

REPORT OCTUBRE 2024

¿NUEVOS RUMBOS PARA EL MERCADO INMOBILIARIO MEXICANO?

Players evalúan la oferta de vivienda popular, la resiliencia del sector hotelero y las innovaciones en transporte con el nuevo gobierno





¿QUÉ TIENE MÉXICO PARA OFRECER?

México se ha consolidado como uno de los destinos preferidos para inversiones inmobiliarias, especialmente por su ubicación estratégica. El país comparte una frontera de 3,000 kilómetros con Estados Unidos, el mayor mercado consumidor del mundo. Esta cercanía convierte a México en una alternativa atractiva para empresas que buscan diversificar sus operaciones, especialmente en un contexto de tensiones comerciales entre Estados Unidos y China.

Muchas empresas están recurriendo al territorio mexicano en busca de ventajas competitivas, como menores costos de producción, una mano de obra abundante y calificada, además de incentivos fiscales.



INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE EN EVIDENCIA CON EL ‘BOOM’ INDUSTRIAL

Además de los desafíos mencionados anteriormente, la falta de infraestructura adecuada en México es una señal de alerta para los ejecutivos presentes. Esto se debe a que el nearshoring se está consolidando en el país, generando una alta entrada de empresas. En 2023, los parques industriales recibieron a 196 nuevos arrendatarios, un 46.3% por encima del promedio anual registrado entre 2018 y 2022. En esa época, México registró un crecimiento del 27% en la inversión extranjera directa (IED) en comparación con el año anterior, alcanzando más de 36 mil millones de dólares.

El aumento en el número de empresas desafía la disponibilidad de energía, agua e infraestructura de transporte. Este último aspecto fue abordado en mayor profundidad. Los participantes destacaron iniciativas importantes, como el Tren Maya, un proyecto ferroviario en el sureste de México iniciado en 2020 que enfrenta algunos retrasos en su construcción. Se proyecta que el tren abarque 1,500 km, facilitando el transporte entre áreas clave como Cancún, Tulum, Playa del Carmen y Mérida.

En términos de tendencias, el ecoturismo muestra un gran potencial. “México tiene una abundancia de lugares espectaculares”, observa una participante. Sin embargo, se destaca que este nicho aún debe ser más desarrollado, especialmente en comparación con países como Costa Rica, que ya poseen una industria turística robusta enfocada en este tipo de experiencia.


A pesar del panorama hotelero positivo en cuanto a la demanda, existen factores que pueden generar inseguridad para los inversionistas. Un participante menciona las “elecciones simultáneas en Estados Unidos y México”, que crean un escenario incierto y podrían ralentizar las transacciones en el país. Un ejemplo de esta incertidumbre es el futuro del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), sobre el cual los participantes temen posibles modificaciones dependiendo del resultado de las elecciones en Estados Unidos.

La seguridad también es un punto crítico: los ejecutivos señalan la violencia en Cancún, donde los incidentes son recurrentes. Sin embargo, esto no ha afectado el número de visitantes ni la ocupación de vuelos, que siguen siendo elevados: “Es un negocio muy resiliente”, define un ejecutivo.

De acuerdo con datos publicados por la Secretaría de Turismo (SECTUR), Cancún capturó el 45% del total de turistas internacionales en todo el país durante los dos primeros meses del año. El aeropuerto de la ciudad recibió casi 2 millones de extranjeros, lo que representa un aumento del 7.4% en comparación con enero-febrero de 2023.



*El evento incluyó una sesión dedicada al sector hotelero y turístico del país
(imagen: GRI Club)*



Otro tema discutido es el movimiento del sector hotelero en áreas con poca infraestructura urbana, especialmente en el contexto del Valle de Guadalupe, donde un participante decidió invertir. Según él, la apuesta por lugares remotos está ligada a una relación de confianza entre cadenas hoteleras y operadores locales. Además, considera fundamental incluir cláusulas en los contratos que restrinjan la apertura de nuevos hoteles en la misma área para proteger su inversión.

La sobreoferta de lanzamientos es motivo de preocupación. Se comenta sobre el riesgo de exceso de oferta de nuevos desarrollos, lo que podría crear un desequilibrio en relación con la demanda. “Puebla, hace algunos años, era un mercado muy caliente; ahora está un poco estancado”, comenta un participante.

También se menciona Los Cabos: “Está cerca de la saturación en branded residences”, añade un ejecutivo. No obstante, para otro participante, el segmento aún tiene una “demanda interesante” en la región, ya que cada vez más personas buscan servicios de lujo con el confort de una estancia más tradicional.

La rapidez de venta de las branded residences refuerza la atractividad de este tipo de desarrollo. Como ejemplo, se mencionó un proyecto en Cancún, donde la velocidad de ventas permitió al desarrollador avanzar con mayor agilidad en el lanzamiento del proyecto. Esta dinámica ha impulsado el desarrollo de nuevos proyectos similares en otras regiones turísticas del país, como San Miguel de Allende.

Sin embargo, los ejecutivos expresan preocupaciones sobre la viabilidad del proyecto, temiendo que enfrente dificultades para obtener permisos y coordinarse con las autoridades locales y federales. “La verdad es que construir viviendas es más difícil que nunca”, evalúa un player del mercado. Además, se destaca la necesidad de implementar políticas públicas eficaces en los municipios.

La iniciativa del gobierno surge en un contexto marcado por la escasa disposición del mercado para construir. “Nadie quiere construir viviendas”, lamenta un participante, explicando que los desarrolladores enfrentan obstáculos significativos en el proceso de aprobación de nuevos proyectos, especialmente en grandes ciudades como Ciudad de México y Monterrey. “De los proyectos elaborados en los últimos seis años, el 80% se cancelaron debido a problemas de tramitación”, estima un participante.

Al discutir la construcción de viviendas por debajo de dos millones de pesos, una de las principales demandas es la densidad. Esto implica la necesidad de construir edificios de varios pisos, maximizando el uso del suelo. Sin embargo, para viabilizar departamentos de 30 a 40 metros cuadrados, es esencial que los procesos burocráticos sean más ágiles.

Un trámite más rápido para la aprobación de proyectos permitiría a los desarrolladores absorber mejor los costos financieros, que normalmente se acumulan durante las largas esperas por permisos y autorizaciones.

Los players del sector también enfatizan la necesidad de cambios en las políticas públicas para resolver uno de los principales obstáculos: el uso del suelo. Las áreas centrales de las grandes ciudades tienen un alto costo, lo que hace inviable la construcción de viviendas populares en estas zonas. “Necesitamos evitar desplazamientos casa-trabajo de hasta tres horas; eso es inhumano”, comenta un participante, refiriéndose a los trabajadores que viven en la periferia debido a la falta de oferta en las zonas céntricas.

Un ejecutivo sugiere la creación de un organismo dedicado exclusivamente a la planificación habitacional, dada la falta de una estructura enfocada en planificar la urbanización y conectar políticas públicas para resolver el problema de vivienda.



LECCIONES OBTENIDAS

Se concluye que el fenómeno del nearshoring y la resiliencia del sector hotelero son elementos clave para la expansión inmobiliaria mexicana. Sin embargo, las incertidumbres políticas y la falta de infraestructura adecuada aún generan inseguridad para los inversionistas.

La atención que el gobierno da a la infraestructura de transporte es crucial para sostener un desarrollo equilibrado, el cual todavía requiere mayores avances, especialmente en las regiones sur-sureste. Para avanzar, es fundamental que México desarrolle políticas públicas que agilicen la aprobación de proyectos, lo que impactaría, incluso, en la mejora de la oferta de vivienda popular.



México GRI Real Estate 2024 estuvo marcado por la interacción entre los más de 200 participantes (imagen: GRI Club)



LATIN AMERICA GRI REAL ESTATE 2025 9TH EDITION

13 Y 14 DE MAYO • NEW YORK

El encuentro inmobiliario más selecto de
América Latina llega a su novena edición

MÁS INFORMACIÓN

GRI Club

REAL ESTATE

Fundado en 1998 en Londres, GRI Club reúne actualmente a **más de 17.000 ejecutivos senior en 100 países**, que operan en los mercados de Real Estate e Infraestructura.

El innovador modelo de discusiones de GRI Club permite la libre participación de todos los ejecutivos, fomentando el intercambio de experiencias y conocimientos, el networking y generación de negocios.

Los miembros del club también tienen a su disposición una plataforma exclusiva para ver más información sobre los ejecutivos y sus respectivas empresas, organizar reuniones y tener acceso sin restricciones a todo nuestro contenido.

MÁS INFORMACIÓN SOBRE GRI CLUB



Leonardo Di Mauro

Partner | Head of Real Estate LatAm

leonardo.dimauro@griclub.org

GRI *Club*



GRI Club Latam



GRI Club



@griclub.latam

griclub.org