

ESTRATEGIA



●●● Llega otro gigante inmobiliario a México a través de una alianza estratégica

Se expande Newmark Grubb en México

Con la intención de expandir su crecimiento en México y eventualmente en América Latina, la firma neoyorquina Newmark Grubb Knight Frank cerró una alianza con la firma local Alles Group ONCOR International.

Este acuerdo, recién cerrado, permitirá a la firma americana extender su operación en territorio nacional, mientras que para la empresa mexicana representa la oportunidad de estar en las grandes ligas del corretaje que actualmente es liderado por empresas globales, según comentó Giovanni D'Agostino, que presidirá la nueva entidad empresarial.

Esta alianza hará factible que la empresa nacional que operó con otro nombre en los últimos 15 años, ahora lo haga como Newmark Grubb Mexico City.

El directivo explicó que la decisión es parte del proceso de globalización al que se han enfrentado en las dos décadas recientes los principales corporativos que participan en el negocio inmobiliario.

Para el ejecutivo, la decisión se basó en la

necesidad de entrar a la competencia de las cuentas globales. "Las empresas demandan de las firmas inmobiliarias los denominados best thing class services y buscaremos nuevas alianzas que nos permitan ampliar la operación en otros territorios a nivel local".

La estrategia no es nueva en el negocio. Ya otros competidores como Jones Lang LaSalle, Cushman & Wakefield, CB Richard Ellis y Colliers International lo hicieron, en un principio vía alianzas con socios locales, pero luego han venido integrando a territorio nacional el resultado de fusiones y adquisiciones asumidas a nivel global.

D'Agostino comentó que la integración operativa trasladará al país el efecto de su peso internacional, como lo que representa la más reciente compra de la que fue objeto por parte de BGC, brazo inmobiliario de Cantor Fitzgerald, uno de los fondos más importantes de Nueva York.

Barry M. Gosin, CEO de Newmark Grubb, dijo que la demanda de usuarios e inversionistas en el mercado inmobiliario está creciendo, por lo

que la ciudad de México se ha vuelto clave para consolidar su actividad en los mercados corporativo y comercial.

La empresa extranjera es uno de los principales competidores del mercado comercial, con sus afiliados y la base operativa de su socio en Londres Knight Frank emplea a más de 11 mil profesionales que operan una red de 340 oficinas en los 5 continentes.

Con la operación integrada en México, se prevé que crezca el equipo de trabajo de una plantilla de 28 a un número mayor para el desarrollo de nuevas áreas de negocios hasta ahora no atendidas, como es el caso de la administración de propiedades (property management) y gerencia de construcción (construction management).

La operación del consorcio estará distribuida en el Distrito Federal, Guadalajara, así como las regiones Sur y Bajío del país. Posteriormente buscarán integrar la operación que el socio americano tenía ya en Monterrey, San Luis Potosí, Guanajuato, Reynosa y eventualmente Ciudad Juárez.

INTERÉS SOCIAL

Avanza ola verde en vivienda media y económica

El desarrollo de proyectos de vivienda de interés social con elementos de sustentabilidad continúa su evolución, aunque aún enfrentan retos como la inclusión de mayores medidas que constituyan verdaderos beneficios integrales en la materia.

Hasta hoy, a través del programa Hipoteca Verde del Instituto Nacional del Fondo para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit), se han beneficiado más de un millón de viviendas financiadas con créditos del instituto. En ellas se han instalado 10 millones de equipos de ecotecnologías, con lo que en promedio las familias ahorran 301 pesos mensuales en el consumo de luz, agua y gas.

Los ahorros que estos 10 millones de equipos instalados representan son: 93.4 millones de metros cúbicos de agua, mil 442 millones de pesos en consumo de energía eléctrica y mil 225 millones de pesos en gas LP.

El programa ha avanzado con mayor número de hipotecas en Nuevo León: 113 mil 141 financiamientos lo que representa 50.4 por ciento de operaciones formalizadas, seguido por el Estado de México, Jalisco, Baja California, Tamaulipas, Guanajuato y Chihuahua.

La Hipoteca Verde permite que el instituto preste un sobrecrédito a los derechohabientes para la compra de ecotecnologías como calentadores solares, focos, llaves y WCs ahorradores, aislante térmico, entre otras.

Cabe mencionar que en 2009, cuando la Hipoteca Verde se extendió a todo el país, sólo 12 por ciento de los acreditados elegía su casa con las ecotecnologías que ofrecían; sin embargo, actualmente el 50 por ciento de

los compradores la escogen por este tipo de aditamentos.

Ese es uno de los aciertos que se tuvo en el programa. La flexibilización que hizo posible al comprador y al desarrollador elegir el producto, permitió fortalecer la adquisición de vivienda con ecotecnologías con los consecuentes ahorros en los servicios. De esa manera, se hace factible su sustentabilidad en el mediano y largo plazos.

ACCIONES CONJUNTAS

Otra instancia en la que se ha avanzado en los últimos años es la participación que ha tenido la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi), luego de que en febrero pasado se anunciara la inversión de 14 millones de euros de los gobiernos británico y alemán para financiar la construcción de casas con la capacidad de evitar emisiones de hasta 4 toneladas de CO₂ al año.

Estos recursos permitirán que 16 mil viviendas tengan características sostenibles, como una orientación adecuada, celdas solares, sanitarios y llaves ahorradoras, así como aislamiento térmico, entre otras características.

Dicha inversión forma parte del proyecto de Acciones de Mitigación Nacionalmente Apropriadas (NAMA, por sus siglas en inglés) por lo que las viviendas también incluirán otras soluciones innovadoras, como micro turbinas eólicas, muros y techos verdes, ventanas dobles, paneles fotovoltaicos y hermeticidad.

Bajo este tipo de financiamiento actualmente se construyen proyectos piloto en Aguascalientes, Veracruz, Cancún, Tijuana, Monterrey y Playa del Carmen.

