

## EN CRECIMIENTO SECTOR INMOBILIARIO: CB RICHARD ELLIS

Programa: En Concreto  
Estación: MVS Radio XEMVS 102.5 FM  
Conductor: Mariel Zúñiga y Arturo Aispuro

Inicio: 22:40 hrs.  
Duración: 6'  
07 de julio de 2005

Arturo Aispuro, conductor: Tenemos, como les prometimos, a Luis Méndez, vicepresidente de CB Richard Ellis. Él le va a platicar esta noche de cómo se está comportando el mercado de oficinas. Un bum muy importante que hubo en esta ciudad de México, con, después, una pausa muy importante en su desarrollo, hoy está viendo sin duda un renacer muy importante en muchas de las zonas de esta ciudad. Ese es el propósito de la visita de Luis con nosotros ¡Te agradecemos mucho que estés con nosotros! ¡Bienvenido a En Concreto!

Luis Méndez, vicepresidente de CB Richard Ellis: Al contrario, mucho gusto, el placer es mío.

AA: Cuéntanos, Luis, ¿cuál es el escenario general en este momento el mercado de oficinas en la Ciudad de México?

LM: Mira, como bien acabas de ubicarlo, hace un par de años tuvimos fuimos una de las peores sobreofertas de oficinas en el mercado de la Ciudad de México. Esto fue una consecuencia de varios factores que tuvieron que ver con la macroeconomía, la baja en las tasas de interés, y esto atrajo a muchos de los inversionistas que tradicionalmente buscaban otro tipo de vehículos de inversión a desarrollar inmuebles corporativos en la Ciudad de México.

Pero, pues, viendo las leyes de la oferta y la demanda, hubo ciertos mercados que se saturaron de oferta. Si bien es cierto que zonas como Santa Fe han tenido una absorción importante, la oferta superó con mucho la capacidad de absorción en una ciudad como la nuestra presenta año con año.

Mariel Zúñiga, conductora: Luis, perdón que te interrumpa, precisamente el fenómeno Santa Fe, es el que desató la sobreoferta, no. Según entendemos lo que vemos desde afuera el mercado, hace desde, que será, tres, cuatro años esta sobreoferta generada en Santa Fe, creó gran expectativa de absorción que no se llevó a cabo, que incluso incrementó los precios ¿no es así?

LM: Bueno, en realidad lo que ocurrió con esa sobreoferta es que se segmentó mucho más el mercado, de acuerdo a los diferentes tipos de corredores por su ubicación. Y México no es la excepción, y como en todas las grandes urbes existen las zonas céntricas de negocio, que se llama Central Business District, en nuestro caso estaríamos de la zona de Reforma, Las Lomas y Polanco.

Luego existen los Alternative Bussines Distrit, que sería un claro caso de Santa Fe, y luego se van a dar los Suburban Bussines Distrit, que son áreas aún de mayor alejamiento, digamos, de las zonas centrales, pero que llegan a detonar en núcleos de negocio bastante importantes, el caso de Interlomas o Azcapotzalco.

AA: O incluso el sur de la ciudad.

LM: O incluso el sur de la ciudad, que tuvo un efecto de crecimiento después del sismo del 85, y después por el confinamiento de las arterias para acceder a zona centro, pues se quedó un poquito desplazado, y ahora realmente se considera como otra zona, aunque forma parte de la gran zona metropolitana, sí es siempre área que no se puede comparar con las zonas céntricas.

Y lo que ocurrió con la sobreoferta de Santa Fe, es que se segmentaron muchos estos mercados y se diferenciaron de una manera muy importante en los precios, cosa que antes se había mantenido con una cierta estabilidad y un rango equilibrado, se desplomaron los precios en zonas, ciertamente como Santa Fe, Periférico Sur, en comparación con Lomas, Palmas y Polanco.

Sin embargo, sí la oferta fue de tal dimensión que presionó los precios a la baja e inclusive entre los corredores más privilegiados, como sería Reforma y las (...).

MZ: ¿Cuál es la situación actual? Me gustaría que nos dijeras ¿La suboferta, a cuánto ascendió?, ¿actualmente ya en cuanto se ubica si sigue prevaleciendo la suboferta?, y ¿cuáles son los precios que prevalecen? SI en éste sentido y comparado con lo que aconteció, ya está en su nivel, en un nivel póstumo.

LM: Mira, estamos en una clara tendencia a la recuperación de los valores, debido a que se está equilibrando también la oferta con la demanda. Llegamos a niveles en la oferta de espacios de hasta 20, 25 por ciento en algunos corredores. Esto es el total del área existente, el 25 por ciento disponible, lo cual es una tasa altísima, no.

Tradicionalmente en México le dábamos entre valores del ocho y 10 por ciento. Ahorita estamos en un promedio de disponibilidad en Ciudad de México de alrededor del 15 por ciento. Y los precios en algunos de éstos casos llegaron a caer hasta en un 30 por ciento. Esto es, edificios que estuvieron rentados en los 30, bajos, 30 medios, llegaron a estar en 20 dólares y a veces hasta en menos dólares por metro cuadrado de suelo.

AA: Te queremos comprometer, lo estamos haciendo con casi todos en éste espacio, En Concreto, que nos visites con frecuencia, te vamos a estar molestando porque dejamos una puerta muy importante con todo lo que estas señalando. Yo diría, incluso, quizás la más importante es la posibilidad de acercarse a CB Richard Ellis, de buscarlos a ustedes para buscar consejo profesional. Me parece que eso es algo muy importante para nuestro auditorio, y de verdad quiero agradecerle que estés con nosotros En Concreto, te vamos a seguir molestando para que continúes apoyándonos, asesorando a nuestros radioescuchas.

LM: Será un verdadero placer para mí seguir participando En Concreto, con temas en los que podamos, pues, ilustrar un poquito a los radioescuchas en éste tema apasionante de los bienes raíces, de oficinas en la Ciudad de México.

MZ: Pues ¡Agradecemos a Luis Méndez, vicepresidente ejecutivo de CB Richard Ellis! \*\*\*