land & Building®

- LOS CABOS -

Bienes Raíces

Real Estate

Rancho San Lucas
Norman Estates
B.C.S., México

Los Retos del negocio de Real Estate
The Challenges of the Real Estate Business

Nuevos espacios ¿moda o necesidad?
New Spaces, a Far or a Necessity?

Adquisición de propiedades en México
Acquisición of Properties in México

Tendencias del Real Estate
Trends in Real Estate

¿Construir o comprar una casa?
To Build or To Buy?

No 004

THE ITALIAN SENSE OF BEAUTY

60 YEARS together

KOMMA

DELINEA design Vuesse

SCAVOLINI™

KITCHENS, LIVING AND BATHROOMS

SCAVOLINI STORE LOS CABOS Carr. Transpeninsular Km 24 Local 2B - T. +52 624 132 1781

Para más informaciones sobre Scavolini pueden dirigirse a: Scavolini USA, Inc. **Tel.** 212.334.6776 contact@scavoliniusa.com
Scavolini S.p.A. Italy +39 0721443333 - contact@scavolini.com - www.scavolini.com

MADE IN ITALY CERTIFIED

Anúnciate con nosotros,
nueva sección Land and Building Real Estate

Tel +52 55 1474 3212 | ventas@landandbuilding.com

EDICIÓN 4/ 2021

CARTA DEL EDITOR

Editorial

[ESLO.]
La comunidad de profesionales en desarrollo inmobiliario y construcción

En esta edición hemos decidido sumergirnos en el mundo del REAL ESTATE, un negocio multidisciplinario que va más allá de la comercialización y que exige el trabajo y visión de muchísimos profesionales para hacer realidad el sueño de los compradores y futuros habitantes.

En esta economía dinámica en constante expansión, casi al mismo ritmo que la población mundial y sus cambiantes necesidades, México ofrece una oportunidad excepcional para quienes buscan habitar esa casa soñada o invertir en ese proyecto inmobiliario largamente considerado.

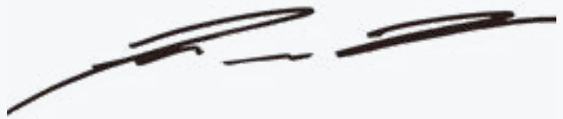
Dicho esto, me entusiasma presentarles la sección REAL ESTATE, con la cual Land & Building quiere llevarte de la mano por este mundo.

Bienvenidos pues a esta edición, estoy seguro que la disfrutarán tanto como nosotros.

Starting from this edition we have decided to dive into the REAL ESTATE world, a multidisciplinary business that goes beyond simple transactions, involving the work and vision of a lot of prefessionals that help future owners to make their dreams come true.

In this dynamic economy in constant expansion, growing almost at the same pase than the world's population and its changing needs, Mexico offers an exceptional opportunity for those looking to live in that dream house or to make that long considered investment.

With that being said, I am thrilled to present the REAL ESTATE section, with which Land & Building wants to take you by the hand in this world. Welcome to this edition, I am sure that you will enjoy it as much as we do.



ÍNDICE
CONTENTS

TENDENCIA INMOBILIARIA _14
Los Retos del negocio del Real Estate
The Challenges of the Real Estate Business
Luis Jorge Chávez
Tendencias del Real Estate
Trends in Real Estate
Gustavo González
Comercialización de propiedades
Marketing of Properties
Gustavo González

TENDENCIA ARQUITECTONICA _26
Nuevos espacios ¿moda o necesidad?
New Spaces, a Far or a Necessity?
Alejandrina Solórzano
¿Qué elegir, condo o casa?
Condominium or House?
Francisco Márquez

TENDENCIA CONSTRUCTIVA _34
¿Construir o comprar una casa?
To Build or To Buy?
Ricardo Reyes
Calidad vs Mercado
Quality vs The Market
Mauricio Anaya

ARTE Y DISEÑO _42
Tendencias del interiorismo
Interior Design Trends
Sandra Wise

AGENDA ACADEMICA _48
La profesionalización es la clave
Professionalism is the Key
Jorge Maldonado
Normativas del Broker
Broker Regulations
Mauricio Anaya

ICONOS _50
Moises Saleme
Gustavo González

ECO-TECNOLOGÍAS _54
Energía Solar, más que una necesidad, una solución
Solar energy, more than a necessity, a solution
Francisco Vargas
Responsabilidad social en el Desarrollo Inmobiliario
Social Responsability in Real Estate Development
Arturo Aispuro

AGENDA URBANA _60
Responsabilidad urbana de los Desarrollos
The Responsabilities of Urban Development
Jacinto Avalos
¿Qué es el IMPLAN?
What is IMPLAN?
Ussiel García

LEGAL Y FINANZAS _66
Adquisición de propiedades en México
Acquisición of Property in México
Pilar García
Responsabilidades del Broker
A Broker´s responsabilities in a Transaction
Eduardo Tapia
La comisión de venta y las opciones fiscales existentes
Sales Commissions and Existing Taxes
Antonio Montaño
Impuestos de adquisición o venta
Acquisition or Sale Taxes
Antonio Montaño

GEEKS _78
ConTech y Smart Real Estate
ConTech and Smart Real Estate
César Acostta
La nueva era del Marketing
The New Era of Marketing
Alfredo Lizárraga

CONOCE BAJA _86
Geografía poética de Baja California Sur
Texto en Ingles
Ricardo Reyes
Baja California Sur en números
Baja California as Seen Through the Numbers
Michel Picket

SOCIALES _90
Diploma en Desarrollo Inmobililiario
Diploma in Real Estate Development
César Acostta

REAL ESTATE _95
Las mejores inversiones en México
The Best Real Estate Investment in Mexico
Ricardo Reyes

PROYECT
DESIGN & INTEGRAL CONSTRUCTION

If we know how to built it,
we know how maintain it.

PROPERTY MANAGEMENT

DIAGNOSIS AND GENERAL CONDITION OF THE PORPERTY
GARDENING
CARPENTRY
HURRICANE PROTECTIONS
ELECTRIC SYSTEM
PREVENTIVE MAINTENANCE OF VEHICLE
SPECIALIZED FINE CLEANING
INTERIOR AND EXTERIOR FUMIGATION
LP AND NATURAL GAS SYSTEM
ELECTROMAGNETIC SYSTEM
AIR CONDITIONER SYSTEM
AUTOMATION AND NETWORKS

ANNUAL SCHEDULED PREVENTIVE WORK PROGRAM
MAINTENANCE AND CLEANING OF POOLS AND JACUZZIS
ALUMINUM WORKS
HOME APPLIANCES
SOLAR ENERGY SYSTEMS
SEASONAL ASSEMBLY AND DISASSEMBLY

info@**proyect**.mx
(624) 122 1551
Girasol, Col. Jacarandas
Cabo San Lucas, BCS
CP 23471
www.**proyect**.mx

CONSEJO

RICARDO REYES
Director General Land & Building Magazine
Director General Proyect, M&R Cabo Developers
Ingeniero Civil (ITMAR), Ingeniero Industrial (ITESM)
Maestría: Dirección de Empresa Constructora e Inmobiliaria (ITAM)
Project Manager: Dirección de proyectos (Universidad Anáhuac)
Diplomado: Innovación en la construcción, Administración de la construcción
Planeación de proyectos (ITESM)
Certificado: Control Presupuestal, Administración y Planeación de obra (OPUS)
Certificado: Six Sigma Yellow Belt, Supply Chain (Sigma Pro – ISCEA)

PEDRO GUTIÉRREZ LIZARRAGA
Director: Grupo Alanor, Pedro Gutiérrez Studio, Comuni.K
Director de Arte: Land & Building Magazine, Iconos Comunicación
Director de Diseño: Hucill comunicación. Collage Diseño Gráfico
Licenciatura: Ciencias de la Comunicación Gráfica (UAM)

HÉCTOR SEGOVIA-TAVERA
Director Jurídico: Land & Building Magazine
Socio fundador: Centro Empresarial de Distrito Federal.
Socio: Firma legal MOWAT/ Rechtlich & Gentan I.S.C.
Licenciado en Derecho (Universidad La Salle)
Diplomado: Especialización en Derecho Laboral y Seguridad Social (ITAM)
Oratoria, Comprensión de Textos Jurídicos y Redacción Jurídica (La Salle)
La Nueva Ley de Amparo.

GUSTAVO GONZÁLEZ
Director Sector Oficinas en Colliers International (CDMX)
Representación de "Tenants" a nivel Nacional / LatAm.
Fundador de programa Understanding Companies Environment a nivel Comercial/ Industrial/Oficinas. Lic. en Mercadotecnia (ITESM)
Diplomado en Inversión Marketing y Desarrollos Inmobiliarios (Universidad Ibero) MDI
Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (ITAM)

CÉSAR ACOSTTA
Director General (Strategix4)
Director de Pubilicidad y Difusión (COPARMEX Los Cabos),
Coordinador de Marketing (Land & Building)
Miembro fundador de Microsoft Certified Professional (Microsoft)
Ingeniero en Cibernética (Universidad La Salle)
Diplomado: Finanzas y Negocios, Supply Chain Management (ITESM)
Marketing y Publicidad Omnicanal (Convierte+ Miami, Florida).

COLABORADORES

ALBERTO VILLADA
Director de Desarrollo del Grupo Olarena en Los Cabo.
Presidente de la Asociación de Desarrolladores Turísticos e Inmobiliarios de Los Cabos.
Vicepresidente del Consejo Coordinador de Los Cabos.
Estudios y Formación:
Licenciado en Turismo con la especialidad de Planeación y Desarrollo Turístico.
Diplomado en Marketing para empresas de servicios turísticos.

EDUARDO TAPIA ZUCKERMANN
Socio administrador de Tapia Zuckermann, S.C.
Miembro: Barra de Abogados del Estado de Nueva York, Barra Mexicana, Colegio de Abogados, A.C. (BMA) y Presidente Fundador de su capítulo en B.C.S.
American Bar Association (ABA), Miembro Fundador y primer tesorero de ALISA
(Universidad de Texas, Austin) Licenciatura en Derecho (Universidad Iberoamericana)
Maestría en derecho (LL.M.) (Universidad de texas en Austin)
Diplomado: Obligaciones y Contratos (Escuela Libre de Derecho).

ARTURO AISPURO
Director General de SOLDI.
Socio Fundador y Director General de Aispuro–Martínez Arquitectos.
Profesor de Posgrado en Universidades e Instituciones Mexicanas.
Conferencista y Colaborador en Foros y Publicaciones Especializadas y Promotor de Proyectos Sociales y de Inversión.
Presidente de Manos al Futuro de los Oficios, A.C
Estudios y Formación: Arquitecto por la Universidad Nacional Autónoma de México.
Proyectista y Consultor en: Arquitectura; Diseño Urbano y Espacio Público; Medio Ambiente e Infraestructura.

USSIEL GARCÍA
Director General (IMPLAN Los Cabos)
Socio: Federación Iberoamericana de Urbanistas, Socio Fundador de FOROPOLIS México, A.C. Miembro Activo de la Unión Iberoamericana de Urbanistas (UIM).
Licenciatura en Planeación Territorial (UAM)
Maestría en Ciencias y Artes para el Diseño (UAM)
Certificaciones: Perito en Desarrollo Urbano
(Gobierno de la CDMX), Planeación Estratégica de Proyectos (UANL).

JACINTO AVALOS RAZ GUZMAN
Director General de Avalos Arquitectos y Asociados, S. C.
Académico de Numero de la Academia Nacional de Arquitectura
Presidente de Building Baja´s Future, A. C.
Egresado de la Universidad Iberoamericana – UNAM
Maestría en Diseño Urbano del Politécnico de Oxford
Diseño arquitectónico, planeación urbana y construcción

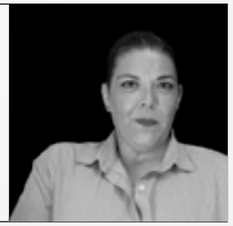
COLABORADORES

JORGE MALDONADO
Director General COEDME, S.A. de C.V
CEO en Campus Virtual Mayacollege
Catedrático de la carrera de Arquitectura en la UVM
Directivo del Centro Universitario UTEG, jefe de la Unidad de Evaluación Académica.
Ingeniero Arquitecto IPN
Licenciado en Administración de Negocios Internacionales UV
Ingeniero Civil (Pasante por el acuerdo 286-SEP).

PILAR GARCÍA
Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Guadalajara.
Maestra en Valuación por la Universidad del Valle de Atemajac.
Maestra en Derecho de la Empresa por la Universidad Panamericana.
Perito Valuador autorizada por el Ayuntamiento de Los Cabos, B.C.S.
Miembro asociado de la Asociación Nacional del Notariado Mexicano, A.C.
Miembro asociado del Colegio de Notarios Públicos de Baja California Sur, A.C.

FRANCISCO VARGAS
Jefe de Operaciones y Co-fundador de Innovación Solar S.A. de C.V
Ingeniería Mecánica y Eléctrica (Universidad Iberoamericana)
Capacitación por el North American Board of Certified Energy Practioners y
Solar Energy International (E.U.A.)

FERNANDA MANRÍQUEZ
Directora General de Manríquez Seguros y Fianzas
Licenciada en Comunicación (UNIVA)
Asesora de Seguros y Fianzas (CNSF Comisión Nacional de Seguros y
Fianzas autorización a nivel nacional)



FRANCISCO MARQUEZ
Director General & socio fundador de Pauta Arquitectos S.C.
Director General del área de supervisión, presupuestos y construcción (DECA Bienes
Raíces & Fondo Inmobiliario)
Licenciado en Arquitectura (Universidad Iberoamericana)
Maestría en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (ITAM)
Diplomados y Cursos: APA (UNAM), Planeación, Programación y Presupuestación
de la Construcción (ITC), Gestión de Proyectos de la Construcción (Universidad
Iberoamericana)Autodesk University BIM (Las Vegas, Nevada)

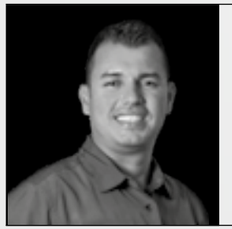
COLABORADORES

JESUS ANTONIO MONTAÑO
Director de Finanzas del Desarrollo Rancho San Lucas.
Miembro del Colegio de Contadores.
Licenciatura: Contador Público (Centro Universitario de Mazatlán)
Maestría: Administración de negocios (UABCS)
Diplomado: Administración y Finanzas (ITESM), Fiscal (Cap. Fiscal, S.C.)
Cursos y Seminarios: Régimen Fiscal Personas morales no lucrativas (CEFA),
Fiscal Corporativo (IMCP, B.C.S.), NIF Marco Conceptual, Serie B y C (36 puntos DPC).

ALEJANDRINA SOLÓRZANO
Directora de Proyectos (Proyect)
Gerente de proyectos (M&R Cabo Developers)
Coordinador de Contenido (Land & Building Magazine)
Licenciatura en Arquitectura (CUAAD, UDG)
Diplomado: Planeación y Control Integral de Obra (Opus Ecosoft)
Autocad Workshop (STPS), Revit Architecture Workshop, Revit Architecture, Revit
Structure y Revit MEP (Autodesk)

MISHAN ANDRE
Director de Operación Comercial Cabo Dream Homes Real Estate
Licenciatura en Finanzas (Cal State Northridge)
Certificación: CNE (Instituto Inmobiliario Global México, A.C.),
CONOCER (Gobierno del Estado de B.C.S. Secretaría de Turismo, Economía y Sustentabilidad)

MAURICIO ANAYA
Coordinador de Ventas y Analista de Datos (Engel & Völkers Snell Real Estate).
Miembro MLS y miembro de mesa directiva AMPI como tesorero (2019-2020)
Ingeniero en Mecatrónica por el Tec de Monterrey
Especialidad en automatización por Boise State University



IVAN MONROY
Broker Inmobiliario (IM bienes Raíces)
Miembro (MLS, AMPI)
Licenciado en administración de Empresas Turísticas (UNIVA)
Cursos: Transformación y Liderazgo (BOLD)
Máster de Negocios en Desarrollos Inmobiliarios (CCIE - AMPI)

COLABORADORES

FRANCISCO CAMPAS
Presidente del Colegio de Ingenieros Civiles de B.C.S. Sección Los Cabos A.C.
Presidente de la Junta de Honor de Asociación de Gerentes de Ingeniería y Mantenimiento de Los Cabos, A.C.
Miembro del Patronato de Bomberos de Cabo San Lucas, A.C.
Asesor en Tramitología y Supervisión de Proyectos de Construcción.
Ingeniería Civil (UAS)
Diplomado en Desarrollo en Habilidades Gerenciales (ICAMI), Liderazgo Ambiental (SEMARNAT-PROFEPA), Calidad Total (STARWOOD).

VICTOR HUGO GREEN
Director General de Desarrollo Urbano (Ayuntamiento de Los Cabos)
Licenciado en arquitectura (UNAM)
Maestría en Valuación Inmobiliaria (UNIVA)
Curso: Valuación de Maquinaria (Asociación de Corredores Públicos) Seminarios: Administración del Desarrollo Urbano; Programa de Regulación del Uso del Suelo y Administración Urbana; Taller en Valuación Inmobiliaria (UAG).

MICHEL PICKETT
Director general: Pickett Consultores Financieros.
Comentarista de Noticias Al Cabo Noticias (Cabo Mil Radio 96.3 FM) Jefe de Comunicación (Land & Building Magazine) Presidente Fundador (Grupo IMEF)
Expositor y Conferencista en materia económica.
Licenciado en Administración de Empresas (UAG)
Maestría: Economía y Finanzas (ITESM)
Diplomado: Finanzas (ITESM), Catedra del Banco de México (BANXICO)
Catedrático en la UDT y UM.

ALFREDO LIZARRAGA
Director General de ELEA Agency
Socio fundador de ARCO Group Marketeniment
Socio fundador Caja Negra Mkt
Licenciado en Arquitectura (Universidad Autónoma Metropolitana)
Diplomado en Alta Dirección (IEE, Instituto de Especialización para Ejecutivos)
Diseñador y Productor de entretenimiento.

LUIS JORGE CHAVEZ
Socio, director DCM (grupo diseno y construccion en movimiento)
Socio, director Aurea (aurea diseno + construccion)
Socio, director Imobe (inmobiliaria)
Estudios y formación: Ingeniero (UDG)
Diplomado - GUN Gerente de Unidad de Negocio (UVM)
Metodología app. Desarrollo fortalezas gerenciales. Administración profesional de proyectos. Dirección de operaciones. Certificado Spin Selling.

✞IGNACIO PEREZ RUIZ
Asociado en el despacho Mowat Rechtlich & Gentani
Licenciatura en Derecho (Universidad La Salle, A.C., con estudios incorporados a la UNAM) Cursos, talleres, seminarios y diplomados: Aguas Nacionales (CONAGUA)
La Propiedad Industrial en Mexico (IMPI)
El derecho de autor (INDAUTOR),
Tiempos compartidos (AMDETUR)
Plan estrategico para diversidad biologica, COP 13 Bussines forum.

land & building
MAGAZINE

DIRECCIÓN
Dirección General
Ing. Ricardo Reyes Sandoval
direccion@landandbuilding.com
Director Jurídico
Lic. Héctor Segovia-Tavera
hsegovia@landandbuilding.com
Director de Arte
Lic. Pedro Gutiérrez Lizárraga
pgutierrez@landandbuilding.com

COORDINACIÓN · ADMINISTRACIÓN
Coordinación Marketing
Ing. César Acostta Domínguez
cesar@landandbuilding.com
Coordinación Comercial
Arq. Alfredo Lizárraga
alfredo@landandbuilding.com

RELACIONES PÚBLICAS
Representante México y LATAM
Lic. Gustavo González

COORDINACIÓN
Coordinador de Secciones
Ing. Ricardo Reyes Sandoval
dirección@landandbuilding.com

Coordinador Tendencia Inmobiliaria
Mauricio Anaya
mauricioa@landandbuilding.com

Coordinación de Arquitectura
Arq. Alejandrina Solórzano
alejandrina@landandbuilding.com

Coordinador de Ingenieros
Ing. Francisco Campas
fcampas@landandbuilding.com

Agenda Académica
Ing. Jorge Maldonado
jorgem@landandbuilding.com

Agenda Urbana
Urb. Ussiel García Moreno
ussiel@landandbuilding.com

Sección Legal y Finanzas
Lic. Eduardo Tapia Zuckermann
etapia@landandbuilding.com

Eco-Tecnologías
Ing. Francisco Vargas Garibay
franv@landandbuilding.com

Edición y traducción Editorial
Ing. César Acostta Domínguez, Mtra.
Cecilia Quijada Garavito y Diego Escalante Talamás

WEB · DISEÑO · RRSS
Diseño Editorial
Lic. Pedro Gutiérrez Lizárraga
pgutierrez@landandbuilding.com
Mtra. Pilar Jiménez Pérez
pilar@landandbuilding.com
Diseño Web y RRSS
Strategix4

COLEGIOS · ASOCIACIONES · DIRECCIONES MUNICIPALES
Colegio de Ingenieros Civiles
de Los Cabos A.C.
Barra Mexicana de Abogados
Capítulo B.C.S
Instituto Municipal de Planeación Urbana (IMPLAN)
Dirección Municipal de Desarrollo Urbano

CONTACTO
info@landandbuilding.com
(624) 123 1309
(624) 157 0697
ventas@landandbuilding.com
www.landandbuilding.com

LAND AND BUILDING MAGAZINE. Año 2021, No. 04 es una publicación bimestral editada por INNOVACIÓN EN ARTE TECNOLÓGICO S.A. de C.V. Calle Las Palmas esquina Girasol, lote 1, Colonia Jacarandas, Cabo San Lucas BCS, 23473. Teléfono 624 157 0697. www.landandbuilding.com. Editor responsable: Ricardo Reyes Sandoval. Reservas de derecho al uso exclusivo No. en trámite, ISSN: en trámite, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Licitud de título y contenido No. en trámite, otorgado por la comisión calificadora de publicaciones y revistas ilustradas de la secretaría de Gobernación. La presente publicación se terminó de imprimir en Agosto del 2021 en los talleres de Fotolitográfica Argo, S. A. de C.V. Ubicada en Bolívar No 838, Col. Postal, Alc. Benito Juárez, C. P. 03410, CDMX.

L&B

Los retos del negocio del Real Estate

The Challenges of the Real Estate Business

Por Luis Jorge Chávez

La incertidumbre no debe bloquear nuestros verdaderos alcances sobre todo en industrias tan probadas y seguras como bienes raíces. Hacerlo de manera inteligente sí, dejarlo de hacer por miedo no debería ser la opción principal.

Uncertainty should not stop our true reach, especially in industries as proven and safe as real estate. Being cautious with your investments is valid, but choosing it due to fear of losses should not be the main inclination towards real estate.

Un reto es entender las nuevas tecnologías para mejorar la comunicación con nuestro cliente.

One challenge is to understand new technologies to improve communication with our customer.

Retos del Sector o de las Empresas de Bienes Raíces

· Entender las nuevas tecnologías para mejorar la comunicación con nuestro cliente. La digitalización redefinirá nuestros nuevos proyectos y productos. Las empresas que no evolucionen a través de estas formas serán desplazadas por aquellas que si lo aplican, dando oportunidad a nuevas generaciones del medio inmobiliario.

· Estamos obligados a tener una mayor especialidad en nuestra gama de productos, equivocarnos menos, ser más flexibles con las peticiones de nuestros clientes y mejorar nuestro servicio constantemente a través de escucharlos de forma eficaz.

· Entender la palabra disrupción e innovar en el mercado deberá ser una métrica nueva por medir en los siguientes meses.

· Mejorar la experiencia de nuestros clientes y la personalización de los productos incluso a través de aplicaciones tecnológicas que hagan el proceso más sencillo y rápido, nos dará a notar como una empresa en constante evolución y por lo tanto de mayor elección para los mismos.

· Las alianzas con empresarios o empresas del sector como bancos, despachos de materiales, notarias, FIBRAS, despachos de proyectos etc., deberá en el mediano plazo hacer más atractivos nuestros productos y con esto incentivar con mucha más fuerza el potencial que de por sí ya tienen los bienes raíces.

Por qué sí invertir y confiar en los bienes raíces en estos tiempos:

· El mejor dinero guardado es en bienes raíces. Sólo en algunos casos específicos su precio puede detenerse más no bajar, pero con un buen análisis previo en la elección de la compra inmobiliaria, la ganancia en plusvalía podría ser altamente acelerada.

· Si bien es verdad que los materiales no dieron tregua en sus incrementos de precios, también debemos entender que la plusvalía de las viviendas es igual de real y no voltea hacia atrás, pues el costo de sus materiales más el valor de la tierra definen su precio final.

Challenges of the Real Estate Sector and Companies

· Understanding new technologies in order to improve communication with our clients. Digitization will redefine our new projects and products. The companies that do not adapt to these new practices will be edged out by those that do use them, giving opportunity to a new generation of the real estate environment.

· We are obliged to have a greater specialty in our range of products, make less mistakes, be more flexible with the requests of our customers and constantly improve our service by applying what we learn from them.

· Understanding the word “disruption” and innovating in the market should be a new metric to be measured in the following months.

· Improving the experience of our customers and the personalization of products even through technological applications that make the process simpler and faster, will make us stand out as a company in constant evolution and therefore provide greater value for them.

· Partnerships between businessmen and companies in the sector such as banks, materials offices, notaries, FIBRAS, project offices, etc. should, in the medium term, make our products more attractive and with this, incentivize, with a much stronger pull, the potential of already being involved in real estate.

Why real estate is currently a worthwhile investment

· Assets are best held in real estate. Only in some specific cases can its price stop growing but never fall. With a good background analysis in the choice of real estate purchase the growth in capital gains can be highly accelerated.

· Although it is true that materials is relentless in terms of their increase in price, we must also understand that the surplus value of the houses is just as real and does not go back, since the cost of materials plus the value of the land dictate the final price.

· La tierra es finita, es un recurso que agotamos cada vez más y por lo tanto su importancia en el valor financiero y su plusvalía constante.

· Cualquier certeza de productos financieros no iguala los años históricos de aseguranza en el valor de los bienes raíces y su incremento constante.

· Se han incrementado en los últimos meses las compras alejadas de la ciudad en espacios más grandes, al aire libre y en espacios seguros. Hay oportunidad de crear nuevos productos para nuevo tipo de clientes.

· El home office llegó para quedarse y ahora las casas que antes pudieran ser sólo para vacacionar, son ahora para permanecer largas temporadas. Existe un incremento en la compra de estas segundas casas.

· Existe un mercado importante para proyectos con compromiso medio ambiental. Esto es también una gran oportunidad para muchas especialidades de bienes raíces en no sólo obtener trabajo a través de estos retos sino además resolverlos como hoy lo requieren nuestras nuevas comunidades.

Por esto y muchas cosas más, debes saber que el sector esta en boga y más latente que nunca. Si bien existen otros giros donde también sus riesgos son medidos, hemos hablado de los retos que debemos resolver en estas épocas los cuales generan gran estabilidad para que sean transacciones bien resguardadas en tu portafolio financiero.

Crear negocios exitosos en tiempos de crisis definitivamente no es para todos, pero si lo lees bien, en nuestro giro que son los bienes raíces, el riesgo lo puedes pulverizar de la mano de un especialista, asegúrate de encontrarlo.

Ahora solo queda preguntarte: ¿abrirás la puerta a la oportunidad o pasará de largo?

· Land is finite, it is a resource that we increasingly deplete and therefore its importance in terms of financial value will always increase.

· Any stability that a financial product can claim to have is nothing compared to the historically affirmed certainty of the value of real estate and its constant growth.

· In recent months, purchases far from the city in larger outdoor and safe spaces have increased. There are signs of an opportunity to create new products for a new type of customer.

· The home office is here to stay and now the houses that before could be only for vacations, have the potential to be more permanent fixtures. There is an increase in the purchase of these second homes.

· There is an important market for projects with an environmental commitment. This is also a great opportunity for many real estate specialties to not only generate jobs through these challenges but to also contribute toward solving environmental issues as is expected by our new communities today.

For this reason and many others, you should know that real estate is in vogue now more than ever. Although there are other issues where their risks are also measured, we have talked about the challenges that we must solve in these times. Solving these can generate great stability so that they are well-protected investments in your financial portfolio.

Creating successful businesses in times of crisis is definitely not for everyone, but if you can read the signs correctly in our line of business that is real estate, risk can be identified quickly by the hand of a specialist.

Now only one question remains: will you open the door to opportunity or will you let it pass you by?

YOUR BEST RESOURCE
FOR LUXURY VILLA RENTALS
AND CONCIERGE SERVICES.

*SU MEJOR RECURSO PARA EL ALQUILER
DE VILLAS DE LUJO Y SERVICIOS DE CONSERJERÍA*

CABO PLATINUM
RENTALS • SALES • MANAGEMENT • DESIGN

VISIT CABO TODAY

AND ALLOW OUR TEAM TO TAKE
CARE OF EVERYTHING.

VISITE CABO HOY

Y PERMITA QUE NUESTRO EQUIPO
SE ENCARGUE DE TODO.

SPECIAL OFFER
OFERTA ESPECIAL

WHEN YOU CALL TO BOOK, MENTION "LAND AND BUILDING"
AND YOUR FIRST NIGHT'S CHEF SERVICE IS ON US!

*CUANDO LLAME PARA RESERVAR, MENCIONE "LAND AND BUILDING"
Y EL SERVICIO DE CHEF DE LA PRIMERA NOCHE CORRERÁ POR NUESTRA CUENTA.*

www.caboplatinum.com mex: +52 (624) 157- 5093 US: +1 (530) 562 - 4032

Tendencias del Real Estate

Por Gustavo González

Conforme los años pasan, el mundo va cambiando y adaptándose a nuevos estilos de negocio y formas de vida. Dentro del "Real Estate" se han generado cambios y tendencias que van revolucionando la forma de desarrollar y entender el negocio.

Dentro de la construcción, se observa el tema de la "Sustentabilidad", factor que en la actualidad brinda mucho valor al inmueble dentro del mercado, desde el tema residencial hasta los edificios de oficinas, se han vuelto exigentes en el uso de estas tendencias y certificaciones. Un ejemplo es la certificación LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental) creado por el U.S. Green Building Council, en el cual los edificios, por medio de una suma de puntos dentro de varias categorías (materiales y recursos, uso eficiente del agua, calidad ambiental interior, innovación en el diseño, ubicación y transporte, etc.), obtienen un grado de certificación LEED.

Otra de las tendencias que se vive en la actualidad es la creación de FIBRAS (Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces) las cuales son instrumentos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores y que se conforman de grandes portafolios de propiedades inmobiliarias (abarcando diferentes giros inmobiliarios como industrial, comercial, hotelero, almacenamiento, oficinas y educación). Algunos ejemplos de estas FIBRAS son FUNO, Fibra Danhos, Fibra Inn, Fibra Shop, Fibra MQ, Fibra Educa, Fibra Storage entre otras.

Se están generando oportunidades de negocio en la demanda residencial en ciudades alternas a la CDMX, esto debido a la restructuración de espacios inmobiliarios y formas de trabajo. Ejemplo claro de esta tendencia ocurre en ciudades como Valle de Bravo, Querétaro, San Miguel de Allende y Mérida.

Otro de los retos más importantes dentro del "Real Estate" será el avance con la situación COVID, ya que conforme aumente el número de vacunados y las actividades empiecen a regresar a la "normalidad", se podrán retomar algunos proyectos e impulsar la construcción.

Por último, resaltar que el tema de inversionistas (locales y extranjeros) es clave para la economía de un país, por lo que se debe poner mucha atención en generar confianza y estabilidad dentro del medio inmobiliario.

Trends in Real Estate

As the years go by, the world is changing and adapting to new business styles and ways of life. Within real estate, changes and trends have been generated that are revolutionizing the way of developing and understanding the business.

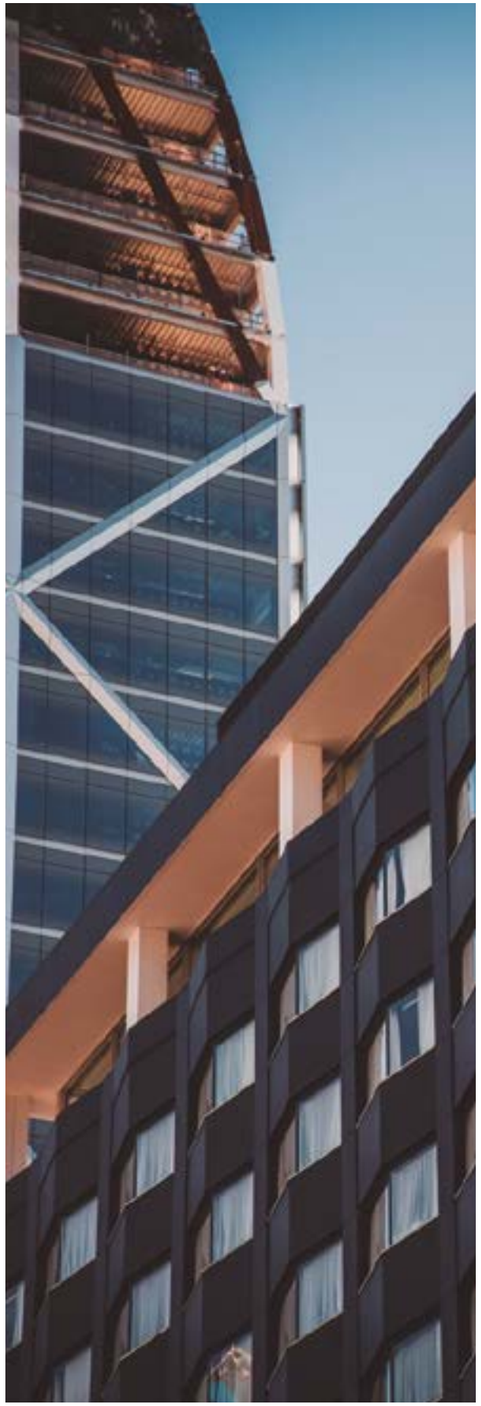
Within construction, the issue of "sustainability" is observed, a factor that currently provides a lot of value to the property within the market. From the residential issue to office buildings, the market has started demanding the use of these trends and certifications. An example of such a certification is the LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). This certification was created by the U.S. Green Building Council, in which buildings, through a sum of points within several categories (materials and resources, efficient use of water, indoor environmental quality, innovation in design, location and transport, etc.), obtain a LEED certification degree.

Another trend that can currently be observed is the creation of FIBRAS (Real Estate Investment Trusts) which are products that are listed on the Mexican Stock Exchange and are made up of large real estate portfolios covering different real estate transactions. These include industrial, commercial, hotel, storage, office and educational real estate. Some examples of these are FUNO, Fibra Dahnos, Fibra Inn, Fibra Shop, Fibra MQ, Fibra Educa, Fibra Storage, among others.

Business opportunities are being generated in residential demand in cities adjacent to CDMX. This is due to the restructuring of real estate spaces and ways of working. A clear example of this trend occurs in cities such as Valle de Bravo, Querétaro, San Miguel de Allende and Mérida.

Another of the most important challenges within the real estate market will be the progress with the COVID situation. As the number of vaccinated people increases and activities begin to return to "normal", some projects may be resumed and the construction industry will start to move again.

Finally, it should be noted that the issue of investors (local and foreign) is key to the economy of a country. Careful attention must be paid in order to generate trust and stability within the real estate environment.



Comercialización de propiedades

Marketing of Properties

Por Gustavo González

El proceso de comercialización de inmuebles debe incluir un servicio de marketing dirigido que despierte interés en el mercado meta

The real estate marketing process should include a targeted marketing service that sparks interest in the target market.

Dentro del medio inmobiliario existen distintas ramas de negocio, como la construcción, interiorismo, diseño arquitectónico, entre otras; sin embargo, uno de los pilares más importantes es la "Comercialización de Propiedades". Esta vertiente permite posicionar la propiedad con el cliente final, adaptándose al mercado objetivo al cual esta dirigida la promoción. Existen distintos giros inmobiliarios (residencial, oficinas, industrial, comercial, terrenos) los cuales cuentan con enfoques particulares de cada sector.

El proceso de comercialización de inmuebles debe incluir un servicio de marketing dirigido que despierte interés en el mercado meta. Se deberá analizar el inmueble, conociendo a detalle sus características físicas/técnicas y ventajas competitivas; sumado al conocimiento y análisis del mercado. Anteriormente, el medio de publicidad impreso era la herramienta principal de contenido, sin embargo, en la nueva era digital, el mailing, junto con las campañas dirigidas a bases de datos específicas, se han convertido en uno de los principales medios de penetración y generación de alcance. Nuevas herramientas o portales como especializados, facilitan la comercialización.

En cuanto a la publicidad impresa, los carteles en las propiedades siguen siendo uno de los medios más eficaces (no todos los inmuebles permiten esta herramienta por la imagen que representan). De la misma forma, la publicidad en puntos de venta dentro de centros comerciales, hoteles, desarrollos, sigue generando interés visual de primera instancia al cliente final.

Uno de los puntos claves al establecer la estrategia de comercialización es entender si el Broker representa al inmueble (Listing Broker) o al cliente final/usuario (Tenant Broker), y así establecer los pasos a seguir para obtener un mayor éxito durante el proceso. En cuanto al tema de la comisión que se deberá pagar por el servicio, dependerá de distintos factores como, el giro de negocio inmobiliario, venta/renta, la ubicación del inmueble, oferta/demanda, servicio de brokerage (empresa mundial o independiente) y distintos factores macroeconómicos.

A continuación, unos ejemplos acerca del pago de comisión:

Inmueble en Arrendamiento: de 0.5 a 2 meses de la renta del inmueble, o del 3% al 5% del valor contrato (ejemplo, 36 a 60 meses, para un contrato de oficina, industrial, comercial). Estos gastos deberá cubrirlos el arrendador.

Inmueble en Venta: del 3% al 8% del valor del precio final de venta (inmueble). Estos gastos deberá cubrirlos el vendedor.

Todas las operaciones pueden tener características específicas; en algunos casos el arrendatario podrá pagar una parte por el servicio de Brokerage (ejemplo, renegociación de contratos inmobiliarios), los porcentajes pueden variar por la ciudad/país, el plazo del contrato puede incrementar el porcentaje de comisión, así como tener un incentivo por el tiempo de respuesta a éxito en el proceso.

Within the real estate environment there are different branches of business, such as construction, interior design, architectural design, to name a few; however, one of the most important pillars of real estate is "Property Marketing". This practice allows the property to be marketed to the end customer, adapting to the target market tto which the advertising is directed. There are different types of real estate (residential, offices, industrial, commercial, land), each sector has a particular approach.

The real estate marketing process should include a targeted marketing service that sparks interest in the target market. The property should be analyzed, determining in detail its physical / technical characteristics and competitive advantages; creating a comprehensive analysis of the market. Previously, print advertising was the main tool used to deliver this content, however, in the new digital age, e-mailing, along with targeted ad campaigns, have become one of the main means of reaching a target audience. New tools created in this age of information facilitate commercialization.

As for print advertising, posters on properties are still one of the most effective means (not all properties allow this for aesthetic reasons). In the same way, advertising at points of sale within shopping centers, hotels, developments, continues to generate a first impression in the target customer.

One of the key points when establishing a marketing strategy is to understand if the broker represents the property (Listing Broker) or the end customer / user (Tenant Broker), and thus establish the steps to follow to obtain greater success during the process. Regarding the issue of the commission that must be paid for the service, it will depend on different factors such as the real estate business, sale / rent, the location of the property, supply / demand, brokerage service (global or independent company) and different macroeconomic factors.

The following are examples of a commission payment model:

Property for lease: from 0.5 to 2 months of the rent of the property, or from 3% to 5% of the contract value (example, 36 to 60 months, for an office, industrial, commercial contract). These expenses must be covered by the landlord.

Property for sale: from 3% to 8% of the value of the final sale price (property). These expenses must be covered by the seller.

All operations have specific characteristics. In some cases, the "tennant" may pay a percentage to the brokerage service (for example, renegotiation of real estate contracts). The percentages may vary by city / country. The term of the contract may increase the commission percentage, as well as have an incentive for diligence and timeliness in completing the process.

Dentro de la comercialización se debe conocer cada uno de los sectores inmobiliarios, ya que, dependiendo de cada giro, absorción, disponibilidad y tiempos del mercado, el proceso y actividades a realizar podrán ser diferentes. A continuación, se mencionan algunos datos de cada sector:

Industrial: El inventario en CDMX (clase A) es poco superior a 12 millones de m2. Considerando naves industriales clase B, se tendrá un inventario aproximado de 25 millones de m2. Durante 2021 se alcanzó una disponibilidad de naves industriales clase "A" del 5.8%, debido a los m2 en construcción y la desocupación de algunos espacios (tres puntos porcentuales mayor a 2020).

Oficinas: El inventario es poco superior a 11 millones de m2. Considerando únicamente oficinas "A+" y "A" es de 6.7 millones de m2, actualmente con una disponibilidad del 21%, llegando en algunas zonas a sobre oferta. Las contracciones de espacios por home office y la reconfiguración de áreas de trabajo han generado cambios en la comercialización.

Comercial: El inventario es aproximadamente de 24 millones de m2 (total áreas del país). Este sector fue el más afectado debido a la situación de la pandemia, ya que muchos de los locales tuvieron que cerrar por altas rentas y poca afluencia de personas.

Residencial: Se cuenta con inventario diverso, clasificando la vivienda en 5 categorías; social, económica, media, residencial y residencial plus.

Para concluir, el objetivo en la estrategia de comercialización estará orientado en el tiempo que la propiedad busque ser arrendada o vendida, ya que este punto afectará directamente la rentabilidad del negocio inmobiliario.

Each of the real estate sectors must be known in a commercial setting. Depending on each transfer, absorption, availability and market times, the process and activities to be carried out may be different. Here are some statistics from each sector:

Industrial: The available space in CDMX (class A) is just over 12 million m2. In terms of class B industrial buildings there is an approximate 25 million m2. During 2021, a 5.8% availability of class "A" industrial buildings was achieved, due to the m2 under construction at the time and the vacancy of some spaces (three percentage points higher than 2020).

Offices: The inventory is just over 11 million m2. Considering only "A +" and "A" offices, it is 6.7 million m2, currently with an availability of 21%, reaching oversupply in some areas. The contractions of spaces for home office and the reconfiguration of work areas have generated changes in marketing.

Commercial: There is 24 million m2 of available space (total areas of the country). This sector was the most affected by the pandemic since many of the stores had to close due to high rents and a decrease in the influx of business.

Residential: There is a diverse inventory, classifying the home into 5 categories: social, economic, average, residential and residential plus.

To conclude, the objective in the marketing strategy will be oriented on the time frame that the property seeks to be leased or sold in since this point will directly affect the profitability of the real estate business.

checateesto
.com

Nuevos espacios ¿moda o necesidad?

Por Alejandrina Solórzano

Tras estar más de un año inmersos en esta "nueva normalidad", es importante preguntarnos si los cambios que hemos sufrido como sociedad habrán llegado para quedarse o regresaremos a las aglomeraciones habituales.

Recordemos que las primeras leyes urbanísticas nacieron en el siglo XIX durante la revolución industrial para controlar las enfermedades infecciosas como la tuberculosis y se implantaron para aumentar el tamaño de las viviendas y que hubiese ventilación.

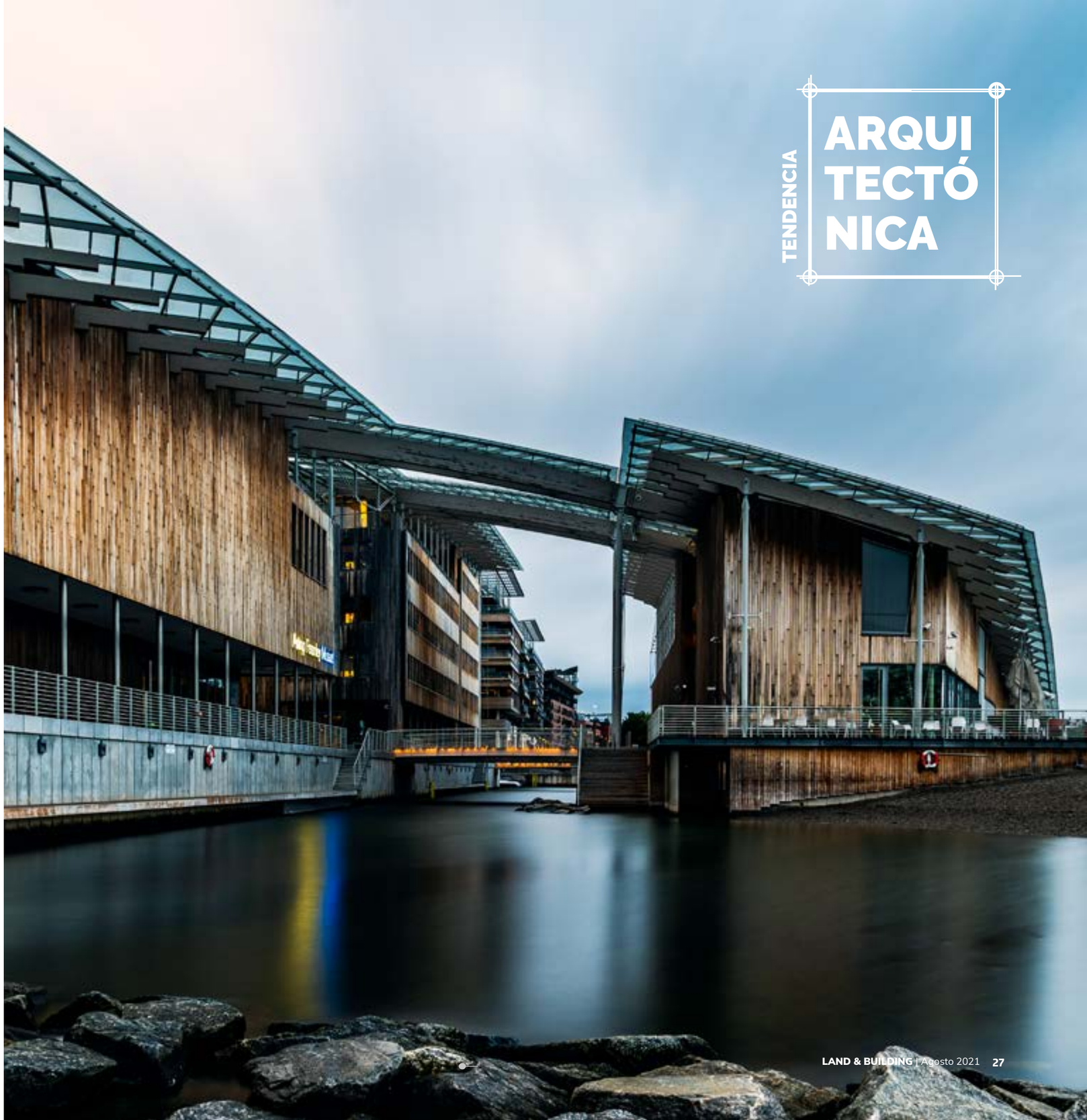
Al igual que en aquel tiempo, ahora podremos haber aprendido entre otras cosas, a buscar el bienestar tanto físico como mental y por tal motivo considero que no sería sano que regresáramos al pasado, que al final de cuentas es lo que nos trajo hasta aquí.

New Spaces, a Fad or a Necessity?

After more than a year immersed in the "new normal", it is important to ask ourselves if the changes we have undergone as a society are here to stay or if we will return to the usual crowds and busy spaces we once had.

The first urban planning laws were born in the 19th century during the industrial revolution to control the spread of infectious diseases such as tuberculosis and were implemented to increase the size of homes and provide ventilation.

We have learned since then, among other things, to seek both physical and mental well-being. For this reason I propose that it would not be healthy for us to return to the past, which in the end, is what brought us here.



En la búsqueda de este bienestar veremos que la arquitectura, el diseño de interiores y hasta el urbanismo se verán involucrados en cambios positivos que mejoren la sana convivencia. Dentro de los centros de trabajo, el diseño tanto de mobiliario como de espacios cambiará tomando en cuenta algunos de estos principios en su planificación:

Proximidad y Densidad, con el fin de llegar al balance perfecto entre distanciamiento social y convivencia laboral, analizando los espacios, su función, circulaciones y flujos.

Privacidad y Personalidad, la estética y la personalización siguen siendo fundamentales para que los espacios compartidos sean productivos y formen parte de la cultura de una organización.

Geometría y división, cambiar la disposición del mobiliario para maximizar la distancia y añadir biombos o paneles para crear límites entre espacios y vías de paso.

Automatización y control remoto, por sus ventajas al facilitarnos las cuestiones cotidianas y minimizar el contacto con las superficies.

Espacios abiertos, facilitando la colaboración y la interacción social, pueden verse como una buena alternativa a los espacios cerrados.

In the search for a sense of well-being, we will see that architecture, interior design and even urban planning will be involved in positive changes that improve healthy coexistence. Within the work centers, the design of both furniture and spaces will change taking into account some of these principles in their planning:

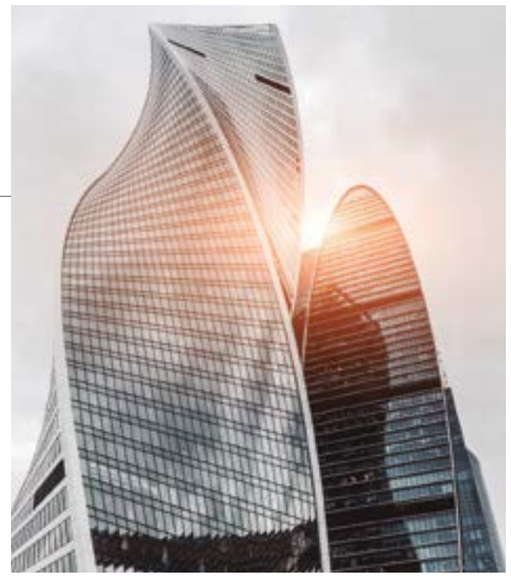
Proximity and Density, in order to reach the perfect balance between social distancing and work coexistence, analyzing spaces, their function, circulations and flows is necessary.

Privacy and Personality, aesthetics and personalization continue to be essential for shared spaces to be productive and form a part of the culture of an organization.

Geometry and Division, change the arrangement of the furniture to maximize the distance and add screens or panels to create boundaries between spaces and passageways.

Automation and Remote Control, due to its advantages in facilitating daily issues and minimizing contact with surfaces.

Open Spaces, facilitating collaboration and social interaction, can be seen as a good alternative to closed spaces.



Skyscraper
Moscu, Rusia

El uso de **Materiales antimicrobianos** permitirá que los microorganismos que lleguen a la superficie queden estancados sin poder propagarse y la desinfección rutinaria de superficies en conjunto con el lavado frecuenté de manos los mantendrán alejados del ser humano.

Estas estrategias se podrán utilizar de manera combinada junto con los principios de rendimiento para abordar los problemas de diseño particular en cada proyecto.

Dentro de las viviendas veremos la integración de espacios de trabajo remoto, que, si bien el trabajo desde casa no es apto para todos, habrá quienes continúen realizándolo. Ellos habrán de modificar sus viviendas para adecuarse a las necesidades laborales y también podrán contar con la flexibilidad de trabajar desde lugares lejanos o hasta tener la posibilidad de cambiar de residencia.

En el entorno urbano la situación se complica, ya que la densidad es la forma más sostenible de habitar, puesto que la concentración de servicios permite su acceso a mayor población y por otra parte tenemos como primicia que la cuidad sana requiere que el sector de transporte garantice

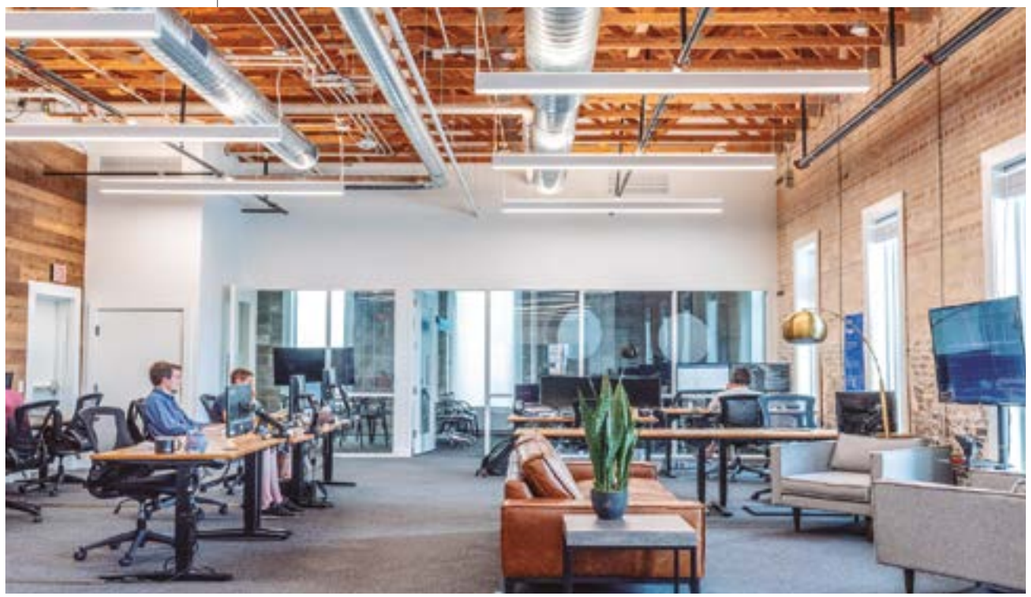
The use of **antimicrobial materials** will ensure that microorganisms that reach the surface remain stagnant without being able to spread. This in conjunction with routine disinfection of surfaces and frequent handwashing will keep microbes away from humans.

These strategies can be used in combination with performance principles to address particular design issues in each project.

Within homes we will see the integration of remote workspaces working from home is not suitable for everyone, there will be those who continue to do so. They will have to modify their homes to suit their work needs and will also have the flexibility to work from far away places or even have the possibility to be permanently housed far from an office.

In an urban environment the situation is more complicated. Dense housing is the most sustainable way of living since the concentration of services allows access to a larger population. We can also see that a healthy city requires that the transport sector guarantee in some

Proof Technologies Inc
Texas USA



de alguna forma la distancia segura entre los viajeros, situación que lamentablemente no es compatible con la forma en la que opera el transporte público en la actualidad, ¿cómo podemos combatir esto?

En ciudades europeas como Paris y Milán, están apostando por un mayor uso de la bicicleta y ciclo vías como medio de trasporte, el cual brinda distanciamiento a la vez que incentiva el ejercicio y la reestructuración de los centros urbanos para generar ciudades donde sea posible ir a pie o en bicicleta a los nodos de trabajo o de compras. En este contexto habría que preguntarse si México esta listo para plantearse una situación similar.

En conclusión, tanto las empresas como las ciudades que intenten volver a los hábitos de antes, podrían experimentar complicaciones, necesitan reinventarse porque la volatilidad es inevitable y el espacio público y de trabajo deberán estar listos para responder.

way the safe distance between travelers, a situation that unfortunately is not compatible with the way public transport operates today. How can we change this?

European cities, such as Paris and Milan, are betting on a greater use of bicycles and cycle paths as a means of transportation. This provides distance between people while also encouraging exercise and restructuring of urban centers. This encourages the construction of cities where it is possible to go on foot or by bicycle to the large nodes of work or shopping. In this context, it is necessary to wonder if Mexico is ready to tackle a similar situation.

In conclusion, both companies and cities that try to return to old habits could experience complications. They need to reinvent themselves because volatility is inevitable. Public and work spaces must be ready to respond.

En la búsqueda del bienestar veremos que la arquitectura, el diseño de interiores y hasta el urbanismo se verán involucrados en cambios positivos que mejoren la sana convivencia.

In the search for a sense of well-being, we will see that architecture, interior design and even urban planning will be involved in positive changes that improve healthy coexistence.

¿Qué elegir, condo o casa?

Por Francisco Márquez

México aún se cataloga como un país conservador en muchos ámbitos. La familia tradicional que representa el 25% de la población y es el principal motor social y económico. Países como Estados Unidos son mucho más diversos, liberales y multiculturales, la familia tradicional no pasa del 7% en representación del total de los tipos de familias que existen.

Lo anterior nos lleva a que la elección de una vivienda es una decisión altamente multifactorial; los expertos se han dado la tarea de catalogar y graficar las etapas de vida y que tipos de familia existen.

1. Familia Unipersonal (11%)
2. Papá, mamá y niños (25.8%)
3. Papá, mamá y jóvenes (14.6%)
4. Pareja, hijos y otros parientes (9.6%)
5. Familia reconstituida (11.1%)
6. Pareja joven sin hijos (4.7%)
7. Nido vacío (6.2%)
8. Pareja del mismo sexo (0.6%)
9. Papá solo con hijos (2.8%)
10. Mamá sola con hijos (16.8%)
11. Co-residentes (4.1%)

La relación entre la etapa de la vida y los tipos de familias que existen, son los principales indicadores de qué tipo de vivienda se podría necesitar. Por ejemplo, para una pareja (entre 25-30 años) que busca su primera vivienda y a futuro formalizar una familia tradicional, vemos los siguientes escenarios: Si se vive en ciudad (en las colonias o alcaldías centrales) la mejor opción es un departamento, para lo estándares de la CDMX algo entre 1.5 y 2.5 millones de pesos con un metraje entre 60 y 70 m2 con un estacionamiento. Si es en las periferias de la ciudad o en el área conurbada de la megalópolis (Puebla, Toluca, Cuernavaca), se puede aspirar por este mismo rango de precio al doble de m2 y adquirir una casa entre 100 y 120 m2 con jardín y 2 estacionamientos. Todos los estados varían en rangos de precios, pero esta es una media para la parte central del país.

La noción de que la vivienda es para siempre es algo muy tradicional y particular del mexicano y es una de las razones por las que México en términos de desarrollo inmobiliario no ha crecido como el país vecino o muchos países europeos. El modelo de viviendas por etapas de vida permite poder vender la primera y poder adquirir la otra que se adapte a las nuevas necesidades de la familia. Por ejemplo, cuando la vida familiar llega a su fin y los hijos salen del nido, las opciones son dos, se vende dicha vivienda y se adquiere una más pequeña o quizás es momento de adquirir una vacacional.

Regresando a la pregunta ¿qué elegir, condo o casa? Depende de muchos factores, principalmente de la etapa de vida. Hay momentos para vivir en la ciudad y tener menores traslados y hay momentos de vivir fuera de la ciudad y tener más espacio a cambio. En lo personal me gusta la vida urbana, pocos traslados, parques caminando, restaurantes, entretenimiento y mucho comercio, pero a cambio puedo decir que me hace falta algo de espacio, jardín privado y algo de silencio.

Condominium or House?

Mexico is still classified as a conservative country in many areas. The traditional family structure represents 25% of the population and is the main social and economic engine. Countries like the United States are much more diverse, liberal and multicultural. The traditional family only represents 7% of the population.

This leads to the conclusion that the choice of a home is a multi-factored decision; experts have been given the task of cataloging and charting the stages of life and what types of families exist.

1. Single Family (11%)
2. Dad, mom and children (25.8%)
3. Dad, mom and youth (14.6%)
4. Partner, children and other relatives (9.6%)
5. Reconstituted family (11.1%)
6. Young couple with no children (4.7%)
7. Empty nest (6.2%)
8. Same-sex couple (0.6%)
9. Single parent with children (2.8%)
10. Mom alone with children (16.8%)
11. Co-residents (4.1%)

The correlation between a stage of life and the types of families that exist within it are the main indicators of what type of housing might be needed. For example, for a couple between 25-30 years old who are looking for their first home and looking to start a traditional family, we see the following scenarios: If you live in a city (in the colonias or central municipalities) the best option is an apartment. By CDMX standards, something between 1.5 and 2.5 million pesos with a square footage between 650 and 750 with a parking space. If it is in the peripheries of the city or in the metropolitan area of a megalopolis (Puebla, Toluca, Cuernavaca), you can aspire for this same price range at double the square footage and acquire a house between 1000 and 1300 square feet with a garden and 2 parking spaces. All states vary in price ranges, but this is an average for the central part of the country.

The notion that housing is permanent is something very traditional and particular to Mexican culture. This is one of the reasons why Mexico, in terms of real estate development, has not grown like the neighboring countries or many European countries. The model of dwellings by stages of life allows one to be able to sell the first one and to be able to acquire another that adapts to the new needs of the family. For example, when family life comes to an end and the children leave the nest, there are two options: Said house can be sold and a smaller one can be acquired or perhaps it is time to acquire a vacation home.

Now back to the question: condo or house? It depends on many factors, mainly the stage of life. There are times to live in the city and have everything you need a block away and there are times to live outside the city in order to have more space. Personally, I like urban life, a short commute, walking parks, restaurants, entertainment and a lot of commerce, but I am definitely missing a nice large private garden and some occasional silence.

¿Construir o comprar una casa?

To Build or To Buy?

Por Ricardo Reyes

Obtenemos empleo estable, nuestro negocio va bien, nos casamos, la familia crece, y ¿qué sigue? Bueno una necesidad del ser humano es su espacio vital, nos llega ese magnífico y mágico momento de pensar en nuestra casa. ¡Qué maravilla! Nos llenamos de dudas, de preguntas, ¿cómo pagaremos?, ¿nos alcanza?, y después vienen muchas más. Permíteme ayudarte a aclarar algunas de ellas.

Lo primero que debemos pensar es en nuestro futuro a mediano y largo plazo. Una casa es un activo de largo plazo, por eso es muy importante hacerse algunas preguntas básicas cuando pensamos en adquirir nuestra casa, a continuación, veremos cuales son:

· ¿Cuánto tiempo pienso vivir en ella?
· ¿Hasta cuántas personas vivirán en ella pensando a largo plazo?
· ¿Mi trabajo es estable durante la vida de mi casa?
· ¿Cuáles son mis planes personales de permanencia?
· ¿Soy soltero o casado?
· ¿Es mi primera casa o estoy cambiando por algo más grande?

We get stable employment, our business is doing well, we get married, the family grows, and what's next? Well, a person needs a living space, that magnificent and magical moment of thinking about our home comes to us. Wonderful! We are filled with doubts, questions, how we will pay?, could we afford it? and they don't stop coming. Let me help you clarify some of them.

The first thing to think about is our future in the medium and long term. A house is a long-term asset, which is why it is very important to ask yourself some basic questions when thinking about acquiring a house:

· How long will I live there?
· How many people will be living there long term?
· Is my job stable enough to support a home?
· What are my personal permanent plans?
· Will I get married?
· Is this my first home or am I moving into a bigger space?

Respondiendo a estas preguntas, podremos tener una respuesta más clara de qué buscamos. Por ejemplo, si eres soltero, joven y en un trabajo estable te conviene un departamento, pues es de bajo mantenimiento y fácil de vender o rentar en caso de mudarte de ciudad. Si eres una familia con hijos en un trabajo estable, te conviene comprar una casa ya hecha a buen precio. Si buscas más espacio para tu familia, ver a tus hijos crecer y estás seguro de quedarte en la ciudad, construir una casa es lo ideal para ti.

Cuando buscamos comprar una casa o departamento que ya esté hecho, tenemos algunos beneficios. El producto está para entrega inmediata, seguramente en un coto o una calle nueva y pavimentada, tenemos una zona urbana seguramente de reciente creación o si es una casa usada podemos revisar el vecindario antes de adquirirla.

También tenemos desventajas, todas las casas o departamentos son iguales, en ocasiones los espacios son más chicos o más grandes de lo que buscamos. La gran mayoría de las veces, nosotros tenemos que adaptarnos a la forma y espacio de los productos inmobiliarios que se ofrecen. Otras veces las constructoras nos venden productos con vicios ocultos de calidad y las garantías son un calvario.

Por otro lado, tenemos la opción de construir nuestra casa. – que gran decisión eso es muy complejo – la verdad es que no. El construir nuestra casa nos permite múltiples opciones que no encontraremos en un producto en serie. Podemos decidir desde la ubicación del terreno, hasta el diseño de la propia casa, los acabados, tamaño de las habitaciones etc. Es una etapa muy emocionante, además que construir nuestra propia casa en promedio nos ahorra un 15% del valor del mercado de una casa de m2 similares.

By answering these questions, we can start to formulate an idea of what one is looking for in a home. For example, if you are single, young and in a stable job, an apartment is convenient for you, as it is low maintenance and easy to sell or rent if you move to another city. If you are a family with children in a stable job, you should buy a ready-made house at a good price. If you are looking for more space for your family, to see your children grow up and you are sure to stay in the city, building a house is ideal for you.

When we are looking to buy a property that is already finished, we have some benefits. The product is ready for immediate delivery, surely in a well-kept or a newly paved street, we have an urban area surely of recent creation or if it is an existing house we can examine the neighborhood before acquiring it.

We also have disadvantages. All houses or apartments are the same, sometimes the spaces are smaller or larger than what we are looking for. The vast majority of the time, we have to adapt to the shape and space of the real estate products on offer. Other times the construction companies sell us products with hidden defects and fixing these issues is an ordeal.

On the other hand, we have the option to build our house. While some may think this is a complex option, it really is not. Building our own house allows us multiple options that we will not find in a serialized product. We can decide everything, from the location of the land, to the design of the house itself, the finishes, size of the rooms, etc. In addition to building our own house, in average, saves us 15% of the market value of a house of similar design.

¿Cuándo debemos considerar construir nuestra casa? Bueno, cuando hemos decidido establecernos de forma permanente en nuestra comunidad y no tenemos urgencia de habitarla, pues un proyecto completo puede tardar hasta 2 años, dependiendo el tamaño. También cuando estamos seguros de lo que queremos y hemos estudiado e investigado bien el mercado.

Para ambos casos, ya sea que elijas una casa nueva o una construcción desde cero, existen múltiples productos financieros que te ayudan a concretar tu proyecto.

¿Entonces qué hay que hacer? Considera que construir tu casa sin duda te dará satisfacciones mayores. Podrás imprimir tu estilo y gusto, seguramente tomará su tiempo y deberás encontrar una empresa profesional que construya tu casa, así como un arquitecto de confianza. Investiga mucho, pregunta, verifica, visita sus obras, sus oficinas, recuerda lo barato sale muy caro cuando contratas amateurs, y por otro lado comprar una casa hecha es la manera más rápida de poder habitar un espacio vital.

Cualquiera que sea tu decisión hazla con información, no dudes en contratar profesionales para que te asesoren, y puedas elegir lo que mejor convenga a tu familia, si tienes dudas contáctanos y con mucho gusto en Land and Building podemos ayudarte.

When should we consider building our house? Well, when we have decided to permanently establish ourselves in our community and we have no urgency to inhabit it. A complete project can take up to 2 years, depending on the size. Also when we are sure of what we want and we have studied and researched the market well.

For both cases, whether you choose a new house or to build it scratch, there are multiple financial products that can help you complete your project.

Then what should you do? Consider that building your house will undoubtedly give you greater satisfaction. You will be able to make your style and taste come to life. It will surely take time and you will have to find a professional company to build your house, as well as a trusted architect. Do a lot of research, ask questions, visit their other projects, their offices. Remember that cheap is very expensive when you hire amateurs, and that buying an existing home made is the fastest way to inhabit a living space.

Whatever your decision, make sure that it is an informed one. Do not hesitate to hire professionals to advise you. You can choose what best suits your family. If you have questions, contact us at Land and Building we will gladly help you.

PROYECT
DESIGN & INTEGRAL CONSTRUCTION

YOUR LOCAL EXPERT

We are honest and professional, this takes us beyond providing construction or maintenance services, we have very hight values of commitmentand loyalty. We are the only company with KAIZEN values of continuos improvement, our TOTAL QUALITY systems encourages us to do everything better even when nobody sees us, and we work with JIT (just in time) to get things done at the right time. To achieve this it is not enough to write it, we are specialized Engineers, Architects, Graduates and Technicians with the highest capacity in the luxury market of Los Cabos, professionalism is not formed in the school, it is forged with passion and experience.

CONSTRUCTION

DESIGN & PROJECT

ARCHITECTURE

STEEL

STRUCTURAL DESIGN

"CASA ANANDA", *CABO DEL ESTE, B.C.S.*

COORDINACION@PROYECT.COM

624 122 1551

WWW.FACEBOOK.COM/CABOPROYECT/

Calidad vs Mercado

Por Mauricio Anaya

Entender la relación entre oferta y demanda de un producto o servicio es esencial para que un negocio sea redituable y el desarrollo inmobiliario no es la excepción.

La demanda de vivienda en México siempre ha existido y existirá ya que es una necesidad básica, pero ésta ha ido cambiando con el paso de los años por diversos factores. Uno de ellos es la situación económica del país, ya que de esta depende el poder adquisitivo de nuestra moneda. En otras palabras, el dinero ya no alcanza para lo mismo que antes. Otro factor es el geográfico porque cada vez hay menos tierra disponible, pero hay mayor demanda así que también surge una apreciación natural de la tierra y por ende se elevan los costos de las viviendas.

A pesar de la situación económica y de la apreciación de la tierra, en el mercado existe una minoría que puede adquirir una vivienda de mayor precio. Inclusive hay personas que tienen el poder adquisitivo para comprar más de una casa.

Los desarrolladores inmobiliarios se han dado a la tarea de buscar en el mercado el tipo de propiedad de la cuál existe una demanda y de la cual hay poca oferta con el fin de minimizar la tasa de absorción de su producto.

Existe entonces una dualidad en el mercado, por una parte, hay viviendas económicas que, en su mayoría, para lograr un coste tan bajo tienen que sacrificar calidad y son necesarias porque es lo que demanda el mercado o lo que el mercado puede costear. Por otra parte, hay un mercado que puede pagar más por una propiedad y por lo tanto exige más calidad en su construcción y acabados.

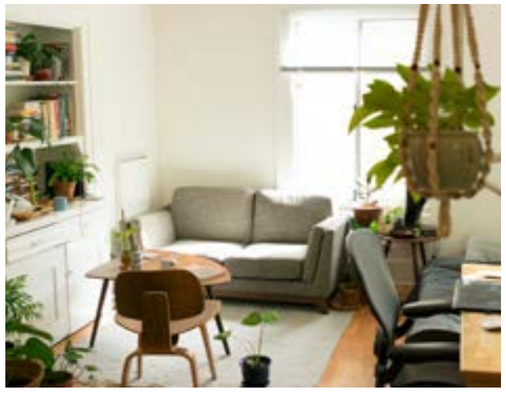
En ocasiones el producto que cuesta más y que regularmente es de mayor calidad, es subvaluado porque la gente lo compara con otras viviendas más económicas. Es decir, a veces el valor de la propiedad no se ve a simple vista y la calidad de construcción está detrás de la pintura y de los muros, es por ello por lo que es muy importante acercase a un profesional inmobiliario a la hora de querer adquirir una vivienda.

Quality vs The Market

Understanding the relationship between the supply and demand of a product or service is essential for a business to be profitable and real estate development is no exception.

The demand for housing in Mexico has always existed and will exist since it is a basic need, but has changed over the years due to various factors. One of them is the economic situation of the country due to a reliance on the Peso's purchasing power. In other words, money is no longer worth as much as it was worth previously. Another factor is geographic location. Because there is less and less land available, but an increasing demand, a natural appreciation of the land also arises and therefore the cost of housing rises along with it.

Despite the economic situation and the appreciation of the land, there exists a minority in the market that can buy a higher-priced home. There are even people who have the purchasing power to buy more than one house.



Real estate developers have been given the task of searching the market for the type of property for which there is a demand and for which there is little supply in order to minimize the absorption rate of the properties.

This points to a duality in the market. On the one hand, there are affordable homes that, for the most part, to achieve such a low cost, have to sacrifice quality. These are necessary because it is what the market demands. On the other hand, there is a market that has the ability to pay more for a property and therefore demands higher quality in its construction and finishes.

Sometimes the product that costs more and is regularly of higher quality is undervalued because people compare it to cheaper homes. The value of a property is not always apparent on a superficial level. The quality of the construction sits behind the walls, paint and features of the property. This is why it is very important to approach a real estate professional when it comes to acquiring a home.

Tendencias del interiorismo

Interior Design Trends

Por Sandra Wise

El año 2020 marcó un parteaguas en la vida del ser humano alrededor del mundo debido a la pandemia. La convivencia familiar y laboral tomó una importancia como nunca la habíamos vivido. La estructura y mecanismos de vida que nos hizo vivir la pandemia nos ha llevado a replantear cambios en los espacios habitables. Esta reconfiguración ha provocado que los espacios en casa adquieran más importancia de la que le asignábamos antes. De esta manera se tiene que conjugar vida familiar y social con el trabajo en un sólo escenario en donde reine el equilibrio, la armonía y el bienestar.

Si arquitectónicamente hablando las áreas sufrieron cambios con esta nueva forma de vida, los espacios interiores aun más. Las nuevas tendencias en interiorismo nos llevan a definir espacios más confortables, con áreas de convivencia más acogedoras, así como introducir necesariamente un estudio o espacio de oficina para poder desarrollar el llamado home office.

The year 2020 marked a watershed in human life around the world due to the pandemic. Family and work coexistence became hard to balance due to the need to work from home. The structure and mechanisms of life that the pandemic made us go through has led us to rethink how we design living spaces. This reconfiguration has caused the spaces at home to acquire more importance than we assigned them before. In this way, family and social life have to be combined with work in a single setting where balance, harmony and well-being reign.

If, architecturally speaking, these areas underwent changes with this new way of life, interior spaces did even more so. The new trends in interior design lead us to define more comfortable spaces, with more welcoming living areas, as well as introduce a necessity for study or office spaces to be able to work in the so-called home office.

El reto surge en cómo integrar esta área de oficina con independencia propia al entorno familiar cuando no nos sobra espacio. La industria del mueble esta respondiendo al desafío de crear el máximo confort en un espacio pequeño con soluciones de oficina, con diseños inteligentes y soluciones innovadoras que mejoren el espacio de almacenamiento. En los nuevos proyectos arquitectónicos se deberá introducir esta función cómo un SINE QUA NON riguroso.

La conexión del ser humano con la naturaleza es otra tendencia marcada en estos nuevos tiempos. El uso de materiales naturales, reciclables y orgánicos como el barro, la madera natural, las piedras como el mármol y granito, plantas y jardines, así como mucha luz natural, serán los elementos que jueguen el papel mas importante en la decoración y armonía interior.

Los colores, las formas y los elementos que reflejen tranquilidad y alegría, serán esenciales para esta etapa de reorganización de espacios, en las que el mundo necesita retomar la esperanza de vida. Las tonalidades beige, grises, negros, y mucho blanco, con algún toque llamativo de luz como el amarillo y diciendo un adiós a lo ostentoso y brillante, serán el marco que hará resaltar nuestro objetivo: ¡cuanto más natural, mejor!

Necesitamos crear interiores acogedores y armónicos y no para mostrarlos hacia afuera, sino para vivirlos hacia dentro. Para conseguirlo, además de hacer uso de los tonos mencionados anteriormente, también nos podremos dejar envolver con la artesanía hecha a mano, que cada vez se valora más, con sus perfectas imperfecciones, creando un valor único y exclusivo y llegando a transmitir sentimientos y emociones que le dan el carácter y distinción al interior de nuestras viviendas, renunciando así al consumo masivo en favor de productos sostenibles y artesanales.

Las tendencias nos hablan también del nuevo minimalismo cálido y sentimental, diferente al de los 90´s que fue frío y racional. Busca purificar y simplificar la vivienda reduciendo los elementos al mínimo, pocos muebles, con formas suaves, texturas potentes y una cuidada atención a los detalles.

Los invito a incluir muchos textiles, cortinas, alfombras o tapetes, que además de dar calidez al ambiente, surtirán un efecto favorecedor pues serán los encargados de absorber el ruido y con ello una sensación de mayor tranquilidad.

Por último y no menos importante, la nueva familiaridad con el mundo digital también tendrá un impacto en la aceptación de la idea del hogar inteligente. Cada vez es mas común que los muebles en los hogares estén mas conectados con tecnologías inteligentes y el diseño de interiores se está adaptando a esta conectividad creciente.

The challenge is how to integrate this office area and make it independent of the family environment when we do not have space. The furniture industry is responding to the challenge of creating maximum comfort in a small space with office solutions, with smart designs and innovative solutions that improve storage space. In new architectural projects, this function should be introduced as a strict sine qua non.

The emphasis of the connection between humanity and nature is another trend marked in these new times. The use of natural, recyclable and organic materials such as clay, natural wood, stones, such as marble and granite, plants and gardens, as well as lots of natural light, are the elements that play the most important role in interior decoration and harmony.

Colors, shapes and elements that reflect tranquility and joy will be essential for this stage of reorganization of spaces, in which the world needs to retake hope in life. Beige, gray, black, and a lot of white tones, with a striking touch of light such as yellow, saying goodbye to the ostentatious and bright, will be the framework that will highlight our objective: the more natural, the better!

We need to create cozy and harmonious interiors, not to show off to the outside, but to live within them on the inside. To achieve this, in addition to making use of the aforementioned tones, we can also let ourselves be enveloped with handmade craftsmanship, which is increasingly valued. With its perfect imperfections, it creates a unique and exclusive value, transmitting feelings and emotions that give character and distinction to the interior of our homes, thus renouncing mass consumption in favor of sustainable and artisan products.

The trends also show an interest in a new warm and sentimental minimalism, different from the 90's, which was cold and rational. It seeks to purify and simplify the home by reducing the elements to a minimum: little furniture, with soft shapes, powerful textures and careful attention to detail.

I invite you to include many textiles, curtains, carpets or rugs, which in addition to giving warmth to the environment, will have a flattering effect as they will be responsible for absorbing noise and bring with it a feeling of greater tranquility.

Last but not least, the new familiarity with the digital world will also have an impact on the acceptance of the idea of a smart home. It is becoming more and more common for furniture in homes to be more connected with smart technologies and interior design is adapting to this growing connectivity.

land & Building
MAGAZINE

Anúnciate con nosotros.

Advertise with us.

Tel. (624) 123 1309 | Whatsapp (624) 157 0697 | ventas@landandbuilding.com

Over **20 years** providing **quality** in art presentation.

Art Framing
CONSULTANTS

www.ArtFraming.com.mx

La profesionalización es la clave

Professionalism is the Key

Por Jorge Maldonado

Las Certificaciones, acreditaciones y títulos profesionales, son como los seguros, más vale tenerlos y no necesitarlos, que necesitarlos y no tenerlos.

De acuerdo al censo poblacional del año 2020 que emite el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, (INEGI) en México, casi el 90% del sector comercial, pertenecen a la categoría de PyME, y como lo han demostrado las cámaras y colegios de la industria de la construcción, en estas empresas existe una falta de cultura hacia la capacitación y profesionalización, debido al estatus familiar con que trabajan estos nichos de mercado, ya que por ser "de la familia", se procura no gastar en estos conceptos para supuestamente ahorrar recursos económicos que a largo plazo, representan perdidas en los ingresos anuales de estas empresas.

En la mayoría de los casos, esta falta de sensibilización hacia la profesionalización, certificación y/o acreditación, obedece a la escasa conciencia de los directores de las empresas sobre la necesidad de invertir en estos conceptos de crecimiento, ya que ignoran lo que representa la competencia, la calidad y el ahorro de recursos a largo plazo. La competencia es un factor externo que siempre estará presente y mientras menos capacitación haya, la puerta para que ésta entre en el mercado de la organización, día a día se abrirá con más frecuencia, hasta que las actividades empresariales, sean relegadas dentro del target de esta organización; la calidad, siempre se verá mermada con la falta de capacitación del personal en temas de gestión de calidad de los procesos y productos. Por

Certifications, accreditations and professional titles are like insurance, it is better to have them and not need them, than to need them and not have them.

According to the 2020 population census issued by the National Institute of Geography and Information Statistics (INEGI) in Mexico, almost 90% of the commercial sector belongs in the SME category. As the organizations and colleges in the construction industry have demonstrated there is a lack of culture towards training and professionalization due to the family status with which these market niches work. Since these companies are run like "families", they try not to spend on these concepts, such as training and standards, to supposedly save economic resources that, in the long term, represent losses in the annual income of these companies.

In most cases, this lack of awareness towards professionalization, certification and accreditation is due to the low awareness of company directors about the need to invest in these growth concepts. They are ignorant of what these concepts represent in terms of long term competition, quality, and efficiency. Competition is an external factor that will always be present in a market. A lack of training opens the door for the said organization to not succeed in the market. Day by day this door will open wider until the effects are extremely apparent; quality will always be diminished by the lack of training of personnel in quality management of processes and products.

último, la falta de inversión económica en la preparación de los recursos humanos, siempre será un concepto que limitará la productividad y el desarrollo de las empresas miopes que no alcanzan a ver, las oportunidades de crecimiento en el sector correspondiente. Si bien es cierto que, en muchas ocasiones, los factores externos de una empresa como la economía volátil, y la inestabilidad del valor de la moneda no se pueden controlar directamente, la profesionalización, acreditación y/o certificación, si son aspectos controlables, realizando un programa de capacitación de los recursos humanos a corto, mediano y largo plazo en todos los niveles de una empresa.

Pero, ¿qué tipo de capacitación es la que se debe contemplar en el programa de crecimiento de los recursos humanos?, definitivamente la que otorgue a los procesos y productos, una propuesta de valor que haga sentir al cliente, que está adquiriendo un producto o servicio con un valor agregado en comparación con el de la competencia, un producto o servicio con un respaldo profesional, con una calidad insuperable para llegar los estándares de exigencia más altos que espera el comprador, dando valor agregado al servicio de ventas y postventas de estos productos tangibles o intangibles.

Para poder avanzar, desarrollar e innovar, es necesaria la profesionalización constante de los recursos humanos, como por ejemplo, la adquisición por medio de programas gubernamentales, de títulos profesionales para aquellas personas que por alguna razón no concluyeron su proceso académico; la acreditación de conocimientos en competencias laborales para los niveles estratégicos, tácticos y operativos, así como la adquisición de certificaciones para todos los puestos que aporten al cumplimiento de los objetivos de las pequeñas y medianas empresas principalmente.

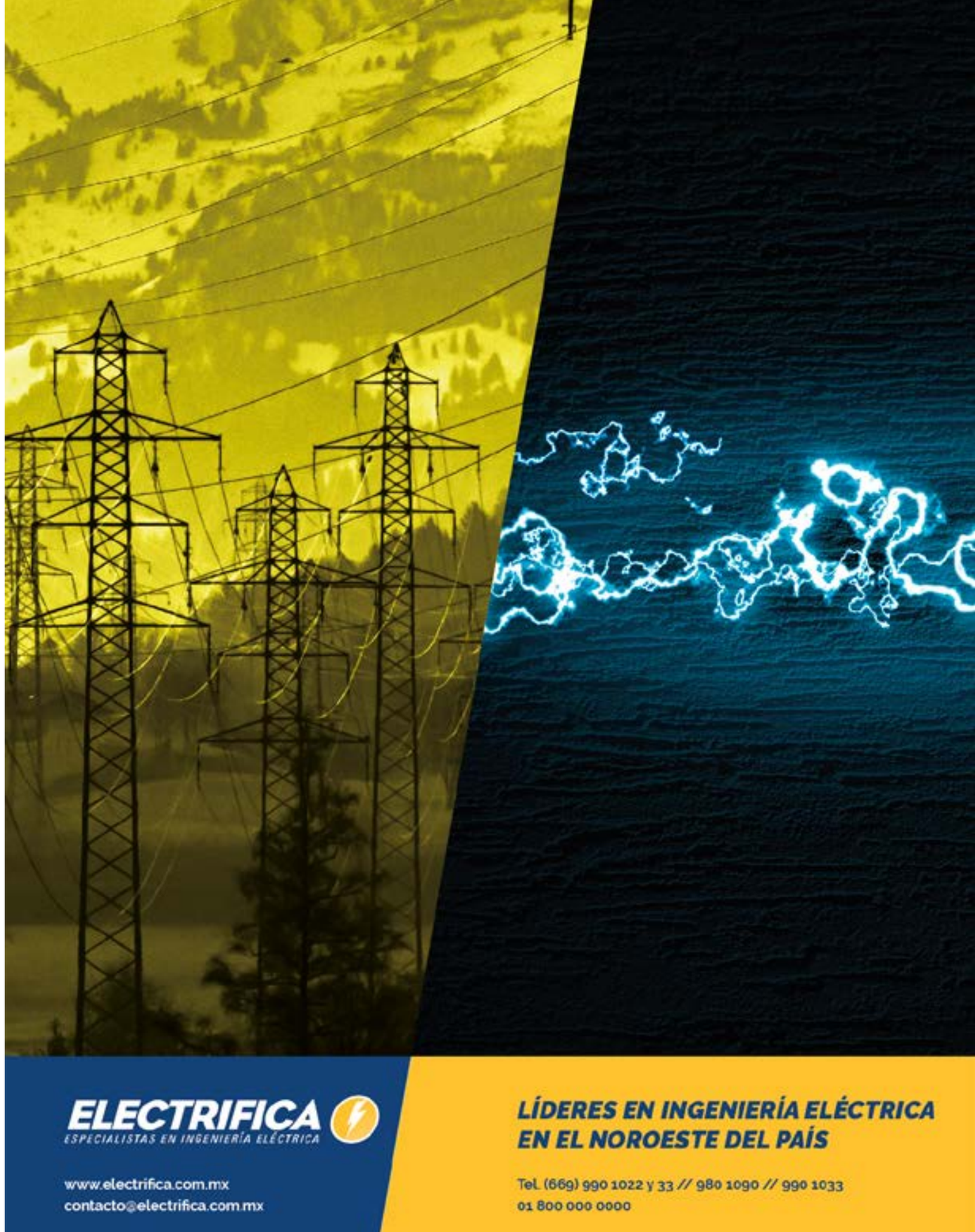
Por todo lo anterior concluimos que, la clave para crecer en la industria inmobiliaria, es recurrir a empresas y organismos profesionales, que otorguen cursos de preparación para lograr en el capital humano, la profesionalización especializada y la adquisición de competencias y certificaciones nacionales e internacionales, que estén alineados a las necesidades de crecimiento de los sectores turístico e inmobiliario de México.

Finally, the lack of economic investment in the preparation of human resources will always be a concept that will limit the productivity and development of myopic companies that cannot see growth opportunities in the corresponding sector. Although it is true that, on many occasions, factors external to the company such as the volatility of the economy and the instability of the value of currency cannot be controlled directly, professionalization, accreditation and certifications can help mitigate these effects. Establishing a training program for human resources will help companies in any short, medium or long term goals they might have.

But what type of training should be contemplated in terms of a human resources growth program? It should definitely be one that gives processes and products an inherent value that makes the customer feel that they are acquiring a product or service with an added value compared to that of the competition. A product or service with professional support, with an unsurpassed quality to reach the highest standards of demand expected by the buyer, giving added value to the sales and after-sales service of these tangible or intangible products

In order to advance, develop and innovate, the constant professionalization of human resources is necessary. For example, the acquisition through government programs of professional titles for those people who for some reason did not complete their academic process; the accreditation of knowledge in laboral competency for the strategic, tactical and operational levels, as well as the acquisition of certifications for all the positions that mainly contribute to the fulfillment of the objectives of small and medium-sized companies.

For all the above, we conclude that the key to growing in the real estate industry is to resort to companies and professional organizations that provide preparation courses to achieve specialized professionalization in human capital and the acquisition of national and international competencies and certifications, that are aligned to the growth needs of the tourism and real estate sectors in Mexico.



Normativas del Broker

Por Mauricio Anaya

La profesionalización del sector inmobiliario en México ha avanzado considerablemente en los últimos años, pero todavía hay mucho por hacer en cuestión de la práctica y la regularización de los agentes inmobiliarios. Actualmente hay referencia de al menos 18 legislaturas estatales en las que se han aprobado sus respectivas leyes, sin embargo, en algunas identidades como Nuevo León y La Ciudad de México, sus reglamentos aún no han sido expedidos, por lo tanto, siguen sin tener vigencia.

En otros países, los profesionales inmobiliarios tienen que aprobar una serie de procesos antes de ejercer su profesión. Por ejemplo, en Estado Unidos, la legislación obliga a los aspirantes a aprobar exámenes y cursos especializados para obtener una licencia y este proceso puede ser más o menos estricto dependiendo del Estado. Ejercer una profesión como asesor inmobiliario sin una licencia en Estados Unidos es un delito y el proceso para obtener una licencia es mucho más estricto en comparación con México, sin mencionar que en nuestro país puedes ejercer la profesión sin necesidad de una licencia en una gran cantidad de Estados.

Algunos destinos turísticos en México como es el caso de Los Cabos, Cancún y Punta Mita, por mencionar algunos, tienen una gran cantidad de asesores inmobiliarios extranjeros, lo cual ha influenciado de manera positiva a nuestro mercado, al copiar buenas prácticas existentes en otros países, como lo es el uso de un código de ética, el uso de contratos de exclusividad, la implementación de un Multiple Listing Service (MLS) y la utilización de cuentas Escrow, que es un tercero que resguarda los depósitos del comprador y dan certeza de que la compraventa se realice satisfactoriamente para ambas partes.

Actualmente en México, no existe una normativa nacional o una ley federal que homologue requisitos, capacitación, certificación de los profesionales inmobiliarios y expida un licencia con validez en todo el país, sin embargo, hace poco más de dos años, la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), presentó ante la Cámara de Diputados un iniciativa de Ley para el registro y acreditación de los Agentes Inmobiliarios de la República Mexicana, la cual sigue en revisión.

Broker Regulations

The professionalization of the real estate sector in Mexico has advanced considerably in recent years, but there is still much to do in terms of the practice and regularization of real estate agents. There are currently at least 18 state legislatures in which their respective laws have been approved, however, in some states such as Nuevo León and Mexico City, regulations have not yet been issued, therefore, they are still not enforced.

In other countries, real estate professionals have to pass a series of tests before working in real estate. For example, in the United States, the law requires applicants to pass specialized exams and courses to obtain a license. This process can be stricter depending on the state. Being a real estate consultant without a license in the United States is a crime and the process to obtain a license is much stricter compared to Mexico, not to mention that in our country you have no need for a license in a large number of states.

Some tourist destinations in Mexico such as Los Cabos, Cancun and Punta Mita, to name a few, have a large number of foreign real estate advisors that have positively influenced the market, by setting an example of best practices. These include habits such as the use of a code of ethics, the use of exclusivity contracts, the implementation of a Multiple Listing Service (MLS) and the use of Escrow accounts, in which a third party protects the buyer's deposits and gives certainty that a sale is carried out satisfactorily for both parties.

Currently in Mexico, there is no national regulation or federal law that approves requirements, training, certification of real estate professionals and issues a license valid throughout the country. However, just over two years ago, the Mexican Association of Professionals Real Estate Agents (AMPI), presented to the Chamber of Deputies a bill for the registration and accreditation of Real Estate Agents of the Mexican Republic, which is still under review.

Energía Solar, más que una necesidad, una solución

Solar energy, More than a Necessity, a Solution

Por Francisco Vargas

La electricidad es la fuente de demanda de energía final de más rápido crecimiento y en los próximos 25 años su crecimiento superará el consumo de energía en su conjunto.

Cada día somos más los que logramos acostumbrarnos a no pensar en un costo de electricidad, es decir, que no nos llegue un recibo de CFE que debamos pagar o ni siquiera que nos llegue en ceros o de $45 pesos como a muchos de nuestros amigos que han instalado su sistema solar interconectado al sistema eléctrico nacional SEN. El ser totalmente autosuficiente, significa no contribuir al uso de combustibles fósiles en lo absoluto, y por ende, eliminar las emisiones de gases efecto invernadero que causan el calentamiento global. Funciona con tal grado de perfección, que justamente llegamos a olvidarnos por completo. Si de algún modo puedo transmitirlo en palabras, es vivir cómodamente en total sincronía con el medio ambiente y gratis.

La manera de lograrlo es mediante este gigante reactor de fusión en el cielo que tenemos a la mano, el cual produce gratuitamente absolutamente toda la energía que necesitamos todos diariamente. Acorde a la IEA (International Energy Agency), el consumo promedio de energía por persona es de 9kWh diarios, lo cual representaría un espacio de 8m2 por persona para producir el

Electricity is the fastest growing source of available energy demand and in the next 25 years its growth will exceed energy consumption as a whole.

Everyday more and more of us have gotten used to not thinking about the cost of electricity in day to day life, that is, that we do not receive an electricity bill that is either free or comes with a minimal charge of 45 pesos like many of our friends who have installed a solar system interconnected to the national electricity system (SEN, by its Spanish acronym). Being completely self-sufficient means not contributing to the use of fossil fuels at all, and therefore, eliminating greenhouse gas emissions that cause global warming. It works with such a degree of perfection that we completely forget about it. If I can somehow put it into words, it feels like living comfortably in total harmony with the environment at no cost to oneself.

The way to achieve this is through this giant fusion reactor in the sky that we have at hand, which produces absolutely all the energy that we all need daily for free. According to the IEA (International Energy Agency), the average energy consumption per person is 9kWh per day, which would represent a space of 8m2 per

100% de la energía que consumimos. Los techos de nuestras casas y oficinas son el lugar perfecto para captar la energía del sol mediante los paneles solares que producen la energía que usamos en un periodo de 24 horas. Parte de la energía que se produce en el día se usará para alimentar nuestros sistemas de climatización, suministro de agua, tareas de limpieza, filtración de albercas, etc.

Para lograr el menor costo de inversión, además de incorporar técnicas de ahorro de energía, hay que cambiar los usos de la mayoría de nuestros equipos eléctricos para que operen de 7am a 7pm lo cual representara el 60% al 70% de la energía que consumimos y que será producida por los paneles solares. El remanente 40% lo producirán los paneles solares y se almacenará en un banco de baterías de LFP (Lithium Ferrous Phosphate) para alimentar la iluminación básica durante la noche y la climatización básica en modo nocturno únicamente para las habitaciones.

Los paneles solares en su mayoría tienen una garantía de producto por 10 años y garantía de operación de 25 años al 83% de su capacidad, aunque existen paneles solares premium con mayor calidad que ofrecen 25 años tanto garantía del producto como garantía de operación y que producen mas energía en menos área.

Apuntando a la sustentabilidad, las baterías son el eslabón mas importante, debemos elegir baterías que:

1. Tengan la mayor capacidad de potencia continua posible.
2. Cuenten con la mayor capacidad de recarga posible.
3. Tengan el mayor numero de ciclos de vida posibles.

Esto último para no tener que cambiar baterías cada 7 años (3000 ciclos), lo cual es la vida promedio de las baterías de litio mas convencionales en el mercado, si no que tengan una durabilidad de más de 21 años (8,000 ciclos). Este mismo concepto es aplicable a todas las escalas de suministro eléctrico, casas, oficinas, edificios de departamentos, hoteles y ciudades, lo cual resuelve la llamada intermitencia de las fuentes de energía renovable y posiciona el uso de combustibles fósiles no como la fuente de energía principal, si no la fuente de respaldo en caso de tener días sin sol o sin viento.

Por definición debemos implementar y cambiar al uso de energía renovable, lo vamos a tener que hacer temprano para empezar a revertir el cambio climatológico y prever o el deterioro del planeta a causa del calentamiento global, o tarde y apostar al colapso mundial tras el agotamiento del petróleo y derivados.

person to produce 100% of the energy we consume. The roofs of our houses and offices are the perfect place to capture the sun's energy through solar panels that produce the energy we use in a 24-hour period. Part of the energy produced during the day will be used to power our air conditioning systems, water supply, cleaning tasks, pool filtration, etc.

In order to minimize the cost of investing, in addition to incorporating energy saving techniques, we must change the uses of most of our electrical equipment. They operate from 7am to 7pm, which represents 60% to 70% of the energy we consume. The remaining 40% will be produced by solar panels and stored in a battery bank of LFP (Lithium Ferrous Phosphate) to power the basic lighting at night and the basic air conditioning in night mode only for the rooms in which people will sleep.

Most solar panels have a 10-year product warranty and a 25-year operation guarantee at 83% of their capacity, although there are premium solar panels with higher quality that offer a 25-year product warranty and operation guarantee that produce more energy using less space.

When thinking about sustainability, batteries are the most important component, we must choose batteries that:

1. Have the highest possible continuous power capacity.
2. Have the highest recharge capacity possible.
3. Have as many charge cycles as possible.

The last one on the list is there to avoid having to change batteries every 7 years (3000 cycles), which is the average life of the most conventional lithium batteries on the market. The other option is batteries that are rated for 21 years (8,000 cycles). This same concept is applicable to all scales of electricity supply, houses, offices, apartment buildings, hotels and cities, which solves the so-called intermittence of renewable energy sources and positions the use of fossil fuels as an alternative form of energy, instead of the other way around. Fossil fuels should be a backup source of power for the days where there is a lack of solar or wind energy available.

By necessity, not choice, we must implement and switch to the use of renewable energy. We will have to be quick about it to begin to reverse climate change and stop the deterioration of the earth due to global warming. The only other option would be to watch as the earth dies due to humanity betting on the finite resource that is fossil fuels.

Responsabilidad social en el

Desarrollo Inmobiliario

Por Arturo Aispuro

Es imposible negar las evidencias del deterioro en la calidad de vida en nuestras ciudades. Sin importar en cuál vivas o visites, descubrirás que la ciudad es en realidad, muchas ciudades en un solo territorio, y si te sales de las exclusivas zonas turísticas y las colonias de alto nivel socioeconómico en donde encuentras los elegantes hoteles y edificios corporativos, los grandes centros comerciales y las lujosas residencias, la imagen de la ciudad dinámica y reluciente empieza a diluirse paulatinamente, hasta transformarse en una periferia desgastada en donde los parques lucen abandonados, las calles llenas de baches y pareciera que las viviendas nunca terminan de construirse.

¿A quién le toca garantizar la calidad de vida en la ciudad?
La conducción del desarrollo urbano y económico, e incluso la operación y el mantenimiento de la ciudad dependen, es cierto, de la autoridad. Para eso son los impuestos que pagamos, pero más allá de la necesaria discusión sobre la administración eficiente o no de esos recursos, es también innegable que el dinero recaudado no alcanza -y ya nunca alcanzará- para satisfacer las necesidades y demandas de la población en infraestructura básica, equipamiento social, transporte y servicios públicos de calidad y vivienda digna.

¿Y si el tema le toca al gobierno, porqué entonces el desarrollo inmobiliario debería ser *Socialmente Responsable?*
Ante el creciente proceso global de deterioro urbano y ambiental, grandes líderes mundiales han llamado históricamente la atención sobre la necesidad de adoptar un nuevo modelo de desarrollo que garantice calidad de vida para toda la población, y lograr ese objetivo involucra sin duda alguna, a todos los sectores. Pero en nuestra arraigada cultura empresarial nos cuesta trabajo entender la enorme importancia de invertir en mejorar el entorno físico de nuestros proyectos y apoyar la formación y el crecimiento humano de los trabajadores, como una fórmula segura para avanzar hacia ese objetivo de mayor bienestar general.

Para que el desarrollo inmobiliario contribuya con su parte, no es suficiente ya el respeto a las normas para su edificación y la incorporación de criterios y mecanismos de sustentabilidad, es indispensable ahora que se involucre y contribuya al desarrollo y mejora de aspectos de la vida cotidiana de la población, particularmente, de aquella cercana a su proyecto. Y no se trata de gastar más y reducir las utilidades, ¡todo lo contrario! Se trata de invertir en mejorar el impacto y rendimiento de las inversiones, con proyectos que cuiden del ambiente y contribuyan al rescate de los espacios públicos y mejoren la ciudad, pero sobre todo, apoyando los objetivos personales, familiares y comunitarios de quienes son nuestros alidados en la ejecucion de los proyectos.

En Manos al Futuro de los Oficios, la experiencia de varios años impulsando la capacitaciòn y certificaciòn laboral, así como la identificación y desarrollo de proyectos físicos y económicos en la comunidad, nos ha demostrado que la mano de obra certificada reduce significativamente los altos costos asociados a los errores en la construcción, operación y mantenimiento de los desarrollos, y todas las investigaciones formales sobre el comportamiento humano demuestran también, que quienes desempeñan sus actividades laborales en ambientes colaborativos positivos y viven en zonas con espacios públicos y servicios públicos de calidad, gozan de mejor salud física y mental, incrementan su productividad y se relacionan de mejor manera en sus entornos laborales, familiares y sociales.

Éstas son sin duda alguna, razones suficientes para abrazar la Responsabilidad Social en el ámbito inmobiliario y contribuir con ello a construir tambien mejores ciudades y formar mejores ciudadanos.

Social Responsibility in Real Estate Development

It is impossible to deny the evidence of the deterioration in the quality of life in our cities. No matter the city you live in or visit, you will discover that the city is actually many cities occupying a single space. If you leave the exclusive tourist areas and high socioeconomic neighborhoods, where you find the elegant hotels and corporate buildings, the large shopping malls and luxurious residences, the image and dynamic of the shining city begins to gradually fade, until it becomes a worn periphery where the parks look abandoned, the streets are full of potholes and it seems that the houses are perpetually under construction.

Whose responsibility is it to guarantee decent quality of life in a city?
The conduct of urban and economic development, and even the operation and maintenance of the city, depends, it is true, on the authority. That's what the taxes we pay are for. Beyond the necessary discussion about the efficient administration or not of those resources, it is also undeniable that the money collected is not enough - and will never be enough - to satisfy the needs and demands of the population in basic infrastructure, social facilities, transportation and quality public services and decent housing.

If the issue lies within governance, then why should real estate developers be socially responsible?
Faced with the growing global process of urban and environmental deterioration, great world leaders have historically called attention to the need to adopt a new development model that guarantees quality of life for the entire population. Achieving that goal undoubtedly involves everyone in every aspect of the real estate development process. But in our deep-rooted corporate culture, it is difficult for us to understand the enormous importance of investing in improving the physical environment of our projects and supporting the training and human growth of workers, as a sure formula to advance towards that goal of greater general well-being.

For real estate development to do its part, it is no longer enough to respect the rules for construction and the incorporation of criteria and mechanisms of sustainability. It is now essential that it becomes involved in the community and contributes to the development and improvement of aspects of daily life of the population, particularly those close to your project. A common misconception is that this will lead to spending more and reducing profits, quite the opposite! This is about investing in improving the impact and performance of investments. These projects will take care of the environment and contribute to the rescue of public spaces and improve the city, but above all, support the personal, family and community objectives of those who are our allies in the execution of the projects.

In "Manos al Futuro de los Oficios", the experience of several years promoting training and labor certification, as well as the identification and development of physical and economic projects in the community, has shown us that certified labor significantly reduces the high associated costs errors in construction, operation and maintenance of developments. All formal research on human behavior also shows that those who carry out their work activities in positive collaborative work environments and live in areas with public spaces and quality public services, enjoy better physical and mental health, increase their productivity and interact in a better way in their work, family and social environments.

These are undoubtedly enough reasons to embrace a sense of social responsibility in the real estate field and thereby contribute to also build better cities and produce better citizens.

Responsabilidad urbana de los Desarrollos

The Responsibilities of Urban Development

Por Jacinto Avalos

El concepto de desarrollo es complejo y la forma para conseguir que se dé satisfactora y , democráticamente, lo es aún más. Se aplica a muchos órdenes de la vida, mas hoy lo circunscribiremos a la materia de desarrollo urbano.

El desarrollo urbano debería de significar que una población ocupe un territorio donde se cumplan sus necesidades básicas de salud, cultura, vivienda, alimentación, trabajo y educación entre otras. Es la acción de construir y operar un territorio en forma equitativa, racional y sustentable donde se respete la dignidad del ser humano y la ecología y se brinden seguridad y bienestar social en un ambiente de armonía y satisfacción.

No hay la menor duda de que salvo para los irresponsables y cínicos, cualquier ciudadano tiene grandes responsabilidades hacia su ciudad y está obligado con sus conciudadanos. Los desarrolladores no deberían de ser la excepción y sin embargo lo son ya que por lo general y por antonomasia la evaden en mayor o menor grado. La verdadera excepción son los que sobresalen por su ética, visión, generosidad, habilidades.

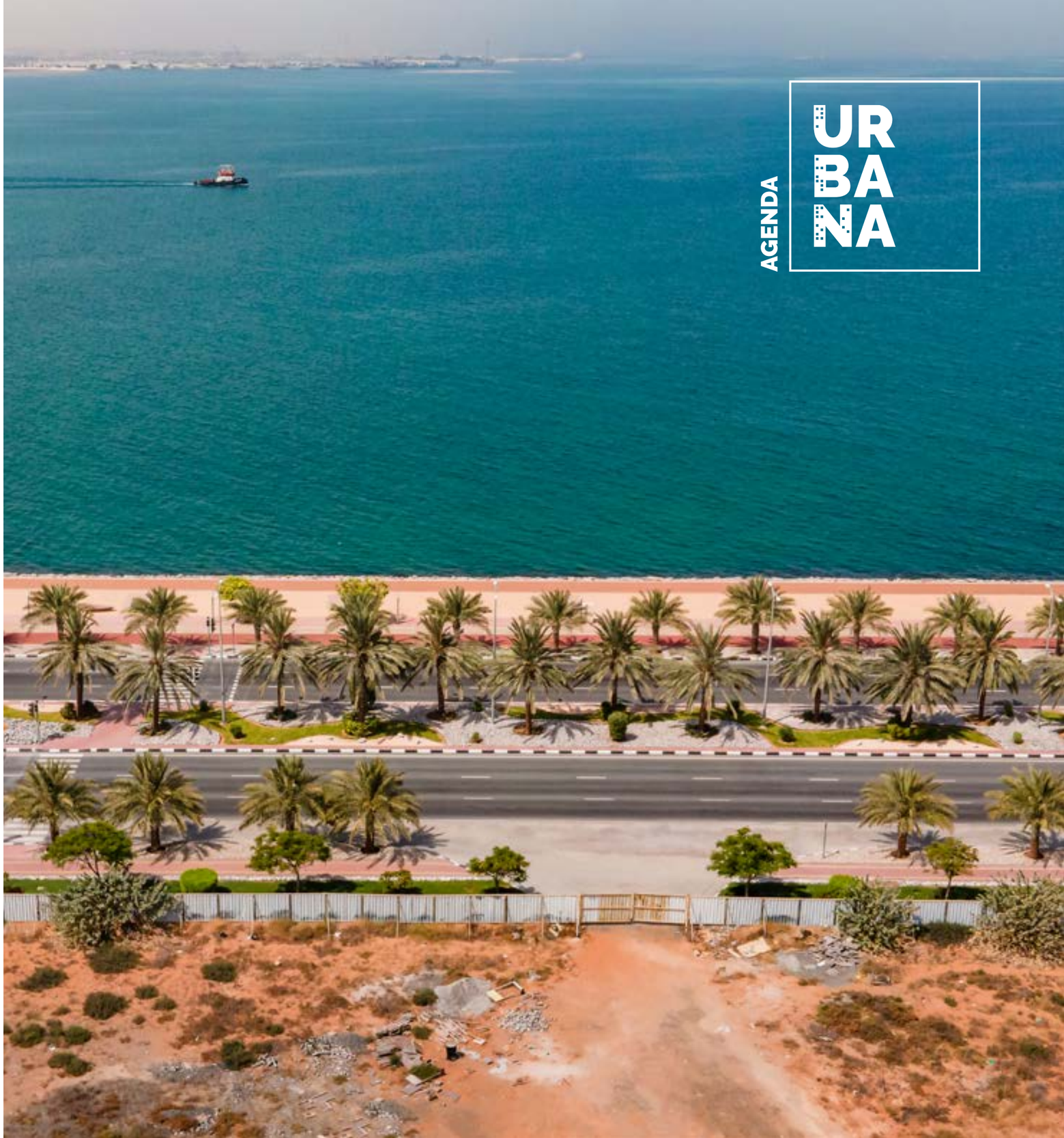
La calidad de vida de los habitantes de una ciudad y definitivamente de los "clientes" del desarrollador está determinada por la incorporación o presencia de valores o ausencia de estos en sus desarrollos y la forma en que los producen y distribuyen.

The concept of development is complex and to achieve satisfaction from it in a democratic way is even more so. It applies to many aspects of life, but today we will confine it to the matter of urban development.

Urban development should mean that a population occupies a territory where their basic needs of health, culture, housing, food, work and education, among others, are met. It is the action of building and operating a territory in an equitable, rational and sustainable way. In this, the dignity of the human being and the ecology of the land are respected and security and social well-being are provided in an environment of harmony and satisfaction.

There is no doubt that, except for the irresponsible and cynical, every citizen has great responsibilities towards his city and has obligations to his fellow citizens. Developers should not be the exception. Yet they are, since they generally tend to evade their responsibilities to some degree. The real exceptions are those who stand out for their ethics, vision, generosity, skills.

The quality of life of the inhabitants of a city and definitely of the developer's "clients" is determined by the incorporation of these values into the development process. The presence or absence of these in their developments and the way they are produced and distributed has a big impact on the inhabitants.



Desde el punto de vista físico, ayuda a entenderlo claramente si lo reducimos a tres componentes: 1) el suelo, 2) la infraestructura en todos los órdenes y 3) las construcciones en todas sus variantes agrupadas en vivienda (el uso más extensivo) y el equipamiento (las actividades comunales más relevantes y trascendentes). El orden en que se dan de entrada define el contexto de los resultados. No es lo mismo un fraccionamiento exclusivo de lujo a una invasión o asentamiento precario.

La infraestructura es solo una parte de los elementos del proceso de urbanización que se equipara erróneamente con el concepto de desarrollo urbano.

Hay un gran contraste en la calidad de vida y de los desarrollos en países responsables como suelen ser en Oceanía, en los países europeos, nórdicos o norteamericanos y los propios de los países latinoamericanos, la mayoría de los países asiáticos y en los africanos. En este segundo grupo, los países en vías de desarrollo, las diferencias son grandes y cubren un espectro desde el reducido y minoritario lujo con la opulencia y exclusividad propias de un primer mundo hasta la extensa marginalidad con carencias de lo más indispensable. ¿Por qué?

Hay unas constantes y son: la ausencia de valores, en todos los órdenes, y la falta o insuficiencia de recursos y de organización para superar las condiciones impuestas por la estructura política, económica, social y cultural. Lo anterior irrestricto del lugar que ocupe cada "desarrollo" en la escala.

Ante esto, hay distintas respuestas a los problemas y deficiencias que varían desde una apatía total de las autoridades y los actores del "desarrollo", hasta el extremo de ignorar y pensar que grandes sectores de la población no existen, sin darse cuenta o sin reconocer la importancia que tienen por su participación en la economía y sus derechos a una vida digna.

Es necesario entender el origen del problema y tomar los pasos necesarios para equilibrar y modificar estos patrones de urbanización y de desarrollo.

En el fondo aflora y como espejo refleja la falta de responsabilidad en todos los órdenes y niveles:

- La falta de presupuesto.
- Las imposiciones económicas del mercado
- Costos de urbanización.
- Falta de planeación e instrumentos para implementarla.
- Ausencia de mecanismo de coerción ante la falta de un compromiso ético y social.
- Indolencia, corrupción, pero sobre todo impunidad.
- La incapacidad e impotencia de casi todos los asentamientos humanos, independientemente de sus recursos, para organizarse para compensar y mejorar la parte de la ciudad donde les tocó vivir y que alguien, entre autoridades y desarrolladores omitió proporcionar o resolver.

Desde el Joint Centre for Urban Design del Politécnico de Oxford, al menos tres brillantes arquitectos mexicanos -Carlos Tejeda, Alberto Rimoch y Vicente García Echegaray- hicieron valiosas aportaciones para entender este fenómeno y definieron al final de los 1970s conceptos urbanísticos para generar calidad en el desarrollo entendido como un todo, en cuya parte urbana incluyen: accesibilidad, autonomía, diversidad y jerarquía como conceptos clave para lograrlo. Todos englobados dentro de una estrategia para generar centralidades, fuente de calidad urbana.

From the physical point of view, it helps to understand it clearly if we reduce it to three components: 1) The land, 2) the infrastructure in all orders and 3) the constructions in all its variants grouped in housing (the most extensive use) and the equipment (the most relevant and transcendent communal activities). The order in which they are organized defines the context of the results. An exclusive luxury subdivision is not the same as an invasion or precarious settlement.

Infrastructure is only one part of the elements of the urbanization process that is wrongly equated with the concept of urban development.

There is a great contrast in the quality of life and developments found in Latin American, South-Eastern Asian and African countries and the ones found in the Oceanic, European, Noridc and North American regions of the world.

In this first group, the developing countries, the differences are great and cover a wide spectrum. It ranges from excessive luxury with the opulence and exclusivity typical of a first world country to the extensive marginality with deficiencies in the bare necessities. Why is this the case?

The constants found in these are: the absence of values and the lack or insufficiency of resources and organization to overcome the conditions imposed by the political, economic, social and cultural structure. The former is unrestricted of whatever place each "development" occupies on a grand scale.

Given this, there are different approaches to the problems and deficiencies that vary from a total apathy of the authorities and "development" actors, to extreme neglect of large sectors of the population. Without realizing it or without recognizing it, these people are unaware of the importance of their participation in the economy and rights to a decent life.

It is necessary to understand the origin of the problem and to take the necessary steps to balance and modify these patterns of urbanization and development.

This emerges as a mirror that reflects the lack of responsibility and care at every step and every level:

- A lack of budget
- The economic impositions of the market
- The cost of urbanization
- The lack of planning or tools to implement a plan
- Absence of enforcement in the absence of an ethical and social commitment.
- Indolence, corruption, but above all impunity
-The inability and powerlessness of almost all communities, regardless of their resources, to organize, to compensate and to improve parts of the city where they lived and that the authorities and developers failed to provide

At the Joint Center for Urban Design of the Oxford Polytechnic, at least three brilliant Mexican architects -Carlos Tejeda, Alberto Rimoch and Vicente Garcia-, made valuable contributions to understand this phenomenon and defined concepts in the late 1970s. Urban planning to generate quality in development is understood as a whole, in which the urban part includes: accessibility, autonomy, diversity and hierarchy, as key concepts to achieve it. All encompassed within a strategy to generate centralities, a source of urban quality.

¿Qué es el IMPLAN?

What is IMPLAN?

Por Ussiel García

En 1976 nuestro país decretó la Ley General de Asentamientos Humanos iniciando la institucionalización de la política urbana en México, influenciada por la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Vivienda y el Desarrollo Urbano Sostenible llevada a cabo por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), en Canadá, ese mismo año.

Desde entonces, entre los retos que hemos afrontado, es lograr implementar una política urbana a nivel municipal, en virtud de diversas condicionantes, entre ellas: ciclos cortos de gobierno, capacidades limitadas respecto a sus facultades constitucionales para regular usos del suelo, así como en los perfiles de las autoridades encargadas del desarrollo urbano.

Frente a este escenario, hace poco más de 25 años se crea el primer Instituto Municipal de Planeación (IMPLAN) en México, inspirado en el modelo del Instituto de Investigación y Planeamiento Urbano de Curitiba, Brasil (IPPUC), que en aquellos años era ya un referente de la planeación urbana en América Latina.

Hoy día, con cerca de media centena de IMPLANES a lo largo del país, buena parte de ellos comparten tres características: se constituyen como organismos públicos descentralizados; se rigen por una Junta de Gobierno y con el apoyo de un Consejo Consultivo; tienen un enfoque de largo plazo y desarrollo integral.

El pasado 1 junio, la SEDATU publicó el Decreto por el que se reforman diversas disposiciones de la Ley General de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano, donde por primera vez se insta a impulsar la creación y operación de institutos municipales de planeación, consolidando su función pública para el desarrollo urbano y en consecuencia de certeza a la inversión y a un desarrollo inmobiliario sustentable.

En Los Cabos, la historia de su IMPLAN comenzó en 2010 en respuesta a una de las dinámicas urbanas mas explosivas de las últimas décadas.

In 1976 our country passed the General Law of Human Settlements establishing the institutionalization of urban policy in Mexico, influenced by the First United Nations Conference on Housing and Sustainable Urban Development carried out by the United Nations Organization (UN), in Canada, that same year.

Since then the challenges we have faced are to implement an urban policy at the municipal level, by virtue of various conditions, including: short government cycles, limited capacities regarding its constitutional powers to regulate land use, as well as in the profiles of the authorities in charge of urban development

In light of this situation, around 25 years ago the first Municipal Planning Institute (IMPLAN) was founded in Mexico, inspired by the model of the Urban Research and Planning Institute of Curitiba, Brazil (IPPUC), which, in those years, was already a benchmark for urban planning in Latin America.

Today, with about fifty IMPLANES throughout the country, many of them share three characteristics: They exist as a decentralized public organization, they are governed by a Governing Board and with the support of an Advisory Council and they have a long-term approach and comprehensive development.

On June 1, SEDATU published a decree amending various provisions of the General Law of Human Settlements, Land Use and Urban Development. For the first time it was urged to promote the creation and operation of municipal planning institutes. This consolidates its public function for urban development and consequently gives a guarantee to investors and makes way for sustainable real estate development.

In Los Cabos, the history of its IMPLAN began in 2010 in response to one of the most explosive urban expansions of the last few decades.

Adquisición de Propiedades en México

Por Pilar García

Acquisition of Property in Mexico

Para efectos de esta publicación, referiré a los bienes inmuebles, como "propiedades"; sabiendo, que propiedad, en sentido estricto es el poder directo que se ejerce sobre un bien. El marco legal para la adquisición de "propiedades" en México, es diverso, y por ende son diversas las formas para adquirirlas; puede depender del origen del inmueble, de la forma en que se adquiere y de la persona que lo adquiere.

Algunas formas de adquirir la propiedad en México son las siguientes:

Por usucapión o prescripción positiva, mediante el ejercicio de la posesión durante el tiempo y con los requisitos exigidos en la ley. En este caso tiene que llevarse un proceso judicial, y obtener sentencia ejecutoriada declarándose al promoverte como propietario.

Por accesión, que es el derecho, que tiene atribuido el propietario del suelo, y que le permite hacer suyo todo aquello que quede unido a dicho suelo, ya sea en forma natural o artificial.

Por sucesión por causa de muerte; para lo cual, es preciso llevar a cabo un proceso judicial o un proceso ante notario público (según sea el caso en cada entidad federativa), a fin de que al final de dicho procedimiento, recaiga una escritura otorga ante notario público de adjudicación.

Por ley, son aquellas formas que la ley señala, como es el caso de los contratos, entre ellos: la compraventa, donación, adjudicación derivada de un proceso judicial, fideicomiso, etc.

For the purposes of this publication, I will refer to real estate as "property". Property, in the strictest sense, is the direct power exercised over a good. The legal framework for the acquisition of "properties" in Mexico is diverse and therefore the ways to acquire them are diverse; it may depend on the origin of the property, the way it is acquired and the person who acquires it.

Some ways to acquire property in Mexico are the following:

By usucapion or positive prescription, through the exercise of possession during the time needed and meeting the requirements of the law. In this case you have to undertake a legal process, and obtain an enforceable sentence declaring yourself to be promoted as owner.

By accession, which is the right which is attributed to the owner of the land, that allows him to make everything that is attached to said land his own, whether in a natural or artificial way.

By inheritance due tto death; for which it is necessary to carry out a judicial process or a process before a notary public (as the case may be in each federal entity), so that at the end of said procedure, a deed granted before a public notary of adjudication is issued.

By law, there are those forms that the law defines, as is the case for contracts, including: the sale, donation, award derived from a judicial process, trust, etc.

Por asignación de parcelas o solares en caso de tierras ejidales, que es el modo en que un ejidatario adquiere el dominio sobre una superficie de terreno determinada dentro de las tierras ejidales.

Todos los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las personas jurídicas debidamente constituidas conforme a las leyes mexicanas, con cláusula de exclusión de extranjeros o que hayan celebrado el convenio previsto en la fracción I del artículo 27 Constitucional, tienen el derecho de adquirir el dominio de tierras en México.

Nuestra carta magna establece en su artículo 27, que en una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas, por lo cual se considera zona restringida.

No obstante lo anterior, México es un país con libertad para adquirir "Propiedades", y en donde estamos abiertos para la inversión de extranjeros, por lo que a fin de que los extranjeros puedan adquirir propiedades en México, y fomentar la inversión extranjera, se establecen diversos mecanismos jurídicos que se establecen en la Ley de Inversiones Extranjeras.

Las sociedades mexicanas en cuyos estatutos se incluya el referido convenio, podrán adquirir el dominio de bienes inmuebles ubicados en la zona restringida, destinados a la realización de actividades no residenciales, y los extranjeros que pretendan adquirir bienes inmuebles fuera de la zona restringida, deberán presentar previamente ante la Secretaría de Relaciones Exteriores un escrito en el que convengan lo dispuesto en la fracción I del artículo 27 constitucional y obtener el permiso correspondiente.

Para el caso de los extranjeros, que deseen adquirir propiedades en zona restringida, deberán celebrar un contrato de fideicomiso con alguna institución de crédito que adquiera como fiduciaria, los derechos sobre dichos inmuebles, siempre y cuando el objeto del fideicomiso sea permitir la utilización y el aprovechamiento de tales bienes sin constituir derechos reales sobre ellos.

Es muy importante, asesorarnos sobre el origen y destino de los inmuebles, a fin de contar con la seguridad jurídica de la propiedad y que el destino que le daremos a los mismos sean permitido por la ley, protegiendo nuestro patrimonio y nuestra inversión.

By assigning parcels or lots in the case of ejidal lands, which is the way in which an ejidatario acquires dominion over a certain area of land within ejidal lands.

All Mexicans by birth or naturalization and legal persons duly constituted in accordance with Mexican law, with a clause for the exclusion of foreigners or who have entered into the agreement provided for in section I of Article 27 of the Constitution, have the right to acquire ownership lands in Mexico.

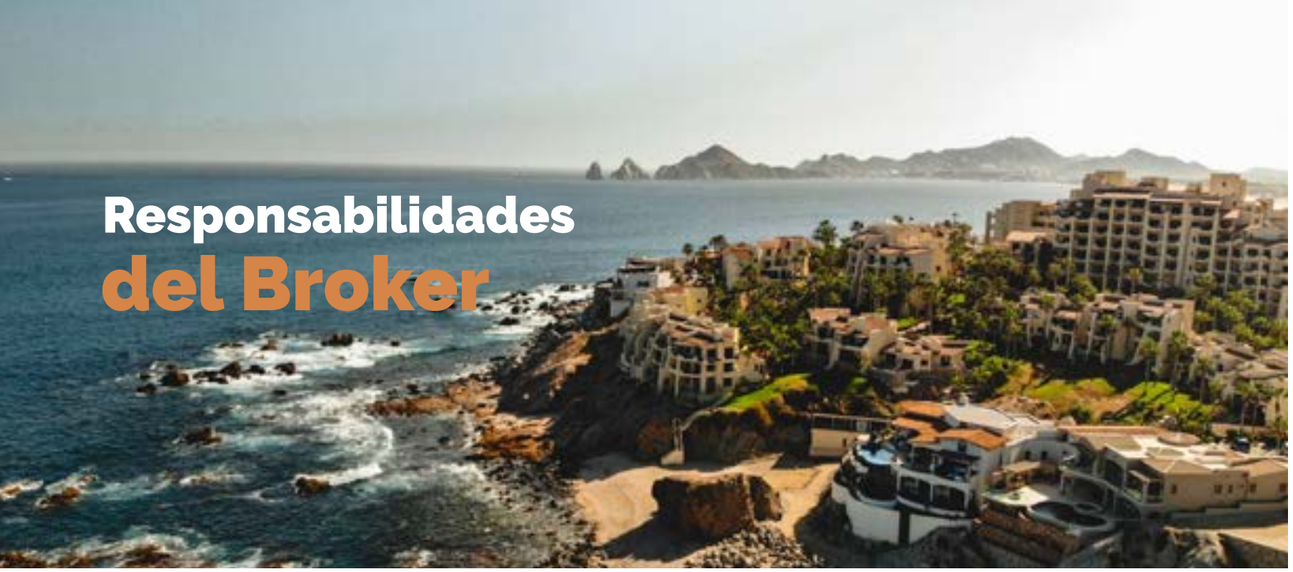
Our Magna Carta established in article 27 that in a strip of one hundred kilometers along the borders and fifty on the beaches, for no reason will foreigners acquire direct control over lands and water, which is why it is considered a restricted zone.

Notwithstanding the previous detail, Mexico is a country with the freedom to acquire "Properties", where foreign investment is allowed and encouraged. Various legal mechanisms are established in the Foreign Investment Law so that foreigners can acquire properties in Mexico, for the purposes of promoting foreign investment.

Mexican companies whose bylaws include the aforementioned agreement, may acquire ownership of real estate located in the restricted area if it is intended to carry out non-residential activities. Foreigners who intend to acquire real estate outside the restricted area, must present before the Ministry of Foreign Relations a document in which they agree to the provisions of section I of article 27 of the Constitution in order to obtain the corresponding permission.

In the case of foreigners, who wish to acquire properties in a restricted area, they must enter into a trust agreement with a credit institution that acquires as trustee the rights over said properties. This is granted so long as the purpose of the trust is to allow the use and exploitation of such assets without constituting real rights over them.

It is very important to educate ourselves on the origin and purpose of the properties in order to have the legal security of the title of property and that the purpose that will be given to said properties is allowed by law, protecting our heritage and our investment.



Responsabilidades del Broker

Por Eduardo Tapia

Quizás la persona más importante del proceso de compra es un profesional inmobiliario, de preferencia afiliado con la Asociación Mexicana de Promotores Inmobiliarios (AMPI) que cuente con la debida acreditación, respaldo y experiencia para presentar diversas opciones tanto de compra como de venta a sus clientes. Ciertamente, en la parte inicial de este proceso, la identificación correcta del inmueble a promocionar es toral en toda decisión porque de nada sirve que una determinada propiedad quiera ser enajenada por sus propietarios pero simplemente no esté en posibilidades de comercializarse por diversos factores.

La auditoría de compra, en su fase primaria, corresponde precisamente al corredor inmobiliario o bróker porque es a quien se le presenta la posibilidad de vender determinado inmueble. Es en esta tarea inicial donde el conocimiento del bróker y su experiencia redundará en un mercadeo efectivo del inmueble en cuestión, porque ahí se dilucidará si el mismo cuenta con título de propiedad o bien si se encuentra debidamente delimitado, si tiene poseedores o arrendadores, si existen conflictos conocidos como lo puede ser problemas entre los copropietarios o socios existentes, según sea el caso, o temas pendientes sucesorios, etc.

Ya en una etapa posterior, correspondiente a la revisión legal, se podrán determinar temas precisos de gravámenes, anotaciones, afectaciones o limitaciones de dominio, pero el bróker deberá en primer lugar evaluar estos temas de una manera laica; es decir, no experta pero sí desde una óptica comercial. Ese lente apreciativo es el que trae un valor agregado a la operación inmobiliaria en su conjunto porque un bróker preparado y experimentado podrá señalar si es viable la promoción de un inmueble si es que no se tienen los elementos mínimos de certeza para su comercialización.

Visto desde otro ángulo, el bróker es la primera línea de defensa en un proceso que debe culminar con la exitosa venta del inmueble sujeto a venta. Si esa línea falla todo el proceso siguiente, no obstante lo calificado que puedan ser los demás profesionistas que intervengan después, está viciado de origen. El bróker decide si el bien es viable de presentarse a terceros como opción de compra y esa responsabilidad que debe comunicarle con meridiana claridad al propietario es la que da inicio a un proceso de contratación para la promoción de venta.

En este sentido si el bróker define que un inmueble es apto para su comercialización, el proceso arranca con una ventaja pues a esta apreciación inicial, que esperamos sea la correcta, se agrega la red natural de contactos comerciales que se agrupan en un listado de propiedades para una exposición mayor. Cuando un bróker no está en la ecuación y sólo un propietario decide vender directamente su propiedad, no se contará con estos elementos que agregan certeza al proceso, porque no sólo es la opinión del propietario sobre la idoneidad de la venta, sino un tercero que evaluó, incluso si fue de manera superficial, que el inmueble no tiene conflictos aparentes para su venta. Es decir, la confianza aumenta porque no sólo opera la necesidad o simple deseo de venta por parte del propietario sino un profesional que respalda esa decisión.

¿Qué pasa si el bróker se equivoca en su apreciación en cuanto a la posibilidad o conveniencia de venta? Pues la segunda línea de defensa y análisis la constituirá la parte legal que enunciamos anteriormente, ya que en esta etapa secundaria se podrán validar los problemas que se observaron inicialmente y así poder comercializar de manera adecuada un determinado inmueble. La idea es vender bienes inmuebles no problemas. Aquí, el papel del bróker es de suma importancia ya que el contrato de listado del bien estará dando por sentado que dicho inmueble es susceptible de venta y por ello, como responsabilidad ulterior del propio bróker, será atractivo para terceros no sólo por sus características intrínsecas como lo es su ubicación, topografía o vista, sino también porque cuenta con un solo respaldo en cuanto a su título de propiedad o antecedentes que, como mencionamos, vendrá apoyado por un análisis legal contemporáneo al trabajo de comercialización previa del bróker.

A Broker's Responsibilities in a Transaction

Perhaps the most important person in the buying process is a real estate professional, preferably affiliated with the Mexican Association of Real Estate Promoters (AMPI) who has the proper accreditation, support and experience to present various purchase and sale options to their clients. Certainly, in the beginning of this process, the correct appreciation of the property to be promoted is essential in every decision because it is useless if a certain property wants to be put on the market by its owners but is simply not marketable due to various factors.

A purchase audit, in its primary phase, corresponds precisely to the real estate broker because it is the one who is presented with the possibility of selling a certain property. It is in this initial task where the knowledge of the broker and their experience will result in an effective marketing of the property in question because there it will be clarified if it has a property title or if it is duly delimited, if it has owners or landlords, if there are known conflicts such as problems between co-owners or existing partners, as the case may be, or pending succession issues, etc.

When reviewing the later legal stages of the process precise issues of encumbrances, annotations, affectations or domain limitations can be determined, but the broker must first evaluate these issues in a secular manner. That is to say, not as an expert but from a commercial perspective. This appreciative lens is the one that brings added value to a real estate operation as a whole because a prepared and experienced broker will be able to indicate if the promotion of a property is viable based on if minimum elements of certainty for its commercialization are available.

The broker is the first line of defense in a process that must culminate in the successful sale of the property at hand. If that line of defense fails the entire following process, no matter how qualified the other professionals who intervene later may be, will be flawed. The broker decides if the property is viable to be presented to third parties as a purchase option and that responsibility must be communicated with clear clarity to the owner since this initiates a contracting process for the promotion of the sale.

In this sense, if the broker defines that a property is suitable for commercialization, the process starts with an advantage because it lends itself to the natural network of commercial contacts and is added to an inherent group listing that allows for larger exposure. When a broker is not in the equation and only one owner decides to sell the property directly, there will be no certainty to the process because it is not only the opinion of the owner regarding the suitability of a sale, but also a third party that has determined, even if superficially, that the property has no apparent conflicts to its sale. That is to say, trust increases because there is not only the owner's desire to sell, but also a professional who supports this decision.

What happens if the broker is wrong in his assessment regarding the possibility or convenience of sale? Well, the second line of defense and analysis will be constituted by the legal part that we enunciated previously. Since this secondary stage the problems that were initially observed can be validated and thus one will be able to adequately commercialize a certain property. The idea is to sell real estate, not problems. Here, the role of the broker is of utmost importance since the property listing contract will assume that said property is available to sell. Therefore, as the subsequent responsibility of the broker itself, it will be attractive to third parties not only due to its intrinsic characteristics such as is its location, topography or view, but also because it has a single support in terms of its property title or background that, as we mentioned, will be supported by a contemporary legal analysis to the previous commercialization work of the broker.

La Comisión de Venta y las opciones fiscales existentes

Por Antonio Montaño

En las últimas semanas se ha venido comentando mucho sobre la reforma de subcontratación de personal y ha obligado a negocios de todo tipo a revisar profundamente los servicios que contratan para llevar a cabo sus operaciones. En el mercado inmobiliario de Los Cabos esto ha causado inquietudes en algunos desarrollos acerca de cómo retribuir de manera adecuada los servicios de sus agentes, y ha obligado a algunos profesionales inmobiliarios a ver las diversas alternativas legales que existen para el cobro de sus comisiones.

Es primordial tener en consideración que un profesional inmobiliario es quien proporciona asesoría especializada a toda persona que desea adquirir o vender cualquier tipo de bien inmueble. En estas operaciones, aplica sus conocimientos sobre el mercado inmobiliario, buscando al cliente ideal, o en su caso, apoya al comprador de un bien inmueble, a encontrar la propiedad óptima, en las mejores condiciones del mercado.

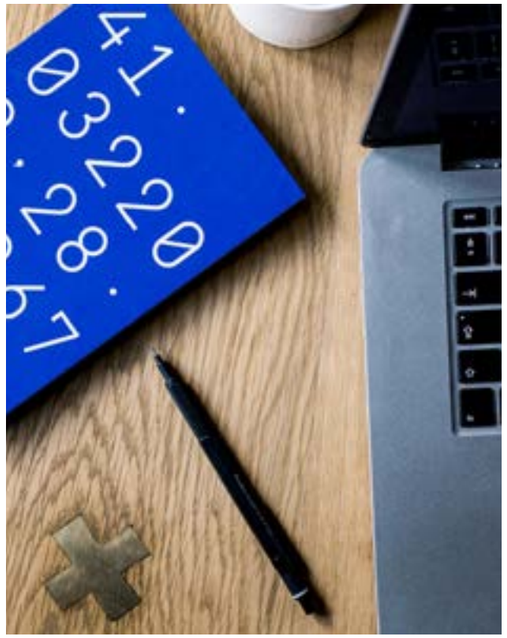
Por el trabajo ejecutado, este profesional pacta con su cliente –vendedor o comprador– el pago de una contraprestación, que habitualmente es un porcentaje sobre el valor de la operación –compra o venta– y que coloquialmente se le conoce como comisión. Un profesional inmobiliario puede actuar en forma independiente, o hacerlo a través de una agencia o bufete.

Existen dos tipos de comisiones, la laboral y la mercantil. La primera está regulada por la legislación laboral, porque esta sujeta a un trabajo personal subordinado, y, por ende, el ingreso que obtiene el trabajador (comisión) forma parte de su salario (arts. 82 y 83 LFT). La otra opción, tiene la naturaleza de un acto de comercio y como tal es el Código de Comercio (CCO), en su artículo 273 donde textualmente reputa como comisión mercantil al mandato aplicado a actos concretos de comercio.

Estar conscientes de estas dos opciones y entender plenamente las diferencias entre ellas es fundamental para poder atender la naturaleza jurídica del tipo de comisión que se paga para determinar el régimen fiscal del Título IV de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) que le es aplicable.

Comisiones laborales

Estas comisiones se refieren a que los agentes inmobiliarios forman parte de la nómina del empleador, y como tal tributan bajo el régimen de sueldos y salarios donde su patrón efectúa las retenciones del impuesto como se hace con cualquier otro colaborador.



Sales Commissions and Existing Taxes

In recent weeks, much has been said on outsourcing reform and it has forced business of all kinds to deeply review the services they hire to carry out their operations. In the Los Cabos real estate market, this has caused concerns in some developments about how to adequately render services paid to the people they hire, and has forced some real estate professionals to see the various legal alternatives that exist for the collection of their commissions.

It is essential to bear in mind that a real estate professional is the one who provides specialized advice to anyone who wishes to acquire or sell any type of real estate. In these operations, he applies his knowledge of the real estate market, looking for the ideal client, or where appropriate, supports the purchase of real estate, to find the optimal property, in the best market conditions.

For the work performed, this professional agrees with his client - seller or buyer - some predetermined amount, which is usually a percentage of the value of the operation - purchase or sale - and which is colloquially known as commission. A real estate professional can act independently, or do it through an agency or law firm.

There are two types of commissions, laboral and commercial. The first is regulated by labor legislation because it is subject to subordinate personal work, and, therefore, the income obtained by the worker (commission) is part of his salary (arts. 82 and 83 LFT). The other option has the nature of a commercial act and as such is the Commercial Code (CCO), in its article 273, where the mandate applied to concrete commercial acts is textually renowned as comission.

Being aware of these two options and fully understanding the differences between them is essential to address the legal ramifications of the type of commission that is paid to determine the tax regime of Title IV of the Income Tax Law (LISR, by its Spanish acronym) that is applicable.

Labor Commissions

These commissions refer to real estate agents who are part of the employer's payroll, and as such they are taxed under the wage and salary regime where their employer makes the tax withholdings as is done with any other collaborator.

La reforma de subcontratación de personal y ha obligado a negocios de todo tipo a revisar profundamente los servicios que contratan para llevar a cabo sus operaciones.

The outsourcing reform and it has forced businesses of all kinds to deeply review the services they hire to carry out their operations.

Comisiones mercantiles
En este supuesto, el comisionista debe cumplir con sus obligaciones fiscales dentro del Titulo IV, Capítulo I, Sección I de la LISR y en algunos supuestos la Sección II de la LISR (Régimen de Incorporación Fiscal), ya que al estar realizando actos de comercio, se reputa como una actividad empresarial conforme se cita en el artículo 16 del Código Fiscal de la Federación (CFF). En este supuesto, las comisiones están gravadas por el IVA.

Obligaciones en materia del ISR
El ISR es un impuesto directo que grava las ganancias que obtienen las personas físicas, entre otras actividades, por la realización de actividades empresariales. Se causa por ejercicios que coinciden con el año de calendario, existiendo una tarifa progresiva con una tasa máxima.
Los profesionales inmobiliarios que obtienen comisiones mercantiles se encuentran obligados a:

· Solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), en caso de estar ya inscrito por otras a actividades, procederá un aumento de obligaciones.

· Efectuar pagos provisionales a cuenta del impuesto anual, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago.

· Presentar declaraciones y pagos mensuales y declaración anual, así como las informativas entre otras.

Impuesto al valor agregado
De conformidad con el artículo 5-D de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA), los contribuyentes de este impuesto tienen la obligación de efectuar el pago del impuesto a más tardar el día 17 del mes siguiente aquél a que corresponda el pago.

Conclusiones
Es fundamental identificar correctamente los actos jurídicos que el agente inmobiliario está llevando a cabo para encuadrar los ingresos percibidos en el régimen fiscal adecuado, ya que el estar cumpliendo adecuadamente con la determinación y enteros correctos de los impuestos, le brindará beneficios importantes en la planeación de su patrimonio y evitar problemas con las autoridades fiscales.

Mercantile Comissions
In this case, the commission agent must comply with its tax obligations within Title IV, Chapter I, Section I of the LISR and in some cases Section II of the LISR (Tax Incorporation Regime), since when carrying out commercial acts, it is said as a business activity as cited in article 16 of the Federal Tax Code (CFF). In this case, the commissions are taxed by VAT.

Income Tax Obligations
Income tax is a direct tax that is levied on the earnings obtained by individuals, among other activities, for carrying out business activities. It is caused by exercises that coincide with the calendar year, with a progressive rate with a maximum rate.
Real estate professionals who obtain commercial commissions are obliged to:

· Request your registration in the Federal Taxpayers Registry (RFC), in case of being already registered for other activities, an increase in tax obligations will proceed.

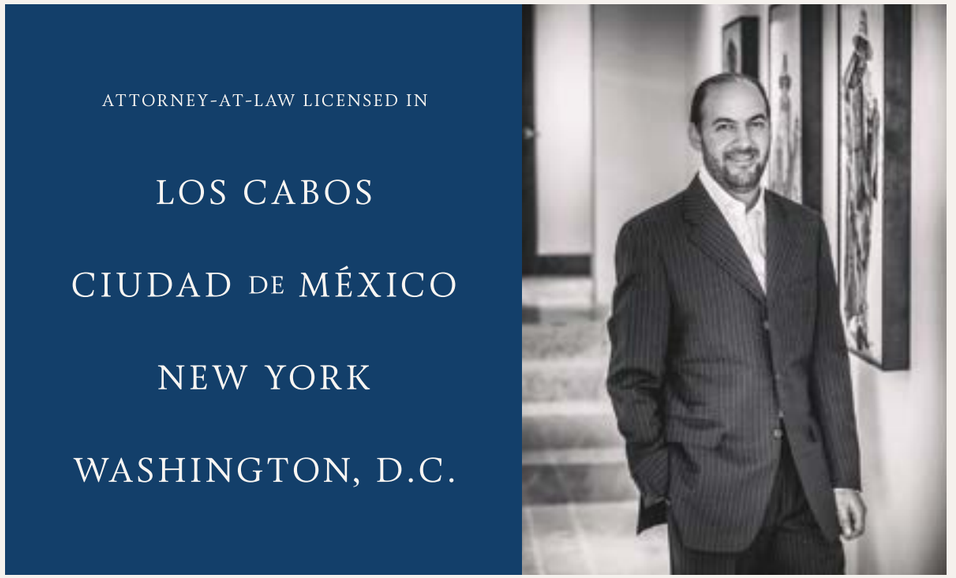
· Make provisional payments on account of the annual tax, no later than the 17th of the month immediately after the one in which the payment has been done.

· Present monthly declarations and payments and annual declaration, as well as informative ones among others.

Value-added Tax
In accordance with article 5-D of the Value Added Tax Law (LIVA, by its Spanish acronym), taxpayers of this tax have the obligation to pay the tax no later than the 17th day of the month following the one to which the payment corresponds.

Conclusion
It is essential to correctly identify the legal acts that the real estate agent is carrying out to frame the income received in the appropriate tax regime, since being adequately complying with the determination and correct integers of taxes, will provide important benefits in the planning of your assets and avoid problems with the tax authorities.

TAPIA ZUCKERMANN
ABOGADOS



No More Drama

Specialized in Real Estate, Civil Litigation, Mediation and Corporate Matters

80+ Years of Combined Legal Experience
Proven results, business oriented and with a persistent eye for detail

List of Representative Matters Upon Request

Founding President, Baja California Sur Chapter
Mexican Bar Association (BMA)

Plaza Península, Planta Baja,
San José del Cabo, Baja California Sur

+52 (624) 142-5876
info@jetzlaw.com

jetzlaw.com

Impuestos de adquisición o venta

Acquisition or Sale Taxes

Por Antonio Montaño

En muchas ocasiones, cuando se lleva a cabo una operación inmobiliaria no se consideran los impuestos de adquisición o venta a pagar y más, cuando se trata de inmuebles que provienen de una herencia. Sin embargo, es de suma importancia conocer aquellos impuestos relacionados con la compraventa de inmuebles, por lo que trataremos de abordar de forma sencilla y práctica los puntos más relevantes relacionados con este tema.

Lo primero que debemos de consederar es que ante una operación de esta índole, es el Notario quien tiene la obligación de retener y calcular los impuestos correspondientes, dependiendo del tipo de bien inmueble que se trate. Si es terreno, terreno con construcción, si es casa habitación o si es un inmueble comercial deberá atender el tratamiento fiscal que le corresponda, y en su caso, retener y enterar ante la Secretaria de Administración Tributaria.

Los impuestos más comunes relacionados con adquisición o venta de inmuebles son:

Impuestos federales: se debe pagar el impuesto sobre la renta por casa habitación excepto cuando el valor de la casa no rebase las 700,000 UDIS (aprox. $4,775,809) y dicho beneficio se puede gozar cada 3 años. En caso de que lo supere, se pagará el ISR por la diferencia. Cuando se trate de la compra de una oficina o local comercial no aplica dicha exención y además del ISR a cargo del vendedor, el comprador tiene la obligación de pagar el impuesto al valor agregado, sobre el valor de las construcciones no destinadas a uso habitacional.

Impuesto sobre adquisición de Inmuebles (ISAI): es una obligación fiscal que adquiere una persona al momento de comprar una casa, departamento o terreno. Es un impuesto estatal, ya que el gobierno de cada entidad es quien determina la tasa a pagar. El impuesto se debe cubrir en el momento en que se formaliza la venta, ya que es un requisito para trasladar el dominio al nuevo propietario.

Si estas pensando en adquirir un bien inmueble considera el pago de estos impuestos dentro del presupuesto destinado a tu compra.

On many occasions, when a real estate operation is carried out, the acquisition or sale taxes to be paid are not considered, especially when it comes to properties that come from an inheritance. However, it is very important to know those taxes related to the sale of real estate, so we will try to address in a simple and practical way the most relevant points related to this topic

The first thing that we must agree on is that before an operation of this nature, it is the notary who has the obligation to withhold and calculate the corresponding taxes, depending on the type of real estate in question. If it is land, land with construction, if it is a house or if it is a commercial property, it must attend the corresponding tax treatment, and where appropriate, retain and report to the Secretary of Tax Administration.

The most common taxes related to the acquisition or sale of real estate are:

Federal taxes: income tax must be paid per house, except when the value of the house does nnot exceed 700,000 Investment Units (UDIS, by its Spanish acronym, around $ 4,775,809) and said benefit can be enjoyed every 3 years. In case it exceeds it, the Income Tax (ISR, by its Spanish acronym) will be paid for the difference. In the case of the purchase of an office or commercial premises, this exemption does not apply and in addition to the income tax paid by the seller, the buyer has the obligation to pay the value added tax, on the value of buildings not intended for residential use.

Property Acquisition Tax (ISAI): it is a tax obligation that a person receives when buying a house, apartment or land. It is a state tax, since the government of each state entity is the one who determines the rate to be paid. The tax must be covered at the time the sale is formalized, since it is a requirement to transfer the domain to the new owner.

If you are thinking of acquiring a real estate, consider paying these taxes within the budget for your purchase.

m. MOWAT
RECHTLICH & GENTANI

Consultoría jurídica laboral
Especializada en desarrollos turisticos, inmobiliarios y hoteleros.

Labor Legal Consulting
Labor & Employment Advise

Lic. Héctor Segovia-Tavera

(55) 4342 9959
www2.deloitte.com
hsegoviatavera@deloittemx.com

ConTech y Smart Real Estate

ConTech and Smart Real Estate

Por César Acostta

Smart Real Estate describe plataformas basadas en tecnología que facilitan la operación de activos inmobiliarios. Los activos pueden ser desde una sola propiedad o hasta ciudades enteras. Las plataformas pueden simplemente proporcionar información sobre el rendimiento de los edificios o los centros urbanos, o pueden facilitar o controlar directamente los servicios de construcción. Este sector apoya la gestión de activos inmobiliarios, propiedades e instalaciones.

Smart Real Estate describes technology-based platforms that facilitate the operation of real estate assets. Assets can range from a single property to entire cities. Platforms can simply provide information on the performance of buildings or urban centers, or they can directly facilitate or control construction services. This sector supports the management of real estate assets, properties and facilities.

Desde la perspetiva de PropTech 3.0, el alcance de las definiciones que engloban lo que hace un edificio inteligente ha cambiado un poco. El desarrollo de edificios inteligentes ha sido impulsado por la sostenibilidad, pero es necesario hacer una división clara entre los "edificios verdes" que facilitan la sostenibilidad ambiental y los "edificios inteligentes", que ahora facilitan cada vez más los criterios de sostenibilidad social, como el bienestar, la productividad y la satisfacción de los ocupantes, así como los criterios de sostenibilidad económica, como lo es la utilización del espacio. Dicho lo anterior, un creciente cuerpo de investigación que vincula factores ambientales, como la calidad del aire, con factores sociales, como el bienestar y la productividad significa que el amplio alcance de los edificios inteligentes ahora los está re-conectando con el movimiento de construcción verde.

Recordemos que un edificio inteligente:

1. Estabiliza e impulsa una descarbonización más rápida del sistema energético a través del almacenamiento de energía y la flexibilidad del lado de la demanda.

2. Empodera a sus usuarios y ocupantes con el control sobre los flujos de energía.

3. Reconoce y reacciona a las necesidades de los usuarios y ocupantes en términos de confort, salud, calidad del aire interior y seguridad, así como los requisitos operativos.

El requisito más fundamental de cualquier edificio inteligente es que sea energéticamente eficiente y proporcione un entorno de vida y trabajo saludable para los ocupantes.

Además de las iniciativas ecológicas, los orígenes de la industria de Smart Real Estate se encuentran en ConTech. El financiamiento de las nuevas empresas de tecnología de la construcción creció de $ 730 millones en 2017 a más de $ 3 mil millones en 2018. Esto está algo menos bien financiado que el sector PropTech, pero ConTech choca y al mismo tiempo apuntala PropTech y las dos industrias pueden ser difíciles de separar. Recordemos que ConTech se refiere a la tecnología utilizada para innovar tanto la manera en la que planificamos, como la que diseñamos y construimos estructuras. También, en la fabricación e instalación de sus componentes.

ConTech es cada vez más un área definida para la inversión de empresas de capital de riesgo. Ya existen empresas unicornio que se centran en eficiencias basadas en datos tanto en todo el proceso de construcción, como en el registro y evaluación comparativa de la productividad. Además facilitar el intercambio de información entre los principales constructores y subcontratistas, compartir planes y simplemente reemplazar los informes basados en papel en una industria enorme cuyo gasto en TI se cree que está por debajo del 1% de los costos totales.

La tecnología utilizada en la industria de la construcción es cada vez más importante cuando se trata de comprender el ciclo de vida completo de un activo y acumular datos relevantes de su ciclo de vida. Los avances en ConTech también tendrán una gran influencia en la forma en que financiamos, realizamos transacciones y ocupamos las propiedades, particularmente residenciales. Tanto con una emergencia climática global como con una escasez mundial de viviendas, es probable que se apoye cualquier aumento en la eficiencia de la producción en este sector.

From the perspective of PropTech 3.0, the scope of the definitions that encompasses what a smart building does, has somewhat changed. The development of smart buildings has been driven by sustainability, but a clear division needs to be made between "green buildings" that facilitate environmental sustainability and "smart buildings", which now increasingly facilitate social sustainability criteria, such as the well-being, productivity and satisfaction of the occupants, as well as the criteria of economic sustainability, such as the use of space. With that said, a growing body of research linking environmental factors, such as air quality, with social factors, such as well-being and productivity, means that the broad scope of smart buildings is now re-connecting them to the green construction movement.

Let's remember that a smart building:

1. Encourages the removal of carbon from the process of producing electricity through efficient energy storage and flexibility in its demand.

2. It empowers its users and occupants with control over how power is used.

3. Recognizes and reacts to the needs of users and occupants in terms of comfort, health, indoor air quality and safety, as well as operational requirements.

The most fundamental requirement of any smart building is that it be energy efficient and provide a healthy living and working environment for the occupants.

In addition to green initiatives, the origins of the Smart Real Estate industry lie in ConTech. Funding for construction technology startups grew from $730 million in 2017 to more than $3 billion in 2018. This is somewhat less well funded than the PropTech sector, but ConTech collides and at the same time underpins PropTech and the two industries can be difficult to separate. Remember that ConTech refers to the technology used to innovate in both the way we plan and the way we design and build structures. Also, in the manufacture and installation of its components.

ContTech is an increasingly noticed area for venture capital firm investment. There are unicorn companies that focus on data-driven efficiencies both throughout the construction process, and in registering and benchmarking productivity. In addition to facilitating the exchange of information between major builders and subcontractors, sharing plans and simply replacing paper-based reports in a huge industry whose IT spending is believed to be below 1% of total costs.

The technology used in the construction industry is increasingly more important when it comes to understanding the complete life cycle of an asset and accumulating relevant data of its life cycle. Advances in ConTech will also have a major influence on the way we finance, transact, and occupy properties, particularly residential ones. With both a global climate emergency and a global housing shortage, any increase in production efficiency in this sector is likely to be supported.

EAGLEVIDEO
INTEGRADOR DE SISTEMAS DE SEGURIDAD

Entrevista con Antonio Córdova

¿Cuándo y cómo nace Eagle Video?
En 2014. Los socios ya teníamos experiencia en el ramo, y después del huracán Odile, comenzamos esta aventura tecnológica. Nuestro propósito fue ofrecer en la región el servicio de mayor tecnología para la seguridad y comodidad, con un máximo de profesionalismo, puesto que vimos que existía esa carencia.

¿Qué es lo que distingue a Eagle Video?
Nuestro profesionalismo, el hecho de que nuestro personal está capacitado y actualizado. Constantemente integramos nuevas tecnologías, ofreciendo calidad no sólo en la instalación, sino también en el servicio postventa.

Veo que cuentan con grandes clientes del sector público y privado -como la seguridad pública de Cabo San Lucas o la Policía Estatal de BCS, centros comerciales, grandes hoteles. ¿Cómo lograron posicionarse?
Desarrollando la capacidad de ofrecer soluciones a cualquier nivel, cumpliendo con requerimientos del cliente y dándole soporte en el momento que lo necesite. Nunca hemos fallado en brindar atención, incluso 24/7 para algunos proyectos.

¿Cuál es el servicio o equipo para lo que los buscan principalmente clientes organizacionales y residenciales?
Las organizaciones nos buscan para la comunicación, videovigilancia, GPS y redes, control de acceso, alarmas. En residencias es CCTV (circuito cerrado de televisión), alarmas, automatización de audio, video e iluminación, ahora con comando de voz ¡Todo puede operarse desde el Smartphone!

¿Con cuántas sucursales cuenta Eagle Video? ¿Con cuántos empleados cuentan?
Contamos cinco sucursales en Los Cabos, Sinaloa y CDMX y somos un total de 40 colaboradores.

¿Cuál es la misión o visión a futuro de Eagle Video?
Ser los líderes en integración de sistemas de seguridad, comunicación y domótica, usando las mejores tecnologías para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

He leído que una de las cosas que los distinguen es su servicio postventa, ¿me puedes por favor hablar un poco de esto?
Usualmente las empresas se concentran en buscar nuevos clientes para venderles un producto. Nosotros creemos que alguien que ya se volvió nuestro cliente debe ser tratado con prioridad. El servicio al cliente es nuestra vocación.

Interview with Antonio Córdova of Eagle Video

When and how was Eagle Video founded?

In 2014. The partners already had experience in the field, and after Hurricane Odile, we started this technological adventure. Our purpose was to offer the highest quality technology service in the region in regards to safety and peace of mind, with a special focus on professionalism, since we saw the demand for this.

What sets Eagle Video apart?
Our professionalism and the fact that our staff is trained and up-to-date. We constantly integrate new technologies, offering quality not only in the installation, but also in the post-sales services.

I see that you have large clients from the public and private sector -such as the public security Cabo San Lucas or the BCS State Police, shopping centers and large hotels. How did you manage to position yourself in this way?
Developing the ability to offer solutions at any level, meeting customer requirements and providing support when needed. We have never failed to provide care, providing it 24/7 for some projects.

What is the service or equipment for which you are mainly sought by residential and organizational clients?
Organizations look to us for communication, video surveillance, GPS networks, access control and alarms. In residences it is CCTV (closed circuit television), alarms, audio, video and lighting automation, now with voice command. Everything can be operated from a smartphone!

How many branches does Eagle Video have?
How many employees do you have? We have five branches in Los Cabos, Sinaloa and CDMX and we have a total of 40 employees.

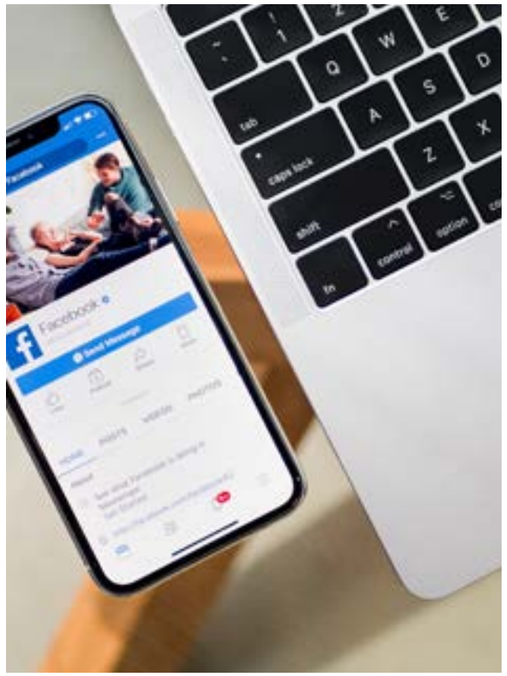
What is Eagle Video's mission or vision for the future?
To be the leaders in the integration of security, communication and home automation systems, using the best technologies to satisfy the needs of our clients.

I have read that one of the things that distinguishes you is your after-sales service, can you please tell me a little about this?
Usually companies focus on finding new customers to sell a product. We believe that someone who has already become our client should be treated with priority. Customer service is our vocation.

La nueva era del Marketing

The New Era of Marketing

Por Alfredo Lizárraga



El mundo del marketing tiene un antes y después desde la pandemia, la cual cambió muchos de nuestros hábitos, fomentó la diversificación en el financiamiento y las formas de pago, y en general impulsó la digitalización en el consumo. El marketing inmobiliario ha sido la ventana de escape de muchos profesionales especialmente del sector, que han tenido que renovarse o morir. En muy pocos meses el escenario del marketing inmobiliario digital dejó de ser una tendencia, para convertirse en una estrategia de supervivencia retadora, que requiere de una combinación de herramientas que deben ser cuidadosamente seleccionadas con el fin de atraer, retener y convertir la decisión de compra de los clientes.

Dentro de las nuevas tendencias, las campañas digitales son las que muestran importantes resultados para la mayoría de las empresas, principalmente en términos de ventas, ya que ahora encuentran a sus consumidores rápidamente en las redes sociales. Distintas agencias digitales especializadas en el mundo han reportado que desde que iniciaron las medidas de aislamiento por Covid-19 el incremento de internautas ha sido hasta de un 13% en 2020, equivalente a mas de 490 millones de nuevos usuarios. Hoy se estima que el 53% de la población mundial está "conectada", es decir 4,200 millones de usuarios que navegan casi 7 horas diarias entre todos sus dispositivos.

Por ello las empresas muestran internacionalmente una decidida inclinación por aumentar su inversión en estos canales y consolidar su e-commerce. La utilización de herramientas tecnológicas que faciliten la gestión del día a día así como disponer de una página web de calidad y efectiva es más primordial que nunca.

Social Media Marketing es la norma para los profesionales inmobiliarios en la obtención de leads (prospectos). Las redes sociales más comunes en el sector son Facebook e Instagram, con mensajes en formatos de video y foto. De acuerdo con fuentes especializadas, en 2020 los anunciantes en Facebook crecieron un 30% globalmente, y solo en América Latina el 45%. Otras estrategias comúnmente utilizadas en el sector inmobiliario son: Visitas virtuales, marketing de contenidos, email marketing y la implementación de un CRM.

Concluyendo, en la nueva era del marketing, las empresas deben existir en un entorno digital, trabajar con objetivos definidos y aliarse con especialistas que contribuyan con las estrategias digitales correctas para obtener los mejores resultados.

The marketing world has experienced a shift due to the pandemic. The pandemic changed many of our habits, promoted diversification in financing and payment methods, and in general, promoted the digitization of consumption. Real estate marketing has been the emergency exit for many professionals who have had to adapt or die. In very few months digital real estate marketing stopped being a trend and became a challenging survival strategy. This requires a combination of tools that must be carefully selected in order to attract, retain and convert the purchase decision of customers.

Within the new trends, digital campaigns are the ones that show the best results for most companies. Mainly in terms of sales, they now find their consumers quickly on social media. Different specialized digital agencies in the world have reported that since the isolation measures for Covid-19 began, internet users have increased by 13% in 2020, equivalent to more than 490 million new users. Today it is estimated that 53% of the world's population is "online", that is to say 4.2 billion users who browse the internet almost 7 hours a day between all their devices.

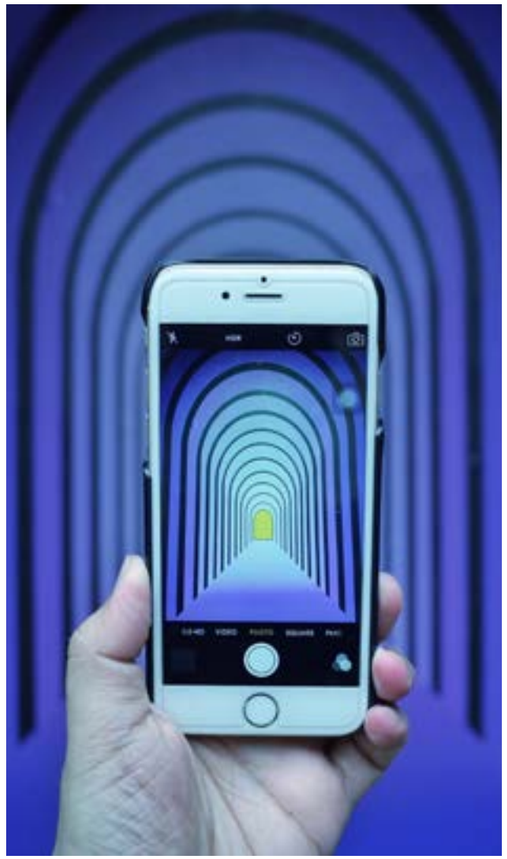
For this reason, companies internationally show a steady inclination to increase their investment in these channels and consolidate their online commerce. The use of technological tools that facilitate day-to-day management as well as having an effective and quality website is more essential now than ever before.

Social Media Marketing es la norma para los profesionales inmobiliarios en la obtención de leads (prospectos).

Social Media Marketing is the norm for real estate professionals in terms of obtaining leads.

Social Media Marketing is the norm for real estate professionals in terms of obtaining leads. The most common social networks used to market real estate are Facebook and Instagram, with messages in both video and photo formats. According to specialized sources, in 2020 advertisers on Facebook grew by 30% globally and in Latin America by 45%. Other strategies commonly used in the real estate market are: Virtual visits, content marketing, email marketing and the implementation of a CRM.

In conclusion, in the new era of marketing, companies must exist in a digital environment. They must work within defined objectives and partner with specialists who contribute with the correct digital strategies to obtain the best results.



Geografía poética de Baja California Sur

A Poetic Geography of South Baja California

Por Ricardo Reyes

Finisterra – el final de la Tierra, lugar a donde se llega en la búsqueda de cumplir sueños. Puede ser alegoría, pero también describe al estado de Baja California Sur, puesto que cualquier otro intento de hacerlo resultará en simple lista de adjetivos que no hará justifica de su belleza e identidad única.

Los Cabos, paraíso encallado en desierto, arena y mar al sur del estado, tierra bendita llena de vida y bañada por el Mar de Cortés y el Océano Pacífico, tan especial y diverso como sus microclimas, corrientes de aire cálidas y frías que se mezclan caprichosas para siempre sorprendernos. Aquí encontramos costas ideales para el surf, playas perfectas para nadar o sólo admirar. También aloja varias de las casas más exclusivas del país, hoteles de gran turismo y una oferta gastronómica incomparable.

En su lado opuesto, al norte tenemos lugares surreales. Mulegé, sitio de playas paradisíacas de una divinidad creativa y caprichosa que plasmó en ellas la belleza viva del mar, lugar obligado para ese recorrido épico que algún día todos deberíamos hacer por la Baja, sin olvidar las playas de Santispac, el Requesón o El Burro, que compiten en belleza.

En el centro del estado tenemos a Comondú, tierra próspera que ofrenda los frutos de su valle a México y el mundo. Del otro lado de la sierra, tenemos a Loreto, una de las misiones más importantes y cuna del nacimiento de la historia

Finisterra - the end of the Earth, a place you arrive in the search to fulfill your dreams. This might be an allegory, but it also describes the state of Baja California Sur. Any other attempt to do so will result in a simple list of adjectives that does not do justice to its beauty and unique identity.

Los Cabos, a paradise stranded within the desert, sand and sea of the south of the state, a blessed land full of life and bathed by the Sea of Cortez and the Pacific Ocean, as special and diverse as its microclimates, hot and cold air currents that mix whimsically to always surprise us. Here we find ideal coasts for surfing, perfect beaches for swimming or just admiring. It also houses several of the most exclusive properties in the country, grand tourism hotels and an incomparable gastronomic offer.

On the opposite side, to the north, we have places that may seem surreal. Mulegé, site of paradise beaches of a creative and capricious divinity that captured in them the living beauty of the sea, an obligatory place for that epic journey that one day we should all do through Baja, without forgetting the beaches of Santispac, El Requesón, or El Burro that compete in beauty.

In the center of the state we have Comondú, a prosperous land that offers the fruits of its valley to Mexico and the world. On the other side of the mountains, we have Loreto, one of the most important cities in Mexico and the birthplace of the state's history. Its cliffs and mountains cradle

del estado. Sus acantilados y montañas acunan a este pueblo increíble, poseedor además de una rica cultura gastronómica. Y, como cuando Dios da lo hace a manos llenas, también fue favorecido por encendidos atardeceres.

Sin olvidar la capital del estado, La Paz, la cual hace honor a su nombre, siendo armonía entre ciudad y mar, con uno de los malecones urbanamente mejor ubicados que invita a largos paseos o, simplemente, a tomarnos una cerveza y ver el tiempo pasar. Posiblemente ya haya el lector adivinado mi amor por esta bendita tierra esbelta, bañada por dos mares y teñida por los más bellos atardeceres.

---

this incredible town, also possessing a rich gastronomic culture. And, as when God giveth, he does so with full hands, favoring the city with fiery sunsets.

Not forgetting the capital of the state, La Paz, which lives up to its name, bringing a harmony between city and sea, with one of the best located urban seawalls that invites you to take long walks or, simply, to have a beer and watch the weather happen. The reader has possibly already guessed my love for this blessed slender land, bathed by two seas and tinted by the most beautiful sunsets.

Baja California Sur
en números

Baja California as Seen Through the Numbers

Por Michel Picket

En el estado de Baja California Sur, de acuerdo al último censo del INEGI somos 798,447 habitantes con 405,879 hombres y 392,568 mujeres. Somos uno de los estados más jóvenes del país en su constitución, también de los más jóvenes en su edad poblacional con 27 años en promedio. Siendo joven el estado y joven su población, deberíamos ser la capital del emprendedurismo. Somos muy productivos, con el 6% de la población del país generamos el 150% más que el resto del país.

Con juventud y gran capacidad productiva así como extensión territorial con poco más del 3.8% del territorio nacional, existe tierra para producir y espacios para ello. Lo que falta ahora son políticas públicas que, ahora con los nuevos gobiernos en Baja california Sur y Los Cabos deberían preocuparse por crearlas. Las direcciones de desarrollo económico municipal y estatal tienen una gran oportunidad para desarrollar estrategias para emprender en el municipio y estado, siendo que existen múltiples herramientas para ello.

Las oportunidades están el sector terciario, el cual representa el 67.7% de su actividad económica, el sector secundario representa el 28.2% y el sector primario tiene solo el 4.1. % principalmente agrícola, pesquera y minera. Nuestra principal actividad la genera el comercio y servicios, en Los Cabos la construcción y el sector hotelero representan más del 70% de su actividad comercial.

La distribución de población en el estado es del 91% en zona urbana, representando una amplia concentración poblacional y solo el 9 % en zona rural; a nivel nacional el dato es de 79 y 21 % respectivamente lo que detalla la gran posibilidad de crear nuevos nichos o zonas poblacionales. En escolaridad estamos arriba de la media nacional con el 10.3 en educación media superior, siendo que en el país es el 9.7 promedio. En contraparte los hablantes de alguna lengua indígena es de 2 de cada 100 personas, a nivel nacional 6 de cada 100 personas.

Como podemos ver, ¡tenemos todo para ser el estado del emprendedurismo en México!

In the state of Baja California Sur, according to the latest INEGI census, there are 798,447 inhabitants -405,879 being men and 392,568 women-. We are one of the youngest states in the country and also the state with the youngest population, each person being 27 years old on average. Being a young state with a young population, we should be the capital of entrepreneurship. With 6% of the country's population Baja California Sur generates 150% more income than the rest of the country.

With youth and great productive capacity, as well as territorial extension with little more than 3.8% of the national territory, there is much land left to be developed. What is missing now are public policies geared towards this goal. The primary goal of the new governments in Baja California Sur and Los Cabo should be to put these into action. The municipal and state economic development directorates have a great opportunity to develop strategies to undertake in the municipality and state. These goals have many approaches.

These opportunities lie in the tertiary sector, which represents 67.7% of Baja California Sur's economic activity. The secondary sector represents 28.2% and the primary sector represents only 4.1. %, made up mainly by the agricultural, fishing and mining industries. Our main economic activity is generated by commerce and services. In Los Cabos, the construction and hotel sector represent more than 70% of commercial activity.

The population distribution in the state is 91% urban areas, pointing to a large population concentration and only 9% in rural areas. At the national level the numbers are 79% and 21% respectively, which details the great possibility of creating new niches or heavily populated areas. In scholarship we are above the national average with 10.3% of people in upper secondary education, while the national average is only 9.7%. In contrast, the speakers of some indigenous languages are 2 out of every 100 people, at the national level 6 out of 100 people.

As you can see, we have everything to be the state of entrepreneurship in Mexico!

DIPLOMADO DESARROLLO INMOBILIARIO 2021

Desde la concepción inicial del proyecto de la revista Land and Building, se ha considerado como parte de la visión la labor de profesionalizar al gremio de negocios inmobiliarios y construcción. Sin duda, el hecho de compartir diariamente en nuestros medios digitales contenido de valor desarrollado por nuestros expertos colaboradores es una forma de difundir el conocimiento, sin embargo, queríamos ir más allá.

De lo anterior se crea el proyecto del Diplomado en Desarrollo Inmobiliario, que con mucha pasión y dedicación se fue estructurando y planeando desde finales del 2020 para llevarse a cabo de Abril a Julio del 2021. El resultado fue mejor de lo que habíamos esperado, ya que al empezar la su difusión se generó un gran interés tanto en Los Cabos como en otras ciudades del país.

Con matrícula llena, realizamos el evento de inauguración con una extraordinaria ponencia del Arq. Arturo Aispuro acerca de “Los principios fundamentales del desarrollo inmobiliario”, una conferencia magistral en donde nos compartió sus experiencias en la construcción y operación de La Torre Mayor en la Ciudad de México y muchísimo conocimiento recopilado a nivel mundial.

Así iniciamos el recorrido por otros 22 módulos impartidos por expertos locales y de otras ciudades del país, desarrollando sus clases de forma presencial y en línea para quienes nos acompañaron desde otras parte de las República Mexicana. Recorrimos todas las temáticas básicas del desarrollo inmobiliario como son: liderazgo empresarial, estudios de mercado, planeación estratégica, tendencias arquietectónicas, tendencia constructivas, costos, factibilidad de proyectos, urbanismo, proyectos sustentables, seguros, fianzas, financiamiento, valuación, aspetos legales y marketing inmobiliario. Todo bajo una metodología de estudio de casos prácticos para poder aplicar los conocimientos.

SOCIALES

Diploma in Real Estate Development

From the initial conception of the Land and Building magazine project, the work of professionalizing the real estate and construction business union has been considered part of the vision. Without a doubt, the daily sharing of valuable content developed by our expert collaborators on our digital media is a way of spreading knowledge, however, we wanted to go further.

From the above, the project of the Diploma in Real Estate Development was created, which with great passion and dedication was structured and planned from the end of 2020 to be carried out from April to July 2021. The results were better than we had expected. Already at the beginning of its inauguration, a great interest was generated both in Los Cabos and in other cities in the country.

With full enrollment, we held the opening event with an extraordinary presentation by Architect Arturo Aispuro about "The fundamental principles of real estate development", a keynote speech where he shared his experiences in the construction and operation of La Torre Mayor in Mexico City and some of the knowledge he has collected from his worldwide experiences.

Thus began the tour of another 22 modules taught by local experts and from other cities in the country, giving their classes in person and online for those who accompanied us from other parts of Mexico. We covered all the basic topics of real estate development such as: Business leadership, market studies, strategic planning, architectural trends, construction trends, costs, project feasibility, urban planning, sustainable projects, insurance, bonds, financing, valuation, legal aspects and marketing real estate. Everything under a methodology of practical cases in order to be able to apply the knowledge to real world scenarios.

Cuando la tradición y artesanalidad se encuentran con la innovación.

Para quienes creían haberlo probado todo en el mundo del tequila, los invitamos a conocer los orígenes y proceso de Loco Tequila.

Hacienda La Providencia
Loco Tequila es producido en El Arenal, un valle en Jalisco que vio nacer la industria tequilera —no por nada se conoce como la puerta del paisaje Agavero—, en cuyo corazón se encuentra la Hacienda La Providencia, una de las más antiguas de México, incluida en el 'Paisaje de agaves y antiguas instalaciones industriales de Tequila', declarado Patrimonio Mundial por la UNESCO en 2006.

El Terruño
"Terruño" se define como la combinación de factores naturales que tiene una región, todas las condiciones que se dan en esta zona —clima, cualidades del suelo, ubicación geográfica, pureza del agua, origen de las plantas de agave y proceso de producción artesanal— son las que permiten decir que Loco Tequila es una bebida arraigada al terruño.

El proceso
Uno de los objetivos de Loco Tequila, desde el inicio, ha sido recuperar los procesos artesanales que se llevaban a cabo en la zona. A esto contribuye el experto agavero José Antonio Sánchez, quien pasa gran parte del día caminando por los campos y selecciona una por una las plantas listas para la destilación del tequila.

Posteriormente, las plantas pasan por una doble jima -a diferencia del resto del mercado, que sólo lo hace una vez- y son llevadas a un horno de mampostería. Después de casi tres días en los hornos, parte de las piñas cocidas son llevadas a la tahona -una piedra ancestral de molienda-donde se maceran lentamente. Entonces, los jugos de agave se transportan a los tanques de fermentación para dar paso a la destilación. Es en el proceso donde radica la diferencia entre un buen tequila y uno excepcional.

La Locura
Para muchos, la locura generalmente se asocia con la pérdida de la razón. Pero podemos también entenderla como una forma de pensar fuera de las reglas establecidas.

La locura de Loco Tequila, radica en rescatar la esencia y la tradición, integrándoles innovación, calidad y carácter únicos. Loco Blanco y Loco Blanco Puro Corazón -el cual destaca por su proceso, en el que, al llegar a la destilación, se destila gota a gota la esencia del tequila, logrando tener solamente el Corazón de la destilación, lo más puro y fino.

Nuestra locura radica en revolucionar la industria del tequila. **Para más información, visita locotequila.mx**

When tradition and craftsmanship meet innovation

For those who thought they had tried everything in the world of Tequila, you are invited to know the origins and methods of Loco Tequila.

Hacienda La Providencia
Loco Tequila is produced in El Arenal, a valley in Jalisco that witnessed the birth of the Tequila industry -it's not for nothing that it's known as "Door to the Agave Landscape".
At its heart lies the Hacienda La Providencia, one of the oldest ranches in Mexico, included in the area 'Agave Landscape and Ancient Industrial Facilities of Tequila' that was declared as a World Heritage Site by UNESCO in 2006.

Terroir
Terroir is defined as the combination of natural factors that makes a region unique. All the conditions present in the area -weather, soil, geographic location, water purity, origin of the agave plants and crafting process- make Loco Tequila a spirit tied to its terroir.

The Process
One of the goals of Loco Tequila, from the beginning, has been to recover the artisanal processes that were native to the area. Agave expert José Antonio Sánchez spends a large part of the day walking through the fields and, with great care, selects one by one the plants ready for the distillation of Tequila.

Subsequently, the plants go through a double jima - unlike the rest of the market, which only does a single one - and are taken to a masonry oven following the craftsmanship of this emblematic liquid. After almost three days in the ovens, part of the cooked agave hearts are taken to the tahona - an ancient grinding stone - where they are slowly macerated. The agave juices are then taken to the fermentation tanks leading to the distilation. It is in the process where the difference between a good tequila and an exceptional one lies.

The Madness
For many, madness is generally associated with the loss of reason. But we can also look at it as a way of thinking outside what is established.

The madness of Loco Tequila lies in rescuing the essence and tradition, integrating innovation, quality and unique character. Loco Blanco and Loco Blanco Puro Corazón - stand appart due to its process, in which distilation is performed drop by drop, until the purest and finest of its essence -its heart- is obtained. Our madness lies in revolutionizing the Tequila industry. **For more information, visit locotequila.mx**

L&B

REAL ESTATE

En Land & Building Real Estate, estamos comprometidos con hacer bien las cosas, es por eso que nuestro equipo de profesionales da el respaldo y experiencia técnica que ninguna otra inmobiliaria puede ofrecer. Este compromiso nos hace líderes en el desarrollo inmobiliario.

Siéntase tranquilo adquiriendo propiedades 100% libres de controversias legales, vicios ocultos estructurales o arquitectónicos. Nuestras propiedades pasan por un dictamen técnico con sello de verificación, expedido institucionalmente por los respectivos colegios a cargo. Estamos comprometidos con su tranquilidad.

Land & Building Real Estate es más que una comercializadora de propiedades: conectamos inversionistas y clientes potenciales en México y el mundo, gracias nuestras extensas redes en el desarrollo inmobiliario y la construcción, generando sinergias y proyectos de inversión en los que todos ganan.

In Land & Building Real Estate we are engaged with doing things right, that's why our team of professional offers the support and techincal experience that no other real estate company or agent does.

Feel confident in acquiring a property 100% free of legal controversy and hidden structural or architectural faults. Our properties undergo a technical examination, after which they are granted a verification seal issued by the professional boards in charge. We are engaged with your peace of mind.

Land & Building Real Estate is more than a real estate trader: we connect investors and potential clients in Mexico and abroad, thanks to the extensive networks we have in the real estate and building industries, prompting synergies and investment projects in which everyone wins.

100% Notarial Certified

100% Project Certified

100% Structural Certified

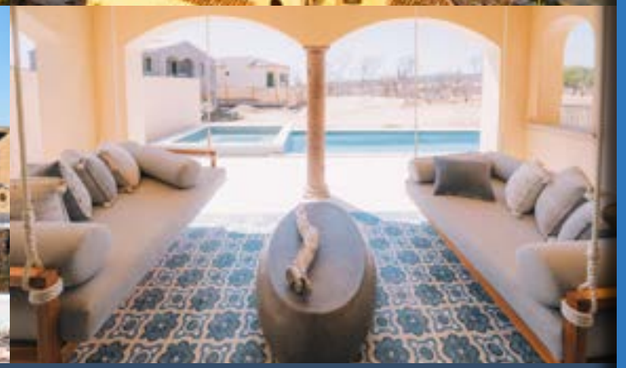
NORMAN ESTATES

RANCHO SAN LUCAS

Elegantes casas ubicadas en terrenos de 1,114.83 m2 a 3,065.80 m2 que permiten un estilo de vida tipo rancho. Detalles arquitectónicos de lujo. Amplias terrazas y acceso privado con guardia. Club de playa privado. Es el punto más exclusivo del desarrollo, enmarcado por los hoyos 2, 3, 4 y 5 del campo de golf Greg Norman Signature y ubicado frente a la playa. Bellas vistas al océano y a los campos. Precios a partir de los $3,700,000 USD.

Elegant homes located on lands ranging between 12,000 sq ft and 33,000 sq ft, allow a ranch-like lifestyle. Luxury architectural details. Large terraces and private guard gate access. Private beach club. It is the most exclusive point of the development, framed by holes 2, 3, 4, and 5 of The Greg Norman Signature Golf Course and with beachfront. Beautiful views of the ocean and the fields. Prices starting at $ 3,700,000 USD.

Desde $3,700,000 USD



THE VILLAS

RANCHO SAN LUCAS

Las Villas en Rancho San Lucas están ubicadas en un mirador de suave pendiente con espectaculares vistas al Océano Pacífico, al desierto y a los campos de golf Greg Norman Signature. Están compuestas por 131 casas familiares con el distintivo estilo arquitectónico Santa Bárbara, con superficies de 185.80 m2 a 353 m2. Precios desde $450,000 USD. Casa club con alberca y terraza de eventos.

Desde $450,000 USD

The Villas at Rancho San Lucas are located on a gently sloping viewpoint with spectacular views of the Pacific Ocean, the desert, and The Greg Norman Signature Golf Course. They are made up of 131 family houses with the distinctive Santa Bárbara architectural style, with surfaces ranging from 2,000 to 3,800 sq ft at a starting price of $450,000 USD. Clubhouse with pool and terrace for events.

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

LOTES RESIDENCIALES

PREVENTA

Ubicado a 10 minutos del centro de San José, zona en crecimiento hacia Cabo del Este muy cerca de Vidanta. Rancho La Laguna cuenta con 95 hectareas, dividida en 6 fases. Fases 1 y 2 ya disponibles con lotes promedio de 1,200 m2. Lotes rústicos eco - friendly. Precio por m2 inicia en 25 USD a 30 USD m2, se ofrece financimiento por el desarrollador. Se cuenta con un predio adicional de 300 hectáreas disponibles en la zona para desarrolladores.

Located in an area under fast development (growing towards Cabo del Este) 10 minutes away from San Jose downtown very close to Vidanta. La Laguna Ranch has a total surface of 95 hectares divided into 6 phases. Phases 1 and 2 are currently available, rustic eco-friendly land plots with an average of 12,916.69 sq ft. Prices starting at $2.33 USD to $2.80 USD/ 1 sq. ft, financing plans are offered by the developer. An adjacent 300 hectares of land is available for developers.

Desde $25 USD m2

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

Cabo del Sol Residencial

PREVENTA

Propiedad diseñada por el famoso grupo de arquitectos Guerin Glass, con un precio de preventa de $6,000,000 USD y una superficie de 967 m2. Cabo del Sol se destaca entre los bienes raíces de Baja por su belleza y sofisticación. Ubicación exclusiva con cercanía a hoteles y resorts de lujo, incluyendo un nuevo Club de Playa disponible para el uso de los propietarios de Mar a Cielo. Para los golfistas, los enlaces de Cabo del Sol son legendarios. Los campos ofrecen una sorprendente progresión de las vistas al océano, a la montaña y al desierto.

Property designed by the famous architecture firm Guerin Glass, with a pre-sale price of $6,000,000 USD and a surface of 10,408.7 sq ft. Cabo del Sol stands apart among Baja's real estate properties because of its unique beauty and sophistication. Exclusive location near luxurious hotels and resorts, including the new Club Playa for the enjoyment of Mar a Cielo owners. For golfers, Cabo del Sol has legendary golf links. The courses offer an impressive progressing sight of the ocean, mountains, and the desert.

$6,000,000 USD

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

Luna Park

Residencial

MODERNOS DEPARTAMENTOS

2 Recámaras amplias, todas con iluminación LED.
500 m2 de rooftop, con 3 asadores y juegos infantiles.
Muebles de baño Helvex y pisos Interceramic.
Estacionamiento techado y pisos de concreto.

2 spacious bedrooms, all with LED lighting.
5381.96 sq ft of rooftop, with 3 grills and children's playground.
Helvex bathroom furniture and Interceramic floors.
Covered parking lots and concrete floors.

www.lunaparkloscabos.com

Desde $1,195,000 MXN
MLS 20-481

Iván Monroy
Broker IM Bienes Raíces
+52 624 160 2118
ivanmonroy@imbienesraices.com

COYOACAN

DEPARTAMENTOS

Desarrollo que fusiona diseño, tecnología y ubicación. Departamentos con superficies desde los 65.91 m2 hasta los 159.69 m2, con 4 niveles y roof garden común. El desarrollo cuenta con muros verdes y smart amenities, como sistema de control con smartphone, control de voz con Alexa, cerradura digital con apertura remota, apagadores digitales, entre otras funciones. Precios pre venta desde $4,200,000 MXN, entrega para mayo 2022. Reservación con el 5% del valor total del departamento.

Development that combines design, technology, and location. Apartments with surfaces starting at 709.44 sq ft to 1,718.88 sq ft, with 4 levels and a common roof garden. The development has green walls and smart amenities, such as a smartphone control system, voice control with Alexa, digital remote lock, digital switches, among other functions. Pre-sale prices starting at $211,114 USD, delivery in May 2022. Reserve with 5% of the total value of the apartment.

Desde $4,200,000 MXN

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

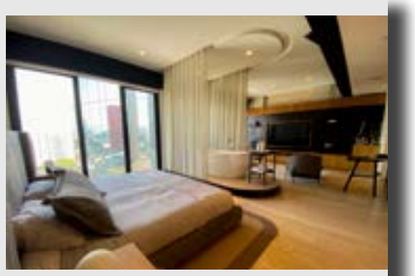
DISTUM
ANZURES - OFICINAS - DEPARTAMENTOS

Oficinas $60,000 MXN m2

Departamentos desde $50,000 MXN m2

Proyecto integral de uso mixto, residencial y oficinas ubicado en la colonia Anzures a 5 minutos de Polanco y Reforma. Precios "Friends & Family" y planes de financiamiento propios. Oficinas desde los 40 m2 con un precio de $60,000 / m2 y departamentos de 60 m2 a 117 m2, con un precio desde los $50,000 /m2. Business lounge,sky gym con vista a la CDMX, ludoteca, jacuzzi, roof top y zona comercial. Pregunta por nuestros descuentos.

Integral Project, residential and offices project located in the Anzures neighborhood in Mexico City, 5 minutes from Polanco and Reforma. "Friends & Family" prices and financing plans offered by owner. Offices from 430.55 sq ft with a price of $281.86USD/1 sq ft and apartments from 645.83 sq ft to 1,259.38 sq ft with a price starting at $234.88 USD / 1 sq ft. Business lounge, sky gym overlooking the city, playroom, jacuzzi, rooftop, and shopping area. Ask about our discounts.



Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

TORRE DESIGNO BY PININFARINA
BOSQUE REAL - OFICINAS

TORRE DESIGNO es el primer espacio de oficinas en Bosque Real, diseñado por la firma italina Pininfarina. Esta ubicado en una de las zonas con mayor plusvalía en el Poniente de la CDMX. Dos torres de oficinas con superficies desde los 27 m2 y plantas tipo de 1270 m2, precio de preventa en 4,500 USD / m2. Elegancia e innovación hacen un diseño único que revoluciona el concepto de oficinas y estilo de vida. Con la reciente apertura del campus de la Univesidad Panamericana,el desarrollo de nuevos comercios, el club de golf y las nuevas vías de acceso, se ha detonado como una de las mejores zonas para vivir. Vistas panorámicas de Bosque Real e Interlomas, certificación LEED. Oportunidad de inversión, se cuenta con planes de financiamiento interesantes para los inversionistas.

TORRE DESIGNO is the first office space in Bosque Real, designed by the Italian firm Pininfarina. It is located in one of the areas with the highest added value in the West of Mexico City. Two office towers with surfaces starting at 290.62 sq ft and standard floors of 13,670.16 sq ft, pre-sale price of $420.56 USD / 1 sq ft. Elegance and innovation make a unique design that revolutionizes the concept of offices and lifestyle. With the recent opening of the campus of the prestigious Panamerican University, the development of new shops, the golf club, and the new access roads, it has been detonated as one of the best areas to live. Panoramic views of Bosque Real and Interlomas and LEED certification. Great investment opportunity, interesting financing plans available for investors.

4,500 USD m2

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

ARMANDO's LE CLUB

DEPARTAMENTOS PREVENTA

Departamentos en Pre venta, tercera Torre con precios "Friends and Family" ubicados en una de las mejores zonas de Acapulco, a un lado del hotel Dreams, a 1 minuto de la Avenida Escénica y a 7 minutos de Punta Diamante. Departamentos desde los 60 m2, con precios desde los $45,000 / m2. Planes de financiamiento directo con el propietario. Proyecto único en Avenida Costera con vistas y acceso directo al mar.

Pre-sale apartments located in the third tower of one of Acapulco's best areas next to the Dreams Hotel, 1 minute away from Scenic Avenue and 7 minutes away from Punta Diamante. Apartments starting at 645.83 sq ft with prices starting at $211.39 USD/1 sq ft. Financing plans are available directly with the owner. One of a kind project on Acapulco's main avenue (Avenida Costera) with impressive sights and direct access to the beach.

Desde $45,000 MXN m2

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

PUERTO VALLARTA

TERRENO

Terreno ubicado en una de las zonas con mayor crecimiento en la zona sur de Puerto Vallarta en Mismaloya. Con una superficie de 12,340 m2 y un precio de 250 USD por m2. Se cuenta con 182 m2 de frente de playa y 152 m2 de frente de carretera. Increíbles vistas naturales y residencias de lujo. Oportunidad de inversión en uno de los destinos turísticos más importantes del país.

Land located in one of the fastest-growing areas in the southern part of Puerto Vallarta in Mismaloya. With an area of 132,826.65 sq ft at $23.36 USD/ 1 sq ft. A beachfront area of 1,959 sq ft and 1,636.1 sq ft of road frontage. Incredible natural views and luxury residences. A unique investment opportunity in one of the most important tourist destinations in the country.

$250 USD m2

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

PUNTA DORADA

LOTES Y CASAS

Lotes y Casas dentro del desarrollo Punta del Cielo.Terrenos desde 280 m2, hasta los 400 m2. Con un precio por m2 desde los $7,750 MXN. Casas desde $3,360,000 MXN hasta $4,942,500 MXN con superficies que van de 170 m2 a 212 m2. Entrega inmediata de casas. Plusvalía asegurada de un 12% anual.

Lots and Houses within the Punta del Cielo development. Lands from 3,013.8 sq ft to 4,305.5 sq ft with prices starting at $36.40 USD / 1 sq ft. Houses with prices starting at $168, 891.68 USD to $248,411.51 USD and surfaces ranging from 1,829.8 sq ft to 2,281.9 sq ft. Immediate delivery of houses. Insured capital gain of 12% per annum.

Desde $3,360,000 MXN

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

TORRE II PUNTA DEL CIELO

PREVENTA DEPARTAMENTOS

Diseño contemporáneo que trasciende en la creación de amplios espacios para la convivencia familiar. Preventa precio de oportunidad. Zona de mayor plusvalía en Aguascalientes dentro del desarrollo Punta del Cielo. Entrega para 2022. Departamentos de hasta 122.5 m2, 6 niveles y Roof Garden. Precios desde $1,981,000 MXN. Pregunta por nuestros planes de financiamiento.

Contemporary design that transcends the creation of large spaces for family life. Pre-sale opportunity price. Area of greatest added value in Aguascalientes within the Punta del Cielo development. Delivery by 2022. Apartments of up to 1,318.57 sq ft, 6 levels, and roof garden. Prices starting at $99,575.72 USD. Ask about our financing plans.

Desde $1,981,000 MXN

Gustavo González
Socio de Real Estate Land & Building
+52 55 1451 1280
gustavo@landandbuilding.com

Aguascalientes

L&B
REAL
ESTATE
TORRE DESIGNO BY PININFARINA
Bosque Real
Los Cabos, BCS
Ciudad de México
Puerto Vallarta, Jalisco
Acapulco, Guerrero
Aguascalientes, Ags