO 2023

ABRAZAR LA TECNOLOGÍA

El sector inmobiliario comercial siempre ha sido dinámico, pero en los últimos años se ha producido una transformación sin precedentes, sobre todo en el mercado de oficinas. A medida que las empresas navegan por el cambiante paisaje de los modelos de trabajo e integran tecnologías de vanguardia, el sector de las oficinas comerciales se encuentra a la vanguardia de una oleada de tendencias innovadoras que están redefiniendo fundamentalmente la naturaleza del trabajo. Esta evolución está impulsada por la convergencia de la tecnología y la dinámica cambiante de la mano de obra moderna, y es imperativo que las empresas comprendan y adopten estas tendencias para seguir siendo competitivas y fomentar un entorno de innovación.

Una de las tendencias más destacadas que configuran el futuro de los espacios de oficina es el aumento de la flexibilidad laboral. Las tradicionales jornadas laborales de nueve de la mañana a cinco de la tarde están dando paso a horarios más adaptables que dan cabida a una amplia gama de preferencias. Este cambio ha dado lugar a la proliferación de espacios de co-working, donde los profesionales pueden elegir el entorno más adecuado para sus tareas, ya sea una zona de colaboración o un rincón tranquilo para concentrarse en el trabajo.

Otra transformación significativa es la adopción del trabajo a distancia. Los avances tecnológicos han permitido una comunicación y colaboración sin fisuras, independientemente de la ubicación física. Las empresas reconocen las ventajas del trabajo a distancia en términos de captación de talento, reducción de gastos generales y aumento de la satisfacción de los empleados. Los equipos virtuales son cada vez más habituales y las empresas invierten en herramientas digitales para garantizar que sus trabajadores remotos permanezcan conectados, comprometidos y productivos.

El concepto de edificios inteligentes está revolucionando los espacios de oficina al incorporar tecnologías avanzadas para mejorar la eficiencia y la experiencia de los usuarios. Estos edificios están equipados con dispositivos IoT (Internet de las Cosas) que recopilan y analizan datos para optimizar el uso de la energía, la utilización del espacio y el confort general.

Los edificios inteligentes no solo ofrecen ahorro de costes, sino que también contribuyen a los esfuerzos de sostenibilidad, alineándose con la creciente conciencia de responsabilidad medioambiental.

La toma de decisiones basada en datos se está convirtiendo en la piedra angular del éxito de las empresas. En el contexto de los espacios de oficinas, el análisis de datos proporciona información valiosa sobre cómo se utiliza el espacio, lo que permite a las empresas optimizar la distribución, los servicios y los recursos. Con la evolución y apropiación de nuevas tecnologías, el mercado de las oficinas está a punto de experimentar nuevos avances transformadores. La incorporación de soluciones tecnológicas avanzadas como la inteligencia artificial, la realidad aumentada y la robótica avanzada podría redefinir la forma en que interactuamos con los espacios físicos de oficina.

En conclusión, el sector inmobiliario comercial, en particular dentro del mercado de oficinas, está experimentando una notable evolución impulsada por la fusión de la tecnología y las cambiantes dinámicas de trabajo. Las empresas que adoptan estas tendencias están mejor posicionadas para seguir siendo competitivas y ofrecer a sus empleados un entorno que fomente la innovación, la adaptabilidad y la colaboración. El cambio hacia modalidades de trabajo flexibles, el trabajo a distancia, los edificios inteligentes, la realidad virtual, la toma de decisiones basada en datos y las iniciativas centradas en la salud están transformando el futuro de los espacios de oficina de maneras profundas.

A medida que la tecnología siga superando los límites, el mercado de oficinas será testigo de nuevos avances que redefinirán la naturaleza misma del trabajo y la forma en que nos relacionamos con los entornos físicos de oficina. Como demuestra el éxito de marcas globales como nuestros World Trade Centers, la integración de una identidad fuerte y global añade un impulso tangible a cualquier infraestructura, subrayando la importancia de la marca en este panorama en evolución. ●



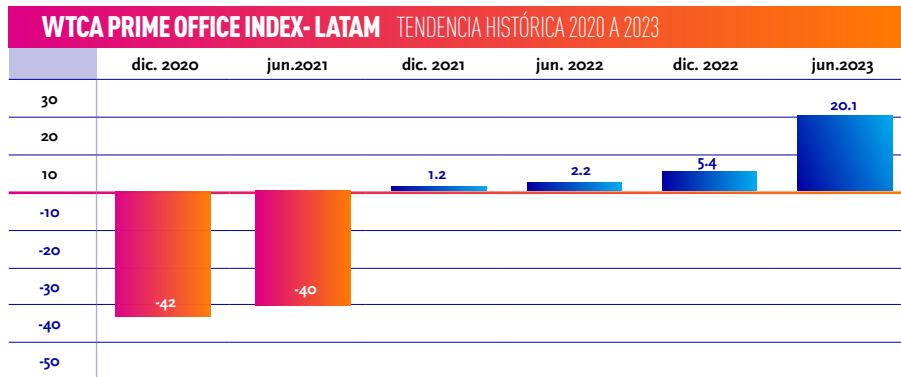
Robin van Puyenbroeck

DIRECTOR EJECUTIVO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS, WTCA

WTCA PRIME OFFICE INDEX-LATAM JUNIO 2023



LATIN TRADE Y LA WORLD TRADE CENTERS ASSOCIATION presentan el informe sobre la situación actual y las perspectivas de los arrendamientos y de las ventas de oficinas premium de Latinoamérica. Este documento se elabora con base en la sexta edición de la encuesta semestral a expertos en el tema. El informe se divide en cuatro bloques: la situación actual de arrendamientos, la situación actual de ventas, las perspectivas para el próximo semestre de arrendamientos y la perspectiva de las ventas, también para el siguiente semestre.



EL WTCA PRIME OFFICE INDEX, que se calcula desde 2020 con base en las respuestas obtenidas para cada semestre, resume la situación del mercado para oficinas premium en América Latina. En la gráfica se observa que semestre a semestre el indicador ha presentado una mejora sostenida, lo cual es consistente con el impacto y la posterior recuperación que supuso la pandemia para este mercado. De resultados negativos tanto en diciembre de 2020 como en junio de 2021, se pasó a un incipiente índice positivo en el segundo semestre de 2021. En el primer semestre de 2022 continuó el crecimiento, se acentuó al finalizar el año 2022 y en el primer semestre de este año hubo un aumento significativo del índice, que se ubicó en 20,1. Esto llama la atención porque en diciembre pasado los expertos consultados esperaban un deterioro del índice para este semestre.



WTCA PRIME OFFICE INDEX - LATAM es un indicador que fluctúa entre los valores de -100 y 100. Valores negativos (positivos) denotan un balance entre realidades pasadas y percepciones futuras negativas (positivas), sobre el mercado de oficinas premium en América Latina. Para la construcción del índice se consultó la opinión de expertos en 17 ciudades de la región: San Salvador (El Salvador); Ciudad de México, Guadalajara, Nuevo Laredo, San Miguel de Allende (México); Santa Cruz de la Sierra (Bolivia); Santiago de Chile (Chile); Buenos Aires (Argentina); Ciudad de Panamá (Panamá); Curitiba y São Paulo (Brasil); Montevideo (Uruguay); Bogotá, Medellín y Cali (Colombia); Santo Domingo (República Dominicana) y Valencia (Venezuela).

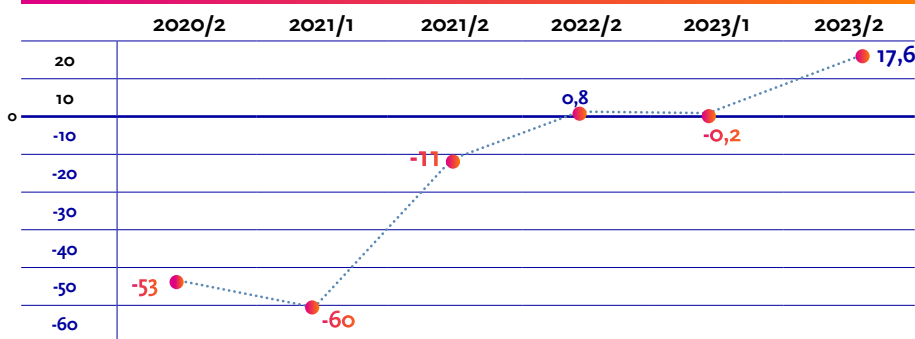
WTCA

WTCA PRIME OFFICE INDEX-LATAM JUNIO 2023

Los expertos consultados tienen varias explicaciones para lo sucedido en el primer semestre, pero en general concuerdan con que hay una evidente recuperación en la actividad, que avanza lentamente.

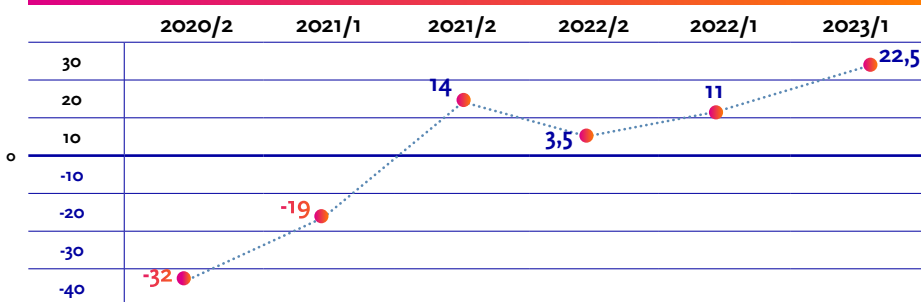
El WTCA PRIME OFFICE INDEX se compone de un indicador de comportamiento del semestre que acaba de terminar y de otro indicador del semestre que inicia. El índice del semestre ya culminado y que muestra el comportamiento que efectivamente se obtuvo en los arrendamientos y en las ventas para el primer semestre de 2023, se ubica en 17,6, el mejor comportamiento desde que se hace la medición.

ÍNDICE COMPORTAMIENTO SEMESTRES 2020 A 2023



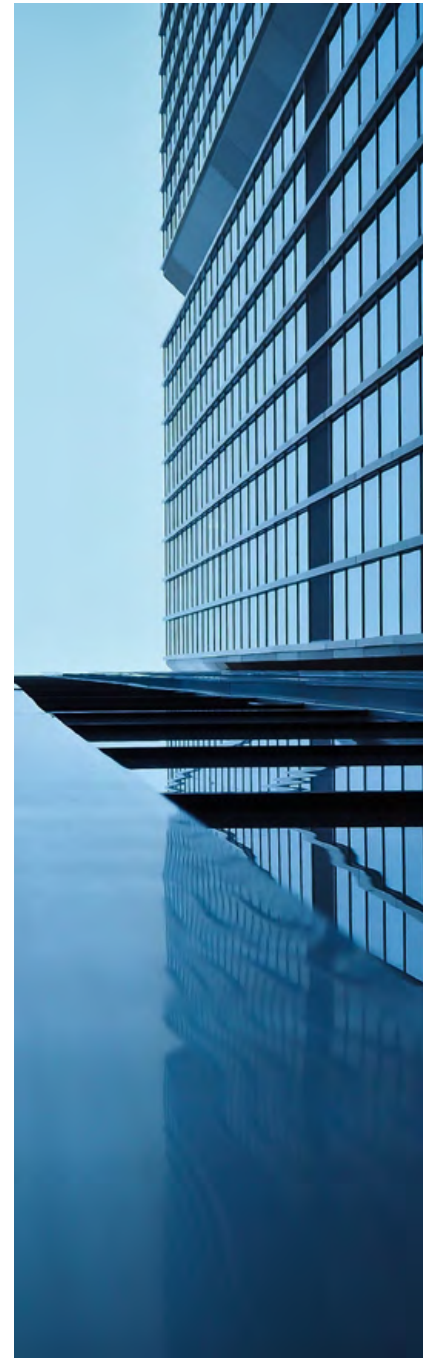
El índice de Expectativas presenta los resultados de lo que esperan los expertos para el segundo semestre de 2023 en alquiler y en venta de oficinas. En este caso se encuentra que, tal como en el Índice de Comportamiento, hay un muy buen avance, con un índice de 22,5, que se traduce en el mejor de todos los resultados históricos en este ítem.

ÍNDICE EXPECTATIVAS SEMESTRES 2020 A 2023



Tal como se comentó, tanto el indicador de Comportamiento del primer semestre de 2023 como el indicador de expectativas para el segundo semestre del año son positivos. Esto hace que continúe la tendencia presentada desde el inicio de la medición, en 2020, que muestra unas expectativas futuras superiores al comportamiento presentado. La tabla resume la información de los indicadores de comportamiento y de expectativas y de los índices que lo componen. ●

WTCA PRIME OFFICE INDEX- LATAM	DIC. 2020 A JUN. 2023	DIC.20	JUN.21	DIC.21	JUN.22	DIC.22	JUN.23
Indicador de desempeño semestre anterior		-53%	-60	-11%	0,8%	0,2%	17,8%
Indicador de expectativas próximo semestre		-32%	-19%	14%	3,5%	11%	22,5%
WTCA PRIME OFFICE INDEX - LATAM		-42%	-40%	1,2%	2,2%	5,4%	20,1%



COMPORTAMIENTO MERCADO DE ARRENDAMIENTO PARA 1S-2023

El Índice de Comportamiento de Arriendos se calcula con cuatro de las preguntas realizadas en la encuesta: precios promedio de los alquileres, el porcentaje de vacancia, el tiempo promedio que tomó arrendar los inmuebles y la favorabilidad de la situación económica. Para estas cuatro variables, se obtiene un balance que corresponde a la resta entre el porcentaje de respuestas positivas, menos las respuestas negativas a esta misma pregunta. Para el primer semestre de 2023 este balance se ubicó en 29,4, muy superior al obtenido en todos los otros semestres de la medición. De acuerdo con algunos de los expertos, en este comportamiento tiene que ver el hecho de que la construcción de oficinas no esté aumentando, por lo que se están arrendando a un relativo buen ritmo las disponibles.

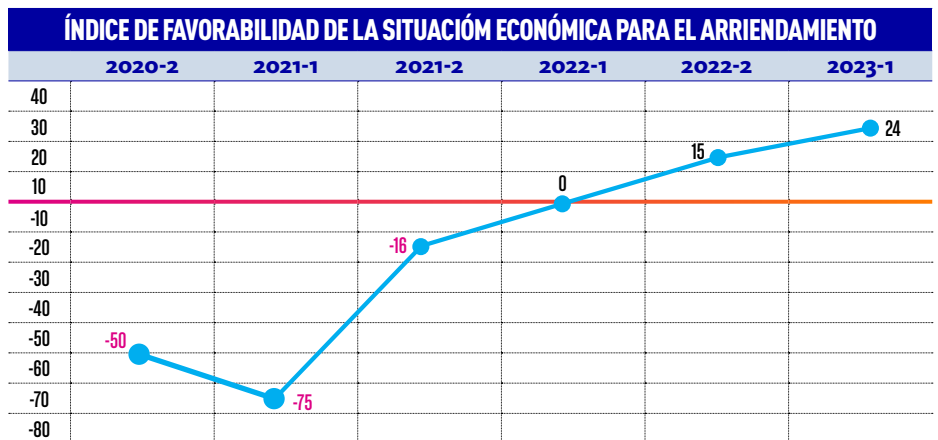
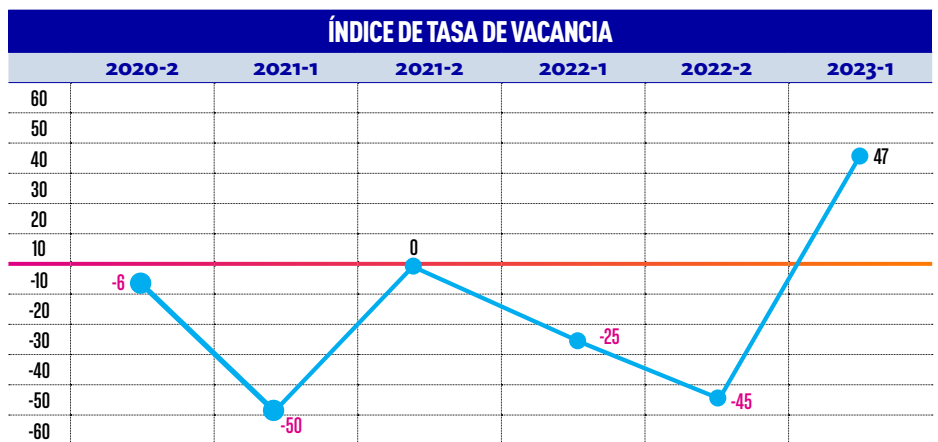
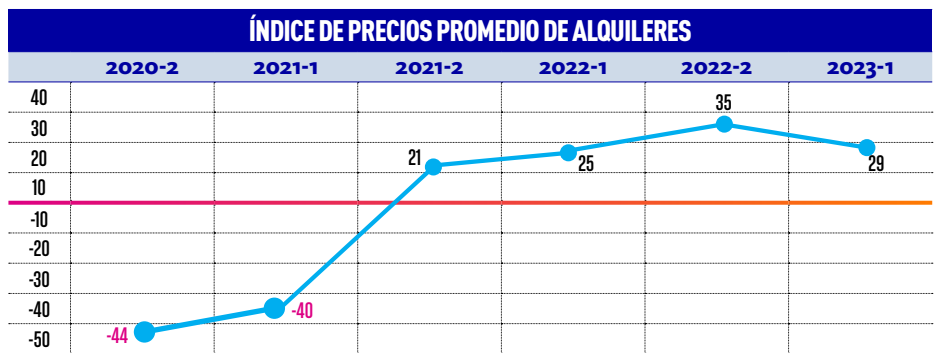
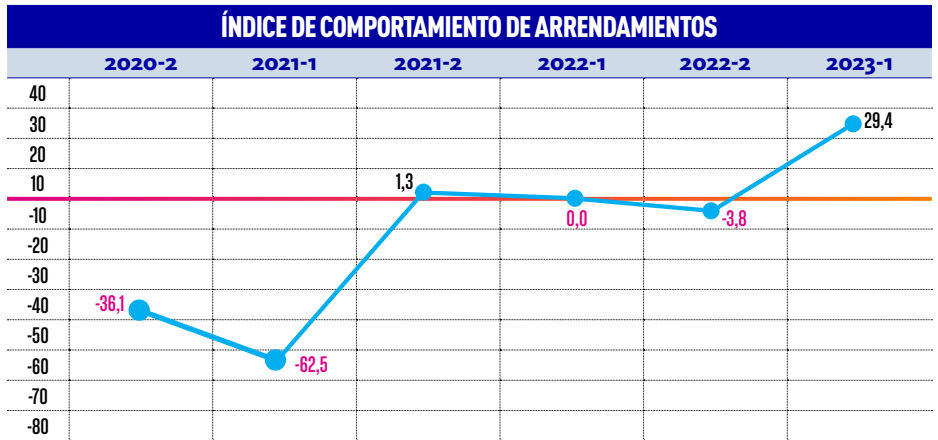
En cuanto al precio promedio de los alquileres en el primer semestre, el índice muestra una ralentización en sus subidas. Todavía el 41% de los expertos observó precios en aumento, frente a un 12% que observó bajas, y a un 47% que reportó estabilidad. La gráfica muestra el balance para el primer semestre del año que se ubicó en 29, por debajo al del semestre anterior, pero en todo caso, con precios al alza.

A la vez, en el semestre que pasó el nivel promedio de precio de los alquileres estuvo en su mayoría (47%) entre los 12 y 18 dólares por metro cuadrado. El otro bloque mayoritario de respuestas (41%), encontró aumentos superiores a los 18 dólares, mientras que tan solo el 12% sostuvo que los precios se ubicaron por debajo de los 12 dólares.

La gran mayoría de los encuestados (53%) percibió que la tasa de vacancia se había reducido en el primer semestre de 2023. Solamente el 6% afirmó que se había incrementado. Por ello, como se observa en la gráfica, el balance aumentó en gran medida frente al resto de periodos analizados.

El tiempo que toma alquilar las oficinas se redujo un poco en el semestre que pasó. El 35% de los encuestados lo percibió así, mientras que el 18% dijo que había aumentado y 47% dijo que se mantuvo igual al del segundo semestre de 2022.

La situación económica para el arrendamiento de oficinas premium ha venido mejorando consistentemente desde 2021. En esta encuesta el 35% de quienes respondieron la encontraron favorable, frente al 12% que sostiene que fue desfavorable, y 53% que la encuentran neutra.



EXPECTATIVAS DEL MERCADO DE ARRENDAMIENTOS PARA 2S-2023

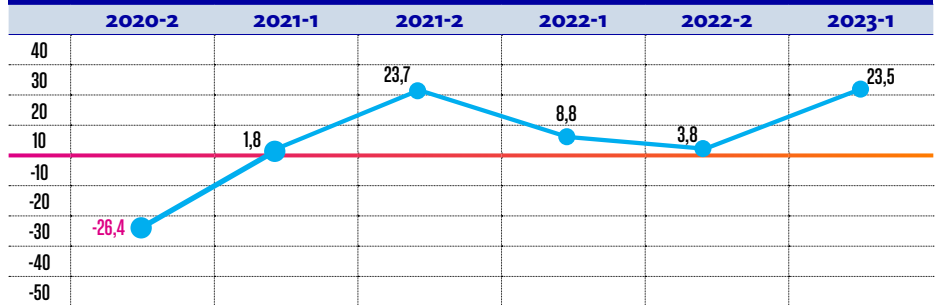
La encuesta mide las expectativas para cuatro variables del mercado de arriendo de oficinas premium: precios promedio, nivel promedio de vacancia, tiempo promedio que tomará arrendar una oficina y favorabilidad de la situación económica. El Índice de Expectativas de arriendos de la gráfica resume el análisis, con los balances de las respuestas. El valor de 23,5 es muy cercano al de 2S 2021, el más alto de la serie. Estas expectativas optimistas, según los entrevistados tienen que ver con que las oficinas disponibles van disminuyendo por lo que se pueden arrendar más rápido, así como porque, como ya se mencionó, la construcción de nuevas oficinas se encuentra estancada.

Para el segundo semestre del año el 18% de los expertos consultados esperan alzas en los precios promedio de los alquileres, mientras que la gran mayoría (el 82%) cree que se mantendrán estables. Llama la atención que ninguno de los entrevistados piensa que los precios bajarán. El balance de esta pregunta muestra que se espera que los precios aumenten en menor medida en el segundo semestre de este año que en el segundo del año pasado.

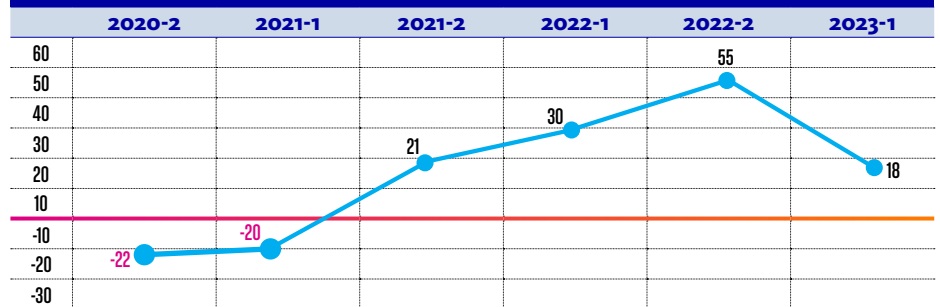
El nivel promedio de vacancia muestra que para el 24% de los expertos, estos plazos bajarán y tan solo para el 6% subirá. Por su parte, el tiempo promedio que tomará arrendar una oficina disminuirá para el 24%, mientras que ningún encuestado cree que aumentará.

La Situación Económica será favorable para los alquileres según el 41% de los encuestados. Tan solo el 6% sostiene que será desfavorable. Como resultado de esto, el balance para 1S 2023 es un índice de 35, el más alto de todas las mediciones realizadas hasta ahora. La baja en la inflación y la perspectiva de que las tasas de interés hipotecarias dejen de subir pueden haber movido esta percepción.

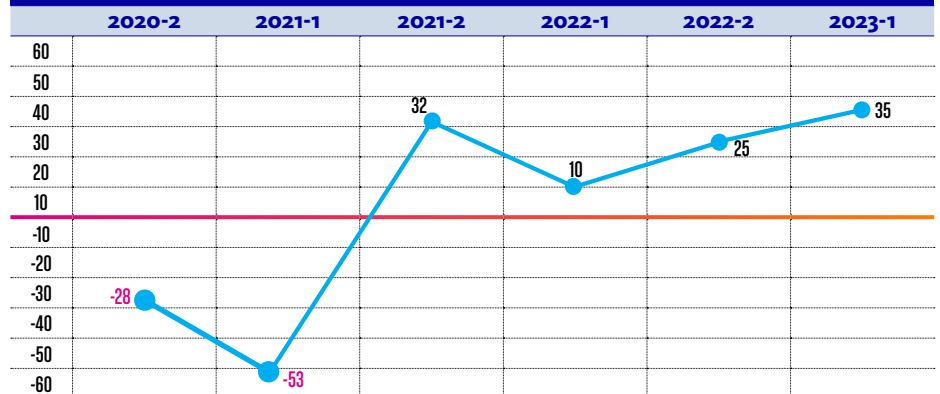
ÍNDICE DE EXPECTATIVAS DE ARRENDAMIENTO



ÍNDICE DE PRECIOS PROMEDIO DEL ARRENDAMIENTO



ÍNDICE DE FAVORABILIDAD DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA FUTURA PARA EL ARRENDAMIENTO



COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE VENTAS PARA 1S-2023

El Índice de Comportamiento de Ventas toma en consideración tres variables: precios de venta, tiempo promedio que tomó la venta y la favorabilidad de la situación económica para la venta de oficinas premium.

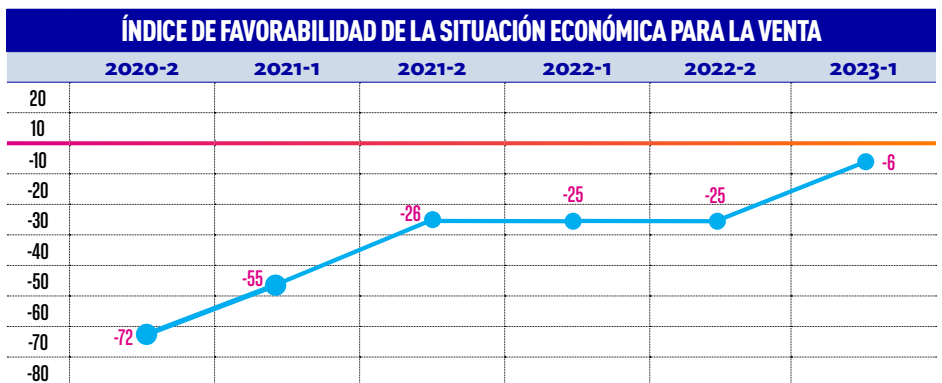
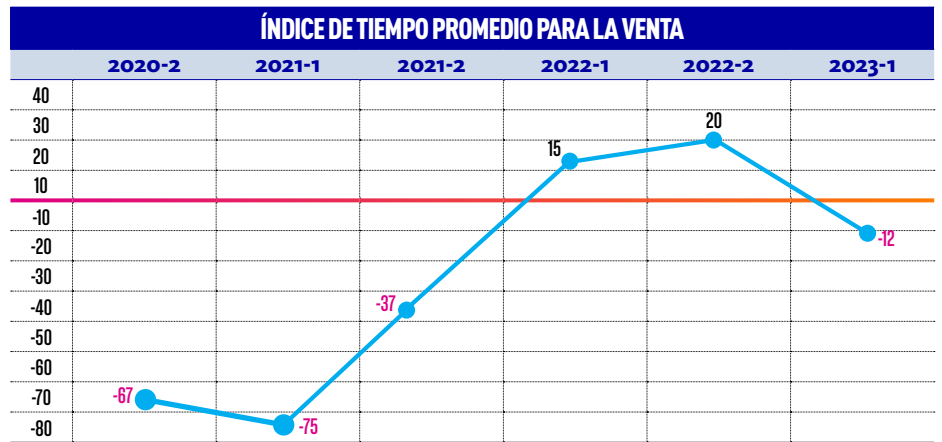
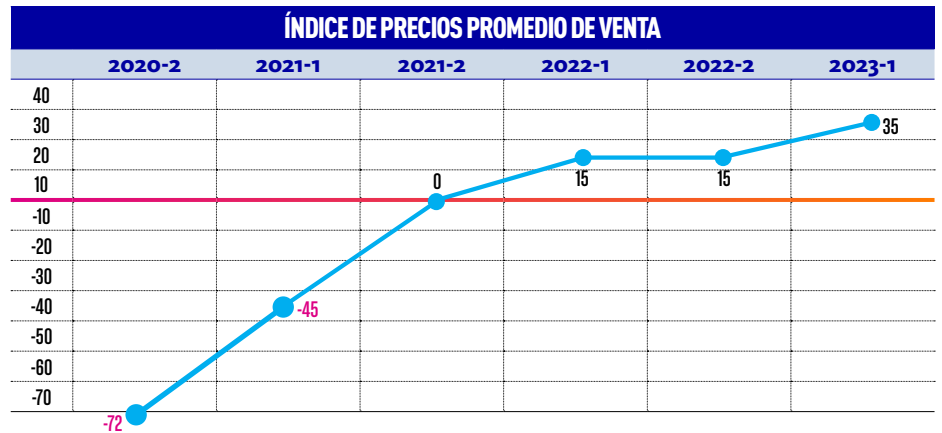
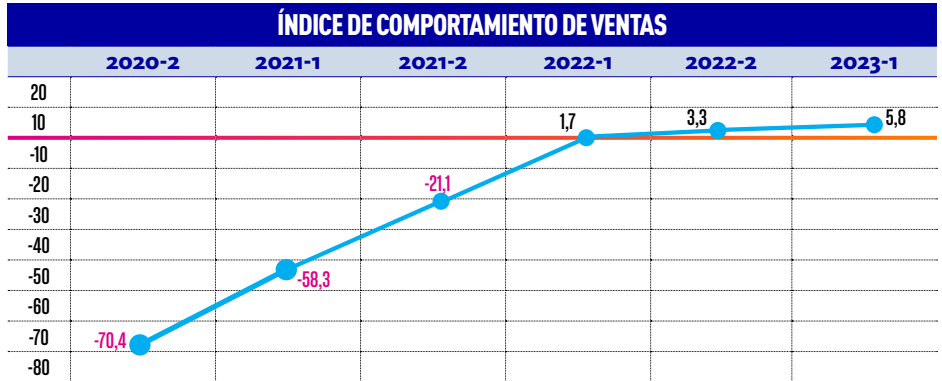
Así, el Índice se ubicó en 5,8 para el primer semestre del año, el mejor resultado histórico de la encuesta. En todo caso, los expertos encuestados creen que este puede bajar porque encuentran que los inversionistas están perdiendo interés en invertir en oficinas premium, y que más bien se están enfocando en inmuebles de otro tipo.

En el primer semestre del año los vendedores y los inversionistas en oficinas premium vieron que los precios aumentaron. El 35% de los entrevistados sostiene que aumentaron su precio, mientras nadie sostuvo que este haya bajado. De esta forma, el balance de 35 es superior en 20 puntos al del semestre anterior, pero además continúa con la tendencia creciente en la serie de datos que se había estancado en 2S 2022.

Los precios promedio de venta para el semestre han estado en su gran mayoría (para el 65% de los entrevistados) entre \$2.000 y \$3.000 dólares por metro cuadrado, lo cual contrasta con el 6% que encontró precios menores a \$2.000 dólares. Por encima de \$3.000 dólares se encuentra un porcentaje considerable, el 29%.

Los tiempos de venta de oficinas premium, a diferencia del caso de los arriendos, aumentó en el semestre que pasó. Mientras que el 18% de los encuestados percibió una disminución, el 29% vio aumentar el plazo para vender estos espacios. La gráfica muestra que se revirtió la tendencia de las encuestas anteriores en la que se recortaron los plazos. Los expertos le atribuyeron este resultado a que se incrementó la preferencia por el arriendo frente a la compra de oficinas.

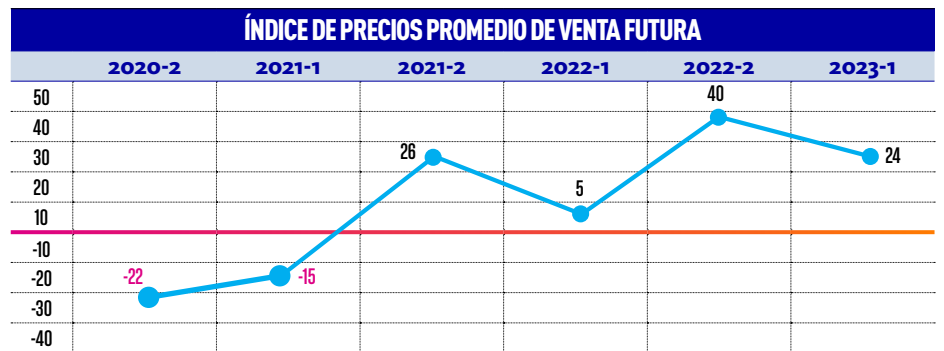
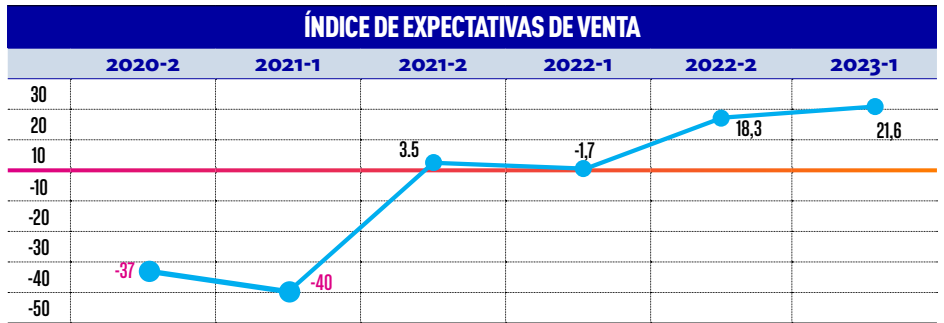
La situación económica tiene que ver con el cambio en la preferencia por la compra de oficinas. por la frase: La situación económica impacta la preferencia por la compra de oficinas. El 19% de los encuestados dijo que la situación económica – que incluye inflación alta, tasas de interés elevadas y reducción en la demanda agregada – fue desfavorable para la venta de oficinas premium en el semestre que pasó. El 13% dijo que fue favorable. Al observar la gráfica con el balance a lo largo del tiempo, se evidencia que a pesar de que es negativo, sí es mucho mejor que lo observado con anterioridad.



EXPECTATIVAS DEL MERCADO DE VENTAS PARA 2S-2023

El Índice de Expectativas de Venta para el segundo semestre del año se calcula considerando los precios promedio de venta esperados, tiempo promedio esperado para vender una oficina y la situación económica esperada para la venta de oficinas. Tal como en casi todos los demás índices de expectativas, esta encuesta encuentra el mejor panorama esperado desde que se hace la medición, ubicándose en 21,6. En este apartado, los expertos indican que la baja de las tasas de interés puede ayudar a mejorar el comportamiento de las ventas. Sin embargo, también indicaron que la tendencia creciente de ofrecer espacios de vivienda vertical, y la integración con espacios de co-working y de usos mixtos pueden contrarrestar dicha tendencia.

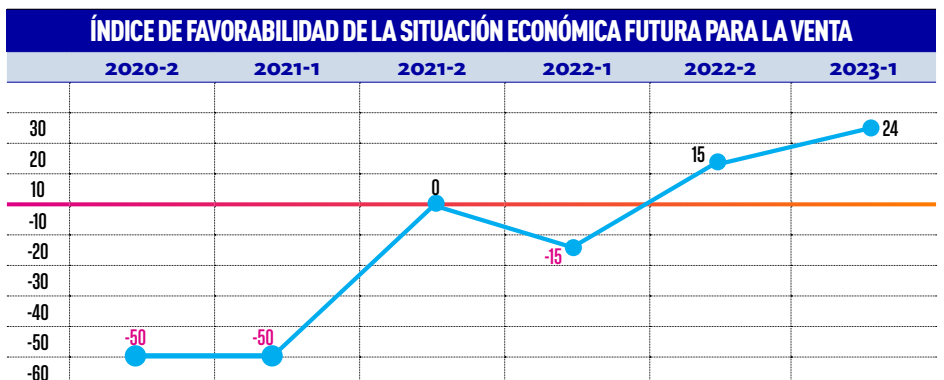
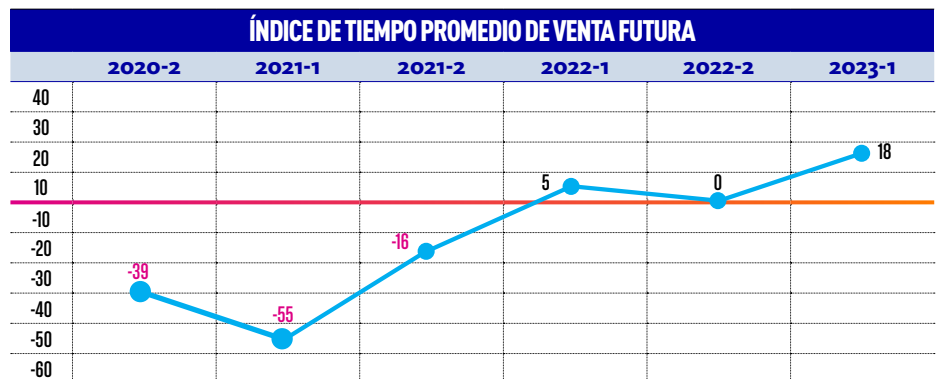
Una buena porción de los entrevistados (29%) espera que los precios de venta de oficinas premium aumenten en el segundo semestre de 2023. Apenas el 6% considera que bajarán. El balance de esta pregunta (24) que aparece en la gráfica muestra un aumento en la percepción de precios al alza frente al primer semestre de 2022.



Si bien la mayoría de quienes respondieron la encuesta (65%) espera que los precios de venta estén entre \$2.000 dólares y \$3.000 dólares por metro cuadrado, hay mayores presiones al alza por encima de los \$3.000 dólares (29% dijo que sobrepasarán ese nivel), que a la caída por debajo de \$ 2.000 dólares (tan solo el 6% pronostica un precio por debajo de ese umbral).

En cuanto al tiempo de venta de una oficina premium, el balance de 18 muestra que hay más encuestados que esperan que éste se reduzca en el segundo semestre. De hecho, en esta ocasión, ninguno de los encuestados espera que el tiempo aumente. Este resultado consolida la tendencia que inició en el primer semestre de 2021 y se mantuvo a lo largo de las mediciones.

Finalmente, en esta entrega de la encuesta se consolidó la tendencia en la que los encuestados esperan que en el semestre que sigue la situación económica sea favorable para la venta de oficinas premium. Esto es más claro con el último dato que es mayor al de todas las mediciones hechas desde el inicio de estas encuestas semestrales.



DE REGRESO A LA OFICINA

De manera creciente las compañías vienen convocando a sus funcionarios para que regresen a sus oficinas, después de que la pandemia había casi institucionalizado el trabajo en casa. En efecto, la popularidad de plataformas como Zoom y Google Meet facilitaron que las actividades de oficina se desarrollaran sin necesidad de la presencia física de las personas, con ahorros en costos de oficina para las empresas y en tiempo para los funcionarios que ya no tenían que desplazarse a sus lugares de trabajo.

Recientemente Apple, Google, Meta, Warner e inclusive la misma Zoom le han requerido a sus empleados que vayan a la oficina por lo menos tres días a la semana ya que, contrario a lo que se pensó en un inicio, la productividad en el trabajo es mayor cuando se realiza en la oficina, sin contar con las dinámicas que se generan alrededor del encuentro entre colegas tanto en horas de trabajo como en periodos de descanso, lo que permite una mayor colaboración que está limitada en el caso del trabajo desde casa.

Un reciente artículo publicado por The Economist presenta algunos trabajos académicos que muestran que existe mayor productividad con el trabajo en oficinas. Un estudio realizado por Atkins y Schoar, del MIT, y Shinde, de la Universidad de California en Los Angeles encontró para un estudio de caso en India que aquellos que trabajaban en casa eran 18%

menos productivos que los que lo hacían desde la oficina. Otro estudio para una firma de tecnología en Asia realizado por la Universidad de Chicago muestra una diferencia en productividad del 19%. Volviendo al tema de las dinámicas de colaboración entre colegas que resultan del trabajo presencial, la revista en mención cita un trabajo que revisó que las redes profesionales en Microsoft se volvieron más estáticas en detrimento de la creatividad.

Si bien se puede alcanzar mayor productividad con el trabajo en la oficina, todo parece indicar que los empleados tienen mayor felicidad trabajando desde casa, y por ello el llamado es a un regreso parcial que en la mayoría de los casos es de tres días a la semana, aunque algunas firmas están demandando cuatro días de trabajo en la oficina. Tal vez en lo que falta de este año, y a medida que se disipan los nubarrones de una recesión mundial, podremos conocer donde se va a encontrar ese justo medio entre productividad y trabajadores felices.

Sea como sea, esta tendencia va a tener un gran impacto en la ocupación de oficinas y es probable que la tendencia en el Índice que producen **LATIN TRADE Y WTCA**, el cual muestra una creciente recuperación del mercado tanto de venta como de arriendo en la oficinas prime de la región, sea el resultado de ese regreso a las oficinas. ●



Carlos Ronderos

Carlos Ronderos

DIRECTOR REGIONAL AMÉRICA LATINA, WTCA

PROPERTY TECHNOLOGY (PROPTech)

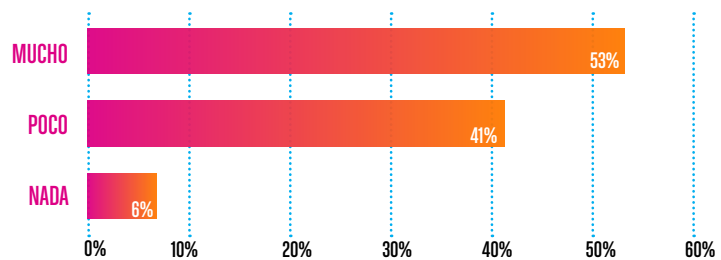


MUCHAS EMPRESAS EN AMÉRICA LATINA ESTÁN INCREMENTANDO SU DEMANDA POR SOLUCIONES DE PROPERTY TECHNOLOGY (PROPTech), ESPECIALMENTE TRAS LAS DISRUPCIONES QUE PRODUJO LA PANDEMIA DEL COVID-19 EN LAS COMPAÑÍAS DE FINCA RAÍZ.

En la presente edición, **LATIN TRADE** y la **WORLD TRADE CENTERS ASSOCIATION (WTCA)** quisieron investigar y analizar el uso y apropiación de PropTech, aplicaciones tecnológicas para el sector inmobiliario basadas en el uso de información y comunicaciones. Algunos ejemplos

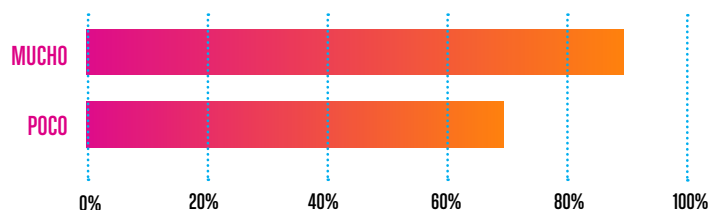
de PropTech incluyen la gestión de propiedades mediante paneles digitales, tecnología de hogar inteligente, investigación y análisis de datos, servicios de listado/corretaje habilitados por tecnología, aplicaciones móviles, préstamos residenciales y comerciales, modelación 3D para portales en línea, automatización, financiación colectiva de proyectos inmobiliarios, gestión de espacios compartidos, así como organización, análisis y extracción de datos clave de documentos de alquiler. Esencialmente, la PropTech apunta a reducir la fricción en la compra, venta o alquiler de propiedades inmobiliarias.

ACTUALMENTE LOS CLIENTES VALORAN APLICACIONES PROPTech DE LOS EDIFICIOS PREMIUM A LA HORA DE BUSCAR PROPIEDADES

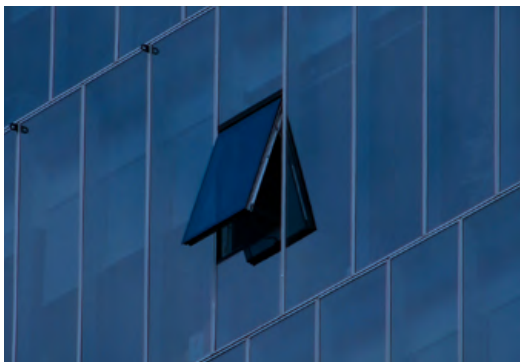


Con la finalidad de conocer en mayor detalle, tanto la situación actual como las perspectivas de la PropTech en las oficinas premium, se realizó un sondeo entre 17 expertos de América Latina, pertenecientes a la WTCA. En primer lugar, fueron consultados acerca de si los clientes valoran que se ofrezcan aplicaciones de PropTech en los edificios de oficinas tipo premium en el momento de buscar este tipo de inmuebles. El 53% de los expertos consultados sostuvo que era bastante valorado, frente a un 41% que respondió que al cliente le importa poco y un 6% que sostuvo que no importa para nada.

EN EL MEDIANO PLAZO USTED CREE QUE LOS CLIENTES VALORARÁN APLICACIONES DE PROPTech EN LOS EDIFICIOS DE OFICINAS PREMIUM A LA HORA DE BUSCAR PROPIEDADES



Frente a la pregunta sobre si en el mediano plazo los clientes valorarán las aplicaciones de PropTech en las oficinas premium de América Latina en el momento de la búsqueda de estas, las respuestas muestran que un categórico 82% considera que en efecto será muy valorado y tan solo el 18% no lo considera así.



PROPERTY TECHNOLOGY (PROPTech)

Por otra parte, el 64,7% de los encuestados considera que las aplicaciones más usadas actualmente son:

- *Tarjetas inteligentes para las puertas de acceso a los edificios.*
- *Medidas de seguridad para el acceso a los edificios tales como verificaciones biométricas o cámaras de reconocimiento facial.*
- *Herramientas de administración tales como firmas electrónicas de contratos.*
- *Medidas de seguridad automatizadas tales como circuitos cerrados de televisión que gestionen señales de alarma sin intervención de personas.*

En cuanto a las aplicaciones que se utilizan o que se utilizarán en el mediano plazo en los edificios de oficinas premium para conseguir nuevos clientes, las respuestas son variadas, pero se destaca la automatización, el marketing digital, las herramientas de promoción de los inmuebles, así como el reconocimiento facial y la biometría. Por el lado de las que se usarán para hacer más eficiente la administración, hay una gran variedad de opiniones, pero sobresalen las herramientas de facility management así como programas y aplicativos que permitan, entre otras, distribuir los puestos de trabajo durante la semana, así como el uso de los parqueaderos, y en general todas aquellas que permitan optimizar tiempos, movimientos y costos.

En cuanto a las aplicaciones que permitan facilitar las ventas de nuevas unidades, se encuentran las relacionadas con sistematización, seguridad, marketing, economías de escala, así como la maximización de beneficios de la propiedad como por ejemplo aquellos generados como ecosistema empresarial e institucional. En relación con las aplicaciones que ya han sido utilizadas por los encuestados en sus construcciones más recientes, es de resaltar que más del 40% de los expertos utiliza la tecnología de Building Information Modeling (BIM).

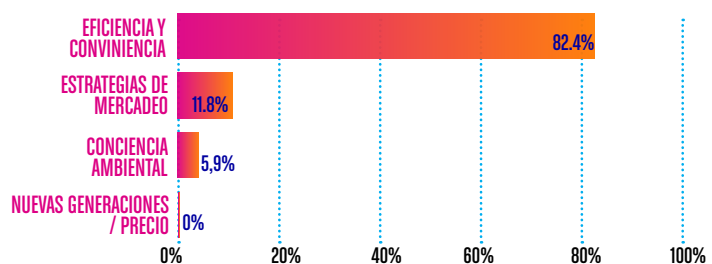
Con relación a los factores que favorecerían el hecho de que los clientes se interesen más por las soluciones relacionadas con PropTech, en primer lugar, se encuentra la eficiencia y con-

veniencia, elegida por el 82,4% de los expertos, mientras que en un lejano segundo lugar están las estrategias de mercadeo, con el 11,8%, y la conciencia ambiental con el 5,9%. Las opciones relacionadas con nuevas generaciones y precios no fueron valoradas por ningún encuestado.

Frente a cuál debería ser el principal *driver* para que se adopten más aplicaciones de PropTech en los edificios de oficinas premium en América Latina, de nuevo las respuestas fueron variadas, pero destacan las relacionadas con la eficiencia, la facilidad de uso, que mejoren la calidad de vida y el bienestar de los usuarios y, finalmente, que “los edificios sean concebidos como la sinergia de propiedades inmobiliarias de alta calidad de hábitat y ecosistemas empresariales de alta productividad, rentabilidad y valorización, gerenciados integralmente con enfoque sistémico que articule con los mercados de sus copropietarios, arrendatarios y usuarios”.

Finalmente, al consultar sobre qué faltaría para que más inversionistas gestionen sus oficinas premium con estas soluciones tecnológicas, los expertos coinciden en que se debe tener en cuenta tanto un costo razonable, el cual además está asociado a un mejoramiento del mercado de este tipo de inmuebles, así como ofrecer información adecuada, destacando

¿QUÉ CREE QUE FAVORECERÍA QUE LOS CLIENTES SE INTERESEN MÁS POR SOLUCIONES DE PROPTech?



que los usuarios cada vez muestran mayor interés por espacios que sean sostenibles y que además ofrezcan nuevas experiencias. Esto junto con evidenciar “los beneficios de utilizar esta tecnología desde el diseño hasta la gestión de espacios inmobiliarios”. ●

WTC MAZATLÁN – NOVEDOSO CENTRO DE USOS MIXTOS



La ciudad de Mazatlán, ubicada al suroccidente del estado mexicano de Sinaloa, será la sede de un novedoso World Trade Center de usos ultramixtos. Así lo define Álvaro Gutiérrez, director de la división inmobiliaria del Grupo Inmobiliario Arhe (GIA), quien explica que si todo sale como está planeado, el WTC Mazatlán contará con espacios para oficinas, un amplio centro de negocios, áreas de convenciones y salones de eventos, más de 1.500 unidades de vivienda, locales comerciales, un hotel 5 estrellas para el segmento de ejecutivos de negocios y un hospital de alto nivel.

El proyecto del WTC Mazatlán tiene pensada la construcción de cinco torres para cumplir con su promesa de múltiples usos mixtos. La torre más pequeña sería la del hospital, espacio para el cual ya han mostrado interés las principales cadenas de atención en salud de México. Tres torres serían destinadas a unidades de vivienda, cada una concebida para contar con 520 apartamentos de categoría superior, con una altura de 25 pisos cada una de ellas. La torre emblemática, sin embargo, será de 30 pisos y albergará el área de oficinas premium del WTC y el hotel de business class que a la fecha ya tiene ofertas por parte de cinco cadenas hoteleras de excelente reputación.

Un desarrollo de semejante envergadura, construido en los predios de la

otrora famosa plaza de toros de Mazatlán configurará lo que Gutiérrez denomina la ambición de GIA de construir una vertical city. “El proyecto se desarrollará en el centro geográfico de la ciudad, una zona que se viene reconfigurando desde hace unos años, muestra de lo cual es el moderno centro comercial que opera en el área desde hace poco”, puntualiza Gutiérrez. Y no es para menos, el WTC reafirmará la nueva cara que viene configurándose a lo largo de la avenida Rafael Buelna, una ubicación envidiable por su cercanía a la playa, pero con una movilidad fluida por no estar exactamente en la zona más turística y comercial.

La apuesta del WTC Mazatlán es albergar bajo su techo las oficinas de las empresas internacionales que cada día encuentran en esta ciudad su residencia permanente, gracias al dinamismo económico de esta región y su potencial agrícola, pesquero y de hub logístico. También se espera que sigan escogiendo Mazatlán para instalar sus headquarters empresas nacionales de servicios, hotelería, seguros, del sector de construcción y financiero, como resultado del impresionante desarrollo que viene viviendo la ciudad en años recientes.

Desde que fue anunciado, el proyecto ha sido muy bien recibido por la banca y por potenciales inversionistas – como los principales fondos de inversión del país –,

una muestra más del potencial en desarrollo de esta región, toda vez que el proyecto total tendrá un costo que rondará los 200 millones de dólares, y el cual será construido en cuatro etapas, iniciándose la primera de ellas, la construcción de las tres torres de vivienda, durante la segunda mitad de 2024.

GIA cuenta con una amplia trayectoria en el sector de construcción inmobiliaria y ha recurrido a diferentes modelos de negocio para promocionar sus propiedades. Pero algo que tiene muy claro Álvaro Gutiérrez para este proyecto en particular es que, dadas sus características premium y los clientes potenciales que quieren atraer a instalarse en este complejo inmobiliario, adherirse al modelo World Trade Center es la puerta de entrada para lograr el nivel que exigen los cambios que a nivel de la ciudad de Mazatlán se vienen presentando. Sobra decir que la construcción se hará con los más altos estándares de sostenibilidad ambiental y de uso de tecnologías que se están empleando en los proyectos de WTC alrededor del mundo hoy en día. Así se conseguirá una auténtica vertical city que atienda los nuevos estilos de vida y las novedosas formas de hacer negocios en espacios optimizados que incluyan una amplia gama de servicios y eliminen los problemas de movilidad, contaminación y seguridad propios de las grandes ciudades. ●