

INSCRIBASE AQUÍ



EN EL MARCO DE LA

**EXPO REAL
ESTATE**
— MEXICO —

BY SG

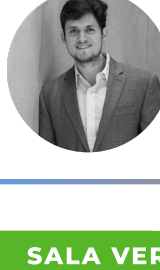
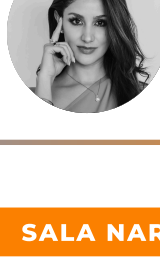
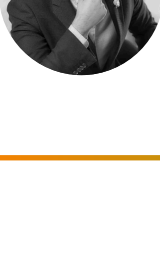
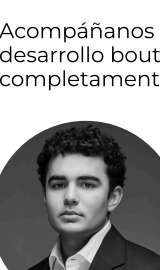
AGENDA WORKSHOPS

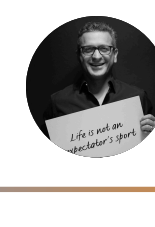
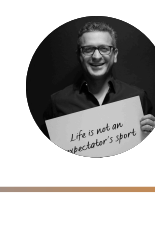
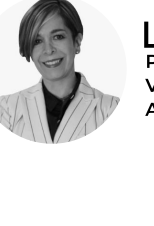
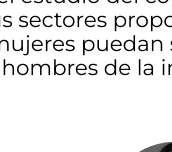
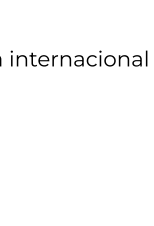
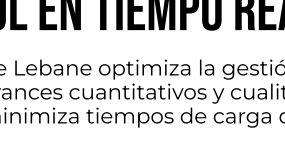
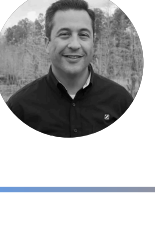
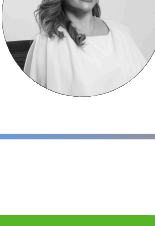
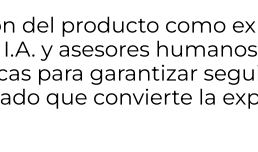
ENTRADA LIBRE

25 Y 26 DE FEBRERO DE 2026

Hotel Camino Real Polanco, CDMX — 9 A 20 HORAS —

REGISTRO OBLIGATORIO
SUJETO A DISPONIBILIDAD DE CADA SALA

09:00 HS	SALA VERDE  EL NUEVO ESTADO EVOLUTIVO DEL BROKER COMUNIDAD, RESPALDO Y SOLUCIONES INTEGRALES El mercado cambia y el broker que trabaja solo compete en ruido; el que opera con estructura domina. En este workshop descubrirás cómo la Inteligencia Artificial ya está transformando la operación de inmobiliarias en México — no para reemplazar al agente, sino para atender prospectos en segundos, filtrar automáticamente los que no califican y perfilar a los que sí van a comprar. Sin hype, sin teoría: casos reales, herramientas concretas y soluciones que puedes implementar desde mañana.  ADOLFO GOLDBERG GINSBERG CEO Housi & Club Inmobiliario
10:00 HS	SALA AZUL  PRESENTACIÓN DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO IAD Karim Goudaby te explicará cómo el modelo IAD ayudó a miles de asesores a desarrollar un negocio inmobiliario exitoso gracias a herramientas tecnológicas de vanguardia, un programa de capacitación adaptado a los retos del año 2026 y un modelo de compensación único en México.  KARIM GOUDABY CEO de IAD Mexico
11:00 HS	SALA NARANJA  DEL INSTINTO AL ALGORITMO: ¿A QUE NO VENDE, PERO CIERRA VENTAS ¿Sabías que el 80% de los leads inmobiliarios se pierden por falta de seguimiento oportuno? En esta conferencia descubrirás cómo la Inteligencia Artificial ya está transformando la operación de inmobiliarias en México — no para reemplazar al agente, sino para atender prospectos en segundos, filtrar automáticamente los que no califican y perfilar a los que sí van a comprar. Sin hype, sin teoría: casos reales, herramientas concretas y soluciones que puedes implementar desde mañana.  IVÁN SALAZAR LEDEZMA Director General
12:00 HS	SALA VERDE  PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO: EL NUEVO ESTANDAR PARA OPERAR EN EL SECTOR INMOBILIARIO  ÁNGEL CÓRDOVA Socio de Valstein Consultores
13:00 HS	SALA AZUL  DA SEGUIMIENTO AUTOMATIZADO CON WHATSAPP INMOBILIARIO El 70% de las ventas inmobiliarias se pierden por falta de seguimiento inmediato. En esta ponencia, revelaremos cómo transformar tu WhatsApp de una herramienta de chat a una máquina de cierre automatizada diseñada específicamente para el sector. ¿Qué dolores resolveremos? - Para el Asesor Independiente: Deja de ser esclavo de tu teléfono. Resolveremos el agobio de no poder contestar a tiempo por el miedo a perder prospectos por no tener un sistema que trabaje mientras tú estás en recorrido. - Para las Inmobiliarias: Elimina la "fuga de leads". Centraliza las conversaciones de tu equipo, estandariza la atención y obtén métricas reales de qué asesor está cerrando y quién está dejando morir las oportunidades. - Para los Constructores: Protege tu ROI. No permitas que el inventario de tus desarrollos se estanque porque la fuerza de ventas no da el seguimiento preventivo adecuado. Automatiza la entrega de brochures, listas de precios y estatus de obra de forma masiva pero personalizada  PEPE DEL VALLE Business Coach
14:00 HS	SALA NARANJA  EE.UU.: BANCA, INVERSIÓN Y DESARROLLO INMOBILIARIO Especialistas presentan cómo acceder al sistema bancario estadounidense. Como generar renta financiera de hasta un 15%. Como participar en proyectos inmobiliarios comerciales con garantía de ocupación.  ARIEL ARROCHA CEO Latam en USA  GABRIEL PENTON GMG Land Holdings  MARIANA CAMACHO Banesco USA  ALEX ZYLBERGLAIT Arcadia
15:00 HS	SALA VERDE  INVERTIR EN ESPAÑA. MERCADO DE VIVIENDA RESIDENCIAL EN LA COSTA En esta presentación, exploraremos por qué invertir en vivienda en España, particularmente en la costa mediterránea, representa una oportunidad única. Como especialistas en la venta de viviendas de obra nueva en destinos exclusivos como la Costa del Sol, desde Medland Spain queremos compartir nuestra visión sobre el potencial de este mercado. Para ello, abordaremos tres cuestiones claves: ¿Por qué España?, ¿Por qué la costa mediterránea? y ¿Por qué Medland Spain?  LOLA GÓMEZ Directora Delegación Andalucía
16:00 HS	SALA AZUL  LOS ERRORES MÁS COMUNES EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA Marketing vs Ventas  JUAN PABLO PALMIERI Fundador y CEO de QUIIVEN
17:00 HS	SALA NARANJA  INSIGHTS PARA TU 2026 ¿Te imaginas tener a tu disposición la data de 90 millones de usuarios mensuales para planear tu estrategia inmobiliaria? En MELI queremos compartir nuestra visión sobre el potencial de este mercado. Para ello, abordaremos tres cuestiones claves: ¿Por qué España?, ¿Por qué la costa mediterránea? y ¿Por qué Medland Spain?  DIEGO HERNÁNDEZ Analista Comercial Sr. Real Estate
18:00 HS	SALA VERDE  INVERSIÓN INMOBILIARIA EN DUBAI: CÓMO GENERAR RENTAS EN DÓLARES Y ESCALAR TU CAPITALANE Descubre cómo invertir estratégicamente en el mercado inmobiliario de Dubai, uno de los destinos de inversión más sólidos y rentables del mundo. En este workshop aprenderás cómo generar rentas en dólares, aprovechar un entorno libre de impuestos, identificar proyectos con alto retorno y escalar tu capital de forma segura y sostenible. Diseñado para inversionistas que buscan diversificar su portafolio, proteger su patrimonio y acceder a oportunidades internacionales de alto crecimiento.  GUILLERMO PIECARCHIC COHEN Managing Partner de Mi Casa by Insights Venture Real Estate
19:00 HS	SALA NARANJA  EL MERCADO PREMIA A LOS RÁPIDOS Con experiencia en comunicación comercial y automatización de procesos, Luis ha sido reconocido en el ecosistema PropTech y prepara el lanzamiento de Master Broker AI en México con planes de expansión a otros países de la región. En su workshop, "El mercado premia a los rápidos", mostrará cómo la IA, aplicada a las ventas inmobiliarias permite acortar ciclos, generar mensajes efectivos y mantener buenas prácticas en el manejo de datos.  LUIS LÓPEZ Director General, Zenova Digital

10:00 HS	SALA AZUL  MARLENE CORTÉS Directora General y Presidenta de AMIL Bajío SALA VERDE  BIM: ESTRATEGIA DE RENTABILIDAD PARA LOS DESARROLLADORES INMOBILIARIOS  DULCE BAROCIO Directora General de TERABIM DE MÉXICO
11:00 HS	SALA AZUL  PEPE DEL VALLE Business Coach SALA NARANJA  ESTADOS UNIDOS COMO PLATAFORMA DE INVERSIÓN Y NEGOCIOS  ARIEL ARROCHA CEO Latam en USA  GABRIEL PENTON GMG Land Holdings  MARIANA CAMACHO Banescro USA  ALEX ZYLBERGLAHT Arcadia SALA VERDE  COMO DISEÑAR EQUIPOS FUTURE-READY  LUIS HERRERA ROJAS
12:00 HS	SALA AZUL  LA PROPUESTA DE MUJERES LÍDERES DEL SECTOR INMOBILIARIO PARA IMPULSAR A LA INDUSTRIA EN TIEMPOS DE CRISIS Las participantes expertistas en diferentes ámbitos platicarán sus propuestas para impulsar a la industria en la coyuntura actual. Expondrán los desafíos que enfrentan desde el notariado, desde la comercialización inmobiliaria, y como desde el estudio del contexto se observan soluciones. Pero sobre todo, las mujeres, profesionales y líderes en sus sectores propondrán con actitud y buena disposición su comportamiento y propuestas para que otras mujeres puedan sentirse guiadas. El objetivo es ambicioso, pero sobre todo muy empático con las mujeres y hombres de la industria inmobiliaria que enfrentan la crisis económica y multifactorial actual  MARIEL ZÚNIGA Directora de Muliv y Directora de En Concreto  MARISOL BECERRA Directora, Data Strategy & Consulting Monopolio - DD3 y Socia MULIV  LAURA ZAZUETA Presidenta de MULIV y Vicepresidenta de AMPI CDMX  ANA LILIA PORRAS Notaria 91 del Edo. México, Secretaria del interior del consejo directivo del Colegio Nacional del Notariado Mexicano y Socia MULIV  SONIA RIVAS CEO Luxury Habitat / VP de APCI  GABRIELA CANO Directora Comercial de Softec SALA NARANJA  CÓMO DIVERSIFICAR TU PATRIMONIO INVIRTIENDO EN REAL ESTATE EN ESTADOS UNIDOS. Estrategias para invertir en EE.UU. desde México, generando ingresos mensuales en dólares y construyendo patrimonio en mercados consolidados.  ANDRÉS GOLDENBERG Founder & CEO Spider
13:00 HS	SALA VERDE  MEJORES DESTINOS DE INVERSIÓN EN LA RIVIERA MAYA: PLAYA DEL CARMEN Y BACALAR Workshop donde los 3 speakers comentarán los atractivos de los 2 destinos, sus fortalezas, los trabajos desarrollados para atraer inversión y son destinos destacados; desde la visión publica y privada  HERNÁN GONZÁLEZ Secretario de Ordenamiento Territorial de Playa del Carmen  JOSÉ ALFREDO CONTRERAS MÉNDEZ Presidente Municipal Bacalar  VÍCTOR BONA Socio fundador de Artt Living SALA AZUL  ESTRATEGIAS DE CONSTRUCCION PARA VENTA Y ALQUILER DE INMUEBLES EN FLORIDA Estaremos hablando del mercado inmobiliario de Florida y como una persona internacional puede construir patrimonio en USA.  EDUARDO MONASTERIO Co-Fundador/ Gerente de Operaciones Coastec Built LLC
14:00 HS	SALA NARANJA  INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA LA GESTIÓN EFICIENTE DE OBRA: DE EXCEL A CONTROL EN TIEMPO REAL CON LEBANE Cómo la inteligencia artificial de Lebane optimiza la gestión de proyectos inmobiliarios y de construcción en México. Permite controlar avances cuantitativos y cualitativos en tiempo real desde WhatsApp, reduce desviaciones presupuestales, minimiza tiempos de carga de datos y aumenta la rentabilidad de desarrollos de cualquier escala. ¡Perfecto para desarrolladores y constructores que buscan profesionalizar su operación con tecnología probada!  BRUNO LERER Fundador Lebane SALA VERDE  COMO BLINDAR LEGALMENTE UNA INVERSION INMOBILIARIA Y EVITAR PERDER MILLONES EN 2026. Errores comunes al invertir; como prevenirlos antes de firmar.  MARCOS CORONA Protos
15:00 HS	SALA NARANJA  EL MÉTODO QUE USAN BROKERS QUE VENDEN EN ALTO VOLUMEN Esta ponencia revela el método real que utilizan los brokers que venden en alto volumen de forma constante, incluso en mercados saturados, con crisis, competencia agresiva y clientes cada vez más informados, entregándote herramientas que te llevan a transaccionar. No es talento, suerte ni carisma. Es estructura, proceso y números.  JUAN VEGA PAREDES CEO Habitaria México SALA VERDE  MARKETING 360° PARA INMOBILIARIOS: PORTALES, REDES SOCIALES E INTELIGENCIA ARTIFICIAL. Es un Taller práctico dirigido a profesionales del sector inmobiliario interesados en comprender y aprovechar de mejor manera las herramientas digitales disponibles en la actualidad. El curso aborda los puntos clave para realizar publicaciones efectivas en portales inmobiliarios, el entendimiento de las principales redes sociales, sus perfiles de audiencia y los formatos más adecuados para cada plataforma. Asimismo, se introduce el uso de la inteligencia artificial aplicada al marketing inmobiliario, explicando cómo generar prompts efectivos para la creación de contenido, reseñas publicitarias y mensajes comerciales, con el objetivo de mejorar procesos, optimizar esfuerzos y tomar ventaja en una industria cada vez más digitalizada.  RUBÉN MONROY Director Comercial Propiedades.com  MARCOS MARTÍNEZ Coordinador University Tuhabí
16:00 HS	SALA AZUL  DE LA TIERRA AL DESTINO Una mirada interna a la estrategia, el diseño y las decisiones detrás de desarrollos inmobiliarios exitosos, desde terrenos sin desarrollar hasta comunidades terminadas.  LUSANT ORDOÑEZ CEO Zenodro Homes SALA NARANJA  PANAMÁ: PLATAFORMA ESTRATÉGICA PARA EL INVERSIONISTA LATINOAMERICANO Conoce los factores que convierten a Panamá en un país ideal para la inversión inmobiliaria y gestión patrimonial.  LUZ ADRIANA LOPERA CEO de D Property
17:00 HS	SALA VERDE  PANAMÁ: HUB DE INVERSIÓN DOLARIZADA Y EL RENACIMIENTO EXCLUSIVO DEL CASCO ANTIGUO Y SANTA ANA  THAIRY PADILLA Gerente de Mercadeo y Comercial SALA NARANJA  MIAMI 2026: EL NUEVO REFUGIO DE LA RIQUEZA MUNDIALMENTE Descubre por qué Miami se ha convertido en el destino elegido por grandes capitales y familias inversionistas para preservar riqueza, diversificar portafolios y capitalizar la migración de los ultra-ricos en 2026.  DRA. ARACELI VILLANUEVA Founder & CEO de AVL Family Office
18:00 HS	SALA VERDE  LUXURY MINDSET: LA FÓRMULA PARA BRILLAR EN EL MERCADO PREMIUM.  CHARLIE HERRERA Fundador de Herrera Real Estate, agencia boutique de lujo en Tulum SALA AZUL  GAMIFICACIÓN + I. A. EN LA COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA: 4 CASOS PRÁCTICOS QUE ESTÁN REDEFINIENDO EL MODELO DE COMERCIALIZACIÓN. Del nurturing automatizado al seguimiento post venta. 1. Nurturing automatizado con IA. Segmentación y seguimiento inteligente. 2. Gamificación en la exhibición del producto como experiencia. 3. Colaboración entre agentes I.A. y asesores humanos para mayor eficiencia y coherencia comercial 4. Gamificación de tareas críticas para garantizar seguimiento y conversión. Un sistema comercial orquestado que convierte la experiencia en el verdadero activo estratégico del desarrollo inmobiliario.  ANDRES HUACUJA Founder & CEO Volumento  FERNANDO HUACUJA Co-Fundador & CTO Volumento_Suite
18:00 HS	SALA AZUL  DESCUBRE 72 PARK MIAMI BEACH: LUJO RESIDENCIAL TOTALMENTE AMUEBLADO Y LISTO PARA VIVIR Acompañanos con Danny Neumann, Sales Executive de 72 Park Miami Beach, para conocer este destacado desarrollo residencial con residencias completamente amuebladas y listas para ocupación. Ubicado en una de las zonas de mayor crecimiento de Miami Beach, 72 Park ofrece amenidades de lujo, la piscina más larga de Miami Beach y una oportunidad única para vivir o invertir.  DANNY NEUMANN Sales Executive SALA NARANJA  CASO DE ESTUDIO TIPO IPADE. DE CONSTRUCTOR A DESARROLLADOR Análisis de un caso inmobiliario real, donde se plantea cómo se logró el financiamiento del primer proyecto vertical de un constructor que se convirtió en desarrollador.  MANUEL CASILLAS Director Comercial Zona Bajío  ANDRÉS VIGIOLA Gerente de Operaciones
18:00 HS	SALA VERDE  DESCUBRE HOUSE OF WELLNESS BRICKELL Un taller interactivo que presenta House of Wellness, un proyecto holístico en fase de pre-construcción, diseñado para integrar el bienestar físico, mental y emocional a través de programas curativos y experiencias comunitarias. La sesión explora la visión arquitectónica, el concepto del edificio que cuida y el impacto esperado del espacio antes de su desarrollo.  DIANA ROJAS Ejecutiva de Ventas SALA AZUL  CÓMO VENDER PROYECTOS DE PRECONSTRUCCIÓN CON ÉXITO COMO AGENTE EXTERNO A través de herramientas técnicas, procesos contractuales reales y estrategias de posicionamiento, los asistentes aprenderán a maximizar oportunidades de venta y a comunicar el valor de su zona, incluyendo los factores económicos que impulsan la apreciación futura de las propiedades.  ALICIA PAYSSE SVP of Development
18:00 HS	SALA NARANJA  FLEETING INMOBILIARIO, SIN OBRA Tecnología europea para dar un UpGrade, en la remodelación de inmuebles, nuestros recubrimientos no solo embellecen en días, No en semanas los acabados de muchos espacios arquitectónicos, enfocados en el ROI, generamos verdadero Valor.  LIN MIGUEL ANGEL IBAÑEZ COUNTRY MANAGER

INSCRIBASE AQUÍ



SPONSORS MAIN



SPONSORS GOLD



SPONSORS SILVER



SINERGY SPONSORS



PARTNERS



SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES



exporealestateok



ExpoRealEstate

ORGANIZA

GRUPO
S·G

Donde hay que
estar para

MÁS Y MEJORES
NEGOCIOS.

www.exporealestatemexico.com | info@gruposyg.com