

DESARROLLAN FIBRAS SU DIVERSIFICACIÓN

Entran a nuevos mercados como sector hospitalario y de escuelas

NALLELY HERNÁNDEZ

Los Fideicomisos de Bienes Raíces (Fibras) ya no sólo se enfocan en adquirir propiedades, ahora también buscan desarrollar sus propios activos e incursionar en sectores diferentes a los que actualmente integran sus portafolios, de acuerdo con expertos consultados.

Las Fibras, que se integraron al mercado mexicano a partir de 2012, se han enfocado principalmente en el sector industrial, la hotelería y usos mixtos, sin embargo, recientemente han incorporado también hospitales y escuelas entre sus activos, lo que marca la pauta para incursionar en nuevos mercados.

De acuerdo con Luis Quintero, director ejecutivo de corporativos de HR Ratings, las Fibras pasarán a la fase en la que ya no sólo comprarán inmuebles, sino que empezarán a desarrollar sus propiedades.

“El mercado ha comenzado a ver un poco más de desarrollo de inmuebles, en los últimos meses hemos visto más Fibras que han estado anunciando cada vez más desarrollos de propiedades, un poco separándose del tema de las adquisiciones; esto porque resultan ser opciones más atractivas o que pueden llegar a ofrecer retornos más importantes para los distintos participantes en el mercado”, dijo.



■ Se prevé que más Fibras pasarán a la fase en la que no sólo compran inmuebles, sino que empezarán a desarrollarlos.

Como ejemplo se encuentra el caso de Fibra UNO, que en su último reporte acotó que ha invertido 9 mil 400 millones de pesos en el desarrollo de inmuebles.

Sobre la diversificación de su portafolio, Henry González, socio líder del segmento de Bienes raíces, hospitalidad y construcción de EY, señaló que las opciones para invertir abarcan varios rubros del sector inmobiliario.

“Siguen abriéndose otros nichos que se están estudiando, como por ejemplo escuelas, cuestiones de infraestructura, en un futuro no muy lejano, la renta de vivienda.

“Definitivamente el espacio que tienen las Fibras para seguir creciendo como un motor que genera recursos y que puede inyectarle al mercado lo que es la inversión in-

mobiliaria va a seguir siendo relevante”, acotó el experto.

Estimó que la tendencia a adquirir inmuebles ya desarrollados no frenará, pues la naturaleza de estos vehículos financieros, es buscar la mayor certidumbre.

Considera que la construcción es una apuesta clara para los fideicomisos.

El especialista de EY destacó que entre los sectores en los que actualmente operan las Fibras, está el rubro de la hotelería que se percibe como el mejor posicionado, impulsado principalmente por los destinos de playa y el turismo de negocios.

Quintero destacó que los fideicomisos buscan administraciones internas.

Según el experto, las Fibras le apostarán al mercado de deuda para financiar sus

operaciones tanto de adquisición como de compras.

En tanto, González señaló que debido a la incertidumbre de finales del año pasado, que afectó especialmente el tipo de cambio, ante la reciente estabilidad del peso frente al dólar, se espera que los fideicomisos reactiven sus inversiones.

“En los 2 últimos años han tenido un desempeño muy favorable, como todas las industrias que con la incertidumbre que se generó a finales de ejercicio en un momento dado dejaron de invertir y pues la Bolsa Mexicana fue impactada con el efecto del tipo de cambio”, dijo el experto.

“Las Fibras, que es un negocio que busca estabilidad ante todo, durante la incertidumbre de las tasas de inte-

rés y del tipo de cambio estuvieron muy atentos y pararon inversiones”.

Sobre la posibilidad de que lleguen más fideicomisos inmobiliarios, consideró que probablemente esperen a encontrar el momento adecuado para su lanzamiento.

“Ahora estamos viendo un clima mucho más estable en todo lo que es el mercado de negocios. Había tres o cuatro Fibras en proceso de salir al mercado; están buscando el momento mucho más oportuno”, detalló.

González estimó que la tendencia a comprar inmuebles ya desarrollados no parará, pues la naturaleza de estos vehículos financieros es buscar la mayor certidumbre.

Sin embargo considera que la construcción es una apuesta para los fideicomisos.

LLAMAN A AJUSTARSE A NUEVA TENDENCIA

NALLELY HERNÁNDEZ

La generación millennial genera nuevas tendencias en el desarrollo del sector inmobiliario.

Por ello, especialistas consideran que es necesario impulsar estos temas entre los profesionistas inmobiliarios, a fin de que se puedan atender las necesidades de este sector de la población, que en promedio, por su edad, ya está buscando opciones habitacionales.

Incorporar conocimientos básicos en temas de tecnologías es indispensable en el actual mercado inmobiliario, consideró Karim Goudiaby, CEO de Vivianuncios.

“El asesor inmobiliario se tiene que adaptar a esta nueva generación, que busca todo a través de sus celulares y que quiere estar informado de todo lo que está pasando”, dijo el experto.

Javier Llaca, director de Operaciones y de Adquisiciones de Fibra Mty y presidente en el capítulo México del Urban Land Institute, señaló que la importancia de enfocarse al sector millennial radica en que este rubro concentrará las compras.

Para atender justo este sector, la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), desde hace 15 años implementó programas de capacitación en nuevas tecnologías, explicó Alejandro Kuri, vicepresidente del organismo.



ACEROS OCOTLAN®

UN MUNDO DE ACERO



PRODUCTOS

Estructurales · Comerciales · Planos · Tubería · Corrugados · Galvanizados

SERVICIOS

Habilitado de varilla

En rollo de 1/4 a 5/8"
Recta de 3/8 a 1 1/2"
Alambres de 1/4

Corte con Cizalla

De calibre 24 a 1"

Polin monten a medida

Peralte: 4 a 12 pulgadas
Patin: 2 a 4 pulgadas
Calibre: 12, 14 y 16

Largo: 1.20 mts a 15 mts

Tipo Barreno: Redondo 5/8"

Oblongo 3/4 x 5/8"

Nivelado de Lamina

Fría de calibre 30 a 10
Caliente de calibre 16 a 3/4"

Corte de perfiles

con cierra cinta

