

LOS CABOS

GUÍA PARA INVERSIONISTAS







LOS CABOS

Presentación

Debido a su proximidad geográfica con Estados Unidos y a sus bellezas naturales, los habitantes del vecino del norte han sentido desde el siglo XIX un gran interés por conocer la Península de Baja California.

El siglo pasado no sólo las familias de políticos o empresarios renombrados, como los Kennedy o los Rockefeller navegaron por el Mar de Cortés; sino que muchos aventureros se internaron en ese territorio magnífico y agreste.

Fue hasta principios de la década de los ochenta, cuando el Banco de México propició las inversiones nacionales y extranjeras en Los Cabos, como una estrategia para atraer dólares al país y buscar con ellos un equilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Luego de 40 años, un número creciente de estadounidenses principalmente de California y Texas, pero también de Nueva York y otras muchas latitudes han encontrado en Los Cabos no sólo una opción atractiva para invertir, sino para cumplir su sueño de tener una propiedad cerca del mar.

La pandemia aceleró ese interés y en los últimos años el sector inmobiliario ha vivido un boom, que se ha traducido en un cierre creciente de operaciones y que ha dado a las propiedades una plusvalía superior a la mayoría de los destinos de México y Estados Unidos.

El Fideicomiso de Turismo de Los Cabos (FITURCA) tiene como misión impulsar la llegada de turistas nacionales y extranjeros a este destino y los dueños de segundas propiedades no sólo son visitantes recurrentes, sino que valoran esta zona de México.

El propósito de esta guía es orientar a los interesados, mexicanos y extranjeros, en adquirir una propiedad en Los Cabos, para que conozcan las particularidades de este destino incluyendo temas como el régimen legal; las regiones donde se concentran las inversiones inmobiliarias; las opciones de financiamiento y la visión de los desarrolladores.

También para que tengan acceso a información sobre los servicios; la seguridad o el crédito.

Esperamos que esta guía sea una herramienta útil para quienes deseen sumarse a las decenas de miles de familias mexicanas y extranjeras que han encontrado en Los Cabos el lugar de sus sueños.

ÍNDICE

Un multidesino que sigue creciendo

7

La visión de los inversionistas

13

Una comunidad de brokers profesionales

18

Marco legal para la adquisición de propiedades inmobiliarias en Baja California Sur

22



El Fideicomiso de Zona Restringida y el financiamiento

24

El destino de sol y playa más seguro de México

28

La infraestructura hospitalaria privada de Los Cabos

30

Propiedades turísticas residenciales de lujo en México detonan plusvalías

32

EL MLS, un servicio que da certeza al comprador

34

Los seguros, una pieza vital del engranaje

37

El FBO turístico más importante de Latinoamérica

40

Resumen Ejecutivo

- ▶ La pandemia del COVID-19 tuvo como un efecto colateral un boom mobiliario en Los Cabos de 2020 a la fecha, periodo en que los precios de los inmuebles han subido entre 30 y hasta 100%, en donde además de la demanda hay que incluir un componente inflacionario de más de 10% en los insumos de construcción.
- ▶ Los Cabos ha atraído a un número creciente compradores del segmento A, por lo que han sido frecuentes las ventas de propiedades cuyo precio supera los 10 millones de dólares.
- ▶ En el sur de la Península de Baja California hoy se está conformando un polígono de crecimiento inmobiliario que incluye a Cabo San Lucas, San José del Cabo, Cabo del Este, Los Barriles, La Ventana, La Paz y, del lado del Pacífico a Todos Santos, Pescadero y Cerritos.
- ▶ Dentro de ese polígono se encuentran también algunas localidades sin salida al mar como Santiago, Miraflores y El Triunfo que también están atrayendo a los inversionistas aunque más lentamente.
- ▶ Según algunos de los principales grupos de inversionistas en el destino, el actual mercado de vendedores podría durar dos o tres años más aunque otros ven un mayor plazo.
Hoy se sigue construyendo pero hasta ahora no ha surgido un nuevo desarrollo con casas, hoteles y campo de golf.
A pesar de la previsible recesión económica en Estados Unidos en 2023, el mercado de compradores de alto poder adquisitivo sigue siendo potente comenzando porque la mayoría de las operaciones más grandes se están haciendo sin financiamiento.
- ▶ En Baja California Sur hay más de 2000 km de costa que representa 20% de los litorales mexicanos; también hay cerca de 3000 km² de superficie que son 4% del territorio nacional, pero en un estado con baja densidad de población, lo que genera muchas oportunidades para el desarrollo inmobiliario.
- ▶ Una de las características de la comunidad de vendedores o brokers de Los Cabos es que operan con reglas claras y apoyan la transparencia, lo que ha permitido un crecimiento ordenado del mercado inmobiliario con ventajas que no hay en otras partes de México para compradores y vendedores.
- ▶ La legislación mexicana obliga a los extranjeros que deseen comprar una propiedad inmobiliaria en Baja California Sur a que lo hagan a través de un Fideicomiso de Zona Restringida, que garantiza sus derechos y vigila el cumplimiento de sus obligaciones.
- ▶ Otra particularidad de la compraventa de inmuebles en la zona es que frecuentemente se hace a través de una cuenta de depósito o escrow, figura proveniente del derecho anglosajón que ha resultado muy útil en esta parte de México.
- ▶ A partir de 2008 los servicios médicos han mejorado de forma importante y tres instituciones privadas cuentan con el equipo y personal para atender cualquier emergencia de salud, salvo un trasplante de órganos o la aplicación de radioterapia para pacientes con cáncer.
- ▶ Debido a las características de Baja California Sur, las operaciones inmobiliarias siempre se deben respaldar por una póliza de seguro debido al riesgo implícito de los huracanes y las inundaciones; los extranjeros frecuentemente demandan estos productos para garantizar la titulación de sus propiedades.
- ▶ El Aeropuerto Internacional de San José del Cabo está plenamente recuperado de la crisis de la pandemia y en 2022 el número de pasajeros en vuelos comerciales y privados llegó a 3.5 millones, con un incremento del 30% respecto a 2019.
Además la terminal de Operación de Base Fija (FBO, por sus siglas en inglés), para la aviación privada es el más importante en un destino turístico de América latina y se está ampliando de 50 a 100 el número de posiciones para que los aviones ejecutivos pueden pernoctar allí.

EL POLÍGONO DEL DESARROLLO

LA PAZ



TODOS SANTOS



Los Barriles

El Triunfo

La Ribera

El Pescadero

Santiago

Cabo Pulmo

Cerritos

Miraflores

CABO DEL ESTE

LOS CABOS

San José del Cabo

Cabo San Lucas



Un multidestino que sigue creciendo

La recuperación turística de Los Cabos tras la crisis del Covid-19, fue la más acelerada de todos los destinos de México; con cifras de los Grupos Aeroportuarios la llegada de viajeros enero-agosto de 2022 aumentó casi 18% contra el mismo periodo de 2019; mientras en Cancún fue de 14.3% y en Puerto Vallarta 4.6%.

Las cifras récord de llegadas internacionales a Los Cabos se explican por un conjunto de razones que le generan una enorme fortaleza a este destino como son: Conectividad aérea; cercanía con dos mercados emisores muy poderosos como son California y Texas; conocimiento previo del destino; actividades únicas para el perfil de viajeros de alto gasto; seguridad y un trabajo consistente de promoción.

La tarifa promedio medida hasta agosto superó los 400 dólares por noche, mientras que el gasto

promedio de los extranjeros por día superó los 250 dólares.

Con esas cifras Los Cabos no sólo es un destino mexicano con promedios de ocupación que superan el 80%; sino con los precios más elevados de México, todo lo cual lo consolida como el destino de lujo por excelencia y explica el interés por adquirir allí propiedades vacacionales.

De acuerdo a las encuestas del Futurca, alrededor de 40% de los viajeros que llegan a Los Cabos regresan en un periodo de dos años; lo que genera una lógica de interés por adquirir un tiempo compartido que genera entre 10 y 25% de los visitantes dependiendo de la época del año.

La siguiente decisión es adquirir un inmueble y sólo en el mes de agosto de este año, se cerraron ventas por 92.5 millones de dólares de acuerdo a las cifras del MLS Los Cabos, es decir el sistema de intercambio

de información de un grupo de brokers profesionales, que es uno de los más representativos del destino.

El aumento en la adquisición de propiedades, se ha visto reflejada también en el incremento de la oferta de propiedades que se están rentando a través de Airbnb y otras plataformas digitales similares.

De acuerdo a la base de datos de AirDNA la ocupación promedio de las propiedades que se rentan a través de las plataformas es de 63% en Cabo San Lucas generando ingresos anuales promedio de 73 mil 300 dólares; en San José del Cabo del 62% con ingresos de 36 mil 300 dólares.

Mientras en Cancún es del 68% con ingresos de 21 mil 500 dólares y en Vallarta de 65%, pero con ingresos de 31 mil 900 dólares.

En el compuesto de Los Cabos la rentabilidad fue de 54 mil 800 dólares, con un precio promedio

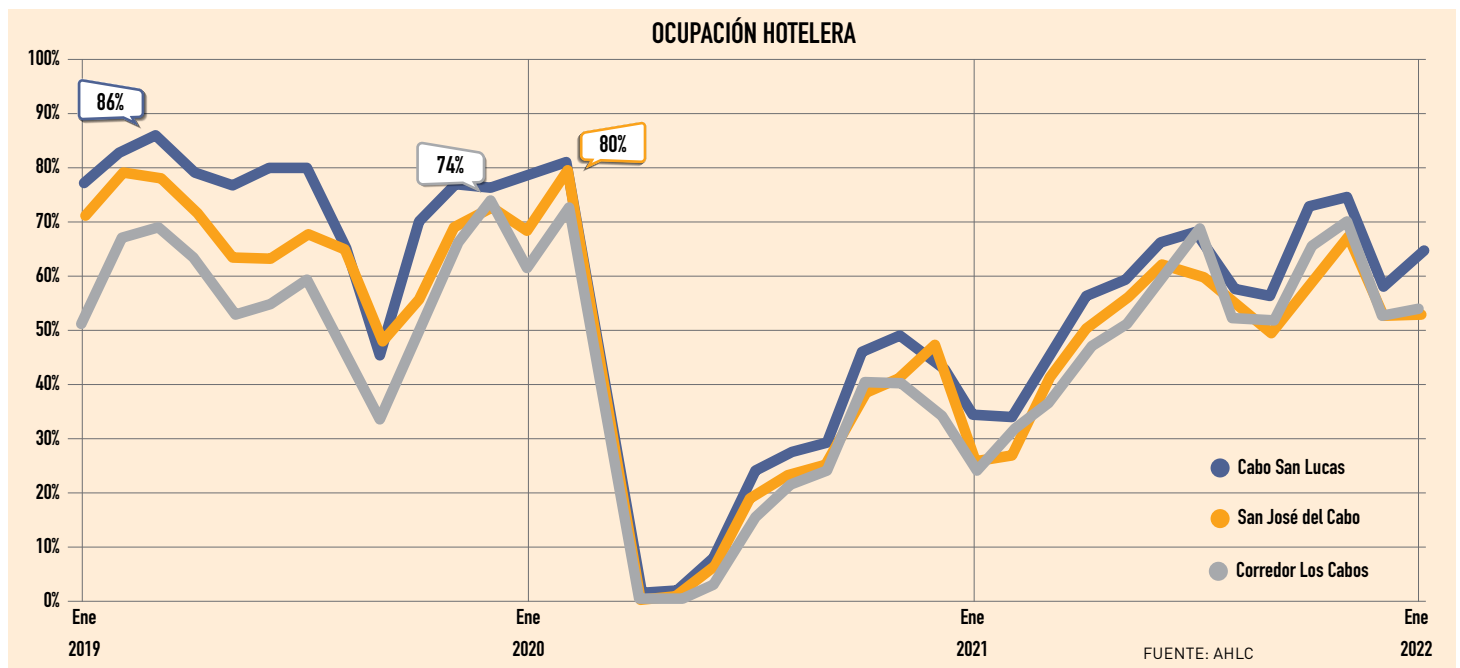
de 150 dólares diarios, que está 60% arriba de Cancún y casi 42% arriba de Vallarta.

POLÍGONO DE DESARROLLO

El extremo sur de la Península de Baja California ha conformado un polígono de desarrollo inmobiliario que comienza con La Paz, la capital del estado, y llega hasta Cabo San Lucas.

Son varios destinos con diferentes personalidades, que hoy incluyen una de las ofertas más ricas de naturaleza, paisajes y actividades recreativas a nivel mundial.

Cabo San Lucas. Lo que fue un pequeño pueblo de pescadores, hoy concentra el ambiente nocturno del destino en torno a la Marina y a la Playa El Médano, desde donde se puede observar el famoso arco de piedra de origen volcánico que se ha convertido en la insignia del destino.



Allí se encuentran algunos de los desarrollos más importantes como Pedregal, Quivira, Rancho San Lucas y también desde allí salen la mayoría de los yates y embarcaciones para la pesca de especies como los “picudos” y el dorado.

En un destino que también es famoso debido al golf, allí están también tres de los campos mejor calificados por las publicaciones especializadas, como son Quivira, Diamante y Cabo del Sol.

San José del Cabo. A 40 minutos en coche desde San Lucas, tiene su personalidad propia de ciudad colonial, con un centro histórico en el que destacan una de las misiones que construyeron los Jesuitas que llegaron a difundir la religión católica en la península.

En el corredor que conecta a San José y a San Lucas, se encuentra junto con estas dos ciudades la mayor oferta de cuartos de súper lujo en América Latina, con tarifas que frecuentemente superan los mil dólares la noche.

En comunidades cerradas como Maravillas, El Chileno y El Dorado están algunas de las mansiones de playa más caras del mundo, varias de las cuales

han sido adquiridas por celebridades del mundo de la música, deportistas famosos y empresarios de la tecnología.

Cabo del Sol es otro de los campos de golf icónicos del destino, siempre compitiendo no sólo por ser el número uno de la plaza sino incluso el mejor de México.

Cabo del Este. Al norte de San José el Mar de Cortés da origen a uno de los paisajes costeros más bellos; donde grandes mansiones colindan con casas de todos los tamaños ubicadas arriba de arrecifes o playas poco visitadas.

Algunas de ellas se han convertido en un paraíso para la práctica del surf y a la altura de la población de Los Planes, se encuentra el segundo hotel Four Seasons del destino y el primer hotel Aman de México.

Alrededor de estos dos hoteles y el campo de golf de Costa Palmas, también están terminadas o se encuentran en construcción algunas de las mansiones más imponentes del destino, pues sus propietarios son atraídos por la nueva marina y las caletas de aguas someras, donde sí es posible nadar a diferencia de otros muchos sitios de la zona.

En el camino a La Paz todavía hay otros destinos de playa como Cabo Pulmo y su impresionante fauna marina; Los Barriles, otros destino tradicional para la pesca; La Ventana y El Sargento, donde los “túneles de viento” los han convertido en un paraíso para la práctica del kite surf.

La Paz. La capital del estado paulatinamente se ha ido abriendo al turismo, con sus playas de aguas azules y espacios donde las rocas volcánicas y las entradas de mar han dado origen a sitios únicos como La Balandra.

Pero además es la puerta de entrada al Parque Nacional de las Islas del Mar de Cortés, que a menos de dos horas de navegación ofrecen sitios únicos para esnorquear, navegar en kayak, hacer caminatas, además de que junto a la Isla Espíritu Santo se encuentra la segunda colonia de lobos marinos más grande del Mar de Cortés.

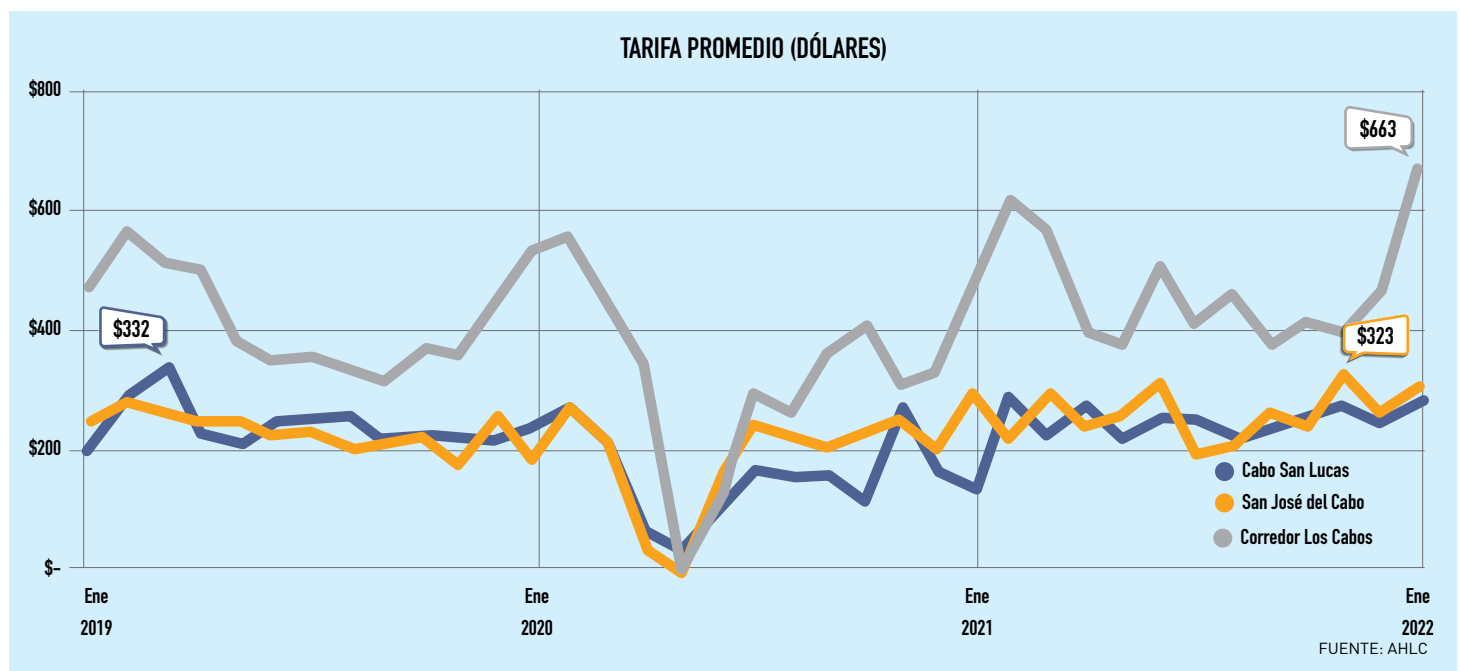
La capital de Baja California Sur cuenta con un museo de arte regional y una oferta gastronómica de alto nivel, alimentada por la rica variedad de pescados y crustáceos de la zona.

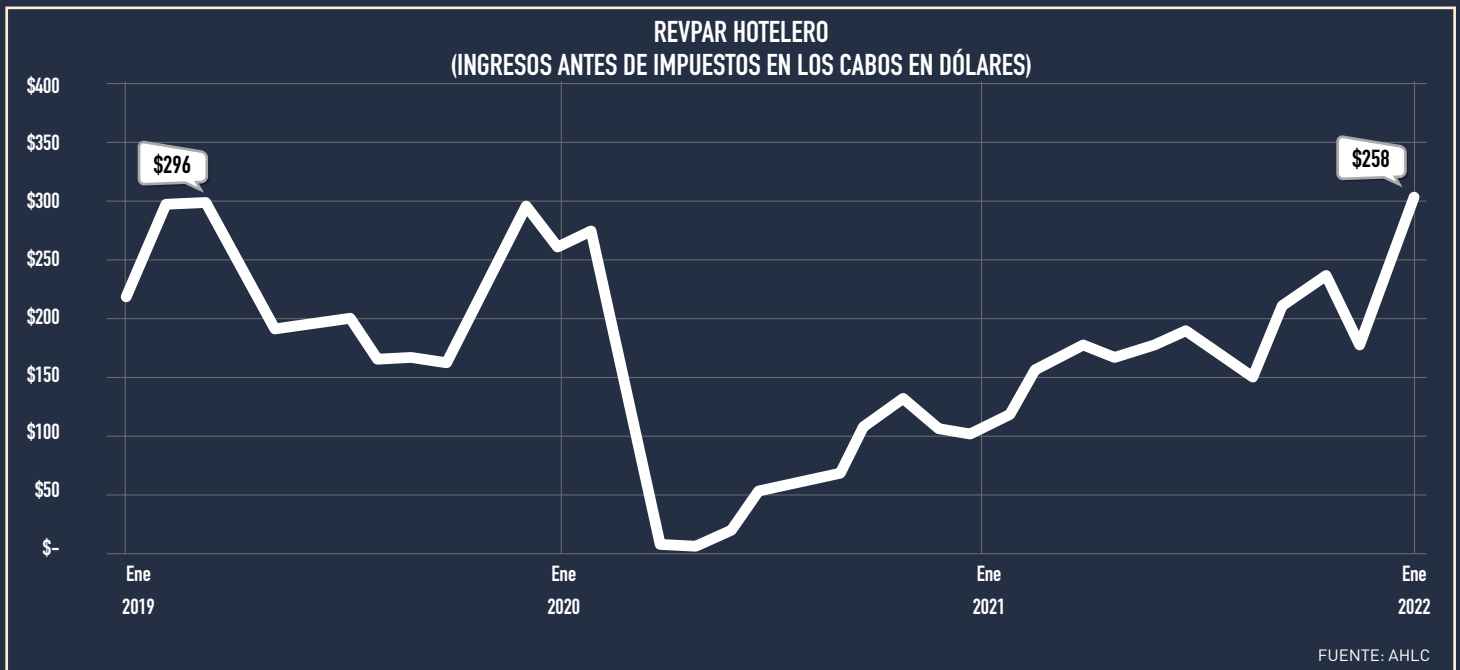
Pueblos Históricos. Para cerrar el polígono hay que dirigirse a la carretera que bordea el Mar de Cortés, pero en la parte central, sin tener salidas al mar, no hay que olvidar algunas de las ricas poblaciones históricas como El Triunfo, San Antonio, Santiago y Miraflores, con sus bellos rincones naturales en torno a la Sierra de la Laguna y el papel que tuvieron, debido a la actividad minera, en el origen del desarrollo de Baja California Sur.

Todos Santos. Otro de los destinos que más han crecido turísticamente de este polígono, con su Misión, las galerías de arte, los restaurantes y sus clubes de playa.

Allí el desarrollo inmobiliario se encuentra en su apogeo, lo mismo que en dos poblaciones vecinas que también tienen salida al mar como son Cerritos y Pescadero.

Un polígono que en automóvil puede recorrerse en menos de ocho horas y que resguarda algunos de los paisajes más hermosos, producto del contraste entre el desierto, las formaciones volcánicas, el mar y un turismo exigente y pujante que compete con el que visita La Riviera Francesa o St. Barths.





AIRBNB

| | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Total de propiedades 2019 | 6,701 | 6,262 | 6,752 | 7,065 | 7,047 | 7,487 | 7,512 | 7,419 | 7,372 | 7,339 | 6,680 | 7,582 |
| Total de propiedades 2021 | 6,460 | 5,983 | 7,000 | 7,209 | 7,167 | 6,799 | 6,748 | 6,583 | 6,485 | 6,663 | 6,625 | 7,072 |
| Total de propiedades 2022 | 7,175 | 6,442 | 7,080 | 7,559 | 8,104 | 8,105 | 8,101 | 7,889 | - | - | - | - |
| % ocupación 2019 | 43% | 53% | 52% | 45% | 39% | 40% | 36% | 40% | 41% | 37% | 42% | 44% |
| % ocupación 2021 | 35% | 43% | 46% | 49% | 51% | 58% | 62% | 52% | 49% | 55% | 60% | 58% |
| % ocupación 2022 | 54% | 65% | 64% | 58% | 51% | 52% | 54% | 52% | - | - | - | - |
| Tarifa promedio diaria 2019 | \$546 | \$486 | \$523 | \$499 | \$524 | \$493 | \$448 | \$457 | \$450 | \$476 | \$471 | \$519 |
| Tarifa promedio diaria 2021 | \$426 | \$471 | \$466 | \$467 | \$453 | \$477 | \$482 | \$476 | \$493 | \$505 | \$516 | \$549 |
| Tarifa promedio diaria 2022 | \$520 | \$516 | \$547 | \$555 | \$551 | \$549 | \$515 | \$486 | - | - | - | - |

FUENTE: AIRDNA

CONECTIVIDAD AÉREA

Los Cabos es el destino al que llega el mayor número de pasajeros en vuelos privados en América Latina; sólo al Aeropuerto Internacional de Los Cabos arribaron 90 mil 886 pasajeros en 2021 que hasta ahora ha sido el registro récord de su historia.

En 2019, antes de que comenzara la pandemia del Covid-19, el número de pasajeros fue de 51 mil 427, que fue rebasado al año siguiente con 55 mil 890 no obstante que en los meses de abril, mayo y junio se registraron algunas de las ocupaciones más bajas debido al inicio de la crisis sanitaria.

Hasta el mes de junio la suma de viajeros que llegaron en vuelos privados fue de 54 mil 207, por lo que es previsible que se establezca para diciembre un nuevo récord.

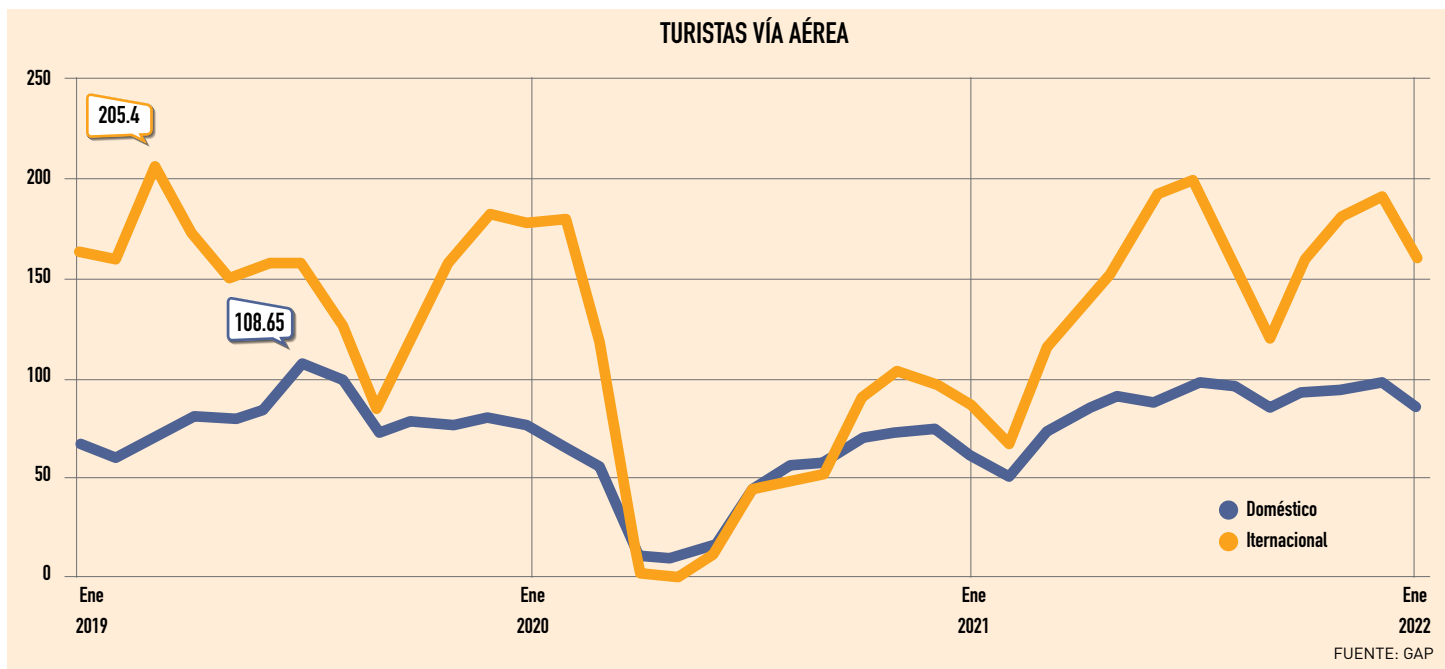
Una mezcla de la confianza que generó el destino debido a las estrictas medidas sanitarias que se aplicaron en los hoteles para evi-

tar los contagios, en consonancia con las reglas del safe travel del Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC), con la decisión de las autoridades mexicanas de mantener abiertas las fronteras, contribuyeron a este fenómeno.

Los viajeros del segmento económico A, se volcaron a Los Cabos y muchos de los cuales pasaron aquí un periodo importante de la pandemia; descubrir las ventajas del home office explica también el interés creciente por adquirir propiedades en el destino.

El número de pasajeros que llegan a través de las operaciones comerciales alcanzaron, entre nacionales y extranjeros, los 2.8 millones en 2019; una cifra que bajó a 1.5 millones en 2020 y que se recuperó hasta los 2.77 millones en 2020.

Ya en este año sólo hasta el mes de agosto llegaron 2.35 millones de pasajeros, por lo que 2022, salvo que ocurra algún evento catastrófico, marcará una nueva cifra récord en la llegada de turistas.

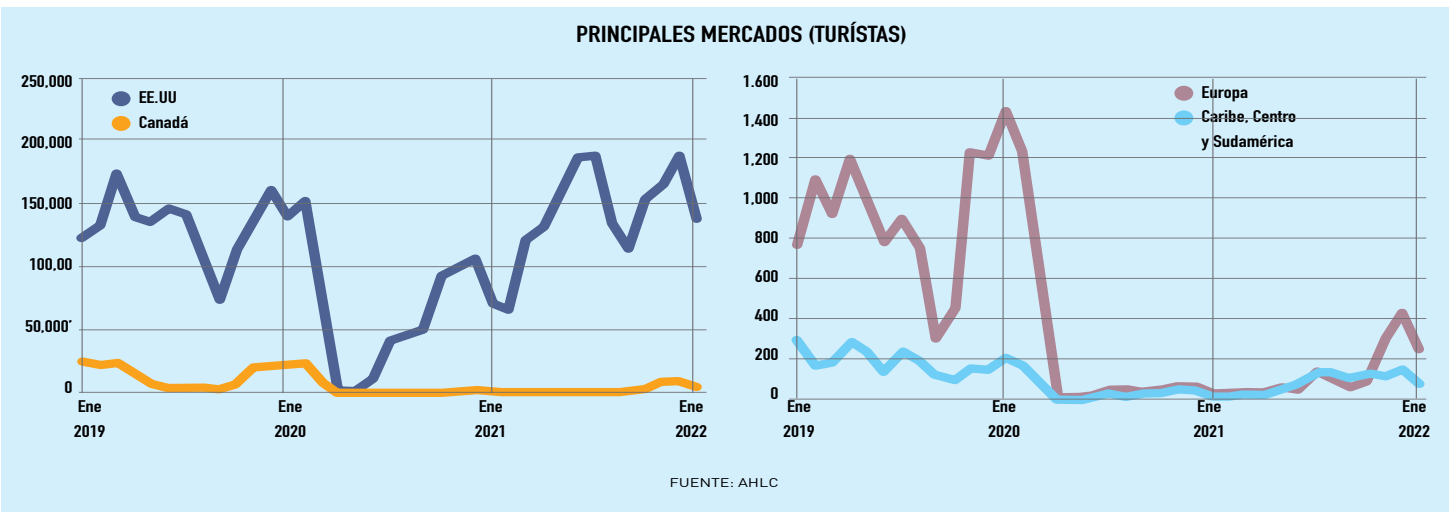
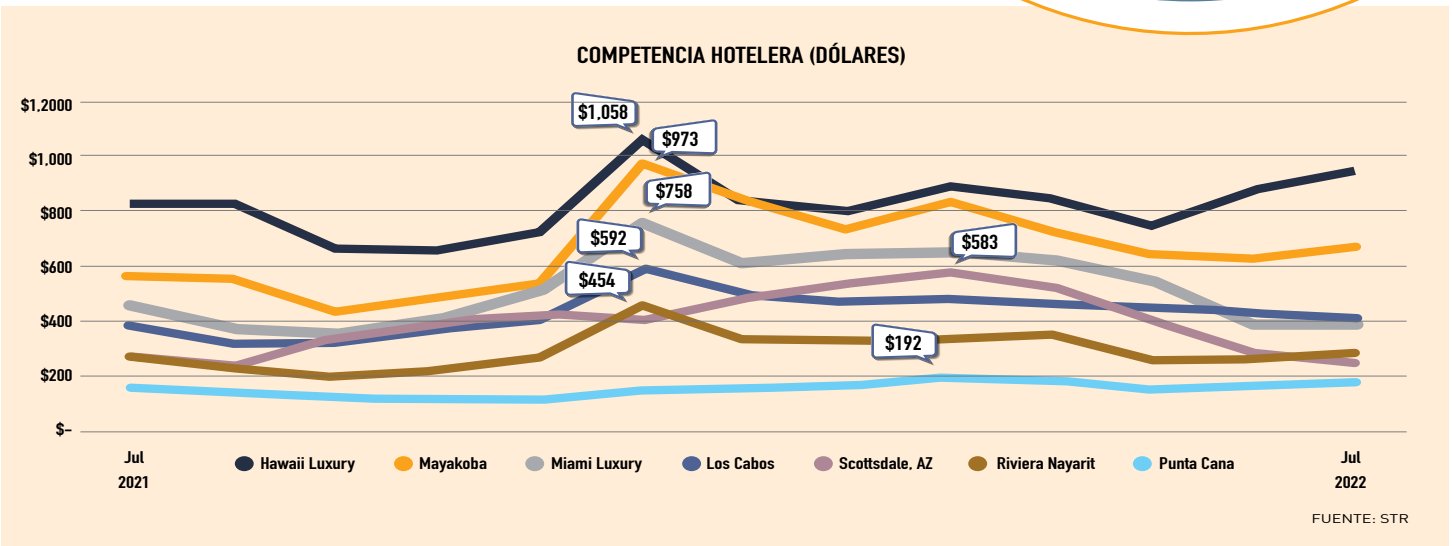
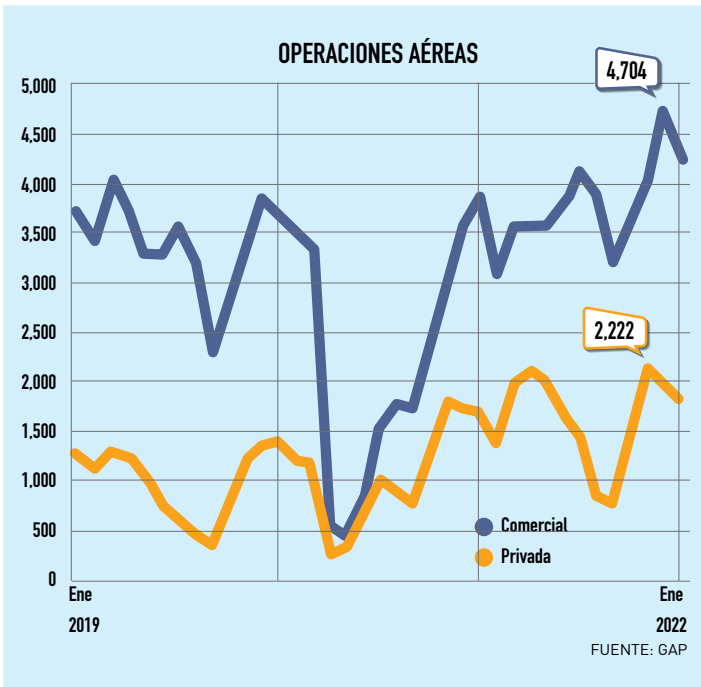


AVIACIÓN PRIVADA (NÚMERO DE PASAJEROS)

| | Ene | Feb | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic |
|------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| 2019 | 5,210 | 4,703 | 6,247 | 5,420 | 4,663 | 3,431 | 2,600 | 2,096 | 1,600 | 3,300 | 5,681 | 6,476 |
| 2020 | 5,933 | 5,498 | 4,586 | 635 | 865 | 2,952 | 4,550 | 3,708 | 3,793 | 6,198 | 8,717 | 8,455 |
| 2021 | 7,111 | 5,961 | 9,292 | 10,069 | 9,328 | 8,042 | 6,468 | 3,577 | 3,375 | 7,209 | 10,200 | 10,254 |
| 2022 | 8,139 | 9,402 | 11,404 | 10,014 | 8,725 | 6,523 | | | | | | |

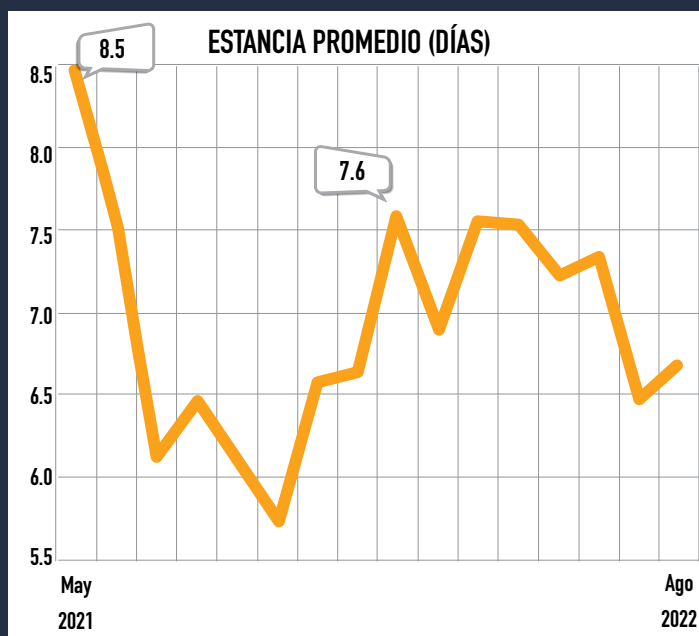
FUENTE: GAP E INM





TIEMPOS COMPARTIDOS

| | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2019 | 24.3% | 27.9% | 28.2% | 24.4% | 24.5% | 24.1% | 26.4% | 22.3% | 20.4% | 24.2% | 21.8% | 16.2% |
| 2020 | 14.2% | 16.5% | 20.3% | - | - | 21.9% | 22.5% | 21.5% | 17.6% | 17.5% | 24.2% | 17.7% |
| 2021 | 18.3% | 19.3% | 18.4% | 16.8% | 8.0% | 11.0% | 7.6% | 3.0% | 7.0% | 13.0% | 8.0% | 9.0% |
| 2022 | 9.0% | 10.0% | 8.0% | 10.0% | 12.0% | 10.0% | 12.0% | 8.0% | | | | |



FUENTE: ENCUESTAS A TURISTAS FITURCA



La visión de los inversionistas

Líderes empresariales de este destino, analizaron el fenómeno del boom inmobiliario generado por la pandemia y describen las perspectivas a partir de una historia de éxito que comenzó hace varias décadas.

En marzo de 2020, cuando la Organización Mundial de la Salud anunció el inicio de una pandemia de dimensiones nunca vistas, nadie supuso que las ventas de propiedades inmobiliarias en Los Cabos serían similares a las del año previo, no obstante que el destino cerró tres meses.

Para los estadounidenses la Península de Baja California es California, una península que

forma parte pero es diferente a otras regiones de México y en el segundo semestre de 2020 salieron a comprar casas junto a la playa en Florida, en Hawái, pero también en Los Cabos.

En un mundo donde el desarrollo de la tecnología ha generado grandes excedentes económicos, los estadounidenses, pero también ciudadanos de otros países y mexicanos acaudalados descubrieron el paraíso

laborioso del home office y muchos no sólo compraron una segunda casa, sino que cambiaron de lugar de residencia.

Pero la historia de Los Cabos no comenzó entonces, sino en la década de los 80 del siglo pasado, cuando algunos visionarios estadounidenses, como Don Koll desarrollaron sitios espectaculares como Palmilla y Cabo del Sol.

Dado que habían pagado millones de dólares por algunas propiedades magníficas junto al Mar de Cortés, también desarrollaron mansiones, campos de golf de clase mundial y hoteles espectaculares pues de otra manera no saldrían los números.

Después llegaron algunos inversionistas mexicanos que con el tiempo crearon grandes empresas turísticas e inmobiliarias, entre ellos Eduardo Sánchez Navarro de Grupo Questro; Ernesto Coppel de Grupo Pueblo Bonito; Rubén Coppel de Grupo Olarena y Luis Bulnes (qepd) de Grupo Solmar.

Una característica de Los Cabos es que sus empresarios han competido fuertemente, pero también se han unido para resolver problemas como la pavimentación de Cabo San Lucas, aportando durante años el 1% de sus ventas.

Para la solución de la crisis de inseguridad en 2017, impulsaron

la creación de un fondo común para respaldar a la Secretaría de Marina y también promovieron otras iniciativas, como una legislación restrictiva para los anuncios espectaculares en el corredor San Lucas-San José, lo que ha contribuido a cuidar la imagen del destino.

Fue así como en 2021, los compradores de inmuebles se volcaron a Los Cabos en lo que fue un año récord con ventas que, según las diversas fuentes, ascendieron a entre dos mil 500 y tres mil millones de dólares.

Haría falta una "bola de cristal" para saber cuánto tiempo más se extenderá este mercado de vendedores, en donde la oferta de inmuebles se sigue agotando y en el que hay varios proyectos en construcción.

Las plusvalías han tenido niveles récord, de alrededor de 30% en promedio en la plaza en dos años, aunque hay casos documentados como el de Alvar, en Quivira, donde ha sido de más del 100%.

En lo que coinciden todos los empresarios y altos ejecutivos que han comandado durante años las inversiones en Los Cabos, es que más allá del problema de la inflación en el mundo y la demanda; en la historia del destino los precios en dólares nunca han bajado.

Ni siquiera en la crisis inmobiliaria del 2008, cuando las ventas de propiedades en Los Cabos cayeron 90% en 2009, los comercializadores defendieron que no bajaran los precios.

A continuación, presentamos las perspectivas de seis empresarios y altos ejecutivos que, de la mano de algunos de los grupos mencionados, siguen participando activamente en el desarrollo de este destino.

Un lugar que además ha sido incluyente con los inversionistas extranjeros y cuya población ha sido generosa y solidaria en las catástrofes naturales, como sucedió cuando Los Cabos fue



duramente golpeado por el huracán Odile.

EDUARDO SÁNCHEZ NAVARRO, presidente de Grupo Questro

Eduardo Sánchez Navarro, el presidente de Grupo Questro, uno de los principales desarrolladores de Los Cabos, sostiene que este destino mexicano no sólo es uno de los muy pocos que se ha logrado posicionar a nivel internacional en los últimos 60 años, sino que su futuro seguirá siendo muy positivo si se cuidan algunos aspectos cruciales.

Estos son mantener la seguridad; mejorar la calidad de la vivienda para los trabajadores; fortalecer los sistemas eléctricos y de agua potable; ampliar y modernizar las vialidades y todo esto sólo se conseguirá teniendo y respetando un Plan de Desarrollo en el que están trabajando las autoridades estatales y municipales.

"Hoy Los Cabos está en una situación muy positiva porque tenemos un gobierno del estado y un gobierno municipal participativos, que están comprometidos con el turismo y el

desarrollo social y porque son activos e incluyentes.

"Además tenemos una seguridad ejemplar, como el tercer municipio con menos delitos y la mejor percepción de seguridad; tenemos una planta hotelera, extraordinaria y exitosa, así como un sector laboral, en donde la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC), ha conservado históricamente una actitud positiva de trabajo con los empresarios".

La pandemia, dijo, fue para el destino algo parecido a "sacarse la lotería", pues algunos de los estadounidenses más adinerados que tienen casas en Los Cabos, trajeron a sus amigos y ahora ha habido un boom en la demanda inmobiliaria, lo que ha impulsado los precios desde 2020.

Los pendientes

Sin embargo, en este escenario de bonanza, el empresario aseguró que es necesario incrementar, urgentemente, la infraestructura de agua potable, aunque ya está por iniciarse la nueva planta desaladora.

También reconoció un rezago en la parte eléctrica, por lo que hacen falta proyectos que aumen-

ten la capacidad de generación de la misma.

Y destacó la importancia de actualizar el Plan de Desarrollo Urbano, un proyecto que está en marcha, para evitar masificaciones del destino que atenten contra el desarrollo sustentable, como le ha sucedido a Acapulco y Puerto Vallarta.

Sánchez Navarro destacó también la falta de vivienda económica, más barata, para lo cual hacer falta adquirir una reserva de entre 200 y 300 hectáreas pues en la actualidad la tierra se ha vuelto muy cara.

"Hay mucha gente que viene a trabajar acá, que simple y sencillamente no encuentra vivienda y que acaban habitando en los arroyos; por ello la única manera de resolverlo, es trabajando, para tener un banco de tierra, reservas territoriales, que sirvan para programas de vivienda, de interés social bajo.

"También ha habido un incremento sustancial en el tráfico entre San José y Cabo San Lucas y hoy en día se hacen unas colas muy largas, lo cual genera un problema muy serio y esto se debe, fundamentalmente, a que no se han hecho los pasos a desnivel, tarea que corresponde al

Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes”.

Empresarios participativos

Para solucionar estos retos, Sánchez Navarro dijo que como sucedió con la seguridad, los empresarios están dispuestos a tener una participación más activa en las soluciones.

“Ya se propuso y se está estudiando, que cada vez que se autorice un nuevo cuarto turístico, ya sea de hotel o de condominios o de casas turísticas, se cobre una cuota, para que se dedique a la compra de la reserva territorial”.

En el mismo sentido consideró que la presencia creciente de los estadounidenses ha sido positiva, comenzando porque ellos fueron los que pusieron la “vara muy alta” en algunos de los primeros desarrollos como Palmilla y Cabo del Sol.

Con el paso del tiempo, ha habido otras inversiones entre las que destacó la reciente de Costa Palmas que le dio un nivel diferente a Cabo del Este, pues ya también está atrayendo a compradores del más alto poder adquisitivo en el mundo.

Yo resumiría los retos, concluyó, diciendo que Los Cabos

no debe perder el encanto, ni permitir que se masifique, pero sí que mejore la calidad de los servicios públicos para todos, que la gente que está llegando aquí a trabajar encuentre también un lugar digno para vivir. Eso es importantísimo.

ERNESTO COPPEL, presidente del Grupo Pueblo Bonito

Conocido por haber desarrollado Quivira, una propiedad de casi 700 hectáreas en Cabo San Lucas que mira al Océano Pacífico; sostiene que no se puede hablar tajantemente de mayor o menor plusvalía en esta parte, respecto a las propiedades que están del lado del Mar de Cortés.

En ambos litorales hay desarrollos de súper lujo, mansiones y también casas y condominios de todos los niveles; así es que, sostiene, a nadie le conviene marcar las diferencias.

Hoy existe un mercado de vendedores, dice, pues el inventario de propiedades nuevas disponibles es reducido, en comparación con la demanda, y considera que esto seguirá sucediendo por lo menos dos años más.

Su grupo ha tenido ganancias en los últimos dos años por alrededor de 640 millones de dólares, lo que será un periodo

récord desde que comenzó con este proyecto hace más de 10 años.

Coppel ha sido uno de los empresarios más comprometidos con el destino, impulsor de las inversiones que ha hecho el sector privado en seguridad y en el pasado también logró que un grupo de inversionistas destinaran 1% de sus ventas a pavimentar Cabo San Lucas.

También fue el impulsor de uno de los reglamentos municipales más estrictos que existen en el país en relación con la publicidad con espectaculares y al haber menos contaminación visual, a la larga ha sido uno de los factores que han apuntalado los precios de las propiedades inmobiliarias.

Su compañía tiene un registro de 120 mil propietarios de tiempos compartidos, lo cual no sólo le genera un flujo importante sino de clientes repetitivos y ocupaciones muy elevadas en sus hoteles.

Es por esa fortaleza que considera que seguirán invirtiendo incluso con la previsible crisis en los Estados Unidos; pero el factor más importante de su confianza es que el perfil de los clientes que llegan a Los Cabos.

En los momentos de turbulencia económica, recuerda, los grupos medios y bajos son los

que llevan la peor parte, pero los viajeros que llegan en sus aviones o pagan habitaciones de mil dólares la noche, no se verán afectados.

Si se resuelve adecuadamente el abastecimiento de agua potable y de energía eléctrica en la región, lo que se podría hacer con recursos privados, hay espacio para seguir desarrollando la zona 20 años o más, llegando incluso hasta La Paz.

CARLOS VÁZQUEZ, socio y único bróker de los tiempos compartidos de Grupo Solmar

El periodo de 2021 fue de claroscuros para Solmar, otro de los grupos que nacieron junto con el destino, pues si bien las ventas fueron muy altas, también falleció Francisco Bulnes, el presidente y director general de esta organización.

Hoy el grupo atraviesa por una reorganización, pues se está formando una empresa aparte para la comercialización de los terrenos y propiedades inmobiliarias.

Todas ellas en torno al proyecto Rancho San Lucas, que cuenta con un campo de golf diseñado por Greg Norman.

Vázquez, quien es considerado como otro de los personajes más influyentes del destino, cuenta



que pronosticó desde el inicio de la pandemia que habría un boom inmobiliario.

La causa fue que el comienzo del “encierro” le tocó en Estados Unidos de donde es oriunda su esposa y muchos de sus conocidos comenzaron a hablar sobre la posibilidad de comprar una propiedad en Los Cabos.

Las razones eran fundamentalmente que buscaban nuevos espacios para vivir al aire libre y en contacto con la naturaleza, en lugar de las ciudades hacinadas como Manhattan.

Pero además en California había cierto hartazgo de los republicanos acaudalados, por el incremento de los impuestos a los más ricos por las políticas liberales del presidente Joe Biden.

Este factor político, desde su perspectiva, influyó también en que 2021 se convirtiera en un año récord en ventas inmobiliarias en la historia de Los Cabos, con cifras que él identifica en alrededor de tres mil millones de dólares.

A partir de allí las ventas han comenzado a bajar paulatinamente, pero 2022 todavía será un año positivo con ventas superiores a las de 2019.

El mercado de las propiedades medias y de lujo, considera, se mantendrá en 2023 pero la crisis económica en Estados Unidos afectará las operaciones de montos más bajos.

Por ejemplo, en su especialidad, que son los tiempos compartidos, su presupuesto de ventas para 2023 lo está poniendo 5% debajo de 2022.

Vázquez tiene la empresa comercializadora de esta modalidad en Grupo Solmar e informó que, según la práctica habitual de este negocio en la actualidad se sigue ampliando la oferta de cuartos con el flujo del negocio; en este momento se está terminando un edificio de 25 unidades y está en marcha otro de 20.

Es la continuidad de una visión conservadora que explica el crecimiento sostenido de esta empresa, que a lo largo del

tiempo se ha consolidado en el mercado de turismo de lujo más importante de México.

RAFAEL DE LA MORA, **CEO De Grupo Olarena**

Una de las lecciones que dejó la crisis económica de 2008 en Estados Unidos, es que los inversionistas acostumbrados a especular en el mercado bursátil o a participar en los fondos de inversión, ahora prefieren tener en “tabiques” una parte relevante de su dinero.

Esa es para De la Mora en alguna medida la explicación por la que personas de poder económico muy alto están comprando propiedades que, muchas veces, rondan y hasta superan los 20 millones de dólares.

Con una formación financiera y una trayectoria de muchos años en algunos de los grupos hoteleros más importantes de México, De la Mora vino a sumarse al grupo que preside Rubén Coppel, otro de los fundadores de Los Cabos.

Hoy este destino se ha beneficiado de la abundancia de dinero que existe en el mundo, parte de él ligado al desarrollo de la tecnología en donde California tiene una posición privilegiada.

Son estos compradores con importantes recursos, los que están demandando seguridad para sus inversiones y han encontrado en las grandes marcas una opción que les genera seguridad.

Es por ello, que, las residencias del St.Regis, un proyecto conjunto entre los Grupos Olarena y Pueblo Bonito, ya han levantado en pre-venta más de 140 millones de dólares.

Para la segunda etapa, ya está prevista la construcción de 70 villas y condominios; además de que en Solaz, el desarrollo de lujo de Olarena, ya están proyectadas tres nuevas torres y 18 residencias.

A pesar de las dudas que ha generado la situación política con un gobierno de izquierda en



México, De la Mora consideró que hay apetito por hacer negocios en el mercado inmobiliario y en Baja California Sur en particular.

Siempre ha existido el “riesgo-país”, asume, pero si un buen proyecto en Estados Unidos te da 5-6% al año y en México recibes un premio de 5-6% adicional, hay gente de negocios dispuesta a hacerlo.

Hay negocios que no sólo están dando 12%, sino 15 y 20%, abunda, y por ellos estamos viendo marcas como St.Regis, Four Seasons, Park Hyatt e interés de otras que no han encontrado un terreno adecuado, como son Mandarin Oriental y Península.

Después de conocer a fondo el caso de Acapulco, su única preocupación es que la infraestructura del destino logre crecer al mismo ritmo que el negocio inmobiliario.

Hay que resolver esos problemas para los trabajadores que llegan a un destino que está creciendo a un ritmo acelerado, sostiene, pues ellos necesitan agua potable, vialidades, electricidad, servicios básicos y hoy, comparativamente con otros destinos mexicanos, las tarifas son exageradamente altas.

RUBÉN REACHI, director general de St.Regis, hotel y residencias

Tenemos información de que el mercado inmobiliario está tan vigoroso en Los Cabos, señala este ejecutivo que también fue Secretario de Turismo del estado, que los inmuebles y proyectos que hoy existen alcanzan para menos de un año.

Si alguien busca proteger su patrimonio, refiere, Los Cabos sigue siendo una gran alternativa; debido a que el negocio de la construcción no haya bajado ha respaldado a la economía del país.

También reconoce que además del boom generado por la pandemia, ha habido otras



distorsiones como la inflación a nivel global, que ha sido superior al 33% en los insumos de la industria de la construcción.

El precio promedio de la vivienda en el destino ha aumentado entre 25 y 30% en los últimos dos años, pero un componente es la inflación y “la única buena noticia es que el precio de la varilla comienza a venir ligeramente hacia abajo”.

Otro factor importante es que se trata de un mercado dolarizado, así es que el precio de las propiedades está ligado a una de las divisas que históricamente han sido más fuertes.

Sin embargo, añade, no se atreve a hacer una recomendación de alto riesgo como sería endeudarse en pesos que hoy han mostrado fortaleza frente al dólar, para tratar de repagar con la plusvalía y el diferencial cambiario que se pudiera

generar cuando el peso nuevamente se debilite.

Otros dos factores que destaca en Los Cabos, es que durante muchos años Futurca y los inversionistas han trabajado consistentemente para construir “una gran bandera” y que además existe un importante mercado secundario, por lo que relativamente es fácil vender una propiedad.

GIANMARCO VELA, presidente de Grupo Terranova

Este banquero de inversión, quien antes de mudarse a San José del Cabo trabajaba en Londres para Morgan Stanley, ha hecho tres proyectos residenciales, es dueño de un restaurante en San Lucas muy acreditado y también es propietario de un hotel orientado a la vida saludable en Cabo del Este.

En este destino ha logrado prosperar y se ha beneficiado de un mercado que le gusta a los compradores de alto poder adquisitivo; donde hay demanda también de ejecutivos de ingresos elevados, la dolarización genera solidez y la liquidez permite comprar y vender para generar riqueza.

Pero además encontró aquí un lugar en donde vive muy bien con su familia, que emigró de Nápoles, en Italia, que es otro de sus lugares favoritos.

Como extranjero no sólo fue bien recibido, sino que en su momento fue el Presidente de la Cámara Restaurantera en Los Cabos y en la actualidad es vicepresidente de la Cámara Nacional de la Industria Restaurantera (Canirac).

“A mí me sorprendió la apertura de los empresarios para darnos la bienvenida y después de 17 años ya no me considero un extranjero, sino que formo parte de la comunidad de Los Cabos que considero una de las mejores del mundo para vivir y para hacer negocios”.

Las crisis, dice, son las madres de todas las oportunidades y en su caso le permitió reconfigurar un desarrollo residencial, que en base al modelo de dúplex logró tener un gran éxito en su momento.

Pero sobre todo no olvida la experiencia del Huracán Odile, que azotó a Los Cabos en 2014 y que provocó daños por más de mil 200 millones de dólares de ese año.

Desde su recuerdo, fue increíble la solidaridad de todos para reconstruir el destino; de los empresarios, de la gente que prestaba su maquinaria, donaba su trabajo y hacia todo lo necesario para salir adelante con lo indispensable, mientras llegaba la ayuda de afuera.

Todas éstas son pruebas, dice este empresario italiano-mexicano, “y yo estoy convencido de que Los Cabos es el lugar correcto para invertir”.

Una comunidad de brokers profesionales

A diferencia de otros destinos mexicanos, en Los Cabos y el resto del polígono del desarrollo inmobiliario de Baja California Sur los profesionales de las ventas reconocen la importancia del mercado y privilegian la transparencia

En Baja California Sur se encuentra una de las comunidades de brokers más profesionales de México, en alguna medida porque hace más de dos décadas los primeros en establecerse dedicaron tiempo a escribir las “reglas del juego” y a privilegiar la transparencia.

En otros destinos hay comisiones ocultas y aunque en el sur de la Península también hay quienes cierran ventas directas, que no pasan por los sistemas de información compartidos, en términos generales existe la conciencia de que si el mercado funciona a todos les irá bien.

Hace 20 años, 90% de las propiedades las compraban los extranjeros, fundamentalmente los estadounidenses; mientras que en la actualidad la proporción puede ser de 60-40 o a 50-50 según diferentes versiones.

También es un hecho que las grandes mansiones, las que superan los 10 millones de dólares, se siguen concentrando en los empresarios y celebridades estadounidenses; mientras que, en los departamentos y casas de interés medio, los que cuestan menos de 500 mil dólares, hay una mayor proporción de mexicanos.

También los sistemas de comercialización están cambiando y si antes el intercambio de información a través del Multiple Listing Service (MLS) era la mayor garantía de transparencia; cada vez hay más información de calidad que está en los sistemas digitales.

Uno de los profesionales entrevistados consideró que es más rentable que un comprador dedique tiempo a encontrar un broker y que le genere confianza, en lugar de lanzarse a encontrar una propiedad de forma individual.

Hay una coincidencia, además, de que incluso en los momentos más difíciles como cuando el Huracán Odile azotó a Los Cabos o cuando Estados Unidos entró en una profunda recesión económica en 2008, los precios se sostuvieron y en poco tiempo regresaron las transacciones.

Como ha sido una constante en esta guía, los brokers también consideran que los grandes retos tienen que ver con la ampliación de la infraestructura, la dotación de servicio de calidad para los trabajadores y el aprovisionamiento de agua y energía eléctrica.

Pero también observan nuevas oportunidades, como la renta de propiedades a través de las plataformas digitales, que permiten combinar una segunda casa con un negocio o el descubrimiento del home office como una forma de vida, que permite a las personas desarrollarse y vivir en un sitio paradisíaco.

RAFAEL COVARRUBIAS,
fundador y director general de
Discovering Mexico

Una ventaja de Los Cabos es que hay una organización eficiente de brokers, que tiene reglas sobre el pago de comisiones y el flujo de clientes para vender desarrollos; realmente buscamos entender lo que buscan para llevarlos a donde van a comprar.

El nivel académico de los compradores es alto y ello nos obliga a prepararnos para poderles vender, no es raro que algunos de ellos provengan del medio del real estate y entonces hay que darles respuestas muy específicas.

El MLS funciona bien, pero sólo entre 60 y 70% de las transacciones totales pasan por allí; sin embargo, esa plataforma de intercambio de información ha demostrado que funciona correctamente.

Hay también una Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, pero tiene un papel más político porque en México no se necesita pertenecer a una organización para comprar y vender inmuebles.

Hoy vemos un crecimiento sano en donde tanto la oferta como la demanda son reales, la mejor prueba de que los precios no están inflados es que la gente está pagando con dinero y no a través de financiamiento.

Puso por ejemplo el caso de Alvar, dentro de Quivira, un desarrollo que se encuentra en Cabo San Lucas y que se ha convertido en un icono de crecimiento y plusvalía en el destino, en el contexto de la pandemia. De hecho, asegura que en su trayectoria de muchos años en el sector inmobiliario, nunca había visto algo así.

“Comenzamos vendiendo un terreno en breña en cuatro mil 500 dólares el metro cuadrado construido y hoy ya hay propiedades en Alvar en donde el metro vale 10 mil dólares y el promedio está en 7,500 dólares, así es que la plusvalía puede superar el 100%”.

De siete torres previstas, ya están vendidas casi cinco al 100% y las últimas dos son las mejores, con las mejores vistas y la sexta ya saldrá a la venta este fin de año.

Quienes compraron en preventa, resumió, obtuvieron una plusvalía real del 100% en año y medio por lo que no es exagerado decir que Alvar se consolidó como un icono en Los Cabos, en el segmento de mercado al que está atacando.

La mejor plusvalía que ha dado cualquier proyecto en Quivira ha sido Alvar.

LUIS ARAIZA,
franquiciatario en La Paz de Realty World
Península Brokers y ex Secretario de
Turismo de Baja California Sur

El comportamiento de los precios inmobiliarios depende mucho de que estén junto al mar y allí son similares en las diferentes regiones del sur del estado; aunque todavía otro factor es qué tan cerca se encuentren de Los Cabos. El éxito inmobiliario que tiene Baja California Sur (BCS) está ligado a su éxito turístico, el impulso que le ha dado está provocando que más personas vengan y decidan invertir porque se enamoran de esta parte de México.

En el estado hay más de dos mil kilómetros de costa que representan 20% de los litorales mexicanos y son cerca de tres mil kilómetros cuadrados de superficie que representa 4% del territorio nacional, pero un estado con una baja densidad de población lo que genera muchas oportunidades para desarrollarse.

Hay muchas playas vírgenes y “recovecos” donde se pueden hacer desarrollos fabulosos y hasta pequeñas casas, dependiendo de las características de los terrenos que se compran. El precio de los terrenos con frente de playa es muy similar en Cerritos, Los Cabos, Todos Santos o Cabo del Este, lo que provoca las grandes diferencias son las características de las construcciones, la calidad de los servicios y las marcas.

También genera cambios en los precios los paisajes, por ejemplo, si se ve o no el arco de Los Cabos.

En el mercado de lujo, los precios van desde tres mil dólares construidos en los sitios que no son de tan alta gama hasta los 20 mil dólares, como ya hemos visto en relación a marcas de súper lujo como St. Regis.

Sin construir puedes encontrar desde ocho hasta mil dólares el metro cuadrado.

En La Paz hay propiedades a menor precio que en Los Cabos, quizá 20-30% menos, pero también está habiendo cada vez más construcciones de una gama más alta cuyos precios ya compiten con Los Cabos.

El Times en 2021 incluyó a La Paz como una de las mejores ciudades del mundo para vivir y allí, en Todos Santos y en Cerritos está creciendo la demanda.

Los Barriles, La Ventana y El Sargento, el primero nació como uno de los mejores lugares para la pesca, ahora está creciendo la demanda de propiedades actualmente. Santiago y otros pueblos históricos son interesantes, pero la gente demanda primero lugares cercanos al mar o con vistas al mar y seguramente en el futuro también llegará el momento, como sucedió con Flora Farms donde inversionistas de alto poder adquisitivo han comprado propiedades, aunque el paisaje sea de desierto, con cerros y montañas. La preventa es un modelo exitoso en BCS y puede ser una buena opción para adquirir propiedades a buenos precios; pero también es importante ser más acucioso y buscar opciones que no se concentren en los lugares más caros.

NICK FONG,
propietario de Ronival Real Estate

El idioma es algo que también busca el mercado estadounidense y en Los Cabos es el segundo idioma de todos, lo que no necesariamente sucede en las grandes ciudades de México; este factor hace que todo sea fácil para 90% de los compradores.

El 25% de los clientes de Ronival están buscando nuevas zonas como Todos Santos, Pescadero, La Paz o La Ventana; mientras que 75% siguen privilegiando Los Cabos, aunque el primer número tiende a crecer más cada año.

La principal razón por la que esas personas buscan alternativas a Los Cabos es el precio, pero después descubren otros diferenciadores que se vuelven más importantes.

Por ejemplo, en Cabo del Este el agua del mar es más caliente y se puede nadar en las playas; del lado del Pacífico el clima es más fresco por los menos en 10 grados Fahrenheit o 12 Celsius en el verano, algo que lo vuelve más agradable para los propietarios.

Ronival está trabajando crecientemente con clientes que buscan invertir para rentar y antes la razón fundamental era tener una segunda casa para ir de vacaciones.

Además de los mercados de California, Texas y Nueva York, se ha visto un interés creciente de los habitantes de Vancouver y Toronto, en Canadá; además de Oklahoma, Tennessee, Florida, Mississippi y Alabama.

Las bellezas naturales determinan su interés por Baja California Sur, pero después viene el precio y también el descontento de algunos estadounidenses por su gobierno por lo que ya no quieren vivir en su país.

Fong tiene inversiones personales en el destino y entiende el temor de algunos estadounidenses y canadienses por el riesgo país; su consejo es que trabajen con profesionales y que se informen sobre las leyes que protegen su patrimonio.

Hoy existe una tendencia a encontrar en la zona los mejores servicios del mundo y ello sucede cuando existe demanda y el dinero para pagarla como sucede aquí.

“Una de las ventajas que encuentran los estadounidenses en Los Cabos es el idioma, porque el inglés es la segunda lengua en este destino y muchos lo hablan fluidamente.”

VANESSA FUKUNAGA,
propietaria de Engel & Voelkers Snell
Real Estate

El mercado aquí ha sido increíble en los últimos años; en la compra de propiedades de lujo se mueve mucho dinero al contado y hay poco financiamiento. Cuando fue la recesión de Estados Unidos, un año después sentimos algo en Los Cabos. El mercado se ralentizó, pero no tuvimos que empezar de nuevo.

Tenemos buenos inversionistas, algunos vienen de las zonas más acaudaladas de California como el Pequeño Hollywood, Silicon Valley, son los titanes de sus industrias; gente inteligente que tiene casas por todo el mundo y para muchos es su segunda, tercera o cuarta.

Ellos saben comprar y vender cuando ha generado plusvalía y claramente lo están haciendo; hemos tenido los mejores dos años de ventas durante la pandemia.

Después de estar aquí durante 25 años creo que este ritmo de ventas se va a mantener por un rato más.

Mi previsión para el futuro es que el mercado seguirá creciendo; mi trabajo es saber sobre lo que está pasando y veo que hay nuevos desarrollos, más inversión, mejores servicios, más infraestructura.

Hay mucho por vender, existe un mercado de reventa de 400 millones de dólares y de mil millones en nuevos desarrollos.

Tenemos una cultura de servicio, la gente aquí realmente se preocupa por sus vecinos. Si alguien te ve en el pueblo y te pregunta ¿cómo estás?, es porque realmente quiere saberlo; no está siendo solamente educado.

En México y Estados Unidos tenemos reglas para no hacer doble cobro de impuestos. En alguno de los dos tendrás que declarar las ganancias de la plusvalía.

He estado en Hawaii porque tengo familia allá y es muy bonito; pero logísticamente hablando, Los Cabos tiene mejor conectividad.

Yo tengo un ejemplo que puedo platicar: Tenía un terreno que en realidad no quería, pero me lo vendieron con otro lote que realmente me interesaba; lo compré por 500 mil dólares. Tres meses después, no estaba anunciado, lo vendí por el triple.

Para que te vaya bien, tienes que trabajar con gente que conozca bien los procesos de adquisiciones y ventas.

Lo que queremos son propietarios felices, no que busquen problemas, sino que traigan a un amigo o un familiar convencidos de que están haciendo un buen negocio.

Nuestra reputación y credibilidad es muy importante, cuidamos mucho que no haya malos tratos. Porque no solamente representamos a Los Cabos y a México, representamos a la comunidad que vive y cree en esta zona para invertir.

“ Hay mucho por vender, existe un mercado de reventa de 400 millones de dólares y de 1000 millones en nuevos desarrollos.”

PABLO ARMENTA,
broker de eXp México

Propietario en Los Cabos de la primera empresa inmobiliaria que opera en “la nube”, y que forma parte del que ha denominado C Property Group, recuerda que incluso en la crisis inmobiliaria de 2008 fue poca la gente que tuvo que rematar sus casas.

En el destino no sólo se hace negocio pensando en el bolsillo de cada uno, por eso abrimos las propiedades a la comunidad inmobiliaria, para que se venda más rápido lo que puede significar una comisión menor, pero también más volumen y ventajas para los clientes que pueden cerrar más rápidamente sus operaciones.

Los MLS están dejando de ser unos custodios de información privada, pues la tecnología está replicando esa información por todos lados y realmente las nuevas tendencias apuntan a potencializar a los agentes inmobiliarios. Los profesionales inmobiliarios debemos aprender a expandirnos y la primera limitante para el crecimiento son las oficinas físicas, que representan más del 40% de los gastos de operación de estas empresas.

También es enjuiciable el modelo de las franquicias mientras no sepan crecer, pues entonces se estarán condenando a desaparecer.

El MLS sigue siendo importante, pero no será el modelo que detonará el negocio pues es más importante el conocimiento que tengan los equipos sobre el negocio y en lugar de generar limitantes, hay que compartir la información.

La recomendación que yo le puedo ofrecer a quienes buscan adquirir una propiedad es que no se enfoquen en buscarla, sino en encontrar a un agente con el que se pueda generar sinergia y que realmente sea un experto local, pues entonces se generarán ventajas para todos.

Los agentes tenemos que estar muy metidos en el mundo digital, tiene que entenderse que su cara, su voz y su imagen deben estar presentes en la red y que ya no son fundamentales las exclusivas.

El factor número uno que determina la plusvalía de una propiedad es su ubicación y el segundo es que el propietario se preocupe por conservar en buenas condiciones su inmueble.

ROBERTO ROJO,
franquiciatario de Keller Williams Realty
International

Desde la pandemia no ha habido un momento de estancamiento, en esta oficina no ha pasado una semana sin que haya un cierre y además los precios se han ido para arriba.

En la última década ha habido una mayor presencia de mexicanos y en el rango de propiedades de entre 200 mil y 400 mil dólares, la proporción será de 40% nacionales y el resto de los extranjeros, sobre todo estadounidenses.

En propiedades de arriba de un millón y medio de dólares, el porcentaje de los estadounidenses sube muchísimo.

En el caso de los mexicanos, yo encuentro mucho interés por adquirir una segunda propiedad en Los Cabos en la Ciudad de México, Monterrey y Culiacán.

Después del Covid-19, es común que cualquier propietario que ponga en reventa su propiedad le suba alrededor de 30% de lo que valía en 2019 y muchos logran cerrar esas operaciones.

Las calles sin pavimentar, el ambiente más rústico no necesariamente es un problema, yo tuve un cliente canadiense que tenía una casa en una calle sin pavimentar y cuando llegó el pavimento a su colonia le dejó de llamar la atención, vendió la casa y se mudó a otra calle con terracería.

Los datos históricos de plusvalía es que las propiedades venían aumentando de precio entre 5 y 10% cada año; ahora es común ver proyectos de pre construcción que cuando culminan tienen un aumento de entre 20 y 30%.

“ Paulatinamente hemos visto como la tierra se está acabando en Los Cabos, pero hoy existe un gran auge en Todos Santos y su fama está llegando hasta algunos compradores de Europa.”

ROCÍO MICHEL,
propietaria de RE/Max New Begging
en Cabo San Lucas

En Los Cabos siempre ha habido una gran solidez en el mercado inmobiliario tanto en lo que se refiere a las ventas y al retorno de inversión, que siempre ha sido mucho mejor que en cualquier lugar de la República Mexicana.

Considera 100 por ciento que Los Cabos es visto como un pedazo de tierra de Estados Unidos, comenzando porque es el destino preferido de los californianos que es el estado más rico de Estados Unidos.

Hay una gran derrama económica, porque está a dos horas en avión de los principales destinos de California y aunque para México el costo es elevado, en comparación con California es mucho más barato.

La transparencia del mercado inmobiliario es otro factor importante, por ejemplo, en Sinaloa se habla de que una comisión promedio por la comercialización es del 5% pero siempre se sabe que al final están cobrando 7-8% de comisión aumentando el precio o con otras estrategias que no son transparentes.

Aquí la comisión total es de 7% y hay reglas sobre cómo dividir las y se respetan, lo cual genera que haya un mercado más profesional que genera ventajas para todos los participantes.

El apetito de los compradores es importante y tengo casos como el de un desarrollo que se llama Mystic con 96 condominios y el desarrollador pidió 70% de pago inicial porque había hecho tres proyectos en Tulum y la gente lo conoce y efectivamente se lograron esos enganches tan altos.

Paulatinamente hemos visto cómo la tierra se está acabando en San José y en Cabo San Lucas, pero hoy existe en Todos Santos un gran auge y su fama está llegando, incluso, hasta algunos compradores de Europa.

“ Después de que inició la pandemia es común que cualquier propietario que ponga en reventa su propiedad le suba alrededor de 30% de lo que valía en 2019 y muchos logran cerrar esas operaciones.”

Marco legal para la adquisición de propiedades inmobiliarias en Baja California Sur

Información proporcionada por el Notario Público Armando Aguilar, titular de la Notaría Número Uno de Los Cabos.

Requisitos para los mexicanos

Para adquirir un inmueble en el estado de Baja California Sur, un mexicano, sea una persona física o moral, debe hacerlo a través de un contrato de compraventa que se formaliza a través de una escritura pública, donde se transmite la propiedad del bien inmueble, luego de que un vendedor y un comprador pactan un precio.

Entonces se requieren varios documentos técnicos, como la nomenclatura; la verificación, de que esté libre de gravamen; que se encuentre al corriente del pago del predial, practicar; un avalúo, de la propiedad y tras verificar si existen constancia del pago de servicios o si está al corriente de las cuota condominales.



Requisitos para extranjeros

La Península de Baja California se encuentra en una zona geográfica, que el Gobierno Mexicano, ha denominado, históricamente, como una zona restringida.

Esto data del Artículo 27 de la Constitución y la intención del Gobierno mexicano es proteger la zona fronteriza, incluyendo los litorales, es decir todo lo que esté hasta 50 kilómetros de la franja fronteriza y de las playas.

Baja California Sur está en esa modalidad, en la cual, un extranjero, sea, una persona moral extranjera o una persona física, requiere adquirir la propiedad a través de un fideicomiso.

Si un extranjero quisiera comprar un inmueble en el centro del país, lo podría hacer mediante un aviso a la Secretaría de Relaciones Exteriores.

El extranjero que pretenda hacer una

compra inmobiliarias a través de un fideicomiso, debe acercarse a una institución bancaria, que tenga una autorización para actuar en calidad de fiduciario.

La Secretaría de Relaciones Exteriores expide un permiso que incluye algunos costos como el pago de derechos federales, que se actualizan anualmente y que en la actualidad ascienden a unos 12 mil pesos.

Las notarías añaden algunos costos de gestoría, como los trámites, gastos de mensajería, envíos y extras; el pago de la aceptación fiduciaria también implica honorarios anuales.

Esa anualidad por administración, no es un pago de derechos, no va al Gobierno Federal; es un pago por el

servicio que el fiduciario cobra por su administración.

El costo de la misma ronda entre 400 y 500 dólares más IVA y se hace de manera anual.

El extranjero va a llenar una solicitud y unos formatos, que los identifican como cliente.

Cada banco tiene su formato, cuya intención es cumplir con las políticas de verificación de identidad del cliente. Son formatos que cada banco tiene, pero, la generalidad, es proporcionar, datos generales, nombre, estado civil, fecha, lugar de nacimiento y documentos de identidad.



Derechos del fideicomisario

Quien detenta la propiedad fiduciaria y quién se encuentre de manera directa en el Registro Público de la Propiedad, es el fiduciario o sea el banco.

Pero no por ello la propiedad de convierte en un activo de la institución bancaria, sólo se trata de un administrador.

El propietario es el beneficiario del fideicomiso, el fideicomisario, avalado por una serie de derechos y obligaciones, que se establecen en el fideicomiso.

El fideicomitente aporta el inmueble al momento de la firma de escritura constitutiva, a partir de ahí, el administrador fiduciario es el banco.

Los derechos y pago de servicios, como el impuesto predial, pagar la anualidad fiduciaria, se convierten en una titularidad, una forma de adoptar, la posesión, el uso o el goce, de disfrutar el inmueble.

Sea un terreno baldío, una propiedad en construcción, el cuidado y el mantenimiento, todo lo que origine o conlleve, en relación, con el inmueble, todo, es responsabilidad del fideicomisario.

El fiduciario en cualquier momento puede, llegar a solicitarle al fideicomisario el que acredite que se encuentran al corriente el pago de servicios.

El depósito o escrow

Durante la liquidación de una operación inmobiliaria, en esta zona del país es común utilizar la figura del depósito o escrow, en donde una institución financiera concentra anticipos y distribuye pagos y comisiones en el momento en que se cierra la operación.

La figura del escrow viene del derecho anglosajón, que ha influido para que las operaciones en el extranjero repliquen esta herramienta.

Hay, ocasiones en que comprador y vendedor nunca se ven y entonces resulta útil este contrato de depósito.

El notario no participa porque no es una parte contractual de ese contrato de depósito o escrow; pero sí se involucra al conocer cuáles son los acuerdos de las partes.

Las cantidad involucradas se van a distribuir

por órdenes expresas del comprador y el vendedor; en el momento que se cumplan, las condiciones que den la seguridad de la materialidad, de que la transacción se está llevando a cabo, entonces se liberan los recursos.

El Notario Público da fe de la transacción del fideicomiso y validez que efectivamente el vendedor, y el comprador y el fiduciario suscribieron tal acto jurídico, que contiene, un fideicomiso, de tal inmueble, en tal precio.

Los extranjeros enfrentan una serie de situaciones en donde es útil este contrato de depósito, como cuando quieren llevar a cabo la construcción de un inmueble baldío o si quieren pedir una licencia de construcción en su vivienda, porque tienen que seguir, todos los procedimientos, como un mexicano.



BOOM INMOBILIARIO

Desde el inicio de la pandemia, la Notaría Número Uno de Los Cabos ha incrementado en alrededor de entre 30 y 35%, los casos en que ha dado fe por la compraventa de propiedades inmobiliarias en comparación con 2019.

Aclaró que entre 2020-2021, no dio fe para la constitución de ningún desarrollo integral con Campo de Golf; pero sí aumentó la compra de grandes extensiones, para hacer desarrollos y vender lotes residenciales.



El Fideicomiso de Zona Restringida y el financiamiento

Los compradores estadounidenses que tienen interés en esta región del país buscan opciones de lujo y reconocen la importancia de su conectividad; el cierre de operaciones ha alcanzado picos históricos pero ya no ha seguido creciendo a un ritmo mayor debido a la falta de activos disponibles.

Hasta antes del boom inmobiliario en Los Cabos provocado por el Covid-19, Intercam, banco mexicano especializado en dar servicio a extranjeros,

estimaba que en ocho de cada 10 compras inmobiliarias realizadas por foráneos en ese destino se utilizaba el financiamiento directo o indirecto.

Algo que no se observaba en muchos cierres de las operaciones, pues había quienes obtenían una segunda hipoteca en Estados Unidos o Canadá y con ello adquirían una propiedad en Los Cabos; también estaba el caso de quienes conseguían esa liquidez respaldándose en sus activos, incluso bursátiles.

De esa manera sacaban beneficio de un mercado financiero más grande y poderoso, como el estadounidense, que por lo general cobra tasas más bajas y con una moneda, el dólar, que históricamente ha sido más fuerte que el peso.

La pandemia fue un catalizador para que, sobre todos los estadounidenses, aceleraran sus planes de compras de propiedades cerca de la playa y fue así que voltearon a ver a Los Cabos, como una opción para mejorar su calidad de vida, pero manteniendo

sus actividades económicas a distancia por las vías digitales.

LA ZONA RESTRINGIDA

Un extranjero que desea adquirir una propiedad en México ubicada dentro de 50 kilómetros medidos desde la costa o de la línea fronteriza, necesita cumplir con algunos requisitos legales que generan costos marginales respecto al precio de las propiedades.

Estas reglas operan en la totalidad de la Península de Baja

California, que se encuentra entre el Mar de Cortés y el Océano Pacífico y que en la parte norte colinda con los Estados Unidos.

Operativamente es muy sencillo realizarlas y desde hace muchos años forma parte del trabajo cotidiano de las notarías y las instituciones financieras de Los Cabos.

Eduardo Guerrero, director de Intercam en ese destino, y Pablo Désiga, director de Créditos Hipotecarios para Extranjeros, precisaron lo que debe tener en cuenta un ciudadano de otro país que desee adquirir un inmueble en esta región de México:

“Si un extranjero quiere comprar cerca de la playa, necesita forzosamente de un Fideicomiso de Zona Restringida; aunque no tengan un título propiedad, con ello obtiene toda la seguridad sobre el activo y hay que hacerlo a través de una institución bancaria.

“Además existe la figura de la cuenta de escrow o custodia, que le da tranquilidad a todas las partes de que el dinero de los anticipos va a estar resguardado, hasta que esté lista la operación para formalizarse con el notario. “Hasta ese momento se dispersan los recursos entre el vendedor y otros actores involucrados; es una figura muy popular en Estados Unidos y Canadá, que también existe para cerrar operaciones en Baja California Sur.

“Su propósito es vigilar que se cumplan las instrucciones de las partes, cuando estén completos los avalúos, seguros y el comprador haya recibido de conformidad su propiedad, entonces se liberan los fondos de acuerdo con las instrucciones de pago recibidas previamente.

“El costo del escrow es de alrededor de 750 dólares y también se hacen en esa divisa los pagos para amortizar y darle servicio al crédito”.

Adicionalmente el comprador debe asumir los servicios

del fideicomiso, que tienen un costo de entre 500 y 700 dólares al año, y de la custodia de los fondos mientras se cierra de la operación.

También otros gastos asociados a la compra de una propiedad inmobiliaria; en el caso del financiamiento que ofrece Intercam a los extranjeros, están los relativos a lo que corresponde al crédito, comenzando por una comisión por apertura del 2% sobre el monto de este.

También hay que hacer un avalúo comercial que es la base para determinar el valor de la operación; un seguro de título que es para la garantía; hay que cubrir el costo de las escrituras; contar con un seguro de vida para obtener la hipoteca y luego un seguro de propiedad contra riesgos naturales, como un huracán o un sismo.

La edad límite de la hipoteca lo determina el seguro de vida, que actualmente es de 75 años.

Finalmente, la propiedad también se garantiza a través del Fideicomiso de Zona Restringida, en lugar de la propiedad misma como sucede cuando el acreditado es mexicano.

La decisión de Intercam de ofrecer créditos a extranjeros es consecuencia de su experiencia ofreciendo servicios financieros sobre todo a estadounidenses y canadienses.

El producto, que es un crédito transfronterizo, fue denominado por Intercam como Dream Loan pues, como lo indica su nombre en inglés, permite al extranjero cumplir su sueño de adquirir una propiedad cerca del mar, incluso si no cuenta con un financiamiento en su país.

Cuando el acreditado puede generar los recursos para pagar periódicamente su crédito en México, puede acceder a estos fondos; de otra manera, y como también sucedió en la pandemia, tuvieron que optar por otros destinos en Estados Uni-

dos como Hawái y Florida, que son mucho más costosos.

Además de los precios en sí mismos, los especialistas de Intercam destacaron que en ese país el pago del impuesto predial es mucho más oneroso que en México.

Otra ventaja para quienes optan por Los Cabos es que la garantía es el inmueble en sí mismo y que la institución financiera ofrece el financiamiento con un enganche del 35%, con un plazo de hasta 25 años para pagar el saldo.

Intercam comenzó hace un año a ofrecer este crédito y se ha ido dando a conocer orgánicamente, pues la institución también quiere entender sus resultados paulatinamente.

Sólo se otorga a estadounidenses y canadienses, pues es en esos países donde Intercam tienen la capacidad para obtener información sobre el comportamiento crediticio de los acreditados.

OPERACIONES EN PREVENTA

Si las instituciones financieras recientemente están analizando la conveniencia de otorgar créditos a extranjeros, desde hace mucho tiempo existen en la plaza las llamadas “operaciones de preventa”.

Estas consisten en que el interesado en adquirir un inmueble comienza a pagarle a un desarrollador dos y hasta tres años antes de que le entregue la propiedad, quedando por lo genera un saldo de entre 50% y 40% que es pagado habitualmente durante una década.

Muchas propiedades en Los Cabos se han vendido así y desarrollos importantes y con una buena trayectoria de negocios tienen casos exitosos.

Sin embargo, Guerrero y Désiga consideraron que ello incluye un riesgo adicional; por lo que es importante que un parti-

cular interesado en esta opción revise primero la trayectoria del desarrollador; también analice los proyectos que ha hecho y pidieron extremar las preocupaciones si se trata del primer desarrollo.

Hay que saber, por ejemplo, si el proyecto está soportado en un financiamiento o si sólo tiene un crédito puente y también revisar con cuidado cuál es el plazo de construcción.



El crecimiento de los proyectos inmobiliarios, también está obligando a los bancos a buscar las maneras de poder abrir las llaves para ofrecer financiamiento al desarrollador; estos requieren créditos puente, dinero para poder construir y también son importante los proyectos y los estudios de mercado.

Los Cabos viene de un tiempo en que la banca tomó ciertas restricciones hacia un mercado desarrollador turístico, por ser una zona donde hay una composición muy alta de compradores de otros países.

Intercam está buscando apoyar a este segmento con créditos empresariales para desarrollador turístico, pero pone mucha



CIFRAS SIN PRECEDENTE

Si bien el mercado mexicano también ha reaccionado a la oportunidad de beneficiarse de este incremento en la demanda de los clientes internacionales y la plusvalía que han generado; definitivamente es el mercado estadounidense el que está generando este momento en particular.

Mifel tiene aproximadamente 40% del mercado en Los Cabos de los Fideicomisos de Zona Restringida y antes de la pandemia se cerraban aproximadamente 20 al mes, pero a partir de 2021 se llegaron a cerrar hasta 80 al mes y ya va año y medio a ese ritmo, aunque ha disminuido debido a que se está reduciendo la oferta.

La directora de Mifel consideró que 80% de los compradores son turistas estadounidenses con un alto nivel adquisitivo; un mercado diferente a los que también van a Puerto Vallarta, Cancún, Playa del Carmen, la Riviera Nayarit y Veracruz.

La particularidad en el caso de Los Cabos es que se trata de visitantes que buscan el mercado de lujo, que tienen un elevado poder adquisitivo y que ya conocen y han visitado previamente el destino.

La especialista asume también que en el incremento de los precios, que ha contribuido a la plusvalía de los inmuebles, existe un factor inflacionario a nivel mundial, que ha impactado particularmente en algunos materiales de construcción como la varilla.

Sin embargo, recuerda que se trata de un mercado en donde se aceptan pesos y dólares; pero que finalmente se encuentra dolarizado para las transacciones finales.

Más allá del comportamiento del tipo de cambio en el futuro, los aumentos de los precios son en dólares y prevalecerán incluso si la moneda mexicana se llega a debilitar.

atención en que se trate de proyectos sólidos, con valores que hagan sentido en función de las características del mercado.

Ofrecer un financiamiento bancario para la construcción y darle un financiamiento adecuado al comprador final, cierra un círculo perfecto para el mercado inmobiliario.

Desafortunadamente los primeros proyectos de los desarrolladores son lo que enfrentan más retos para obtener un financiamiento, pero juega a su favor el hecho de que haya un inventario reducido, pues hay un incentivo para que siga creciendo el mercado inmobiliario.

CRÉDITO PARA MEXICANOS

Gabriela Gutiérrez Mora, directora de Banca Mifel en Los Cabos, consideró que la demanda exponencial de propiedades inmobiliarias, con un inventario limitado de bienes inmuebles que se pueden comercializar, ha detonado la construcción y ahora se está vendiendo en planos, lo que no ocurría desde 2006.

Ella tiene una frase que dice: "En Los Cabos no producimos nada, no tenemos fábricas y

sólo enganchamos turistas y los volvemos residentes, esa es nuestra cosecha".

Así es que el mercado inmobiliario es importantísimo, es un motor para Baja California Sur y muy particular contra otros destinos turísticos, debido a su cercanía geográfica y a su conectividad aérea con Estados Unidos y el mundo.

Hoy Mifel les otorga a los mexicanos créditos hipotecarios por hasta 90% del valor del inmueble, siempre y cuando estén contruidos hasta el 80%.

Para quienes ya cuentan con una propiedad, el banco también está en posición de otorgar una segunda hipoteca; debido a la plusvalía observada en los últimos años, quien adquirió hace cinco años una propiedad, hoy puede pagar la hipoteca prácticamente con el aumento del precio que ha tenido, una situación de la que hay pocos precedentes.

Gutiérrez Mora considera que hoy la marca Los Cabos se ha extendido a otros lugares cercanos, como son Cabo del Este, Todos Santos, Cerritos y Pescadero.

"La marca es tan poderosa y Fiturca ha hecho en ese sentido

un trabajo tan sobresaliente, que considero que en el futuro incluso La Paz se venderá englobada en el concepto de Los Cabos que ya se ha posicionado mundialmente".

Mifel maneja el paquete de fideicomisos de Costa Palmas, donde están el Four Seasons y viene el hotel Amán y allí hay terrenos residenciales que se han vendido en 12 millones de dólares o más.

"¿Cómo llegamos a esto" ?, se pregunta, y cuenta en broma que leyó recientemente que Madonna vendió una mansión en seis millones de dólares, que es "barata" respecto a las propiedades de súper lujo que se están comercializando en Los Cabos.

El boom inmobiliario ha impulsado el otorgamiento de nuevos financiamientos para los desarrolladores, como los "créditos puente" que se han convertido en una "palanca de velocidades" para acelerar los proyectos.

El propósito de estos dijo Gutiérrez Mora, es garantizar la entrega de los inmuebles a tiempo; también apoyan concluir la parte comercial de un proyecto e incluso la infraestructura que acompaña a un proyecto.

Los cuartos de hotel son los motores inmobiliarios y siguen creciendo

De los bancos que operan en México con presencia nacional, Banorte es líder en el mercado crediticio de Los Cabos y su director regional Everet Moturini rechazó que haya una “burbuja” inmobiliaria en este destino y consideró que el turismo, el motor detrás del crecimiento, seguirá funcionando mucho tiempo más.

A diferencia de otros destinos de sol y playa en México, donde los precios también aumentaron de forma importante debido a la pandemia pero ya no tienen proyectos turísticos en el corto plazo; en Los Cabos, Banorte ha aprobado nuevos financiamientos hoteleros.

Eso significa, explicó, que además de los millonarios de Estados Unidos que están interesados en Los Cabos, esos proyectos tendrán necesidad de contratar nuevos colaboradores y que se mantendrá la demanda de vivienda en todos los segmentos.

“Los motores del crecimiento inmobiliario son los nuevos cuartos hoteleros y después de Bancomext, que es banca de gobierno, Banorte es el que más está financiando en la plaza”.

Su única preocupación, dijo, es que algunos desarrolladores sobre todo de condominios y otros proyectos verticales, se sigan financiando de forma muy importante con los “enganches” e inviertan relativamente poco de su propio capital, lo que en un escenario de altas tasas y la inflación que no está controlada puede afectar la rentabilidad de los mismos.

Banorte fundamentalmente atiende a los clientes extranjeros

Everet Moturini, director regional de Banorte, consideró que la plaza seguirá desarrollándose muchos años y descartó una “burbuja” que estalle en el corto plazo.

a través su dirección fiduciaria, pues sólo puede otorgar créditos a quienes demuestren tener una actividad económica en México.

CRÉDITOS PUENTE

A raíz de la pandemia, el crecimiento del home office y el aumento en la demanda inmobiliaria, Banorte ha recibido un número creciente de solicitudes de créditos puente para nuevos desarrollos inmobiliarios.

Sin embargo, informó Moturini, la decisión fue actuar con prudencia y seguir exigiendo que los empresarios otorguen garantías y arriesguen también su propio capital.

El ejecutivo aseguró que no obstante la normatividad bancaria y la decisión de ser conservadores, su cartera inmobiliaria es mayor.

En el caso de los créditos hipotecarios, la mayoría se concen-

tran en el rango de los entre 20 y 40 millones de pesos, con tasas fijas que hoy están alrededor del 8.5% y 9% anual y plazos de hasta 25 o 30 años.

Quizá este escenario cambie, reconoció, pues a mediados de este 2023 se espera un incremento mayor en las tasas de Estados Unidos, lo que no sólo obligará a México a hacer lo propio sino que muchos capitales que están aquí se sientan atraídos por regresar al vecino del norte.

El crecimiento del destino no le sorprende, pues recordó que Cancún, un Centro Integralmente Planeado que nació 10 años antes que Los Cabos, hasta la fecha sigue teniendo tasas altas de desarrollo.

Sin olvidar, abundó, que la media de ocupación hotelera en México se encuentra entre el 50 y 60%, mientras que en Los Cabos en 2022 estuvo arriba del 80%.

A nivel macroeconómico, declaró también, México tiene unas cifras que le resultan atractivas a los banqueros de Nueva York, por lo que realmente no les preocupa que hoy el país tenga un gobierno de izquierda.

CERTIFICACIÓN AMBIENTAL

Según Moturini otro elemento que está encareciendo el financiamiento inmobiliario, son las certificaciones medioambientales de los proyectos que ahora ya forman parte de los requisitos de Banorte.

No obstante, mencionó, Los Cabos es uno de los destinos más avanzados y comprometidos en ese aspecto; lo mismo que en lo que se refiere a la seguridad laboral, que es particularmente sensible en la industria de la construcción.

En Los Cabos el Índice de Cartera Vencida se encuentra en los promedios de México y no es un motivo de preocupación para Banorte.

El ejecutivo informó que los índices en que sí hay diferencias entre Los Cabos y otras plazas son los que muestran la capacidad de ahorro de sus clientes, pues son mayores al promedio; lo mismo que el monto de sus ingresos a pesar de que se trata de uno de los destinos con precios más altos del país.

Tenemos una plaza muy sana, concluyó, y es por ello que Banorte tiene una subdirección en Los Cabos, por lo que dijo no entender que el resto de los bancos comerciales con presencia nacional sigan teniendo representaciones u oficinas muy pequeñas.



El destino de sol y playa más seguro de México



Los Cabos es el destino de sol y playa más seguro de México, según la Encuesta de Percepción de Inseguridad del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

Mientras que en la media nacional 4.6 de cada 10 personas se sienten seguras, en Los Cabos 7.3 de cada 10 tienen dicha percepción.

Además, en las encuestas de salida de Fiturca, entre 85 y 88% de los turistas internacionales que visitaron el aeropuerto para volar a su país, manifestaron sentirse seguros.

Pero ello no siempre fue así, en 2017 un enfrentamiento entre dos cárteles del crimen organizado provocó que en un solo año hubiera 472 homicidios, la cifra

más alta de la historia de la entidad; un número que cayó a sólo 14 en los primeros 9 meses de 2022.

Para resolver este problema, el entonces gobernador del estado, Carlos Mendoza Davis, buscó el apoyo del gobierno federal y luego de una investigación, la Secretaría de Marina propuso un plan para resolver el problema.

En aquel momento había menos de 40 marinos acreditados en este destino y para aumentar la presencia de estos, cuatro de los grupos empresariales más importantes hicieron cada uno una aportación inicial de 600 mil dólares.

Con ello comenzó la construcción de un cuartel y un centro de inteligencia, proyecto que cuando

HOMICIDIOS EN LOS CABOS 2017 HASTA LA FECHA

| Año | Número de homicidios |
|-------|----------------------|
| 2017 | 472 |
| 2018 | 71 |
| 2019 | 41 |
| 2020 | 24 |
| 2021 | 27 |
| 2022* | 14 |

* Hasta septiembre.

Fuente: Consejo Empresarial de Los Cabos.

se termine tendrá una inversión de más de ocho millones de dólares financiados por los empresarios.

RECUPERAR LA TRANQUILIDAD

Un caso único y sin precedente en México, que explica en buena medida el éxito que se tuvo para detener un problema que amenazaba al turismo del destino.

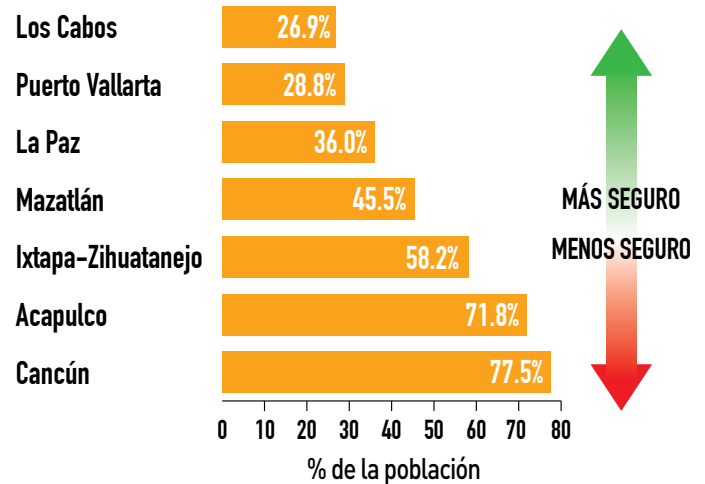
Julio Castillo, presidente del Consejo Coordinador de Los Cabos, informó que hasta la fecha ya son 32 los grupos empresariales que han hecho aportaciones por distintos montos al proyecto de seguridad de Los Cabos.

Adicionalmente, la participación de la ciudadanía ha sido otra de determinante en el éxito pues actualmente existen más de 150 grupos de WhatsApp, el más grande de ellos con casi 20 mil participantes, en donde existe una denuncia permanente de hechos que afectan al destino.

No sólo se trata de situaciones vinculadas a delitos, sino de problemas en general como falta de suministro de agua o electricidad.

Las autoridades navales participan en ellos y responden efectivamente cuando se trata de un problema que afecta la seguridad.

PERCEPCIÓN DE INSEGURIDAD EN DESTINOS DE SOL Y PLAYA



Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Seguridad Pública Urbana, septiembre 2022

Además autoridades, iniciativa privada y ciudadanos se reúnen cada semana para dar seguimiento a los acuerdos pues la experiencia ha demostrado que la seguridad es un asunto que no se puede descuidar.

Hoy Los Cabos pasó de ser un Sector a una Zona Naval, la categoría más alta, y es previsible que en el futuro llegue a haber hasta 700 marinos, lo que seguirá abonando para que Los Cabos se consolide como el destino turístico más seguro del país.



La infraestructura hospitalaria privada de Los Cabos



Al menos tres instituciones privadas cuentan con el personal y el equipo para atender la mayoría de las necesidades médicas; los visitantes deberían elegir con más cuidado los seguros médicos que contratan.

medad, con excepción de algunas que sólo son resueltas en grandes ciudades, centros de investigación o universidades.

El Dr. Arturo Andrade, director general y socio de American Medical Center(AMC), consideró que el crecimiento económico en Los Cabos, permitió que los proveedores médicos comenzaron a confiar en las instituciones médicas privadas y que ha sido en los últimos 15 años cuando los principales hospitales privados cuentan con un equipo cada vez más sofisticado.

Son tres las instituciones hospitalarias que tienen prácticamente todos los servicios y, además del suyo, están el Hospital H+ y el Hospital Hospitén.

Cada uno de ellos cuenta con 45 camas en promedio y en la plaza 15 son de terapia intensiva; hay seis quirófanos; cuatro camas de hemodinamia y todos tienen laboratorios completos y servicios de radiología e imagen.

En el municipio existen otras instituciones de salud del sector público y también clínicas

La situación casi insular de Los Cabos había sido una limitante para otorgar servicios médicos privados de alta calidad; hasta el año de 2007 cuando se instaló la primera sala de hemodinamia es decir la que cuenta con lo necesario para

atender a personas que sufren un infarto.

A partir de ese momento, la adquisición de equipo médico y la llegada de personal capacitado fue un proceso que inició y no se ha detenido hasta el punto de que en el destino es posible atender casi cualquier enfer-

privadas de menor tamaño, cuyos servicios son limitados.

En situaciones graves, por lo general tienen la capacidad para estabilizar a un paciente antes de trasladarlo a un hospital con más recursos.

En el AMC, se han hecho cirugías de corazón abierto, by pass y también se han atendido pacientes que sufrieron traumatismos graves que incluso han comprometido su columna vertebral.

“Lo único que no se ha hecho en Los Cabos son los trasplantes de órganos y ello se debe a que en un municipio con alrededor de 400 mil habitantes, no se cuenta con el equipo humano para atender situaciones médicas que se concentran en las grandes ciudades.

“Tampoco hay salas de radioterapia para los pacientes con cáncer, pero sí se implementan los tratamientos de quimioterapia”.

Además existen equipos de hemodiálisis para personas que enfrentan problemas renales, así como instalaciones y personal capacitado para atender problemas de rehabilitación física.

LOS PRECIOS

En Los Cabos, a diferencia de otros destinos fronterizos del norte de México, no se ha desarrollado el turismo médico, pues los precios están entre 15 y 20% arriba respecto a otros estados y ciudades del país.

Además del costo del flete para llevar los productos, medicamentos y equipo, que necesariamente llegan por barco o por avión; el otro factor que encarece los servicios es el alto costo del personal debido a las características mismas de Los Cabos.

“Una enfermera especializada en terapia intensiva gana alrededor de 15 mil pesos al mes en el interior de la república, mientras que en Los Cabos, debido al costo de la vida, eso es lo que ganan los auxiliares de enfermería”, dijo Andrade.

En especialidades como cirugía estética, ortodoncia, realización de by pass gástrico, Los Cabos tiene que competir con Monterrey, Guadalajara, Ciudad de México y otros destinos donde el costo de la vida es menor, además de que allí se encuentran las principales instituciones educativas.

Entre los problemas de salud que es más común atender en Los Cabos se encuentran los accidentes, traumatismos, enfermedades crónicas degenerativas propias de la tercera edad y enfermedades cardíacas y circulatorias.

El idioma no es un problema, pues con una clientela que en AMC llegó a ser de 80% de extranjeros y 20% de mexicanos hace algunos años, en la actualidad es de 50%-50%; los médicos y las enfermeras son bilingües y se comunican fluidamente en inglés.

De hecho de los clientes provenientes del extranjero, casi 85% son estadounidenses y

15% canadienses, que llegan fundamentalmente en el cuarto trimestre del año y que en su mayoría se comunican en inglés.

En las encuestas de satisfacción que AMC realiza a los pacientes, es común que los estadounidenses y canadienses otorguen altas calificaciones; no sólo por el profesionalismo con que se atendieron los problemas sino debido al buen trato y la calidez del personal.

Su recomendación para elegir un servicio médico es a través del personal de la recepción del hotel donde se hospeden los visitantes o de los administradores de sus propiedades, pues los derivarán con los hospitales y médicos que los atienden y en los que ellos confían.

RELEVANCIA DE UN SEGURO

En Los Cabos no existe una ambulancia aérea como tal, pero en un máximo de cuatro horas puede estar disponible una

capaz e trasladar a un paciente a una institución de alta especialidad en México o Estados Unidos.

Los hospitales de Los Cabos aceptan prácticamente todos los seguros mexicanos y eventualmente surgen algunos problemas, cuando no tienen convenios con ciertas aseguradoras extranjeras,

Sin embargo, consideró que un conflicto frecuente deriva de las limitaciones económicas de las pólizas adquiridas; por ello recomendó leer con cuidado las características de las pólizas, sobre todo en lo que se refiere a la suma asegurada y el pago de los deducibles.

“Me gustaría hacer una campaña para mostrarle a la gente la importancia de adquirir no el seguro más barato, sino el que realmente cubra sus necesidades en caso de una emergencia, porque muchas veces los vendedores promueven productos que no son de utilidad”, concluyó.



AMC HOSPITAL

Bldv. Lázaro Cárdenas
911, El Medano Ejidal,
El Medano, 23453
Cabo San Lucas, B.C.S.
Teléfono: 624 143 4911
Amchospitals.com

HOSPITAL H+

Carr. Transpeninsular,
23405 San José del Cabo,
B.C.S.
Teléfono: 624 104 9300
Hmaslocabos.mx

HOSPITEN CABO SAN LUCAS

Carretera Transpeninsular
KM 0,5 Condominio
Maestro Plaza San Lucas
Col. El Tezal, 23454
Cabo San Lucas, B.C.S.
Teléfono: 624 145 6000
Hospiten.com

Propiedades turísticas residenciales de lujo en México detonan plusvalías



El incremento en precios impacta el real estate, aunque con un efecto distinto en la recuperación de los valores del mercado residencial de lujo en las ciudades más importantes del país y los principales mercados residenciales turísticos. De acuerdo con pronósticos de JLL Los Cabos, Tinsa y la plataforma E Report del Caribe Mexicano, se trata del mayor nivel de que se tenga memoria en los últimos 20 años. En el mercado local factores como la inflación reflejada en el encarecimiento de materias primas, la escasez de mano de obra calificada y el clima de confianza son asuntos relevantes. Pero para el mercado residencial de lujo, los últimos 3 años han sido los mejores períodos en términos de plusvalías.

“El número de unidades vendidas con valores superiores a un

| PROPIEDADES EN LOS CABOS (Inmuebles de más de 1 millón de dólares) | | | |
|---|-------------------|-------------|---------------------------|
| Año | Unidades vendidas | Precio | % Participación en ventas |
| 2017 | 86 | \$2,248,389 | 64 |
| 2018 | 50 | \$2,253,814 | 47 |
| 2019 | 67 | \$2,875,665 | 56 |
| 2020 | 73 | \$2,347,072 | 58 |
| 2021 | 268 | \$2,995,995 | 68 |

Fuente: JLL Los Cabos e información del portal FLEX MLS.

millón de dólares en Los Cabos, un mercado dolarizado, creció 300% en 2019 y 267% en 2020, mientras que el porcentaje de transacciones de ese valor tuvo una participación de 68% en el total de las ventas”, dice Fernanda Sánchez Attolini, directora de la oficina en Los Cabos de la firma de servicios inmobiliarios JLL.

Aseguró que el número es revelador porque previo a la pan-

demia, este tipo de propiedades representan 56% de las transacciones de ese mercado. Además de que las mayores plusvalías se ubican en el rango de propiedades con un valor de 400 mil a 499 mil dólares.

Estos datos dejan fuera las ventas de branded residences o ventas en master development communities donde los precios promedio rondan entre 5 y 6 millones de dólares.

“Los precios de entrada están aproximadamente en un millón de dólares, e incluso hemos visto propiedades que se han vendido el último año en \$45 millones de dólares”, comenta.

Esa dinámica representa para Los Cabos un aumento en el valor de las propiedades relevante para los compradores e inversionistas, si se considera que en Riviera Maya en el mismo período los departamentos del segmento residencial plus con un valor por m2 de 86 mil 438 pesos, apenas experimentaron una plusvalía de 2.2%. En otras ciudades como México y Monterrey, la dinámica fue un tanto distinta, debido a que el segmento de propiedad tuvo una desaceleración en el nivel de desplazamiento de propiedades.

Sin embargo, desde la perspectiva de Sánchez Attolini, se trata de un período atípico para el mercado de Los Cabos que

tenderá a ajustarse en aumento de precios y crear un efecto de mayor crecimiento en otra zona como el que se visualiza hacia San José del Cabo.

CIUDADES

La inercia de los últimos 3 años ha generado que el nivel de desplazamiento de unidades del mercado residencial plus con valores que inician en 7 millones de pesos en las principales ciudades del país, continúe. Del lado del producto high end la tesitura se torna distinta, ya que si bien las avenidas de mayor lujo residencial están lideradas por Tijuana, Rubén Darío y Torre Chapultepec I, ambas en Ciudad de México, la plusvalía en este período no refleja el ritmo que se ha alcanzado en otros mercados.

Por ejemplo, al cierre del segundo trimestre del año en la Ciudad de México (CDMX) los precios por m² del mercado de lujo registraron un incremento de 0.4% en departamentos y en casas 5.1%; mientras que en Monterrey las casas del segmento de lujo, lo hicieron un 8%.

Esta perspectiva, desarrollada con data de Tinsa México, se atempera por factores de estacionalidad en 2021 respecto a lo que va del año en curso.

Las razones son distintas en cada caso, sin embargo, la constante en este período se relaciona con la pandemia y el inventario edificado y disponible para la venta.

“La inflación en estos mercados impactará en 2023, en especial en el valor de las ventas”, explica Jesús Ramón Orozco, director general en México de la firma global Tinsa.

CARIBE MEXICANO

Otro factor en el proceso es el experimentado en los mismos segmentos para el producto residencial de lujo en destinos turísticos en pleno boom como Cancún, Tulum y Playa del Carmen.

Es en el mercado turístico residencial donde los factores que



PLUSVALÍAS LÍDERES EN LOS CABOS

| Rango de precio (mil dls) | % Crecimiento anual compuesto (2017-2021) |
|---------------------------|---|
| 300 – 399 | 12 |
| 400 – 499 | 15 |
| 500 – 599 | 11 |

Fuente: JLL Los Cabos e información del portal FLEX MLS.

Quintana Roo experimenta un momento histórico con 600 proyectos inmobiliarios que suman 13 mil unidades, que dejan un promedio de mil 100 operaciones mensuales de ventas de propiedades.

“En proyectos en pre-venta, los inversionistas que tomaron el riesgo han tenido una plusvalía de hasta 30% del valor inicial y de 12% anual en producto terminado”, dice Domínguez.

De acuerdo con la plataforma E Report del Caribe Mexicano, la oferta de departamentos cuyo costo fluctúa de 800 mil a 1.2 millones de dólares considerados del segmento premium se ubican en Cancún, concentrados en proyectos como Puerto Cancún ubicados en primera línea de mar.

En la inercia seguida para este segmento del mercado también se observan repercusiones importantes en el valor de propiedades ubicadas en proyectos como Mayakona, Corasol, Playa Mujeres y lo previsto para Punta Nizuc. Pero el furor con que se comportan los precios en los mercados de playa en México, radica en el efecto provocado por las mayores estadías de viajeros extranjeros en tiempos de pandemia y la recuperación en las tarifas hoteleras, tendencias transformó a los viajeros de origen extranjero en inversionistas, que validaron procesos de inversión en corredores que al ser dolarizados ofrecen un premio mayor.

TOP PROPIEDADES RESIDENCIALES* (Cifras anuales al 2º trimestre)

| Mercados | Departamentos \$/m ² | Plusvalía % (2021-2020) |
|------------------|---------------------------------|-------------------------|
| Ciudad de México | 81,483 | 0.4 |
| Monterrey | 83,433 | 1.9 |
| Guadalajara | 65,617 | 3.4 |
| Cancún | 84,950 | ND |
| Riviera Maya | 86,438 | 2.2 |

*Segmento residencial plus con precio promedio ponderado en propiedades a partir de \$7 millones de pesos.

Fuente: Tinsa.

impactan el mercado de lujo en las ciudades, han permitido generar ventas récord y aumentos de precios no vistos en la última década, en particular el generado durante la pandemia.

“Es un movimiento en reserva territorial que se ha visto en la región durante la última década, a partir de las compras en polígonos, propiedades que han triplicado o cuadruplicado los valores de la tierra”, detalla Enrique Domínguez, desarrollador inmobiliario y presiden-

te de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI) en Playa del Carmen.

Desde su visión, el dinamismo en plusvalías de las propiedades residenciales en Riviera Maya se generó a partir de 2020, en especial en nuevos formatos de departamentos que representan una ocupación importante, hecho que ha permitido el aumento en los valores para un mercado influenciado por la competencia entre las rentas vacacionales y la hotelería.



El MLS, un servicio que da certeza al comprador

Michael Schaible es el fundador y el presidente del Multiple Listing Service en Los Cabos, un modelo que importó de los Estados Unidos y que ha contribuido a darle certeza a las operaciones inmobiliarias que se realizan en este destino.



Cuando Michael Schaible llegó a San José del Cabo en 1986, se convirtió en uno de los primeros brokers inmobiliarios al fundar la oficina de Baja Properties; en ese tiempo también unos cinco agentes estadounidenses se reunieron para escribir 10 reglas comerciales siguiendo el modelo del Multiple Listing Service lo que dio origen al MLS.

Hoy esta compañía de la que son propietarios los propios brokers tiene alrededor de 900 miembros y el año pasado cerró ventas por alrededor de dos mil millones de dólares.

El MLS, promete cuidar los intereses del comprador y del vendedor y el hecho

de que alguien esté supervisando hace que las ventas sean más seguras.

También comparte la base de datos de todas las propiedades disponibles, que pueden ser compartidos en los diferentes portales con fotos, videos y recorridos virtuales.

Schaible aseguró que en los últimos años ha llegado un nuevo mercado; al mexicano no le importaba Los Cabos, pero ahora está creciendo como turismo y como inversionista en propiedades.

Hoy la economía estadounidense está entrando en una recesión, pero en Los Cabos el inventario se ha reducido y ahora muchos están construyendo.

Schaible ha estado en varias crisis: La

de 1994 con el desastre del peso; la de 2008 con las hipotecas en Estados Unidos y por ello cree que “Los Cabos es a prueba de recesiones, pues la gente sigue viniendo a comprar, sin importar las circunstancias”.

Él identifica dos tipos de inversionistas, los que traen su dinero porque saben que es uno de los mejores lugares para hacer inversiones turísticas; el otro el que sabe que en este destino las propiedades inmobiliarias por lo menos conservan su valor.

“Tenemos una gran cantidad de condominios en renta a través de plataformas o rentados por los mismos dueños; lo que incluso ayuda a pagar la hipoteca.

Las cifras del MLS. Agosto 2022

BAJA CALIFORNIA SUR

Total mensual

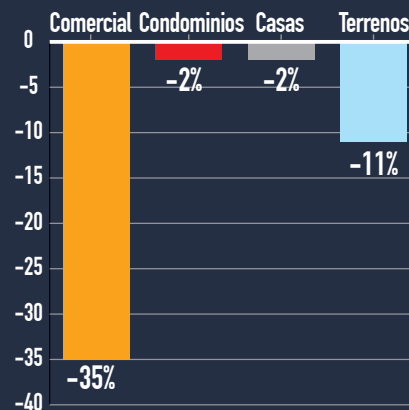
Nuevas propiedades **269**

Ventas cerradas **182**

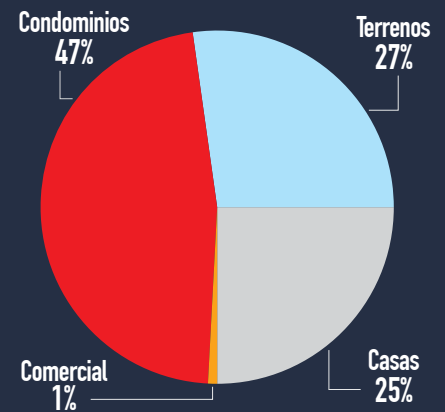
Ventas en curso **195**

Monto total
\$92,510,821.50

Diferencia de precios



Propiedades vendidas



Las cifras del MLS. Total mensual. Agosto 2022

CABO SAN LUCAS

Nuevas propiedades **152**

Ventas cerradas **86**

Ventas en curso **133**

Monto total
\$42,308,829.36

CABO DEL ESTE

Nuevas propiedades **22**

Ventas cerradas **21**

Ventas en curso **16**

Monto total
\$5,233,900.00

LA PAZ

Nuevas propiedades **9**

Ventas cerradas **11**

Ventas en curso **15**

Monto total
\$2,909,700.00

“Inclusive los locales comerciales son buena inversión por la cantidad de gente que está llegando al destino”.

LA CERTIDUMBRE DEL MLS

No todos los brokers pueden incorporarse al MLS de inmediato, según sus reglas tienen que operar tres años en el destino para generar experiencia y además deben conocer las reglas y estar alineados con la filosofía de esta empresa que es propiedad de los mismos agentes.

Por ello hay quienes no están de acuerdo con la forma de operar del MLS, pero su presidente asegura que el propósito principal de las reglas es generar confianza para realizar transacciones.

“Estamos constituidos como una sociedad sin fines de lucro; existimos para que haya orden y transparencia en todo lo que hacemos; si fuera un desarrollador nuevo, no intentaría crear una nueva fuerza de venta, sino que buscaría a quienes ya están dentro de esta maquinaria que funciona y promovería mis propiedades a través de ellos.

“A quienes les decimos que no, es a quienes no conocemos. Quienes no han operado con ninguno de nosotros. Pedimos que nos traigan 3 cartas de socios activos que puedan respaldar su aplicación. Si abriéramos este sistema, colapsaría”.

LAS PREVENTAS

Desde su perspectiva las preventas no son un problema en el destino, comenzando porque hay una nueva regla que obliga a los desarrolladores a aclarar en un aviso sobre lo que sucederá si la preventa no termina en el plazo previsto.

PACÍFICO

Nuevas propiedades **50**

Ventas cerradas **25**

Ventas en curso **14**

Monto total
\$10,249,892.00

SAN JOSÉ DEL CABO

Nuevas propiedades **36**

Ventas cerradas **39**

Ventas en curso **17**

Monto total
\$31,818,500.00

“Cuando salen las preventas el precio del inmueble está alrededor de un 20% abajo; para que nosotros metamos el desarrollo a nuestra base de datos, debemos conocer al constructor, ver los permisos y la viabilidad del proyecto.

“Las preventas fracasan cuando el desarrollador promete muchas cosas, pero no tiene el dinero para hacerlo”.

Finalmente se refirió a los retos que enfrenta al destino y mencionó, entre ellos, la escasez de agua que ahora se está resolviendo a través de soluciones como las que ofrecen las desaladoras, pero recomendó a quienes deseen invertir en una zona que esté garantizado el suministro continuo de agua dulce.

“La mayoría de las comunidades son seguras, no hay crímenes violentos, si acaso algunos robos y no se permite que lo carteles entren a las comunidades para traficar con droga.

“El crecimiento acelerado es otro riesgo, por la posible falta de servicios en el futuro; pero es algo en lo que se está trabajando en un destino cuya población crece entre el 10% y el 12% anualmente.

“Estamos creciendo muy rápido, incluso el municipio ha tenido algunos aprietos para mantener el paso con los permisos, los servicios como agua, luz, pavimentación de carreteras y escuelas; un desarrollo que no veo que se pare por décadas, de aquí a 20 años habrá nuevos desarrollos por toda la costera.

“Aquí encontramos una gran belleza natural y la hemos convertido en un atractivo de clase mundial; todos los hoteles de grandes marcas como Ritz Carlton, Four Seasons, St. Regis o Montage quieren estar aquí, con golf, pesca y restaurantes de lujo”, concluyó.

Los seguros, una pieza vital del engranaje



Prácticamente ninguna compra de una propiedad inmobiliaria en Los Cabos y los otros destinos del polígono de desarrollo inmobiliario en Baja California Sur, estará completa sin la protección que ofrecen las aseguradoras.

Debido a su ubicación geográfica, Los Cabos en particular y el Sur de la Península de Baja California en general son considerados una zona de alto riesgo, debido a varias razones:

- Su vulnerabilidad ante los fenómenos hidrometeorológicos como tormentas tropicales y huracanes.

- Al ser una zona semidesértica, a lo

largo de los años se han formado cañadas de ríos y riachuelos que permanecen secos durante la mayor parte del año; pero que arrastran gran cantidad de agua durante los periodos de lluvias torrenciales.

- Se encuentra en una zona que eventualmente sufre con los terremotos.

- El origen ejidal, una figura legal diseñada en México que ampara la propiedad comunitaria, de muchos desarrollos inmobiliarios, eventualmente y cada vez con menos frecuencia da origen a litigios, por lo que la forma más práctica de estar protegidos es incluyendo en la póliza los riesgos de titulación.

Nadezda Levy, directora de Seguros de Intercom, consideró que no sólo por las características descritas; sino por el número importante de propietarios estadounidenses y canadienses, existe una cultura de seguros en el destino.

De hecho, en su experiencia no sólo se contratan pólizas para propiedades terminadas, sino otras que son útiles durante la construcción misma y detalló cuáles son los principales rubros objetos del aseguramiento.

También hizo énfasis en que los precios varían de forma muy importante en función de dos factores que son el riesgo implícito

Ejemplo comparativo de cotizaciones de seguro residencia en El Pedregal

Fecha de la cotización: octubre 21 de 2022

Dirección: Cabo San Lucas, Los Cabos, B.C.S. El Pedregal, CP 23453

Valor del inmueble: 500 mil dólares

HDI SEGUROS GNP AXA

CIFRAS EN DÓLARES

| COBERTURA | SUMA ASEGURADA | | |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Construcción | 500,000 | 500,000 | 500,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 500,000 | 500,000 | 450,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 500,000 | 500,000 | 400,000 |
| Contenido | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 50,000 | 50,000 | 45,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 50,000 | 50,000 | 40,000 |
| Remoción de escombros | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Gastos extra | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Responsabilidad civil | 49,684 | 49,684 | 49,684 |
| Robo | 5,000 | 5,000 | 5,000 |
| Cristales | 8,250 | 8,250 | 8,250 |
| Equipo electrónico | 5,000 | 5,000 | 5,000 |
| Asistencia en la casa | Cubierta | Cubierta | Cubierta |
| Monto por pagar | 3,000.00 | 2,531.00 | 3,496.96 |

Valor del inmueble: un millón de dólares

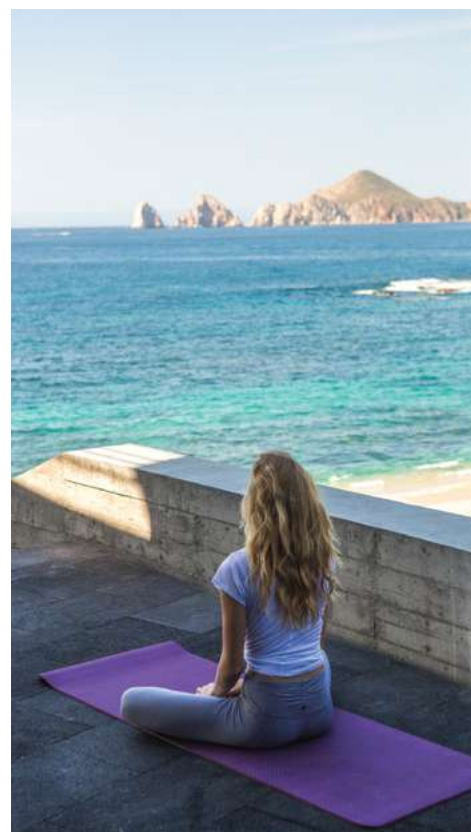
| | | | |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Construcción | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 1,000,000 | 1,000,000 | 900,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 1,000,000 | 1,000,000 | 800,000 |
| Contenido | 100,000 | 100,000 | 100,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 100,000 | 100,000 | 90,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 100,000 | 100,000 | 80,000 |
| Remoción de escombros | 100,000 | 75,000 | 100,000 |
| Gastos extra | 100,000 | 75,000 | 100,000 |
| Responsabilidad civil | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| Robo | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| Cristales | 22,500 | 15,000 | 22,500 |
| Equipo electrónico | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| Asistencia en la casa | Cubierta | Cubierta | Cubierta |
| Monto por pagar | 5,596.36 | 4,917.00 | 7,406.38 |

Valor del inmueble: dos millones de dólares

HDI SEGUROS AXA

CIFRAS EN DÓLARES

| COBERTURA | SUMA ASEGURADA | |
|--------------------------------|-----------------|------------------|
| Construcción | 2,000,000 | 2,000,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 2,000,000 | 1,800,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 2,000,000 | 1,600,000 |
| Contenido | 200,000 | 200,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 200,000 | 180,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 200,000 | 160,000 |
| Remoción de escombros | 50,000 | 50,000 |
| Gastos extra | 50,000 | 50,000 |
| Responsabilidad civil | 1,000,000 | 1,000,000 |
| Robo | 20,000 | 20,000 |
| Cristales | 25,800 | 25,800 |
| Equipo electrónico | 20,000 | 20,000 |
| Asistencia en la casa | Cubierta | Cubierta |
| Monto por pagar | 9,800.99 | 12,940.78 |



que tiene una propiedad y la zona en donde se encuentra la misma.

Las zonas residenciales o donde los precios de los inmuebles son particularmente elevados, dijo, por lo general pagan una cantidad adicional contra propiedades del mismo precio, pero en zonas menos exclusivas.

Este concepto impacta de manera distinta en las distintas zonas del polígono de desarrollo inmobiliario de Baja California Sur y otros conceptos a tener en cuenta son la presencia de cañadas

El producto más demandado, dijo, son las pólizas de seguros que ofrecen coberturas ante fenómenos hidrometeorológicos y, en ese sentido, hay que distinguir la propiedad misma, del mobiliario y el equipo eléctrico y los llamados "bienes a la intemperie" como palapas y albercas.

Habitualmente hay que pagar un sobre precio, abundó, por las propiedades que se encuentran a menos de 500 metros de la orilla del mar, pues cuando llega un huracán son las primeras en ser afectadas por el oleaje y el movimiento de la arena.

Debido a ello, esas coberturas van ligadas a otras que se conocen como de remoción de escombros que son muy importantes ante ese tipo de riesgos.

Levy aclaró que el monto de estas puede disminuir, cuando los propietarios deciden invertir en cortinas anticiclónicas y otros

Ejemplo comparativo de cotizaciones de seguro residencia en El Tezal

Fecha de la cotización: octubre 21 de 2022

Dirección: Cabo San Lucas , Los Cabos, B.C.S. El Tezal , CP: 23454

Valor del inmueble: 500 mil dólares

| | HDI SEGUROS | GNP | AXA |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| CIFRAS EN DÓLARES | | | |
| COBERTURA | SUMA ASEGURADA | | |
| Construcción | 500,000 | 500,000 | 500,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 500,000 | 500,000 | 450,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 500,000 | 500,000 | 400,000 |
| Contenido | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 50,000 | 50,000 | 45,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 50,000 | 50,000 | 40,000 |
| Remoción de escombros | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Gastos extra | 50,000 | 50,000 | 50,000 |
| Responsabilidad civil | 49,684 | 49,684 | 49,684 |
| Robo | 5,000 | 5,000 | 5,000 |
| Cristales | 8,250 | 8,250 | 8,250 |
| Equipo electrónico | 5,000 | 5,000 | 5,000 |
| Asistencia en la casa | Cubierta | Cubierta | Cubierta |
| Monto por pagar | 1,233.00 | 1,758.00 | 2,642.96 |

Valor del inmueble: un millón de dólares

| | | | |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Construcción | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 1,000,000 | 1,000,000 | 900,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 1,000,000 | 1,000,000 | 800,000 |
| Contenido | 100,000 | 100,000 | 100,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 100,000 | 100,000 | 90,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 100,000 | 100,000 | 80,000 |
| Remoción de escombros | 100,000 | 75,000 | 100,000 |
| Gastos extra | 100,000 | 75,000 | 100,000 |
| Responsabilidad civil | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| Robo | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| Cristales | 22,500 | 15,000 | 22,500 |
| Equipo electrónico | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| Asistencia en la casa | Cubierta | Cubierta | Cubierta |
| Monto por pagar | 2,568.45 | 3,656.00 | 5,560.17 |

Valor del inmueble: dos millones de dólares

| | HDI SEGUROS | AXA |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|
| CIFRAS EN DÓLARES | | |
| COBERTURA | SUMA ASEGURADA | |
| Construcción | 2,000,000 | 2,000,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 2,000,000 | 1,800,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 2,000,000 | 1,600,000 |
| Contenido | 200,000 | 200,000 |
| Fenómenos hidrometeorológicos | 200,000 | 180,000 |
| Terremoto y erupción volcánica | 200,000 | 160,000 |
| Remoción de escombros | 50,000 | 50,000 |
| Gastos extra | 50,000 | 50,000 |
| Responsabilidad civil | 1,000,000 | 1,000,000 |
| Robo | 20,000 | 20,000 |
| Cristales | 25,800 | 25,800 |
| Equipo electrónico | 20,000 | 20,000 |
| Asistencia en la casa | Cubierta | Cubierta |
| Monto por pagar | 4,645.14 | 9,871.08 |

tipos de protección física, que reducen en gran medida el riesgo por el paso de uno de estos fenómenos naturales.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Este es otro de los conceptos básicos para el aseguramiento de inmuebles y puede incluir desde daños a terceros de una vivienda que es puesta en renta; un incendio y también hay una protección adicional cuando, debido a un siniestro, el propietario de un inmueble deja de recibir una renta durante varios meses.

En ese caso la compañía de seguros le puede resarcir esos ingresos al propietario, si puede demostrar lo que venía recibiendo durante un periodo de tiempo.

Los estadounidenses tienen la cultura de contratar el seguro para garantizar que los títulos de propiedad no tengan vicios ocultos, un renglón que también se incluye con frecuencia en las pólizas.

También es cada vez más frecuente contratar seguros para la obra civil o bien de responsabilidad civil durante la construcción de un inmueble.

Otros seguros comunes están ligados a las propiedades con financiamiento, pues ampara el valor de un activo incluso cuando no se haya terminado de pagar y, además, hay un seguro de vida en donde el propietario designa un beneficiario en caso de que fallezca, pero además la aseguradora cubre el monto que no ha sido saldado en el momento del fallecimiento.

Aquí se incluyen algunos paquetes comparando los precios de tres aseguradoras, que ofrece Intercam como broker.



El FBO turístico más importante de Latinoamérica



Medido por el número de pasajeros transportados, el Aeropuerto Internacional de San José del Cabo no sólo superó por mucho la crisis de la pandemia; sino que, con siete millones de personas este año, estará 30% arriba respecto a 2019 y en un franco proceso de crecimiento.

Raúl Revuelta, director general del Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP), informó que esta empresa está invirtiendo

dos mil millones de pesos en su proceso de expansión, incluyendo 500 millones que destinó a la compra de la reserva territorial para una segunda pista.

Todavía está lejos el día en que tenga que ser construida, pero Los Cabos y Guadalajara son los únicos dos aeropuertos, de 14 que tiene el GAP, que ya cuentan con los terrenos para ampliar su operación.

En el caso de Guadalajara la construcción de la segunda pista inició cuando se superó a los 15 millones en número de pasaje-

ros transportados anualmente; pero también está el caso del aeropuerto de Heathrow que mueve 48 millones de pasajeros al año con una sola pista.

La construcción de una segunda pista en Los Cabos iniciará seguramente cuando el número de pasajeros rebase los 14 millones al año y, para entonces, de los alrededor de 22 mil cuartos de hoteles que existen en el destino, tendrían que haber alrededor de 45 mil.

Además de la reserva territorial para la siguiente pista, GAP

está invirtiendo en ampliar 40% el espacio de la terminal aérea; también está duplicando de 50 a 100 los espacios de posicionamiento para los aviones ejecutivos de la Operación de Base Fija (FBO, en inglés) como se conoce a la terminal ejecutiva y se están ampliando las plataformas para pernoctas comerciales.

REAL ESTATE Y AVIACIÓN PRIVADA

En 2021 más de 90 mil pasajeros llegaron en aviones ejecutivos a través del FBO del aeropuerto de

San José del Cabo y este año se espera que el número ascienda los 100 mil; el doble respecto a los 51 mil que llegaron en 2019, antes de la pandemia.

El boom del sector inmobiliario es uno de los factores que explican este fenómeno, pues según Revuelta la gran mayoría de los turistas que llegan en estos aviones son propietarios de casas o por lo menos llegan a casas, pues son pocos los que se hospedan en hoteles.

GAP decidió duplicar sus espacios de posicionamiento, no sólo debido al aumento de la demanda sino porque en el mundo los constructores de aviones ejecutivos siguen colocando la totalidad de los que pueden producir.

Además de sus impactantes bellezas naturales, un atractivo adicional de Los Cabos para el mercado high end, es que tienen una conectividad muy sencilla a través no sólo de este FBO, sino del que está en Cabo San Lucas.

Toluca es el principal destino de aviación ejecutiva en Latinoamérica, pero tiene un conjunto de FBO para atender a la Ciudad de México y sus alrededores y además es la base de operación de la mayoría de esos aviones.

En ese sentido, el FBO de San José del Cabo es el más importante turísticamente hablando de Latinoamérica, pues los viajeros llegan en estos aparatos que habitualmente pernoctan hasta que los propietarios deciden regresar a sus destinos.

El FBO turístico más importante de la región, puede recibir cualquier avión que exista en el mundo y además su cuerpo de bomberos cuenta con las certificaciones más altas, que es el otro requisito para contar con un aeropuerto privado de clase mundial.

Las estrategias de GAP ha sido ser muy competitivo y sus precios de aterrizaje, despegue y posicionamiento son entre 25 y 30% más bajos que los

Principales aeropuertos de origen EE.UU

| | 2019 | 2020 | 2021 | |
|--------------------------|---------|---------|---------|---|
| Los Angeles | 211,039 | 122,317 | 252,447 | ▲ |
| San Francisco | 88,726 | 40,098 | 85,589 | ▲ |
| Seattle | 59,452 | 35,790 | 72,157 | ▲ |
| Denver | 41,397 | 34,062 | 60,584 | ▲ |
| Phoenix | 49,855 | 31,136 | 60,128 | ▲ |
| Dallas/Fort Worth | 44,059 | 41,712 | 55,775 | ▲ |
| Chicago-O'Hare | 44,626 | 29,877 | 50,894 | ▲ |
| San Diego | 81,899 | 32,690 | 45,336 | ▲ |
| Houston-Intercontinental | 45,634 | 23,612 | 41,962 | ▲ |
| Houston-Hobby | 33,298 | 28,089 | 40,727 | ▲ |
| San Jose | 52,304 | 22,506 | 39,968 | ▲ |
| Portland | 38,317 | 22,351 | 39,648 | ▲ |
| New York-JFK | 8,938 | 4,270 | 35,912 | ▲ |
| Orange County | 43,722 | 2,153 | 34,754 | ▲ |
| Salt Lake City | 18,649 | 10,312 | 29,826 | ▲ |
| Newark | 21,824 | 10,582 | 25,448 | ▲ |
| Atlanta | 17,873 | 9,938 | 22,525 | ▲ |
| Minneapolis/St. Paul | 26,023 | 17,149 | 21,588 | ▲ |
| Sacramento | 27,654 | 8,837 | 20,812 | ▲ |
| Las Vegas | 25,645 | 4,876 | 17,894 | ▲ |

Fuente: IATA

Michael Schaible es el fundador y el presidente del Multiple Listing Service en Los Cabos, un modelo que importó de los Estados Unidos y que ha contribuido a darle certeza a las operaciones inmobiliarias que se realizan en este destino.



principales aeropuertos privados de California, incluyendo San Diego y Los Ángeles.

Al FBO de San José del Cabo llegan no sólo celebridades del mundo del cine que tienen sus residencias en Los Ángeles; sino algunos de los deportistas

y empresarios más acaudalados del mundo, por lo que dos prioridades han sido garantizar la discreción y el paso rápido por la terminal.

Además, cuenta con un comitatuso altamente sofisticado, que no sólo puede las mejores

etiquetas de vinos y whiskies además de cualquier alimento; sino que ofrece los platillos que piden los clientes de restaurantes específicos.

LOS RETOS

En las temporadas altas y en las horas pico, la insuficiencia de agentes migratorios llega a generar tiempos de espera para entrar a México de hasta 40 minutos; un lapso que no es aceptable desde el punto de vista de la experiencia que busca ofrecer Los Cabos.

Sin embargo, se espera que a través de nuevas tecnologías, como reconocimiento facial, pasaportes digitales y pasillos de entrada electrónicos, dentro de dos años se podrá solucionar definitivamente este problema.

Las limitantes presupuestales del Instituto Nacional de Migración (INM) forma parte de un fenómeno mucho más complejo que, en palabras del director general del GAP, es el desbalance que sufren los destinos turísticos entre los impuestos que cobran, contra las necesidades de infraestructura y capital.

Con un crecimiento acelerado, un gran reto para gobierno, particulares y hoteleros es desarrollar infraestructura eléctrica adicional, desaladoras de agua y construir vivienda digna para los trabajadores, así como escuelas y hospitales públicos.

Hoy la comunidad aeroportuaria de San José del Cabo es de entre cuatro y cinco mil personas, medido por la emisión de las Tarjetas de Identificación Aeroportuarias (TIA).

Dado que se trata de un negocio de economías de escala, de 2019 a la actualidad sólo ha aumentado alrededor de 10% el número de trabajadores; aunque se prevé un aumento importante para noviembre del próximo año, cuando se inaugure la ampliación de 40% de la terminal.



CONECTE CON LOS CABOS

VISITE NUESTRO SITIO WEB CON ACTUALIZACIONES DIARIAS

visitaloscabos.travel

CERTIFIQUESE COMO ESPECIALISTA EN LOS CABOS

especialistaenloscabos.com



INSCRÍBASE PARA RECIBIR NUESTRO BOLETÍN DE NOTICIAS

visitaloscabos.travel/industria/boletin-de-industria/

SÍGANOS EN REDES SOCIALES



[Los Cabos México](#)



[VisitaLosCabos_mx](#)



[VisitaLosCabos](#)



[Los Cabos Tourism](#)

#LosCabos

DESCARGUE LA APLICACIÓN OFICIAL DE LOS CABOS

visitaloscabos.travel/loscabosapp

VER CANAL OFICIAL DE STREAMING DE LOS CABOS

loscaboswelcome.com

LOS 
CABOS

visitaloscabos.travel