

CORRUPCIÓN EN EL DF: LOS CONSTRUCTORES CUENTAN CÓMO FUNCIONA

EXPANSIÓN

CÓMO SERÁ LA LUCHA
EN EL RETAIL CON
EL NUEVO SORIANA

LAS FORTUNAS
MEXICANAS ATRAEN
A LA BANCA
INTERNACIONAL

POR QUÉ LOS
EMPRENDEDORES
SON COMO ANIMALES

SUPER EMPRESAS 2015

REEMPLAZAN AL ESTADO Y REVOLUCIONAN
EL BIENESTAR DE SUS EMPLEADOS

DESCARGA
EXPANSIÓN
EN VERSIÓN
DIGITAL



1166



MAYO 22, 2015 / \$65 MXN

EXCELENCIA EN ASESORÍA INMOBILIARIA: CBRE MONTERREY

Gabriel Gómez, Sergio Chávez, Ramón Flores, Carlos Capilla y Liliana Muñoz.



Las actividades operativas de **CBRE Monterrey**, la compañía líder en consultoría, comercialización y servicios inmobiliarios en la zona noreste del país, se encuentra en un momento histórico. Durante 2014 lograron aumentar un 40% sus ventas al comercializar más de 500,000 m² en los segmentos industrial, oficinas y retail.

Un factor importante para lograrlo es el incremento en la actividad económica de Nuevo León durante el 2014. En el último trimestre, el Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal creció 5.4%, mientras que en el mismo periodo del año anterior fue de 1.3%, cifras de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

“Lo anterior refleja que la entidad cuenta con las condiciones económicas lo suficientemente estables gracias a la inversión extranjera directa que ha estado llegando desde diferentes puntos geográficos a nivel nacional e internacional, principalmente entidades americanas que se encuentran por primera vez en México de los sectores automotriz, eléctrico, logístico, energía y bebida, que en la actualidad suman el 58.71% del metraje comercializado en 2014.

Durante el año pasado, los sectores que mayor demanda generaron en Monterrey fueron el logístico y el automotriz con el 22% y 19% respectivamente. Al cierre del primer trimestre de 2015, la participación del sector automotriz se ha elevado al 29%, lo que nos indica el rumbo que seguirá la demanda de espacios industriales en esta ciudad ante la llegada de KIA Motors y sus proveedores. Esta misma tendencia se repite en Reynosa y Saltillo, donde la participación de la industria automotriz alcanzó durante el primer trimestre de 2015 una participación de 55% y 39% respectivamente, mientras que durante 2014 la participación fue del 44% y 62%. Otro sector que también está cobrando importancia en la región y que puede convertirse en un generador cada vez más fuerte de demanda es el logístico, debido a la gran cantidad de espacio que requiere para operar y cuya participación se mantiene en alrededor del 20%, principalmente en Monterrey y Reynosa.

Además se prevé que continuarán apostando a la región noreste del país, ya que se estima que la Inversión Extranjera Directa (IED) que llegará al estado, superará los 5,500 millones de dólares al cierre del año”, señala **Ramón Flores, Vicepresidente Senior de CBRE Monterrey.**

Al ser una marca de prestigio, CBRE es una empresa reconocida en el mercado internacional con profesionales líderes en cada sector.

Esta tendencia de crecimiento se ha venido reflejando desde 2013, año en que Nuevo León aportó el 7.1% del PIB nacional, solo por detrás del Distrito Federal con 16.7% y del Estado de México con 9.4%, de acuerdo con el INEGI.

“Con la visión de introducirnos en uno de los principales mercados industriales del país que en la actualidad está siendo impulsado principalmente por el sector automotriz, eléctrico, logístico, energía y bebida, CBRE se estableció en la ciudad regiomontana en 1996. Fue un gran acierto, ya que hoy Monterrey cuenta con una gran comercialización de espacios de oficinas Clase A, superior a los 147,000 m²”, afirma el **Vicepresidente Senior de CBRE Monterrey.**

Con el ingreso de nuevo metraje industrial Clase A de naves especulativas, edificaciones a la medida y expansiones, el mercado industrial de Monterrey registra un crecimiento del 7.94% en el primer trimestre del 2015, con respecto al de hace un año.

La compañía cuenta con más de 50,000 empleados en 350 oficinas alrededor del mundo.

Ramón Flores
Vicepresidente Senior
de CBRE Monterrey.

Experiencia y estrategia

Durante 19 años de vida, CBRE Monterrey ha construido una excelente reputación como consejero inmobiliario, ofreciendo soluciones creativas mediante un equipo de trabajo conformado por cinco brokers profesionales divididos en dos especialidades (industrial y oficina), que proveen a sus clientes los siguientes servicios:

- ▶ Arrendamientos de espacios nuevos y subarrendamiento de espacios existentes.
- ▶ Desarrollo de plan estratégico de negocio inmobiliario.
- ▶ Análisis financiero que incorpora escenarios de arrendamiento y compra con tablas comparativas de inmuebles e informes detallados de la estructuración de un trato inmobiliario (no solo los datos de renta, además incluye energía, mantenimiento, estacionamiento y seguros, entre otros).
- ▶ Análisis exhaustivo del mercado y del sitio elegido.
- ▶ Análisis demográficos para determinar: la disponibilidad de mano de obra calificada, clientes, socios estratégicos para coubicación o posibles oportunidades, y las tendencias futuras que podrían afectar a cualquier decisión de bienes inmuebles tales como: infraestructura del tráfico, las tendencias migratorias, redes eléctricas, servicios y más.
- ▶ Identificación y negociación de incentivos.
- ▶ *Due diligence* para adquisiciones.
- ▶ Administración y negociación de transacciones para uno o múltiples sitios.



Liliana Muñoz, Carlos Capilla, Ramón Flores, Sergio Chávez y Gabriel Gómez.

Historia de éxito

En la ciudad de Monterrey, una empresa de alimentos y bebidas contaba con un edificio corporativo de 4,000 m², espacio en el que sus oficinas cubrían solo la mitad del área, lo que aumentaba los costos de producción. Los directivos buscaron una solución y encontraron que el inmueble no se podía subarrendar, ya que fue diseñado para un solo usuario, lo que tenía como consecuencia un alto costo operativo para el corporativo. Buscando una alternativa eficiente de operaciones, solicita los servicios de CBRE Monterrey, recibiendo varias soluciones por parte de la empresa que después de analizar distintos escenarios, decide venderlo y reubicar las oficinas a uno arrendado. CBRE ejecuta el plan de venta mientras realiza la búsqueda y negociación de las nuevas instalaciones para la empresa. Al concluir el proceso, se logró la venta en un valor justo en el mercado y se consolidó una excelente negociación para la ubicación de las nuevas oficinas con una gran rentabilidad.

CBRE Monterrey cuenta con líneas de servicio sin comparación y con la mayor cobertura geográfica, convirtiéndolo en la mejor opción en asesoría inmobiliaria.

Bld. Díaz Ordaz #130, Piso 14, Col. Santa María
Monterrey, N.L., C.P. 64650
Tel. (81) 8363 1822 / www.cbre.com.mx