

BAJÍO EN CRECIMIENTO

Presentan un nuevo desarrollo integral en Querétaro



FOTOS: ESPECIAL

Con una apertura prevista para finales de 2025, este desarrollo inmobiliario, **está concebido con una arquitectura atractiva y vanguardista** que se encuentra alineada con altos estándares ecológicos internacionales

MANUEL GUILLÉN
suplementosespecialesmx@gmail.com

Xentric District es un proyecto de usos mixtos cuya construcción comenzó en 2022. Es el primer desarrollo de negocios en Querétaro que combina una torre de oficinas corporativas triple "A", con un mall y suites de hospedaje.

La construcción de este proyecto está a cargo de la firma inmobiliaria Wolstrat, con una inversión inicial de 850 millones de pesos, que generará alrededor de 200 empleos directos y la contratación de más de 40 empresas.

El edificio corporativo de 21 niveles se conforma de 19 niveles de oficinas de 31 a 500 metros cuadrados, un nivel de amenidades y un rooftop garden.

La zona comercial estará compuesta por dos niveles con 37 locales de diversos giros: servicios, gastronomía y entretenimiento.

Por otro lado, en la sección de hospedaje, habrá 100 suites de uno o dos dormitorios, con cocinas equipadas, sala, baño completo y un área especial para trabajar, a cargo de Marriott Residences Inc. "Estamos en la entrada de Juriquilla, que es una de las zonas con más desarrollo de Querétaro, a pocos kilómetros de parques industriales. Ahí tenemos un edificio de oficinas triple A de 21 pisos, en proceso de certificación LEED, la cual es primordial para cualquier marca trasnacional, ya que todas esas empresas están preocupadas por su huella de carbono", dice Juan Carlos Alfonso, director general de Wolstrat.

Lo primero que destacó del proyecto fue su ubicación estratégica, en una zona del país con varios años de crecimiento económico sostenido. Este sector de Querétaro ha obtenido un

incremento del valor promedio del metro cuadrado del 40% en los últimos años.

En cuanto a la integración del enclave, tenemos que contará con una plaza comercial business class de destino, con servicios, restaurantes, entretenimiento y marcas de reconocimiento nacional e internacional.

"Las oficinas tienen su propio tráfico diario. A su vez, traen tráfico al hotel con sus visitantes. Ambos llevan tráfico a la plaza comercial, que es una amenidad para ambos, creando así un círculo virtuoso", afirma el directivo sobre la sinergia que allí se generará.

PROYECTO VERDE

Una de las tendencias actuales entre los desarrolladores inmobiliarios de primer nivel es el cumplimiento de estándares internacionales para la puesta en práctica de procesos que reduzcan el daño medioambiental.

"Estamos en el proceso de certificación LEED (Leadership in Energy & Environmental Design), que es una organización que te certifica desde que estás en la construcción, que es justo en el momento en que estamos, ya que iniciamos construcción a inicios de este año. Materiales, manera de reciclar el área, montaje, incidencia del sol en la fachada, tipo de muro cortina y tipo de vidrio a utilizar, etcétera. Aspiramos a la certificación LEED Gold al momento de terminar el edificio. Tenemos proyectado un ahorro del 10 al 15% en energía y una drástica reducción del consumo de agua, de alrededor del 15% también, por ejemplo".

Al observar el enfoque del concepto y el público objetivo al que se dirigen en el estado de Querétaro, es natural ver las posibilidades en los grandes centros de desarrollo económico ejecutivo del país.



1. La construcción de Xentric District arrancó en octubre 2022. **2.** El proyecto combina una torre de negocios, un centro comercial y suites de hospedaje. **3.** La parte hotelera será administrada por la empresa Marriott Residences Inc.

"Estamos enfocados en Monterrey, Guadalajara y la CDMX y estamos realizando los estudios de mercado correspondientes. Una de nuestras opciones es la que proporciona una plaza comercial con suites de estudiantes del cual ya tenemos uno en Querétaro que se llama Centric Anáhuac. La otra alternativa, principalmente en Nuevo León con el boom que vive el *nearshoring*, es la necesidad de oficinas, a dos o tres años, que tendrá específicamente Monterrey y su zona metropolitana", concluyó. ●

La IA y la experiencia del cliente



La IA se emplea para mejorar la experiencia de renta.

Viene de / portada

AMMY RAVELO
suplementosespecialesmx@gmail.com

Jesús Enrique Gutiérrez Cortázar, director de tecnología en Mica, añade que uno de los grandes beneficios de la Inteligencia Artificial es para la búsqueda de propiedades con base en los requerimientos deseados por la persona que va a comprar o rentar.

"Hace cuatro o cinco años podría ser que una persona seleccionara y filtrara propiedades de cuatro habitaciones, por ejemplo, y le llegaban alertas de inmuebles con dos. En la actualidad cada vez son más ciertas las sugerencias con base en lo que la gente está buscando", indica el directivo.

EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Una de las aportaciones más significativas que tendrá la IA en el sector es la posibilidad de la experiencia de los usuarios mediante la visualización personalizada de los proyectos. En la actualidad la mayoría cuenta con un *render*; sin embargo, estos son genéricos, mientras que las herramientas tecnológicas van a permitir que el potencial comprador pueda conocer el bien inmueble completamente personalizado.

El cofundador de Alohome añade que, con aplicaciones de IA, también se podrá conocer información detallada de la zona donde se sitúa la vivienda, si existen proyectos similares y cuánto han ganado en plusvalía, así como el precio por el que se podría rentar el lugar en plataformas como Airbnb, incluso las distancias que existen a mercados, hospitales y escuelas que brindan una mejor experiencia al

cliente potencial quien a su vez podrá tomar decisiones mejor informadas.

Aunque actualmente muchas empresas están optando por incluir estas herramientas, aún existen compañías que han postergado su uso aunque esto se ve reflejado en el porcentaje de ventas, subrayó Orozco, quien apuntó que aquellos que ya la emplean venden 30% más. "El no usar tecnología va a representar que seas más lento, tengas más costos, una peor experiencia hacia el cliente y brindarle menos información, cuando tal vez un website podría ser la solución", dice Orozco.

"La IA llegó para quedarse y mejora la experiencia de renta de todos los involucrados así como optimizar los recursos y tiempo que invierten los brokers inmobiliarios para colocar una propiedad. Es una herramienta que está para ayudar y no para desplazar el trabajo humano", finalizó Gutiérrez Cortázar. ●