



Comportamiento en los precios de arrendamiento del mercado de oficinas en la zona metropolitana de Monterrey

Estrada-Ornelas, Leonardo¹; Rosas-Moreira, Julio-Adrian² & Sotelo-Ahumada, Héctor-Manuel³

1 Estudiante de Maestría de la Facultad de Arquitectura, Universidad Autónoma de Nuevo León, México. leonardo.estrada@ngkf.com.mx, Av. Roble 660, edificio Citrus piso 11, Valle del Campestre, C.P. 66265, San Pedro Garza García, Nuevo León, México.

2 Estudiante de Maestría de la Facultad de Arquitectura, Universidad Autónoma de Nuevo León, México. julio.rosas18@gmail.com, Sendero Divisorio 638 altos, Balcones de Anahuac, C.P. 66422, San Nicolás de los Garza, N. L., México.

3 Profesor e investigador de la Facultad de Arquitectura, Universidad Autónoma de Nuevo León, México. maestria.valuacion.uanl@gmail.com, Av. Pedro de Alba s/n, Cd. Universitaria, C.P. 66451, San Nicolás de los Garza, Nuevo León, México.

Información del artículo arbitrado e indexado en Latindex:

Revisión por pares

Fecha de publicación: Julio 2019

Resumen

El presente estudio tiene como propósito conocer el comportamiento de los precios de arrendamiento por metro cuadrado (m²) del mercado de oficinas. Según Buildingtypes “A” & “A+” according to the Building Owners and Owners and Managers Association (BOMA) se clasifican Managers Association (BOMA) standards, classifying en diversas categorías, en función de su edad, de las diverse categories according to the age and the características de construcción, alturas, espacios libres, etc. characteristics of the construction, including free spaces, La clasificación más alta se denomina A y A+, que son las heights, etc. The best classification is A and A+, which is de mejores atributos. Estas son las categorías analizadas endetermined by the best attributes. These categories are la zona metropolitana de Monterrey, visto de una manera analyzed in the city of Monterrey, using a general approach general y también en particular por sus principales and a particular emphasis in the particularities of each corredores de oficinas. Aplicando un muestreo nooffice corridor. The criteria used for the study is non-probabilístico con fuentes secundarias y de corte probabilistic, taking data from the last trimester of 2013 to longitudinal, del último trimestre de 2013 al último the last trimester of 2018, concluding a multivariable trimestre de 2018, efectuando un análisis de regresión regression. One of the main conclusions of the study is that multivariable. Se encuentra, dentro de los principales the leasing price of the square meter in the city of resultados, que el precio por m² de oficinas en la zona Monterrey is not correlated by the country inflation, but by metropolitana de Monterrey no se ve afectado por la the growth in the office market in a clear way, demonstrated inflación del país, sino por el crecimiento del mercado de by the expansive displacement in both, the supply and oficinas, de forma gráfica por el desplazamiento expansivo demand curves. de las curvas de la oferta y la demanda.

Abstract

Palabras clave: arrendamiento; mercado inmobiliario; **Key words:** lease; real estate office market; Monterrey. Monterrey.

INTRODUCCIÓN

En las ciudades con crecimiento económico relevante, el fenómeno de tener una dinámica industria secundaria y que comienzan a desarrollar una fuerte presencia de industria terciaria, el arrendamiento de oficinas se vuelve parte de la misma dinámica de crecimiento, generándose así un nuevo mercado o complementando el mercado inmobiliario de la ciudad. Este es el caso de la zona metropolitana de Monterrey (ZMM) que en los últimos años ha incrementado significativamente la superficie de metros cuadrados de oficinas en arrendamiento.

Los contratos de arrendamientos de oficinas son un gasto importante en el estado de resultados de cualquier empresa, por eso la importancia de seleccionar óptimamente los espacios, cumpliendo con los requerimientos internos y que se encuentre en el presupuesto establecido para esos fines, ya que son compromisos de corto, mediano o largo plazo y es una variable importante al cuantificar los pasivos o cuentas por pagar de cualquier organización que arrende un espacio.

Una parte muy importante del contrato es el precio de éste, es decir, el precio por metro cuadrado de área rentable que se está contratando, sin duda es una decisión fundamental y que será la primera batalla para cualquier empresa que desee obtener un nuevo espacio. Es una práctica de mercado que el contrato firmado en pesos se actualice cada año conforme al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) o si el contrato está firmado en dólares se actualiza cada año con el Índice de Rendimiento de Costos (CPI, por sus siglas en inglés) publicado por el departamento del Tesoro.

En la ZMM actualmente existe un mercado de oficinas A y A+ que sobrepasa el millón de metros cuadrados, producto del desarrollo de los últimos años y que es hoy un mercado atractivo, dinámico para los inversionistas y para las empresas, que buscan mejores espacios de oficinas, más eficientes, con

mejores amenidades y mejor localizados. Los mercados inmobiliarios se componen de corredores, estos son los polígonos en los que se concentra la oferta de los espacios. El mercado de oficinas en la ZMM está compuesto de 6 corredores: Centro, Valle Oriente, Santa María, Ricardo Margain, Valle Poniente y Valle Centro. En estos 6 polígonos se concentra la oferta de los espacios de oficinas clase A y A+ que son objeto del presente estudio.

El mercado inmobiliario y en específico el mercado de oficinas no siempre tiene un comportamiento pronosticable, pero sabemos las tendencias de los últimos años y los fenómenos micro y macroeconómicos que lo afectan, de esta manera podemos predecir la tendencia de los precios, lo que permite obtener algunas recomendaciones para la toma de decisiones al momento de analizar la conveniencia de rentar un nuevo espacio. Existen una variedad de teorías que tratan de explicar el comportamiento del mercado, pero no siempre soportadas con trabajos científicos que lo expliquen.

Derivado de lo anterior, este trabajo consiste en analizar el comportamiento de los precios de renta del mercado de oficinas en la ZMM considerando 6 factores: precio de renta, inflación, inventario total, tasa de disponibilidad, superficie en construcción y tipo de cambio. El propósito es determinar si el precio de renta incrementa directamente proporcional con la inflación y el tipo de cambio del dólar, ya que, como se mencionó anteriormente, una práctica de mercado es que los contratos se actualicen cada año de acuerdo con el INPC si fue firmado en pesos y al CPI si fue firmado en dólares. También estudiaremos la relación con las demás variables, aplicando un análisis de regresión multivariable y una correlación lineal.

Utilizando las variables mencionadas pudimos apreciar cómo cada una de éstas afecta el comportamiento de los precios, si tienen un grado débil o fuerte de correlación entre ellas y el precio de renta de arrendamiento. Responder a la pregunta de la evolución de los precios y sus causales es una necesidad económica para

pronosticar los gastos y cómo afectan en los contratos de cada organización. El desarrollo de nuestra investigación contempla un marco teórico donde mostramos otros estudios vinculados al análisis de bienes inmuebles de diversos mercados y en diferentes ciudades, una sección de método donde exponemos valga la redundancia el método utilizado, la muestra analizada, las fuentes de nuestra base de datos, etc., también presentaremos los resultados obtenidos explicando los principales hallazgos apoyado con tablas ilustrativas y para finalizar se obtienen las conclusiones de todo el estudio y se anexa la bibliografía de apoyo para el mismo.

Las consideraciones prácticas de estudios como el presente son interesantes, sugieren argumentos para la toma de decisiones de las organizaciones a mediano y largo plazo, no modifican el mercado, pero sí tratan de entenderlo y aprovechar sus tendencias para maximizar los beneficios de las posibles decisiones. La información de mercado, su correcto análisis y sus interpretaciones deben ser de suma utilidad y presentarse de esa manera a los tomadores de decisiones.

I. MARCO TEÓRICO

Pagés y Maza (2003) realizan una investigación para determinar el crecimiento de los precios en el segmento inmobiliario habitacional en España. Analizan la tasa de crecimiento del precio de la vivienda, siendo la de España la tasa de mayor tamaño de los países asociados a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). El trabajo busca estudiar la evolución de los precios y sus vínculos a las bajas tasas de interés y de renta de los años previos al análisis.

Cabe destacar que una de las fuentes de su información se considera en una métrica de precio por metro cuadrado, que es un parámetro fundamental al momento de estudiar los precios de venta o renta de un bien inmueble y además lo realizan en períodos trimestrales. Una de sus principales premisas es considerar que los precios de la vivienda tienen multicomponentes, no sólo se ajustan en función a una inflación, sino están integrados por diversas variables. Otra observación es tener presente que los productos

inmobiliarios son bienes de largo plazo, que son fuente de utilidad y de servicios al propietario. Por la complejidad de las variables, es interesante ver que es difícil concluir algo específico conforme a la evolución de los precios que presentan en el período de tiempo que analizan. En una de sus principales conclusiones es explicar el crecimiento o evolución de los precios, ante la necesidad de razones para entenderlo. Por último, concluyen que ese crecimiento es afectado el algún momento por el mercado, provocando en algún futuro un posible ajuste.

IESA (2016) publica un artículo que pretende analizar la rentabilidad de los inmuebles en Venezuela, entre los períodos de 1986 a 2011, período en el que existe un constante crecimiento de precios y de inventario, el valor al final del período de estudio alcanzó casi tres veces su valor inicial, según las observaciones, y no es sino hasta los períodos de hiperinflación y su consabida depreciación que los precios sufren a partir de 2014 un descenso más que significativo, pero no sólo asociados a la tasa de inflación, sino a una expectativa negativa del mercado. En la correlación que utilizan para explicar su pregunta, concluyen que la correlación entre inflación y precio es débil, a pesar de que normalmente se piensa que el bien inmueble ayuda a protegerse de la inflación, aunque se puede entender que el caso venezolano es especial y más en los últimos años. Pero esto nos ayuda a entender un poco más nuestro cuestionamiento y para el desarrollo de nuestro modelo.

LATIN TRADE (2015) publica las ventas de bienes raíces de Sudamérica versus México. En Sudamérica en los últimos años han experimentado un descenso en los precios de los bienes raíces comerciales y es interesante observar la evolución de estos en inmuebles comerciales en México, porque presenta un crecimiento moderado pero constante. Este mismo comportamiento es lo que observamos en nuestro estudio y lo que mostraremos a continuación nos dará algunas perspectivas y posibles conclusiones de recomendaciones para la inversión o arrendamiento. En el caso de México observaron que con las variables

macroeconómicas moderadas que vivimos en los últimos lustros, existe una evolución de los precios moderada versus la evolución de precios en Sudamérica, donde el crecimiento fue a mayores tasas, pero provocadas principalmente por un período de expansión.

Moreno y Alvarado (2012) analizan los precios hedónicos de vivienda en la zona metropolitana de Monterrey, nos ayuda a comprender como el precio de un bien inmueble se compone de diversos factores, algunos cuantitativos y otros cualitativos. Como hemos mencionado los inmuebles son bienes de largo plazo y las variables que componen el precio determinan la evolución de estos.

Los precios de los bienes inmuebles tienen componentes muy diversos, no sólo por cómo están constituidos físicamente, sino también por la percepción del mercado, todo lo anterior genera una mezcla de valores y concluye en un precio, que al final el usuario evalúa de acuerdo con sus necesidades reales y expectativas y concluye si está dentro o fuera de su escenario.

Corzo (2007) advertía sobre el crecimiento de los precios y la formación de una burbuja en el mercado inmobiliario, derivado de las bajas tasas de interés y del bajo nivel de supervisión en las condiciones crediticias. Nosotros para nuestro análisis observamos condiciones diferentes que nos hacen concluir que estamos en un mercado sano y lejano a un colapso de mercado, que demostraremos con los resultados que se mostrarán en nuestro estudio.

Gallegos (2009) estudia la situación del mercado de oficinas A y A+ en Lima, Perú. Utiliza una regresión lineal para pronosticar el comportamiento de los precios por m², así como los m² de construcción en venta y renta para el año siguiente. Encontrando también que el precio por m² del mercado de oficinas en Perú se encontraba al alza por la incursión de los portafolios de inversionistas y que con la crisis económica internacional provocó que se

detuviera el mercado, para que posteriormente se normalizara.

Mensajero (2005) el artículo concluye que las burbujas terminan no solo por mayores tasas de interés, sino porque los precios finalmente alcanzan un nivel donde ya no hay demanda. Esta fue la conclusión a la que llegó Rosemberg al estudiar el crecimiento de los precios del mercado inmobiliario. Lo cual nos dice que no tiene que haber una catástrofe económica sino simplemente una caída en el ritmo de la demanda del mercado.

Colliers (2014) publica en su estudio Reporte de oficinas 4to trimestre 2014, el ciclo de mercado de ciudad de México y los conceptos del ciclo inmobiliario. Dichos conceptos explican la teoría del mercado inmobiliario, nos permitirán entender mejor el estudio y sus conclusiones. Las fases del ciclo inmobiliario se definen como: sobreoferta, recesión, recuperación y expansión. Cada etapa tiene al menos un par de características que se enlistan como sigue:

a) Sobreoferta: existe un incremento en la disponibilidad del inventario y se presentan nuevos proyectos en construcción.

b) Recesión: aumenta la disponibilidad en el inventario y se observa el descenso en el ritmo de construcción hasta proyectos pospuestos.

c) Recuperación: disminuye la disponibilidad del inventario, pero no existe nuevos proyectos en construcción.

d) Expansión: disminuye la disponibilidad del inventario y comienzan a construir nuevos proyectos.

De tal forma que las definiciones anteriores se pueden entender mejor mediante el esquema que presentan en su estudio, en la que se explica visualmente el comportamiento del ciclo inmobiliario y permite comprender cada una de sus etapas, a la vez prever cómo los precios pueden verse afectados entre una etapa y otra, claramente por las variaciones del mercado, como oferta y demanda o en términos de disponibilidad y absorción.



Fuente: Colliers. Reporte de Mercado de Oficinas CDMX. 4T 2014

III. MÉTODO

Para lograr el objetivo de este estudio y apreciar el comportamiento de los precios de renta en el mercado de oficinas dentro de la ZMM, se llevó a cabo una investigación con fuentes secundarias como son firmas inmobiliarias que realizan estudios de mercado de manera continua, teniendo esta información de manera pública en sus sitios web, nuestra fuente principal se trató de la firma Newmark Knight Frank.

La mecánica que desarrolla el departamento de estudios de mercado para obtener su información es mediante el monitoreo continuo de la actividad de este, mediante informes y entrevistas con los desarrolladores de oficinas, con los gerentes de administración de las empresas de property management, así como conocer de los mismos la evolución de los

proyectos en desarrollo, etapa constructiva y fechas de incorporación de las superficies al mercado. Así mismo, se cruza la información con otras empresas comercializadoras para obtener mayor detalle de la dinámica del mercado, expresada en inventario total, en superficies disponibles, absorción y precios, tanto de salida (asking price) como precios de cierre, que generalmente estos son confidenciales.

Se obtuvo una base de datos que muestra información del último trimestre del 2013 al último trimestre del 2018, aplicando así un muestreo no probabilístico y de corte longitudinal, donde pudimos estudiar y comparar el precio por m² de oficinas y analizar su evolución entre un trimestre y otro del mismo año y entre años anteriores. Se conformó una base en la cual se analizaron las variables que se presentan en la siguiente tabla.

Tabla 1. Descripción de variables

Variables	Definición
Precio de renta	Costo mensual por m ² en pesos (\$)
Inflación	Fenómeno observado en la economía de un país relacionado con el aumento desordenado de los precios de la mayor parte de los bienes y servicios, expresado en porcentaje (%)
Inventario total	Superficie total construida en m ²
Tasa de disponibilidad	Superficie disponible en m ² expresado en porcentaje (%) en relación con el inventario total
Superficie en construcción	Superficie por construirse en m ²
Tipo de cambio	Referencia que se usa para conocer en el mercado cambiario el número de unidades de moneda nacional que se deben pagar por una moneda extranjera, en nuestro caso peso vs dólar

Fuente: Elaboración propia

IV. RESULTADOS

En la tabla 2 se muestran los estadísticos descriptivos y se obtiene que el precio promedio por metro cuadrado en los edificios de oficinas clase A y A+ es de \$362.11 pesos/m². La desviación estándar es de 52.7 pesos con un máximo de \$444.81 pesos/m² para las oficinas de precio más alto y el rango inferior de \$265 Pesos/m² en las oficinas de esta clase más accesible o de menor costo. Una inflación

promedio de 2.37% y un Inventario Máximo de más de un millón de metros cuadrados. Los proyectos en construcción tienen un promedio de 119,860 m² que se agregan a la oferta trimestralmente y muy importante una media en la tasa de disponibilidad de 16.28%, siendo estas últimas 2 variables las que marcan en parte la tendencia del incremento en los precios de mercado, ya que de esto se compone la oferta y la demanda.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos

Variable	Media	Desviación estándar	Mínimo	Máximo
Precio de renta	362.11	52.07	265.14	444.81
Inflación	2.37	1.75	-0.09	6.77
Inventario total	763,115.86	191,922.54	432,620.00	1,041,177.00
Tasa de disponibilidad	16.28	4.44	9.10	21.62
Superficie en construcción	119,860.55	119,316.20	0.00	409,860.00
Tipo de cambio	17.07	2.50	12.97	20.61

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 3 podemos apreciar el análisis de correlación que existe entre el precio de renta por m² del mercado de oficinas vs las variables estudiadas, siendo las de correlación fuerte la variable de inventario total con una correlación de .88, tasa de disponibilidad de .83 y con respecto al tipo de cambio de .65. Cabe señalar

que también se encuentran algunas correlaciones fuertes entre las variables estudiadas vs estas mismas, siendo las de correlación más fuerte la tasa de disponibilidad vs el tipo de cambio con el .92 y el tipo de cambio vs el inventario total con el .91.

Tabla 3. Correlación

		Precio de renta	Inflación	Inventario total	Tasa de disponibilidad	Superficie en construcción	Tipo de cambio
	Correlación de pearson	1	.492*	.757**	.880**	.669**	.782**
Precio de renta	Sig.		0.023	0.000	0.000	0.001	0.000
			1	0.188	0.420	0.252	0.260
Inflación	Correlación de pearson Sig.			0.414	0.058	0.270	0.255
				1	.837**	.552**	.914**
Inventario total	Correlación de pearson Sig.				0.000	0.009	0.000
					1	.671**	.924**
Tasa de disponibilidad	Correlación de pearson Sig.					0.001	0.000

Superficie en construcción	Correlación de pearson	1	.654**
	Sig.		0.001
	Correlación de pearson		1
Tipo de cambio	Sig.		

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 4 se muestran los resultados de la regresión, la variable que resultó significativa fue la del inventario total, con un nivel de significancia de 2.36, siendo ésta la variable que mejor explica la tendencia de la evolución de los precios de renta en el mercado de la ZMM. Nos expresa que la tendencia es que existe una alta demanda de este tipo de producto y por ende los inversionistas y/o desarrolladores están apostando a este mercado, el cual está

respondiendo de manera satisfactoria, llegando a absorber en gran medida todos los nuevos desarrollos de oficinas en los principales corredores de la ZMM. El modelo nos demuestra una correlación de R igual a .876 y una confiabilidad de R cuadrada igual a .767, con lo cual podemos expresar que en general el modelo tiene un buen grado de correlación y confiabilidad.

Tabla 4. Regresión

Parámetro	B	Error estándar	t	Sig.	Límite inferior	Límite superior
Interceptación	135.926	80.206	1.695	0.111	-35.028	306.880
Inflación	-5.841	4.425	-1.320	0.207	-15.274	3.591
Inventario total	0.000	8.488E-05	2.360	0.032	1.937E-05	0.000
Tasa de disponibilidad	-2.161	4.458	-0.485	0.635	-11.663	7.341
Superficie de construcción	-1.972E-05	7.463E-05	-0.264	0.795	0.000	0.000
Tipo de cambio	7.307	9.520	0.768	0.455	-12.985	27.599
R	.876 ^a					
R cuadrado	.767					

Fuente: Elaboración propia

V. CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos han sido muy interesantes ya que explican cómo se ha

comportado el mercado en los últimos años y ayudan a concluir consejos prácticos para la toma de decisiones.

Evidentemente sabíamos que la evolución de un precio en un contrato de arrendamiento crece conforme a la inflación porque así está pactado en el contrato mismo, sin embargo, la evolución del precio de mercado de arrendamiento de oficinas no tiene una correlación con la inflación, podemos decir que el precio firmado en el contrato está controlado, pero el de mercado no y crece según nuestro estudio con la evolución de mercado, actualmente de una etapa expansiva.

Observamos en el análisis de correlación como la significancia más fuerte es con el inventario total, lo que nos ayuda a concluir que lo que en estos momentos determina el precio de mercado es la expansión y la evolución del mercado mismo que aunque haya momentos de variaciones en el crecimiento en la oferta, también hay momentos de expansión en la demanda, concluyendo que ambos están en crecimiento durante el período estudiado y es por eso que los precios continúan en una etapa expansiva o de crecimiento.

Los momentos en los que la disponibilidad se incrementa o la demanda disminuye no son lo suficientemente abruptos o más que significativos como para que afecten negativamente al precio, sino más bien, la tendencia de absorción o de demanda es positiva permitiendo el crecimiento del mercado de una forma discreta, pero en el mediano y largo plazo positiva.

Por lo tanto, en las variables de disponibilidad y tipo de cambio también encontramos una correlación fuerte ya que la primera se mantiene estable porque no crece a niveles alarmantes y el segundo también ha crecido en valor respecto al peso y ha empujado los precios al alza.

Tradicionalmente pensamos que una tasa de disponibilidad mayor al 10% puede no ser muy sano en un mercado inmobiliario, pero lo que vemos en este mercado durante este período, es que aunque la tasa de disponibilidad ha sido mayor, la etapa expansiva del mercado no ha permitido que los precios disminuyan o no tengan

crecimiento, al contrario, vemos que el mercado ha ido absorbiendo el producto nuevo en el mercado y se prevé que sigan existiendo una etapa de evolución o expansión en precios y en superficies construidas.

Respecto al resultado del análisis de la regresión fue un soporte a lo anterior, porque la variable significativa fue el crecimiento del inventario, es decir, el crecimiento del mercado. La información que mencionamos en el marco teórico también nos ayuda a entender más nuestros resultados, porque en mercados inmobiliarios en expansión, el crecimiento de precios se mantuvo, hasta los momentos en el tiempo donde las variables macroeconómicas se vuelven caóticas.

Algunas recomendaciones pragmáticas que podemos obtener de nuestro estudio, es hacia los usuarios finales de espacios de oficinas, y es recomendar en la medida de lo posible contratar sus espacios en plazos de mediano a largo plazo, ya que, si continuamente por una actitud de prevención se comprometen a plazos cortos, siempre van a encontrar en sus etapas de renegociación, precios de mercado más altos que el que hubieran obtenido en su contrato con un crecimiento controlado por inflación.

Por otra parte, la recomendación hacia los inversionistas y/o administradores de estos corredores, es buscar el balance ideal entre, el plazo a firmar en el contrato y la forma de actualización acordada entre las partes, ya que para ellos los contratos a largo plazo y con una actualización anual de acuerdo al INPC significaría una pérdida en el ingreso total del contrato, como ya se comentó, la tendencia es que el precio de mercado esté evolucionando de una manera más agresiva que la del INPC. Sería cuestión de estudiar qué es lo más conveniente para el inversionista: si firmar un contrato a un plazo mayor para asegurar la renta del inmueble o firmar un plazo corto para actualizar el precio según el mercado y obtener un mayor rendimiento.

En los casos en particular de los proyectos de oficinas, hay una variable muy importante, que es específica de cada proyecto y

nos referimos al tiempo. Este factor en particular es diferente en cada proyecto y es probable que, aunque el mercado está en una etapa expansiva, puede haber proyectos que no se beneficien inmediatamente de este crecimiento porque quizá tiene particularidades que los sacan de mercado, como puede ser la ubicación, el precio, o características técnicas. Nos referimos a que este estudio analiza los corredores de oficinas más

importantes de la ciudad, pero si existe un proyecto fuera de estos corredores, es probable que no aplique directamente en él las conclusiones, o si revisamos los estadísticos, existe un precio promedio de mercado, si el precio de salida o el que se pretende obtener en el contrato está por arriba del de mercado inmediatamente el entorno lo sacará de competencia.

REFERENCIAS

- BANXICO (2019). ¿Qué es inflación? ¿Cómo se mide? http://educa.banxico.org.mx/infografias_y_fichas/inflacion_infografias_/que-es-inflacion-como-se-mide.html
- BANXICO (2019). ¿Qué es el tipo de cambio? http://educa.banxico.org.mx/banco_mexico_banca_central/sist-finc-tipo-cambio.html
- Colliers, (2014). Estudio de Mercado de Oficinas Ciudad de México 4T 2014. P 9.
- Corzo, (2007). Mal momento para comprar casa. Su casa. P12.
- Gallegos, Hugo. "Sinceramiento de oficinas: la crisis económica internacional sirvió para que el mercado de oficinas prime se reajuste." *Semana Económica*, 6 Sept. 2009, p. 22. Informe Académico, <http://link.galegroup.com/apps/doc/A210223927/IFME?u=uanl1&sid=IFM&xid=6e8aa2e3>. Accessed 26 Mar. 2019
- IESA, (2016). ¿CUÁN RENTABLE HA SIDO INVERTIR EN INMUEBLES EN VENEZUELA? Entre 1986 y 2011 la inversión en bienes raíces en Venezuela brindó protección contra la inflación y la devaluación a mediano y largo plazo, pero no a corto plazo. *Debates IESA*. 21, p39-41.
- Latin Trade, (2015). Ventas de bienes raíces Sudamérica versus México. *Latin Trade*. 23, p10-10.
- Martínez, Jorge y Maza, Luis, (2003). Análisis del precio de la vivienda en España. Banco de España, servicio de estudios.
- Mensajero (2005). Las altas y bajas en los bienes raíces. *El Mensajero*. Septiembre p.5
- Moreno y Alvarado, (2012). El entorno social y su impacto en el precio de la vivienda: un análisis de precios hedónicos en el área metropolitana de Monterrey. *Trayectorias: Revista de Ciencias Sociales*. Año 14, Núm.33, periodo julio-diciembre. Pp. 131-147. ISSN 2007-1205.
- Newmark, Knight Frank (2013-2018). Monterrey, mercado de oficinas. <http://www.ngkf.com.mx/reporteslocalesMercado.html>