

EXPANSION

RANKING



EXPANSION.MX

LAS 500 EMPRESAS MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO

JUNIO 15, 2017 • AÑO XLVIII • NÚM. 1214 • ISSN 0185-2728

PORTAFOLIO

LA CIUDAD DE LOS 49 MILLONES DE VIAJES DIARIOS.

FAKE NEWS

LA POSVERDAD NAVEGA LIBRE POR GOOGLE Y FACEBOOK.

EXPANSION.MX

\$130 MN JUNIO 15, 2017 1214



LAS EMPRESAS MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO

TRAS UN AÑO DE INFARTO, ALCANZARON CRECIMIENTOS QUE SUPERARON EL PIB (POR MUCHO).

GRUPO MODELO

Su estrategia para dominar el mundo.

MABE / GRUMA

Nadie les dice dónde está la frontera.

FIBRAS / GASOLINEROS

Los 9 nombres que mueven el ranking.

AT&T / SCOTIABANK

A paso seguro en terreno de gigantes.



CBRE México

El mejor momento para tomar decisiones inmobiliarias

CON MÁS DE 23 AÑOS A LA VANGUARDIA Y COMO EMPRESA LÍDER EN EL SECTOR, CBRE APORTA LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA AYUDAR A SUS CLIENTES A TOMAR LAS MEJORES DECISIONES AL MOMENTO DE INVERTIR EN BIENES RAÍCES.

Múltiples factores intervienen al momento de invertir en bienes raíces y es justo en ese instante crucial cuando el acceso a información precisa y completa permitirá al inversionista realizar la jugada perfecta. CBRE, la empresa líder en Consultoría, Comercialización y Servicios Inmobiliarios, se especializa precisamente en poner las mejores herramientas al alcance de su cliente para proteger su capital, además de aportar toda su experiencia y visión al contemplar cualquier tipo de variable que

pueda impactar sus inversiones. **"Somos una empresa de servicios integrales de bienes inmuebles. Nosotros ayudamos con información inteligente de mercado; nuestro trabajo no es decir a los clientes qué hacer, sino brindarles los medios y la información necesaria para que ellos tomen la mejor decisión"**, dijo Lyman Daniels, presidente de CBRE México.

Como empresa trasnacional, posee una visión integral y periférica ante cualquier variable, como la que se presentó a principio de año por la reconfigu-

ración de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, coyuntura ante la cual el mercado de bienes raíces demostró su solidez y reaccionó positivamente. "Cualquier cambio causa incertidumbre, sin embargo, a pesar de que la hemos vivido en los últimos cuatro o cinco meses, ha sido temporal y poco a poco hemos visto la reacción del mercado. El año pasado tuvimos una absorción récord que no habíamos visto en el país. Este año observamos un probable aumento, y eso habla muy bien del tipo de crecimiento que se ha tenido, y que ha sido sano a pesar de los factores globales. Los bienes raíces no son gastos, son inversiones. Muchos inversionistas piensan que se trata de una jugada de uno o dos años y no es así, es una táctica en la que hay que aguantar altas y bajas, sabiendo que en el largo plazo vas a llegar más arriba de donde empezaste", señaló Daniels.

Una de las fortalezas de CBRE radica en la plataforma global con la que cuenta, **"la interacción entre las diferentes áreas es lo que le da soporte a CBRE, la manera en que nos comunicamos y transmitimos el mensaje para dar el mejor servicio al cliente es la parte fundamental de por qué la gente nos prefiere"**, señaló Yadira Torres, directora de Market Research de CBRE.

LA MEJOR INVERSIÓN

La clave del éxito de CBRE México se sintetiza en cuatro palabras: Gente, Plataforma Global, Conectividad y Tecnología. El Talento Humano de la empresa, principalmente enfocado a encontrar la mejor solución para sus respectivos clientes; la Plataforma Global, entendida como el tamaño y las dimensiones de la empresa; la Conectividad entre las oficinas globales; y la Tecnología de vanguardia, como la empresa de bienes raíces que marca la tendencia en el sector. 



1. DIRECTIVOS DE CBRE MÉXICO: (arriba de izquierda a derecha) Chris Maugerí, Samuel Campos, Javier Valdivia, Lyman Daniels, Ángel De la Hoz, Ernesto Rodríguez, Sergio Pérez, Henry McDonald, Octavio Bravo, Aldo Martínez, Martha Millán, Jaime Viejo, Miguel Ángel Pérez, (abajo de izquierda a derecha) Sergio Panero, Pablo Yrizar, Francisco Muñoz, Manuel García, Paola Huitrón, Juan Pedro Saenz-Diez.

2. TECNOLOGÍA: Plataforma tecnológica de CBRE para un recorrido virtual.



PERSPECTIVAS POR SEGMENTO POR CBRE

Para entender el comportamiento del mercado de bienes raíces, resulta necesario analizarlo por segmento, ya que cada uno se mueve de manera independiente y a un ritmo diferente de los otros.

1. OFICINAS: DEMANDA SANA

El sector presenta un descenso, pero no por falta de demanda, sino por exceso de oferta y esto no tiene nada que ver con la situación económica ni política del país. "No tengo ninguna duda de que todos los espacios que están construyéndose se van ocupar, aunque quizá tome un poco más de tiempo".

2. MULTIFAMILY HOUSING: LA NUEVA TENDENCIA

Un sector que ha cobrado importancia en el resto del mundo, y en México ha empezado a desarrollarse y se refiere a inversiones o edificios de múltiples unidades que pertenecen a un solo propietario, a diferencia de los condominios cuya propiedad está fragmentada. "Creemos que México tiene mucho por crecer".

3. HOTELES (HOSPITALITY): MOTOR DE CRECIMIENTO

Se divide en dos segmentos: turístico y de negocios. En ambos casos sigue en aumento, y el sector turístico representa uno de los motores más importantes dentro de la industria, por ejemplo el crecimiento sostenido en la Riviera Maya refleja su potencial.

4. RETAIL: ENFOCADOS A EXPERIENCIAS

En Estados Unidos y otras partes del mundo, este sector se ha visto afectado por el e-commerce (comercio en línea). En México sólo representa el 20% de penetración en comparación con Estados Unidos, pero esto podría modificarse. Los centros comerciales que están enfocados en entretenimiento, restaurantes y experiencias, son los que están sobreviviendo en ambos países.

CBRE tiene cuantificados entre 20 y 21 millones de metros cuadrados de centros comerciales en el país y hay dos millones de nuevos metros cuadrados que se están construyendo.

5. INDUSTRIAL: MAYOR CRECIMIENTO

La economía en México está basada principalmente en la industria, por lo que el horizonte luce bastante positivo. Cada zona del país tiene su propia personalidad. El mercado fuera de la ciudad de México es el más fuerte por el momento. Está basado en logística. Hoy presenta las tasas de desocupación más bajas.