



OPINIÓN COMERCIAL – PROYECTO CERO5CIEN

Residencial Cero5Cien
Loma de las Palmas 18
Lomas de Vista Hermosa
Cuajimalpa de Morelos, CDMX, 05100

EN UN REPORTE DE USO RESTRINGIDO

A la fecha de junio 17, 2024

Elaborado Para:

GICSA
Paseo de los Tamarindos 90, Piso 23
Bosques de las Lomas, Cuajimalpa
Ciudad de México, 05120

Elaborado Por:

Cushman & Wakefield S. de R.L. de C.V.
Valuation & Advisory
Corporativo Arcos Norte B
Paseo de los Tamarindos No. 60, Piso 2
Col. Bosques de las Lomas, 05120
Cuajimalpa, Ciudad de Mexico
Archivo C&W: 21-GICSA-Cero5Cien-Opinion
Comercial



Residencial Cero5Cien

Loma de las Palmas 18

Lomas de Vistahermosa, 05100

Cuajimalpa de Morelos, CDMX



Cushman & Wakefield S. de R.L. de C.V.
Corporativo Arcos Norte B
Paseo de los Tamarindos No. 60, Piso 2
Col. Bosques De Las Lomas
Cuajimalpa, Ciudad De Mexico 05120
Tel +52 55 8525 8000
cushmanwakefield.com

Julio 24, 2024

Yinneth Lugo Ramos

GICSA

Paseo de los Tamarindos 90, Piso 23
Bosques de las Lomas, Cuajimalpa, 05120
Ciudad de México

Re: Opinión Comercial – Cero5Cien
En un Reporte de Uso Restringido

Residencial Cero5Cien

Loma de las Palmas 18
Lomas de Vista Hermosa
Cuajimalpa de Morelos, CDMX, 05100

Archivo C&W: 21-GICSA-Cero5Cien-Opinion Comercial

Apreciable Yinneth:

En cumplimiento con nuestro acuerdo como se indica en la carta convenio, tenemos el placer de transmitir nuestra opinión comercial sobre la propiedad conocida como Residencial Cero5Cien, en función a sus características y desempeño dentro del mercado inmobiliario residencial.

Agradecemos su confianza en Cushman & Wakefield – Valuation & Advisory y quedamos a sus órdenes para cualquier aclaración.

Laura Cruz
Directora Asociada
laura.cruz@cushwake.com
+52 (55) 8525 8076 Oficina

Juan Carlos Ulloa, FRICS
Director Ejecutivo
juancarlos.ulloa@cushwake.com
+52 (55) 8525 8025 Oficina

Supuestos y Condiciones Limitantes

"Estudio" significa el análisis y conclusiones del reporte para el cuál estos supuestos y condiciones limitantes son anexadas.

"Propiedad" significa el inmueble objeto del Estudio.

"C&W" significa Cushman & Wakefield, Inc., o su subsidiaria que presenta el Reporte.

"Agente(s)" significa el(los) empleado(s) de C&W y/o subcontratista(s) que preparó (prepararon) el Reporte.

Este Estudio fue elaborado sujeto a los siguientes supuestos y condiciones limitantes:

- Ninguna opinión expresada es absoluta y ninguna responsabilidad es aceptada en cuanto a la descripción legal o por cualquier asunto que sea de naturaleza legal que requiera mayor experiencia o conocimiento especializado que el de un Agente valuador. El título de propiedad se supone correcto y en condiciones potenciales para su venta y la Propiedad se supone libre de cualquier disputa legal a menos que se indique lo contrario. Ninguna investigación en este sentido fue realizada.
- La información contenida en este Estudio o en la que el Estudio está basada ha sido recopilada de fuentes que el Agente asume confiables y exactas. Alguna de esta información pudo ser proveída por el dueño de la Propiedad. Ni el Agente ni C&W son responsables de la exactitud o integridad de esa información incluyendo estimados, opiniones, dimensiones, sketches, anexos u otros.
- El Estudio es únicamente para la fecha contenida en este reporte. Cambios a partir de dicha fecha en factores externos o de mercado o en la Propiedad misma, podrán afectar significativamente el Valor de la Propiedad.
- Este Estudio solo podrá ser usado íntegro y no en partes. Ninguna parte del Estudio deberá ser usada junto con otros análisis. La publicación de este Estudio o cualquiera de sus partes, sin la autorización escrita por C&W está prohibida. A excepción de que se establezca lo contrario en la "carta de acuerdo", este Estudio no podrá ser usado por ninguna entidad distinta a la que esté dirigida o para un fin distinto al estipulado. Ninguna parte del Estudio será mostrada al público a través de publicidad o material de venta o promoción sin la autorización previa por escrito de C&W.
- A menos que se indique lo contrario en la "carta de acuerdo", no se requerirá al Agente dar testimonio en cualquier proceso judicial o administrativo relacionado con la Propiedad.
- El Estudio asume (a) una posesión responsable y una administración competente de la Propiedad; (b) no hay condiciones ocultas o encubiertas en la Propiedad, en el subsuelo o en las estructuras que conviertan a la Propiedad más o menos valiosa (no se acepta responsabilidad por dichas condiciones o para solicitar los estudios de ingeniería requeridos para descubrirlos); (c) completo apego a las leyes aplicables federales, estatales, y de regulación ambiental local de la zona, a menos de que sea establecido, definido y analizado en este Estudio; y (d) todas las licencias, certificados de ocupación y cualquier otra autorización gubernamental han sido o podrán ser obtenidas y renovadas para cualquier uso en el cual este Estudio se haya basado.
- La condición física de las construcciones consideradas en el Estudio está basada en inspección visual hecha por el Agente o por cualquier otra persona identificada en el Estudio. C&W no asume responsabilidad alguna por la seguridad y confiabilidad de los componentes estructurales ni por la condición de componentes mecánicos, eléctricos y de plomería.
- Los pronósticos de ingresos potenciales referidos en este Estudio pueden estar basados en información proporcionada por el propietario o por terceros. El Agente no asume responsabilidad por la veracidad o integridad de esta información proporcionada por otros. C&W recomienda obtener asesoría legal para la interpretación de las disposiciones de arrendamiento y los derechos contractuales de las partes.
- Los pronósticos de ingresos y egresos no son predicciones del futuro. Son el mejor estimado del Agente de las condiciones actuales proyectadas en ingresos y egresos futuros. Ni el Agente ni C&W dan garantía o representación de que estos pronósticos se materializarán. El mercado inmobiliario está constantemente fluctuando y cambiando. No es labor del Agente el predecir o garantizar las condiciones de un mercado inmobiliario futuro; el Agente tan solo puede reflejar lo que la comunidad inversionista visualiza a futuro en términos de rentas, costos, oferta y demanda en la fecha del Estudio.

- Salvo se indique lo contrario en el Estudio, la existencia de material tóxico potencialmente peligroso, que pueda haber sido usado en la construcción o el mantenimiento de las construcciones o que pueda ubicarse en o cerca de la propiedad no fue considerada para llegar a la opinión de valor de este Estudio. Estos materiales pueden afectar adversamente el valor de la Propiedad. El Agente no está calificado para detectar dichas sustancias. C&W recomienda que un experto ambiental sea contratado para determinar el impacto de estos asuntos en la opinión de valor.
- Salvo se indique lo contrario en el Estudio, el cumplimiento con los requerimientos del ADA (*Americans with Disabilities Act of 1990*) no ha sido considerado para las conclusiones del Estudio. El incumplimiento de dichos requerimientos pueden afectar adversamente el valor de la propiedad. C&W recomienda que un experto en dicha área sea contratado.
- Si el Estudio es presentado a un acreedor o un inversionista con la aprobación previa de C&W, dicha parte deberá considerar este Estudio tan solo como uno de los factores en su decisión global de inversión, junto con sus propias consideraciones independientes de inversión y criterios propios de financiamiento. Dicho acreedor o inversionista es particularmente advertido para comprender todos los Supuestos y Condiciones Limitantes de este apéndice.
- En caso de algún reclamo contra C&W o alguna de sus afiliadas o empleados, o contra los Agentes en conexión con o en cualquier forma relacionados con el Estudio hecha en este servicio, el máximo de daños recuperables será el monto de dinero pagado a C&W o a sus afiliadas por este Estudio y bajo ninguna circunstancia podrá presentarse reclamo alguno por daños en consecuencia.
- Para los efectos de este Estudio, cada interesado que utilice este Estudio acepta todas los Supuestos y Condiciones Limitantes establecidos aquí.
- El solicitante de este reporte acepta indemnizar y mantener a Cushman & Wakefield, Inc. y a sus subsidiarias y a sus respectivos empleados a salvo de y contra cualquier daño, egreso o costo, incluyendo costos legales incurridos en investigar o defender cualquier reclamo surgido de o en cualquier forma relacionado con la inclusión de las referencias mencionadas de Cushman & Wakefield Inc. o sus subsidiarias así como de cualquier opinión de valor expresada en dicho reporte.

Contenido de la Adenda

- Adenda A: Datos Generales del Proyecto
- Adenda B: Opinión Comercial
- Adenda C: Conclusión
- Adenda D: Currículum

Adenda A: Datos Generales del Proyecto

RENDER DEL PROYECTO



PLANO DEL CONJUNTO



INFORMACIÓN BÁSICA

Nombre de la Propiedad:	Residencial Cero5Cien
Dirección:	Loma de las Palmas 18 Lomas de Vista Hermosa, 05100 Cuajimalpa de Morelos, CDMX

DESCRIPCIÓN GENERAL

Año de Construcción:	2024. Se proyecta terminar en diciembre 31, 2024
Año de Renovación:	N/A.
Número de Edificios:	17.
Número de Pisos:	5.
Número de Departamentos:	104.
Área Total de Construcción:	152,888 metros cuadrados.
Área Neta Vendible:	82,287 metros cuadrados.
Área del Terreno:	55,834 metros cuadrados.
Avance Físico de Obra:	92%.

DETALLES INTERIORES

Disposición (<i>Layout</i>):	El conjunto residencial está dividido en 17 edificios en 5 niveles, además de contar con 3 sótanos de estacionamiento. Cada edificio cuenta con su propio sótano de estacionamiento y existe un circuito periférico subterráneo que conecta a todos los sótanos de los edificios. Los edificios de departamentos se encuentran dispuestos alrededor de un jardín central, en donde se ubicará el lago artificial y la mayor parte de las amenidades.
Recubrimiento en Pisos:	Piedra natural laminada tipo granito negro; firme de concreto en unidades vendibles.
Muros:	Mármol travertino laminado, madera, estructura aparente en unidades vendibles.
Plafones:	Falso plafón de tablaroca con pintura blanca, madera, estructura aparente en unidades vendibles
Iluminación:	LED

MEJORAS DEL SITIO

Estacionamiento:	La propiedad tendrá un total de 952 cajones de estacionamiento. La relación es de 1 cajón por cada 86.44 m ² de área vendible.
------------------	---

Jardinería:	El sitio cuenta con jardinería que consiste en distintos tipos de árboles, arbustos y otras plantas de ornato.
Amenidades:	<p>Oficinas y espacios de trabajo: Salón Pavillion, terraza de eventos, espacio cowork.</p> <p>Mini súper.</p> <p>Market: Café y juice bar, Ice cream corner, gourmet market.</p> <p>The Hub: Piano bar, Havana cigar room, Ísola Restaurante.</p> <p>Second Round: Sports bar, card room.</p> <p>Kazoo: Ludoteca y day care – nursery & sketch corner.</p> <p>Kangaroom: Jumping space.</p> <p>Discovery park: Parque exterior.</p> <p>The Lounge: VR, zona de juegos.</p> <p>Santuario: Spa bajo el agua.</p> <p>The Gym: Gimnasio exterior, spin, salas multiusos.</p> <p>AEnima: Salón de belleza, barbería.</p> <p>Lake pool: Alberca al aire libre.</p> <p>House pool: Alberca interior.</p> <p>Canchas: Pádel, tenis, multiusos.</p> <p>The Alley: Sala de boliche.</p> <p>C5CINE: Sala de cine.</p> <p>Simulador virtual.</p>
Otros:	Las mejoras al sitio incluirán calle de servicio con pavimento asfáltico, guarniciones, señalización, diseño de paisaje, lago artificial, alumbrado y drenaje.

RESUMEN

Condición:	Excelente.
Calidad:	Excelente.
Clasificación de la Propiedad:	Después de considerar todas las características físicas del sujeto, hemos concluido que la propiedad se clasifica como excelente, comparado contra otras propiedades en el mercado.

Adenda B: Opinión Comercial

La finalidad de este reporte es emitir una opinión comercial del proyecto residencial Cero5Cien. Para esto, presentamos información general de nuestro sujeto de análisis, así como de los principales indicadores del mercado para evaluar el desempeño de este desarrollo.

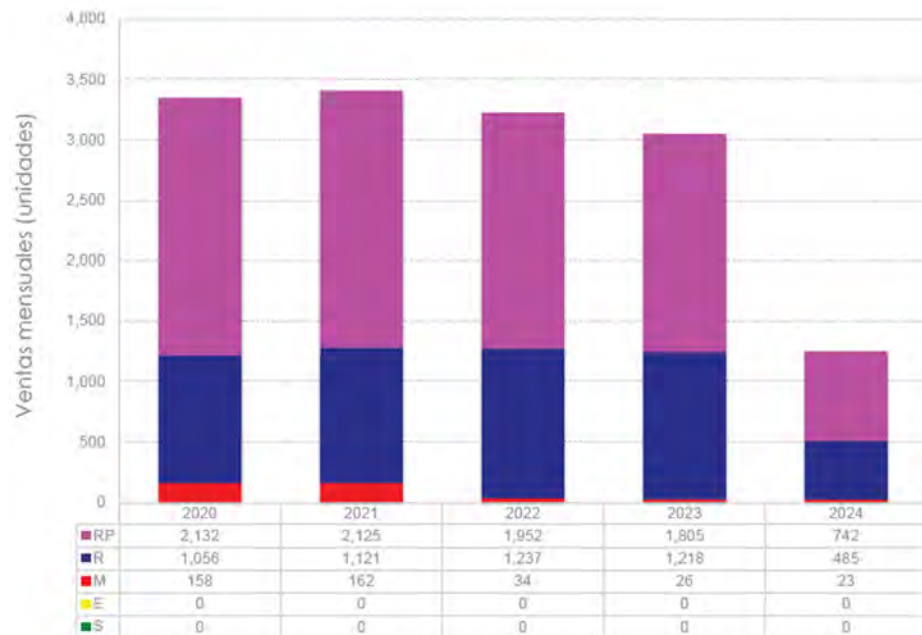
Con este objetivo, nos hemos basado en información proporcionada por GICSA con respecto al sujeto, así como en información recopilada del mercado, y de información de SOFTEC, una empresa mexicana especializada en estudios de mercado de vivienda, quien se encarga de monitorear la actividad en 42 ciudades de las más importantes del país.

Evolución de Ventas Histórica, Inventario y Absorción

De acuerdo con información de SOFTEC, de 2020 a 2023 el volumen de ventas mensuales en la vivienda vertical de la zona poniente de la Zona Metropolitana del Valle de México (que comprende las demarcaciones de Miguel Hidalgo, Cuajimalpa, y parte de Álvaro Obregón en la CDMX y Huixquilucan en el Estado de México) registró una contracción de -8.88%. Sin embargo, el año 2024 ha visto un repunte en las ventas de vivienda vertical, con 1,250 unidades vendidas al mes de abril. Es decir, en el primer cuatrimestre del año se ha vendido el 40% del volumen que se transaccionó en 2023. De mantenerse este ritmo, las ventas estimadas de 2024 superarán las de 2023.

Esto mismo puede observarse en el sector residencial plus, con 742 unidades vendidas al mes de abril de este año, que representan el 41% de las ventas anuales de 2023.

Evolución de las ventas anuales Vivienda Vertical



Actualmente, el proyecto Cero5Cien cuenta con 104 departamentos para venta, de las cuales se han vendido 64 unidades en un periodo de 8 años, es decir, en promedio se han vendido 8 unidades por año, representando una

absorción mensual de 0.7 departamentos. Cabe mencionar que en su primer año de preventa se tuvo una venta de 31 unidades, es decir, tuvo una absorción mensual de 2.6 unidades. El inventario actual es de 40 departamentos disponibles a la venta.

De acuerdo con SOFTEC, para considerar un mercado sano, la relación de su inventario con el total de sus unidades debe encontrarse entre el 30% al 45%; en caso de superar dicho porcentaje, el mercado se encontrará sobre ofertado, mientras que, si el porcentaje se ubica por debajo existirá un mercado sub ofertado. En estos términos, el inventario de la vivienda horizontal en el mercado de la zona poniente de la CDMX se ubica en el 47.3% del total, por otra parte, el inventario de la vivienda vertical se encuentra en el 34.37%. Por lo tanto, el mercado donde se encuentra el sujeto es un mercado sano, en donde la oferta tiene una buena proporción de acuerdo con la demanda del mercado.

Para el mercado de vivienda vertical el mayor tamaño de mercado se registró en la vivienda de tipo Departamento con un desplazamiento de 233.6 unidades mensuales. De mantener dicho comportamiento, agotará sus unidades en un estimado de 43 meses en promedio. Lo anterior contempla todos los subsectores de la vivienda vertical en esta zona (es decir, media, residencial y residencial plus).

Para el sujeto, analizando la absorción histórica que ha tenido y comparándola con la de otros desarrollos de lujo, tanto en la demarcación como en zona poniente de la ciudad, observamos que tiene una de las tasas de absorción más altas en comparación con los productos de similar tamaño, por lo que es palpable el éxito comercial del proyecto. La absorción está estrechamente ligada al precio de venta y al producto ofrecido. Es necesario mantener una oferta en precio acorde a lo que ofrece el mercado para mantenerse en una buena posición comercial frente a sus competidores. Consideramos que mantener un precio de acuerdo con sus ventas históricas y aumentarlo prudentemente a la conclusión de la construcción, la absorción podría lograr un buen ritmo de ventas una vez que el proyecto se concluya.

Absorción promedio mensual

Rango de unidades	M	R	RP	Total general
Departamento	1.8	1.4	1.1	1.2
Total general	1.8	1.4	1.1	1.2

La absorción mensual promedio en la zona poniente de la CDMX y en el mercado residencial plus de vivienda vertical es de 1.1 unidades. Esta métrica puede variar significativamente de acuerdo con diversos factores, como precio de venta, proyecto arquitectónico, amenidades, etc. Sin embargo, de lograr esta absorción promedio conforme al mercado en el que participa el proyecto, lo cual vemos viable debido a la aceptación que ha tenido Cero5Cien, se podría lograr la venta de más de 12 unidades al año, y, con este ritmo, se estima concluir la venta de departamentos del proyecto analizado en los siguientes 36 meses aproximadamente.

Atributos del producto ofrecido (tamaño de las unidades y amenidades)

Además de revisar el desempeño en las ventas de unidades del sujeto y del mercado al que pertenece, es importante evaluar el tipo de producto que ofrece Cero5Cien en comparación con sus competidores, ya que, si bien ofrecer un mayor número de amenidades no asegura el éxito de un proyecto, sí es probable que incremente las probabilidades de tener un ritmo de absorción mayor, siempre y cuando el costo de obra y el costo de mantenimiento esté equilibrado con el nivel de ingreso de los clientes potenciales.

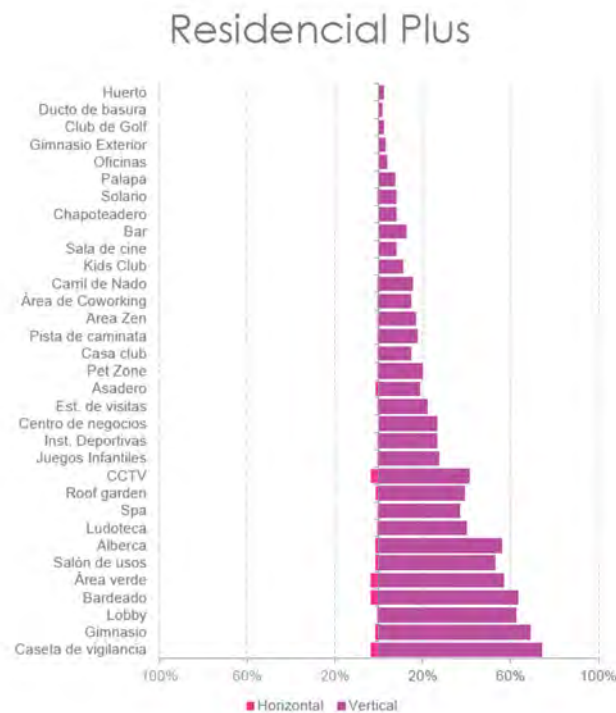
En cuanto al tamaño de las unidades, Cero5Cien ofrece una variedad de tamaños que va desde los 393 m² a 1,665 m² de área total vendible (incluyendo áreas exteriores privativas). Esto ofrece una mayor variedad para la captación

de distintos compradores en el sector residencial plus. Además, observamos que los departamentos más grandes del proyecto son de los de mayor tamaño encontrados en el mercado, junto con algunos desarrollos en la zona de Polanco y Lomas.

En la muestra obtenida por SOFTEC de desarrollos de vivienda vertical en el sector residencial plus en la zona poniente del Valle de México, el rango de tamaño de las unidades va de los 60 hasta los 701 m². Para las unidades con un tamaño mayor a los 260 m², el rango de precios encontrado es de \$45,000 hasta 165,000 pesos el metro cuadrado vendible. Los precios más altos corresponden a unidades más pequeñas; es decir, a mayor tamaño de la unidad, el precio de venta por metro cuadrado tiende a disminuir, además de la ubicación, pues los que se encuentran en una zona más céntrica (como en la zona de Polanco), también tienden a ser más costosos.

Por otro lado, las amenidades que ofrece un desarrollo, como se mencionaba al inicio de esta sección, pueden jugar un papel importante en la toma de decisión de un comprador. Entre más servicios y áreas de esparcimiento se ofrece, mayor podrá ser el apetito del consumidor por adquirir un producto.

En el caso de Cero5Cien, observamos una amplia gama de amenidades ofrecidas en el desarrollo, lo que hace destacar al proyecto en el mercado, para lograr una posición competitiva dentro de lo más exclusivos desarrollos. SOFTEC realiza una cuantificación de las amenidades ofrecidas por cada sector residencial, siendo ésta la gráfica correspondiente al sector residencial plus:



Cero5Cien ofrece la mayor parte estas amenidades, e incluso tiene una oferta más diversificada que incluye sala de boliche, simulador virtual, mercado, salón de belleza, barbería y un área verde que se caracteriza por ser generar un ambiente tipo bosque, que lo destaca de sus competidores de vivienda vertical.

Cero5Cien reúne las cualidades de la vivienda vertical con una gran variedad de amenidades, pero a su vez, brinda de un ambiente cálido de la vivienda horizontal al tener grandes espacios verdes que proporcionan mayor calidad de vida.

Adenda C: Conclusión

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, consideramos que Cero5Cien se destaca en el mercado por su diseño arquitectónico, el diseño del plano de conjunto y las amenidades ofrecidas. La aceptación y éxito comercial del proyecto se ven evidenciados en los niveles de absorción históricos y precios de venta logrados. Consideramos que el ritmo de absorción puede recuperarse ahora que el proyecto está a punto de ser concluido y sea aún más evidente la deseabilidad del producto.

Los niveles de precio de venta pueden ser incrementados con prudencia, tomando en cuenta las demás ofertas de mercado en términos de ubicación, tamaño, amenidades y formato de entrega (obra gris, obra blanca, con acabados de lujo, etc.). Si bien el inmueble es destacable entre la oferta actual, manejar cautelosamente los precios de venta asegura un ritmo apropiado de absorción de las unidades para completar la venta total del producto en el corto o mediano plazo.

Adenda D: Currículum



Laura Cruz Directora Asociada

Paseo de los Tamarindos 60-B, Piso 2
Bosques de las Lomas, 05120
Cuajimalpa, CDMX
Directo: +52 (55) 8525 8076
laura.cruz@cushwake.com | cushmanwakefield.com

Experiencia Profesional

Laura Cruz inició su carrera como valuadora en 2011, contando con más de una década de experiencia en valuaciones de distintos tipos de propiedades en México, incluyendo comercial, oficinas, multifamiliar, industrial y terrenos. Su experiencia se especializa en la valuación de centros comerciales, y ha ejecutado estudios para algunos de los principales desarrolladores y FIBRAS de este tipo de inmuebles en el país, tales como Grupo GICSA, Grupo MRP, FIBRA SOMA, Grupo Gigante Inmobiliario, entre otros. Además, ha ejecutado estudios de mercado y análisis de carteras de propiedades para marcas transnacionales. Su labor ha contribuido, principalmente, en la toma de decisiones de inversión y desarrollo, el cierre de contratos de crédito y refinanciamiento, la contratación de pólizas de seguros, y la definición de valores para contratos de arrendamiento y compraventa de portafolios de bienes raíces.

Experiencia en Valuación

- Centros Comerciales.
- Edificios de Oficinas.
- Edificios de Uso Mixto.
- Multifamiliares.
- Terrenos.
- Estudios de Mayor y Mejor Uso.
- Desarrollos residenciales.
- Naves Industriales.
- Portafolios de Inmuebles Varios.

Principales Valuaciones

- Grupo MRP / Portafolio comercial / México / 950,000 m².
- Grupo Sordo Madaleno / Portafolio Comercial / México / 300,000 m².
- Grupo GICSA / Portafolio Comercial / Mexico / 260,000 m².
- Grupo Gigante Inmobiliario / Portafolio Comercial / México / 110,000 m².

Educación en Valuación

- Maestría en Valuación Inmobiliaria e Industrial y de Bienes Nacionales, Instituto Tecnológico de la Construcción, CMIC, 2012 –2013.
- Curso “Uniform Standards of Professional Appraisal Practice” (USPAP), American Society of Appraisers, 2011.

Educación

- Arquitectura con Especialidad en Diseño Urbano, ITESM Campus Ciudad de México, 2000 – 2005.
- Diplomado “Edificios LEED – Proceso de Certificación”, ITESM Campus Ciudad de México, 2010.
- Curso “Finanzas Inmobiliarias”, ITAM, 2015.



Juan Carlos Ulloa, FRICS, Director Ejecutivo Valuation & Advisory

Paseo de los Tamarindos No. 60-B-2° Piso
Col. Bosques de las Lomas | CDMX, C.P. 05120
Directo +5255 8525-8023, Móvil +52 1 55 54074020
juancarlos.ulloa@cushwake.com | cushmanwakefield.com

Experiencia Profesional

Juan Carlos Ulloa es Director Ejecutivo de Servicios de Valuación en Cushman & Wakefield. En el año de 1996 ingresa a Cushman & Wakefield obteniendo importantes logros a corto plazo como consecuencia de su dedicación y experiencia siendo una pieza clave del destacado equipo regional basado en la Ciudad de México.

Después de graduarse en Arquitectura estudió una Maestría en Administración de la Construcción en la Universidad Iberoamericana.

Con más de 25 años de experiencia en Bienes Raíces, Juan Carlos ha sido responsable directo en atender a grandes empresas nacionales e internacionales cubriendo exitosamente sus necesidades en bienes raíces. Juan Carlos se especializa en tareas de Consultoría, Disposición y Servicios de Valuación.

Juan Carlos ha completado exitosamente todos los cursos de SAVAC (Sociedad de Arquitectos Valuadores) CCIM 101 y ha cursado el Diplomado en Bienes Raíces en el ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México) del ICEI (Instituto Comercial e Industrial). También es un Profesional Inmobiliario Certificado (PIC) por el AMPI.

Ha participado desde el año 2000 en conferencias y paneles internacionales en temas relacionados con bienes raíces. Sus cursos profesionales incluyen Valuación por Ingresos, Mejor y Más alto Uso, Valuación de Hoteles y Moteles, Normas y Estándares Internacionales de Valuación, Aspectos Legales e Impuestos para Bienes Raíces, Inversión en Bienes Raíces y Análisis de Inversión. Vive en la Ciudad de México, es casado y tiene dos hijos.

Afiliaciones Profesionales

- Valuador Registrado (RICS)
- Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), Miembro Asociado No. 1296273
- Miembro Afiliado del Appraisal Institute, No. 533759.
- Exmiembro de Urban Land Institute (ULI) y del American Society Appraisers (ASA)

Formación

- Licenciatura de Arquitectura-Universidad Iberoamericana
- Maestría en Administración de Construcción-Universidad Iberoamericana
- CCIM 101-Cursos de Análisis Financieros
- SAVAC (Sociedad de Arquitectos Valuadores) Instituto Mexicano de Valuación (IMV)
- ITAM Diploma en Bienes Raíces (ICEI-Instituto Comercial e Industrial).