LAND&BUILDING

LOS EXPERTOS DEL MUNDO INMOBILIARIO



CABO SAN LUCAS

Íconos

VANESSA FUKUNAGA

DEL RESORT
AL RESIDENCIAL

DONDE TERMINA LA TIERRA
COMIENZA LA HISTORIA

MÁS ALLÁ
DEL ARCO







THE FIRST SURF BASIN, GOLF AND BEACH CLUB PRIVATE COMMUNITY IN LOS CABOS

HOMESITES STARTING FROM 1.5 MILLION

CABO REAL
SURF CLUB

CABOREALSURFCLUB.COM
+1 310 594 7325



DIRECTORIO

COLABORADORES



Alberto Alvarado

Ricardo Reyes

Yandi Monardo

Alejandrina Solórzano

Próspero Tapia

Ruy Vivanco

Eduardo Tapia

Diego Benjamín

Armando Figaredo

Guillermo Gómez

Mauricio Anaya



Dirección General
Ing. Ricardo Reyes Sandoval
direccion@landandbuilding.com
Coordinación Editorial
Mariano Sánchez Rodeo
Administración General
Alejandrina Solórzano
Comercialización
Soco García Domínguez
Editores & Fotografía
L&B STUDIO
Diseño Gráfico
Mariano Sánchez Rodeo
Ricardo Reyes Sandoval
Diego Benjamín Hernández

LAND & BUILDING MAGAZINE. Año 2026, No. 14 es una publicación editada por REVISTA LAND AND BUILDING S.A de C.V., Calles las Palmas #1, Colonia Jacarandas, Cabo San Lucas, Baja California Sur, México. RFC: IAT2007248P7, Teléfono (624) 123 1309, www.landandbuilding.com. Editor responsable: Ricardo Reyes Sandoval. Reservas de derecho al uso exclusivo No. en trámite, ISSN: en trámite, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Licitud de titulo y contenido No. en trámite, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaria de Gobernación. La presente publicación se terminó de imprimir en octubre de 2026 en los talleres de Fotolitográfica Argo S.A. de C.V. ubicada en Bolívar No. 838, Col. Postal. Alc. Benito Juárez. C.P. 03410, CDMX. México.

CONTACTO

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

CONSEJO EDITORIAL BOARD

JACINTO ÁVALOS
Arquitecto

PRÓSPERO TAPIA
Arquitecto

ARMANDO FIGAREDO
Comunicador

EDUARDO TAPIA
Abogado

GUILLERMO GÓMEZ
Chef

RICARDO REYES
Ingeniero



CONTENIDO

CABO SAN LUCAS

Carta del editor 08
A note from the editor
Editorial

CABO SAN LUCAS

Donde termina la tierra, comienza la historia. 12
Where the land ends, the story begins
Alberto Alvarado

GASTRONOMÍA Y ARQUITECTURA

La complejidad de la simplicidad 18
The complexity of simplicity
Guillermo Gómez

TENDENCIA INMOBILIARIA

El mercado que no para 22
The ever-evolving market
Mauricio Anaya

LEGAL Y FINANZAS

Certeza patrimonial 28
Property security
Edmundo Olivares Dufoo

ARTE Y DISEÑO

Identidad cultural en el destino 34
The destination's cultural identity
Yandi Monardo

TENDENCIA CONSTRUCTIVA

Construir en el fin del mundo 40
Building at the end of the world
Próspero Tapia



CONOCER B.C.S.

Más allá del arco 44
Beyond the icon
Armando Figaredo

ECOTECNOLOGÍAS

Agua, energía y sustentabilidad 48
Water, energy & sustainability
Ruy Vivanco

AGENDA ACADÉMICA

El estándar que el mercado de BCS exige 54
The standard the Baja California Sur market demands
Ricardo Reyes

TORNEO LAND & BUILDING '26

Golf sobre el Pacífico 58
Golf over the Pacific
Editorial

ÍCONOS

Vanessa Fukunaga 67
Vanessa Fukunaga
Editorial

TENDENCIA ARQUITECTÓNICA

Del resort al residencial 78
From resort to residential
Alejandrina Solórzano

GEEKS

Estar sin estar 84
Being without being
Diego Benjamín

CONTENT

LAND&BUILDING

CARTA DEL EDITOR

A NOTE FROM THE EDITOR



Durante años, el desarrollo se entendió como velocidad, volumen y expansión sin pausa.

Hoy, algo está cambiando. Esta edición de Land & Building nace de una reflexión profunda: es momento de regresar a los orígenes para avanzar con mayor conciencia.

El futuro del desarrollo no está únicamente en lo tecnológico, sino en la forma en que producimos, habitamos y coexistimos con el entorno.

La autoproducción vuelve a tomar fuerza, no como un retroceso, sino como una declaración de independencia, identidad y resiliencia. Diseñar y construir vuelve a ser un acto personal, casi artesanal, en el que el territorio dicta las reglas y no al revés.

Hablamos de desarrollos sostenibles que entienden el clima, la tierra y el agua; de bioarquitectura que respeta los ciclos naturales; de propuestas disruptivas que se atreven a salir del modelo urbano tradicional y miran hacia lo rural como un espacio de innovación, equilibrio y futuro.

Esta edición es una invitación a cambiar el pensamiento, a cuestionar lo establecido, a entender que el verdadero progreso no siempre se ve como una ciudad más grande, sino como una relación más inteligente entre el ser humano y su entorno.

El futuro no se construye acelerando sin rumbo, sino diseñando con intención.

For years, development was defined by speed, volume, and relentless expansion. Today, however, this is changing.

This edition of Land & Building is the result of profound reflection. Moving forward with greater awareness, we must return to our origins.

The future of development lies not only in technology but also in how we produce, inhabit, and coexist with our environment.

Self-production is gaining strength again, not as a backward step, but as a statement of independence, identity, and resilience. Designing and building are becoming personal, almost artisanal acts once again, where the land sets the rules, not the other way around.

We speak of sustainable development in relation to climate, land, and water; of bio-architecture that respects natural cycles; and of disruptive proposals that move beyond the traditional urban model by looking to rural areas as spaces of innovation, balance, and future potential.

This edition invites us to shift our mindset. It encourages us to question what has been established. It shows that real progress is not necessarily reflected in large cities, but instead in the intelligent relationship between people and their environment.

The future is not built by moving forward without purpose; it is designed with intention.

Ing. Ricardo Reyes

En el extremo sur de la península, donde las rocas de Land's End anuncian el final del continente, Cabo San Lucas se sitúa entre dos mares: la calma turquesa del Cortés y el carácter indómito del Pacífico. Aquí termina la tierra y comienza todo lo demás: ballenas que regresan cada invierno a su bahía, aguas donde el marlín desafía a los pescadores más experimentados y playas escondidas que solo se alcanzan por mar.

At the southernmost point of the peninsula, where the rocks of Land's End herald the edge of the continent, Cabo San Lucas lies between two seas: the turquoise calm of the Sea of Cortez and the untamed spirit of the Pacific. Here, the land ends and everything else begins: whales returning to its bay each winter, waters where marlin challenge the most seasoned anglers, and hidden beaches reachable only by sea.

Loreto
Playa Balandra
Área Protegida
Isla Espíritu Santo
Mar de Cortés
La Paz
Isla Cerralvo
Rancho
Cacachilas
La Ventana
Aeropuerto
Internacional
de La Paz
LAP
El Triunfo
Los Barriles
Buenavista
Costa
Palmas
La Ribera
East Cape
Sol de Mayo
Santiago
Miraflores
Todos Santos
Pescadero
Cerritos
SIERRA DE LA LAGUNA
San José
Del Cabo
Cabo
San Lucas
Migriño
Aeropuerto Internacional
de San José del Cabo
SJD
Estero de San José
Ruta Escénica
El Arco de Los Cabos
Océano Pacífico
N
O
E
S
1
19



CABO SAN LUCAS

Alberto Alvarado

Nací en un lugar que durante mucho tiempo no aparecía en ningún mapa importante. El extremo sur de la península de Baja California, donde el Mar de Cortés y el Pacífico se encuentran sin pedirse permiso. Un cabo, literalmente, el borde. Lo que hay después del último camino.

"Aquí no había glamour. Había sal, polvo, sol y voluntad."

Los pescadores salían antes del amanecer porque el mar no espera. Las familias sembraban lo que la tierra seca y generosa permitía. Los niños crecíamos sabiendo que vivíamos lejos de todo, y que esa lejanía era también nuestra fortaleza. No teníamos de todo, pero teníamos algo que pocas ciudades del mundo pueden presumir: un sentido de lugar. Una identidad tallada por el viento y el desierto, no diseñada por ningún arquitecto ni consultora de marca.

San José del Cabo tenía su misión, su plaza, su tiempo propio. Cabo San Lucas tenía su puerto y sus cantos. Entre los dos, el corredor era milpa, montañas y silencio.

"Luego llegó el mundo."

Y hay que decirlo con honestidad: llegó bien. Los Cabos supo abrirse sin entregarse. La inversión vino, los hoteles crecieron, los vuelos directos conectaron nuestra punta de tierra con las ciudades más ricas del planeta. Hoy competimos en la misma conversación que Marbella, los Hamptons y destinos de talla mundial. El mercado inmobiliario de lujo no para. Los restaurantes figuran en listas internacionales. Los campos de golf llevan firmas de leyendas.

"Pero nuestro Arco sigue siendo el Arco."

L&B

I was born in a place that for a long time didn't appear on any important map. The southern tip of the Baja California Peninsula, where the Sea of Cortez and the Pacific meet without asking permission. A cape, literally, the edge. What lies beyond the last road.

There was no glamour here. There was salt, dust, sun, and will.

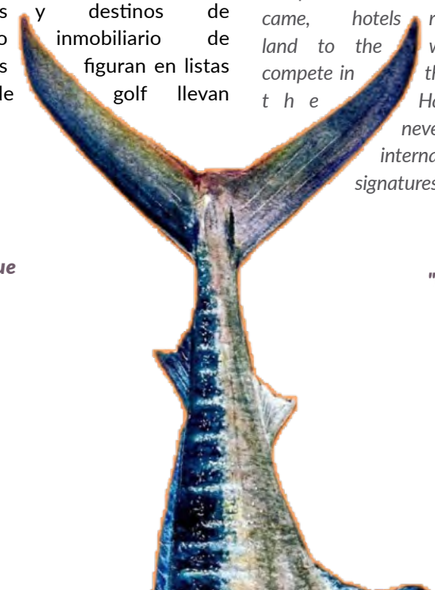
Fishermen went out before dawn because the sea doesn't wait. Families grew what the dry but generous land allowed. We children grew up knowing we lived far from everything, and that this distance was also our strength. We didn't have everything, but we had something few cities in the world can claim: a sense of place. An identity carved by wind and desert, not designed by any architect or branding firm.

San José del Cabo had its mission church, its plaza, its own unhurried pace. Cabo San Lucas had its harbor and its songs. Between the two, the corridor was milpa fields, mountains, and silence.

"Then the world arrived."

And in all honesty, it arrived well. Los Cabos knew how to open its doors without giving itself away. Investment came, hotels rose, direct flights connected this tip of land to the wealthiest cities on the planet. Today we compete in the same conversation as Marbella and Hamptons. The luxury real estate market never stops. Our restaurants appear on international lists. Our golf courses carry the signatures of legends.

"But our Arch is still the Arch."



Nadie lo construyó. Nadie lo diseñó para atraer turistas. Lleva millones de años ahí, formado por el agua y el tiempo, indiferente a los precios por metro cuadrado. Es una de las imágenes más reconocidas de México y Latinoamérica, y es nuestra. De aquí. De este rincón que mucha gente durante décadas consideró el fin de la línea.

Lo que hemos construido los cabeños no es solo un destino. Es una demostración de que la identidad y el progreso no son enemigos. Que se puede recibir al mundo sin dejar de ser uno mismo. Que el orgullo de origen no es nostalgia, sino nuestra columna vertebral.

Hoy vivo y trabajo en Los Cabos por elección, no por inercia. Conozco otros lados. He visto otros mundos. Y sigo eligiendo esta tierra porque tiene algo que no se replica: su carácter. El mar que parte en dos al horizonte. El desierto que florece cuando llueve. La gente choyera que trabaja duro y celebra la vida con más ganas todavía.

Los Cabos no se hizo grande por accidente. Se hizo grande porque su gente aprendió, desde siempre, a hacer mucho con poco. A construir en tierra difícil. A convertir el borde del mapa en el centro de algo que vale la pena.

El mundo llegó hasta aquí porque aquí había algo que encontrar.

"Siempre lo hubo. Y esto apenas es el comienzo..."

No one built it. No one designed it to attract tourists. It has stood for millions of years, shaped by water and time, indifferent to price per square foot. It is one of the most recognized images in Mexico and Latin America, and it is ours. From here. From this corner that many people, for decades, considered the end of the line.

What we Cabeños have built is not just a destination. It is proof that identity and progress are not enemies. That you can welcome the world without losing yourself. That pride in our origins is not nostalgia; it is our backbone.

Today I live and work in Los Cabos by choice, not by inertia. I have been elsewhere. I have seen other worlds. And I keep choosing this land because it has something that cannot be replicated: its character. The sea splitting the horizon in two. The desert blooming after rain. The Choyero spirit, people who work hard and celebrate life even harder.

Los Cabos didn't become great by accident. It became great because its people learned, from the very beginning, to do a great deal with very little. To build on difficult terrain. To turn the edge of the map into the center of something worth finding.

The world came all the way here because there was something here worth finding.

"There always was. And this is only the beginning..."



CABO
Golf Club

Play Golf
in Los Cabos

and travel with us...

WE ARE AN AGENCY SPECIALIZING IN GOLF EXPERIENCES

WWW.CABOGOLFCLUB.COM.MX

FMG
FEDERACIÓN MEXICANA DE GOLF

**BEYOND THE GREEN:
OUR SERVICES**

LUXURY STAYS & PREFERRED RATES
PRIVATE GROUND TRANSPORTATION
PRIVATE FLIGHTS & AIR CHARTERS
LUXURY YACHT CHARTERS
LOS CABOS RESTAURANTS
TEE TIMES AT 5 GOLF COURSES

CONTACT US
(+52) 624 157 0697
info@cabogolfclub.com.mx

CALIFORNIA RANCH MARKET

Enjoying Natural and Organic Food

WE SPECIALIZE IN

- Organic & Natural Groceries
- Gluten Free Products
- Vegan Alternatives
- Keto & Kosher Items
- Eco-friendly Products
- Organic Fresh Produce



VISIT US IN OUR THREE LOCATIONS

Cabo San Lucas
Blvd. Paseo de la Marina
(624) 143 1947
info@californiaranchmarket.com
Mon-Sat 8:00 - 21:00 hrs. /
Sunday 8:00 - 16:00 hrs.

San José del Cabo
The Shoppes at Palmilla
(624) 104 0154
infosjc@californiaranchmarket.com
Mon-Sat 8:00 - 21:00 hrs. /
Sunday 8:00 - 16:00 hrs.

Newport Plaza
Puerto Los Cabos
Calle Fundadores, Col. La Playita
(624) 104 0154
infoplc@californiaranchmarket.com
Mon-Fri 8:00 - 19:00 hrs. /
Sat-Sun 8:00 - 16:00 hrs.

ORDER ONLINE

californiaranchmarket.com



FREE DELIVERY

In the Los Cabos area, for
$100 USD minimum orders!

@californiaranchmarket
CaliforniaRanchMarket



GASTRONOMÍA Y ARQUITECTURA

GUILLERMO GÓMEZ

Históricamente, Los Cabos comenzó su desarrollo turístico replicando el modelo de resort estándar internacional: grandes complejos amurallados, restaurantes atrapados en espacios desconectados de su entorno y dependientes del aire acondicionado. Sin embargo, el destino ha vivido una profunda metamorfosis. Hoy, el lenguaje arquitectónico de la región ha madurado hacia una identidad propia, donde el diseño no solo respeta el territorio y su herencia, sino que se convierte en un puente para crear experiencias, integrar la cultura y celebrar la gastronomía local.

Pilares de la identidad arquitectónica cabeña

La madurez del destino se hace evidente en cómo los nuevos proyectos dialogan con el entorno indómito de Baja California Sur.

Materiales con sentido de lugar

Atrás quedaron el concreto liso y el mármol importado para dar paso a la piedra de la región, el cemento pulido con pigmentos térreos, la tierra compactada y las maderas endémicas o tejidos de palo de arco. Estos materiales no solo envejecen con gracia bajo el sol del desierto, sino que rinden homenaje a la artesanía local.

Orientación bioclimática

La arquitectura actual ya no lucha contra el clima; se alía con él. Se prioriza el uso de pérgolas para controlar la incidencia solar y muros gruesos de alta inercia térmica.

Integración al paisaje (desierto y mar)

Los edificios ya no se imponen sobre las dunas. Las líneas horizontales, los techos vivos con vegetación xerófila y las paletas de color en tonos arena, ocre y gris permiten que la arquitectura se mimetice entre el Mar de Cortés y el desierto.

Dos grandes corredores de desarrollo actual

El crecimiento de Los Cabos ya no es una línea recta en la carretera transpeninsular; hoy se divide en dos narrativas geográficas con experiencias muy distintas.

Historically, Los Cabos began its tourism development by replicating the standard international resort model: large walled complexes, restaurants trapped in spaces disconnected from their surroundings and dependent on air conditioning. The destination, however, has undergone a profound transformation. Today, the region's architectural language has matured into its own identity, one where design not only respects the territory and its heritage, but becomes a bridge for creating experiences, integrating culture, and celebrating local gastronomy.

Pillars of Cabeño Architectural Identity

The destination's maturity is evident in how new projects engage in dialogue with the untamed landscape of Baja California Sur.

Materials with a Sense of Place

Gone are the smooth concrete and imported marble, replaced by regional stone, polished cement with earthy pigments, rammed earth, and endemic woods or palo de arco weaves. These materials not only age gracefully under the desert sun, but also pay homage to local craftsmanship.

Bioclimatic Orientation

Contemporary architecture no longer fights the climate; it allies with it. Pergolas to control solar exposure and thick high-thermal-mass walls are now standard priorities.

Integration into the Landscape (Desert and Sea)

Buildings no longer impose themselves on the dunes. Horizontal lines, living roofs with xerophytic vegetation, and color palettes in sand, ochre, and gray tones allow architecture to blend seamlessly between the Sea of Cortez and the desert.

Two Major Development Corridors

Growth in Los Cabos is no longer a straight line along the transpeninsular highway; today it divides into two geographic narratives with very distinct experiences.

> **La arquitectura en Los Cabos ya no se diseña solo para ser vista, sino para ser vivida a través de los sentidos.**

El corredor del mar y las zonas húmedas (experiencias contemplativas)

Este corredor se enfoca en la costa, con una nueva sensibilidad hacia los ecosistemas existentes, procurando su proliferación y trascendencia. Los diseños proponen estructuras elevadas para no interrumpir el flujo del agua y la arena, que maximizan las vistas y protegen los arrecifes.

Las experiencias en la hotelería de ultralujo apuestan por el silencio, la observación de ballenas y el bienestar espiritual. Al mismo tiempo, los restaurantes locales son dirigidos por chefs comprometidos que promueven una gastronomía inspirada en huertas orgánicas, pescas responsables y ranchos locales conectados al mar.



El corredor rural y del interior (experiencias terrenales)

Hacia el interior, la arquitectura se basa en el paisaje agrícola de zonas como El Triunfo, Miraflores, Santiago o los huertos de San José del Cabo, donde el diseño muestra estructuras de estilo rancho contemporáneo, huertos integrales y materiales rústicos refinados que hacen vivir la experiencia de conexión con orígenes, tierra y tradiciones locales.

Diseñar experiencias: integración cultural y gastronomía

La arquitectura en Los Cabos ya no se diseña solo para ser vista, sino para ser vivida a través de los sentidos. Los espacios construidos se convierten en el escenario perfecto de expresión culinaria, arte y cultura local.

Farm to table: uno de los movimientos más importantes de la actualidad. Habla de cocinas abiertas a leña, comedores integrados a huertas orgánicas, fogatas y espacios al fresco bajo las estrellas de Los Cabos. No

The coastal and wetlands corridor (contemplative experiences)

This corridor focuses on the coastline, with a new sensitivity toward existing ecosystems, fostering their proliferation and long-term relevance. Designs propose elevated structures to avoid disrupting water and sand flow, maximizing ocean views and protecting reef systems.

Ultra-luxury hospitality experiences here bet on silence, whale watching, and spiritual wellness. Local restaurants, meanwhile, are led by committed chefs who champion a gastronomy rooted in organic gardens, responsible fishing, and coastal ranches.

The rural and inland corridor (grounded experiences)

Moving inland, architecture draws from the agricultural landscape of areas such as El Triunfo, Miraflores, Santiago, and the orchards of San José del Cabo. Design here features contemporary ranch-style structures, integrated gardens, and refined rustic materials that bring guests into direct connection with origins, land, and local traditions.

Designing experiences: cultural integration and gastronomy

Architecture in Los Cabos is no longer designed merely to be seen; it is designed to be lived through the senses. Built spaces become the perfect stage for culinary expression, art, and local culture.

Farm to table: *one of the most significant movements of our time. It speaks of wood-fired open kitchens, dining rooms integrated into organic gardens, bonfires, and open-air spaces under the stars of Los Cabos. These are not closed venues; they seek to offer the experience of dining inside the landscape itself, celebrating the origin of ingredients and the traditions behind them.*

Future trends, present responsibility

The next chapter of Los Cabos will be shaped by three directives that, from the perspective of an entrepreneurial chef, feel nothing short of inevitable:

son lugares cerrados; buscan vivir la experiencia de cenar dentro del paisaje, celebrando el origen del producto y sus tradiciones.

Tendencias del futuro, responsabilidad del presente

El próximo capítulo de Los Cabos estará marcado por tres directrices que, desde la perspectiva de un chef emprendedor, se vuelven ineludibles:

Sostenibilidad regenerativa

No basta con "no dañar"; el diseño del futuro busca regenerar. Esto incluye tratamiento de aguas, cero plásticos por diseño, cocinas responsables en el uso de combustibles y reforestación de flora nativa.

Arquitectura efímera y de bajo impacto

Estructuras desmontables y materiales ligeros que permitan disfrutar de la naturaleza sin comprometer su integridad.

Hiperlocalismo experiencial

El diseño interior se alejará de las tendencias globales de catálogo. Cada mueble, luminaria y textil será comisionado a comunidades de artesanos mexicanos, convirtiendo cada residencia o restaurante en una pieza de colección cultural viva: "el nuevo lujo… descalzo, con los pies en el desierto".

Conclusión

La madurez arquitectónica de Los Cabos demuestra que el verdadero lujo contemporáneo ya no reside en el exceso, sino en la pertenencia y el arraigo de los sentidos. Integrar el clima, la tierra, la gastronomía, la cultura, y honrar nuestra herencia: eso es lo que chefs, arquitectos y desarrolladores responsables están haciendo hoy. No solo construyen edificios, cocinan o materializan proyectos: están esculpiendo la identidad de un destino que aprendió a brillar con luz propia… en la hermosa soledad de un desierto.

Regenerative sustainability

It is no longer enough to "do no harm"; the design of the future seeks to regenerate. This includes water treatment, zero plastics by design, kitchens responsible in their use of fuels, and reforestation of native flora.

Ephemeral and low-impact architecture

Demountable structures and lightweight materials that allow people to experience nature without compromising its integrity.

Hyper-local experiential design

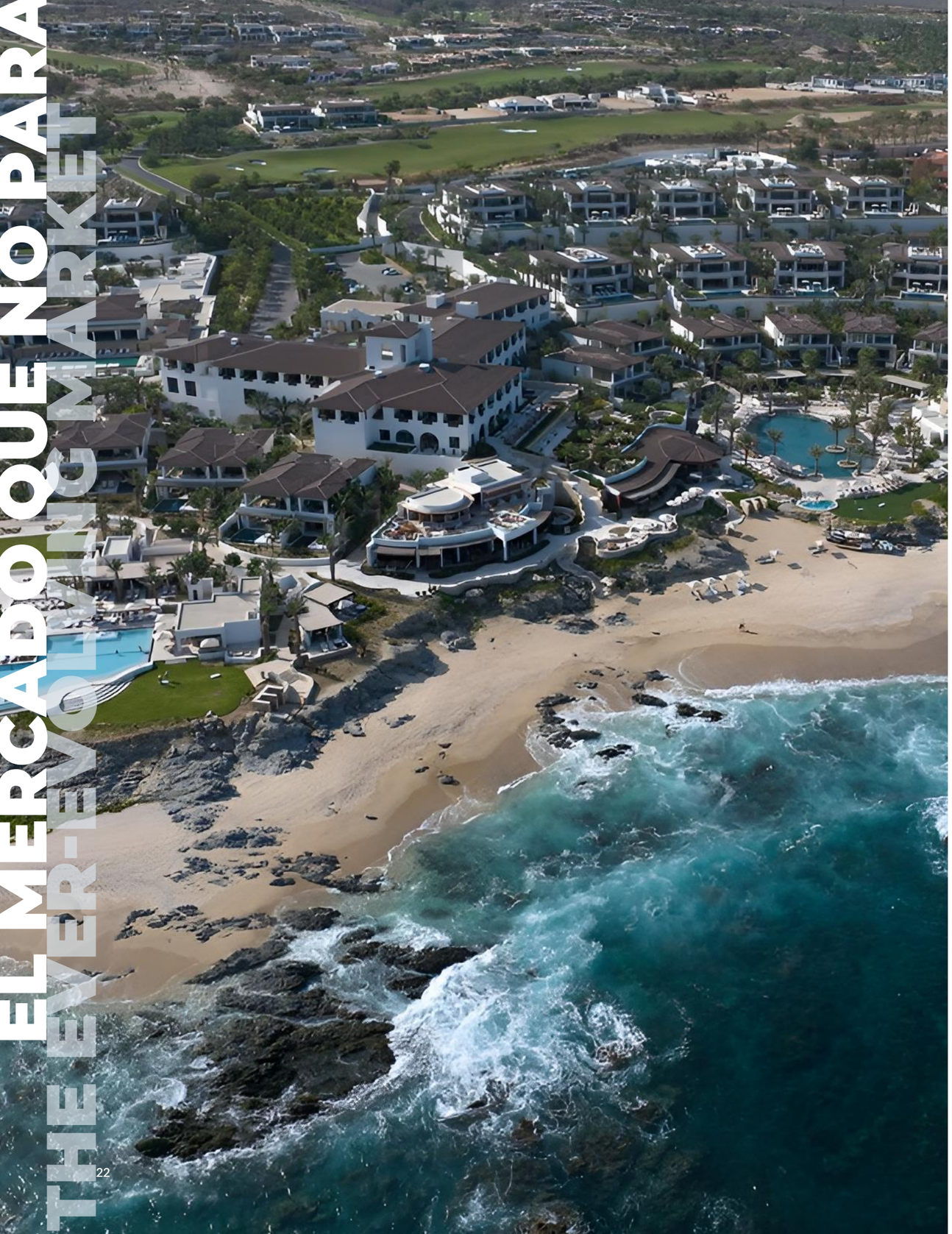
Interiors will move away from global catalog trends. Every piece of furniture, light fixture, and textile will be commissioned from Mexican artisan communities, turning each residence or restaurant into a living piece of cultural heritage: "the new luxury… barefoot, with feet in the desert."

Conclusion

The architectural maturity of Los Cabos demonstrates that true contemporary luxury no longer lies in excess, but in belonging, in the rootedness of the senses. Integrating climate, land, gastronomy, and culture while honoring our heritage: that is what responsible chefs, architects, and developers are doing today. They are not merely building, cooking, or realizing projects; they are sculpting the identity of a destination that learned to shine with its own light… in the beautiful solitude of a desert.

> **Architecture in Los Cabos is no longer designed merely to be seen; it is designed to be lived through the senses.**





TENDENCIA INMOBILIARIA

Mauricio Anaya

Cabo San Lucas ha evolucionado notablemente desde sus orígenes como pueblo pesquero hacia un ecosistema completo de servicios turísticos y residenciales de lujo. La oferta inmobiliaria ha madurado para satisfacer a compradores cada vez más sofisticados que buscan no solo ubicación, sino comunidades autosuficientes donde una infinidad de amenidades y servicios hacen innecesario abandonar el perímetro del desarrollo.

Oferta en máximos históricos

La oferta inmobiliaria es amplia y variada: más de 900 condominios, 350 casas y 200 terrenos a la venta. El rango de precios es accesible a múltiples segmentos de mercado. Los condominios van desde $100,000 hasta $10,000,000 USD; las casas desde $150,000 hasta $13,000,000 USD en Pedregal Cabo San Lucas. El Tezal concentra el 46.26 % del inventario residencial total con ticket promedio de $426,144 USD en condominios y $656,432 USD en casas, posicionándose como el principal polo de actividad residencial.

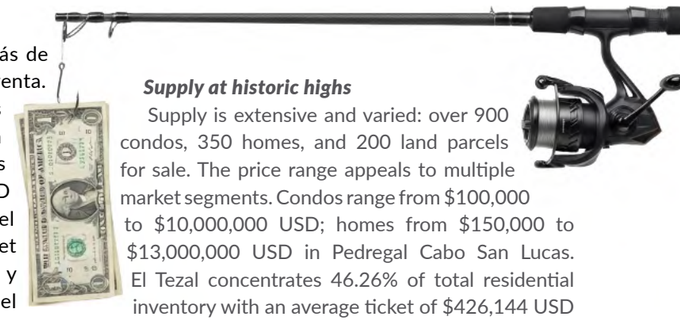
Las comunidades de lujo, Quivira, Diamante, Hacienda, Pedregal, Oleada y Cabo del Sol, mantienen tickets promedio entre $1,500,000 y $5,000,000 USD, con inventario conjunto que supera los $800,000,000 USD. Estas comunidades representan el segmento premium del mercado y atraen inversores internacionales de alto poder adquisitivo.

Mercado de compradores con dinámicas claras

Las transacciones alcanzaron su máximo en 2022 con 1,347 ventas, descendiendo a 1,070 (2023), 667 (2024) y 663 (2025). A pesar de la tendencia a la baja en número de transacciones durante los últimos tres años, estas cifras siguen superando significativamente los volúmenes previos a 2020, indicando que la pandemia global provocó una migración permanente de demanda hacia Cabo San Lucas.

El volumen de ventas alcanzó su máximo histórico en 2023 con $750,000,000 USD. Durante 2024 y 2025, las cifras se han mantenido por encima de $500,000,000 USD, demostrando que Cabo ha encontrado un nuevo nivel de demanda estable que probablemente se sostendrá en los próximos años.

Cabo San Lucas has evolved significantly from its fishing village origins toward a complete ecosystem of luxury services and residential communities. The real estate offering has matured to satisfy increasingly sophisticated buyers seeking not just location, but self-contained communities where abundant amenities and services make leaving the development perimeter unnecessary.



Supply at historic highs

Supply is extensive and varied: over 900 condos, 350 homes, and 200 land parcels for sale. The price range appeals to multiple market segments. Condos range from $100,000 to $10,000,000 USD; homes from $150,000 to $13,000,000 USD in Pedregal Cabo San Lucas. El Tezal concentrates 46.26% of total residential inventory with an average ticket of $426,144 USD for condos and $656,432 USD for homes, positioning itself as the primary residential activity hub.

Luxury communities, Quivira, Diamante, Hacienda, Pedregal, Oleada, and Cabo del Sol, maintain average tickets between $1,500,000 and $5,000,000 USD, with combined inventory exceeding $800,000,000 USD. These communities represent the market's premium segment and attract high-net-worth international investors.

Buyer's market with clear dynamics

Transactions peaked in 2022 with 1,347 sales, declining to 1,070 (2023), 667 (2024), and 663 (2025). Despite downward transaction trends over the past three years, these figures significantly exceed pre-2020 volumes, indicating that the global pandemic drove a permanent migration of demand toward Cabo San Lucas.

Sales volume hit a historic high in 2023 at $750,000,000 USD. During 2024 and 2025, figures have remained above $500,000,000 USD, demonstrating that Cabo has found a new stable demand level likely to be sustained in the coming years.

Con oferta en máximos e inventario considerable, el mercado actualmente favorece a compradores. La tasa de absorción es de 29.17 meses para condominios y 30.37 meses para casas, otorgando mayor poder de negociación. En 2025, los compradores obtuvieron descuentos promedio de 4% en condominios y casas, y 7% en terrenos. Esta dinámica refleja solidez sin especulación excesiva.

Apreciación y perspectiva futura

El mercado de Cabo San Lucas continúa siendo fuerte y estable, atrayendo inversores que buscan tanto flujo de efectivo como apreciación competitiva. En los últimos 5 años, las propiedades han experimentado una apreciación promedio de 47.5%, equivalente a 8.1% anualizado, cifra considerable considerando la volatilidad macroeconómica global de este período.



Cabo San Lucas no es solo un mercado inmobiliario. Es una declaración de cómo el lujo, el mar y la inversión sólida pueden caminar de la mano. Este destino ha resistido una crisis global, se reinventó durante la pandemia y se consolidó como un lugar donde invertir es una decisión con peso fundamental. Quien compra en Cabo no adquiere únicamente paredes y vistas al océano. Compra estabilidad en un mundo que ofrece cada vez menos certezas. Y eso, precisamente, es el verdadero lujo.

With supply at peaks and considerable inventory, the market currently favors buyers. The absorption rate is 29.17 months for condos and 30.37 months for homes, granting greater negotiating power. In 2025, buyers obtained average discounts of 4% on condos and homes, and 7% on land. This dynamic reflects solidity without excessive speculation.

Appreciation and future outlook

Cabo San Lucas's real estate market remains strong and stable, attracting investors seeking both cash flow and competitive appreciation. Over the past 5 years, properties have experienced average appreciation of 47.5%, equivalent to 8.1% annualized—substantial performance considering global macroeconomic volatility during this period.

Cabo San Lucas is not merely a real estate market. It is a statement of how luxury, sea, and solid investment walk together. This destination has weathered a global crisis, reinvented itself during the pandemic, and established itself as a place where investing is a decision with fundamental weight. Those who buy in Cabo do not acquire merely walls and ocean views. They purchase stability in a world offering increasingly fewer certainties. And that, precisely, is true luxury.

BMW X5.



El placer de conducir

Todo en un único lugar.

Hasta
36 meses sin intereses[1]

Carmen Motors Los Cabos
Carr. Km 24, Cabo San Lucas 7,
C.P. 23400
San José del Cabo, B.C.S.
Tel.: 624 1721 006

[1] Promoción válida en Los Cabos hasta el 30 de septiembre de 2026 en BMW X5 xDrive40i 2026, sujeta a aprobación de crédito por BMW Financial Services de México, S.A. de C.V. Aplican restricciones. Consulta términos y condiciones en bmwfs.com.mx. **Imagen de carácter ilustrativo.**

ENGEL&VÖLKERS®

Live Beyond The Address



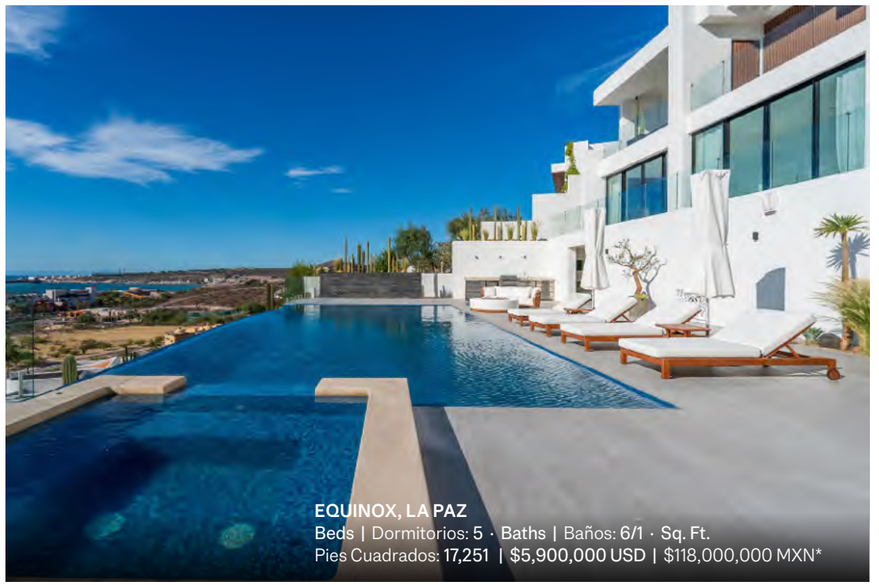
VANESSA FUKUNAGA
ENGEL & VÖLKERS SNELL REAL ESTATE
Owner, President | CEO
MX (624) 157.3446 | U.S. (310) 728.5915
vanessa@snellrealestate.com



OCEAN RESIDENCES B102, QUERENCIA
Beds | Dormitorios: 3 · Baths | Baños: 3/1 · Sq. Ft. | Pies Cuadrados: 3,314
$5,900,000 USD | $118,000,000 MXN*



ONE HOMES 6-101, HACIENDA BEACH CLUB & RESIDENCES
Beds | Dormitorios: 3 · Baths | Baños: 3/1 | Sq. Ft. | Pies Cuadrados: 6,742
$5,900,000 USD | $118,000,000 MXN*



EQUINOX, LA PAZ
Beds | Dormitorios: 5 · Baths | Baños: 6/1 · Sq. Ft.
Pies Cuadrados: 17,251 | $5,900,000 USD | $118,000,000 MXN*



PACIFIC GRAND RESERVE, NORTH OF TODOS SANTOS
Rare & Extraordinary Oceanfront Setting | Acres: 4,062
$62,000,000 USD | $1,081,608,600 MXN*

ENGEL & VÖLKERS SNELL REAL ESTATE
snellrealestate.com | loscabos.evrealestate.com
In Los Cabos (624) 105-8100 | US (713) 832-1035 | info@snellrealestate.com

©2026 Engel & Völkers Snell Real Estate. All rights reserved. Each brokerage is independently owned and operated.
Engel & Völkers and its independent License Partners are Equal Opportunity Employers
and fully support the principles of the Fair Housing Act.

*Conversion to PESOS subject to change. The information shown in PESOS is solely based on the official conversion the date this ad was submitted. The offered price is in DOLLARS (US Currency) and in accordance with article 8 of the monetary law, the real price will be that of PESOS resulting from the official exchange rate on the date payment is due. In accordance with NOM 247, prices shown in DOLLARS can be converted into PESOS by accessing the following link and performing the corresponding arithmetic multiplication per the current exchange rate. https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=tip&idioma=en. *Prices subject to change. Conversion a PESOS sujeta a cambios. La información que se muestra en PESOS se basa únicamente en la conversión oficial en la fecha en que se envió este anuncio. El precio de oferta es en DOLARES (moneda de los EUA) y de conformidad con el artículo 8 de la ley monetaria en vigor, el precio oficial será el de PESOS que resulte del tipo de cambio oficial en la fecha que el pago sea obligatorio. De conformidad con la NOM 247, los precios en DOLARES se pueden consultar en PESOS mediante la multiplicación aritmética del precio mostrado en DOLARES por el tipo de cambio en vigor para solventar operaciones en dólares moneda de Los EUA. https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=tip&idioma=sp. *Precios sujetos a cambios.



LEGAL Y FINANZAS

Edmundo Olivares Dufoo

Cabo San Lucas se ha consolidado como uno de los mercados inmobiliarios más significativos de México, impulsado por la solidez de su vocación turística, la participación sostenida de capital internacional y el atractivo de activos orientados al uso residencial, patrimonial y de renta de corta estancia. Con todo, el dinamismo del mercado no exime al inversionista de una revisión previa minuciosa: la estructura legal de adquisición, el tratamiento fiscal de la operación y la viabilidad urbanística del inmueble deben analizarse con rigor antes de comprometer capital, en resguardo de la certeza y consistencia patrimonial de la inversión.

Adquisición por extranjeros en zona restringida

Cabo San Lucas se encuentra dentro de la zona restringida prevista por la Constitución Mexicana, de modo que las personas extranjeras no pueden adquirir el dominio directo sobre inmuebles ubicados en esa franja. En tales supuestos, la vía jurídicamente procedente es la constitución de un fideicomiso con una institución fiduciaria autorizada, por lo general una entidad bancaria, figura reconocida por el ordenamiento mexicano para permitir la tenencia, administración y aprovechamiento del bien dentro de dicho perímetro.

En términos prácticos, el fiduciario conserva la titularidad formal para efectos registrales, mientras que el fideicomisario mantiene los derechos de uso, disfrute, transmisión, arrendamiento y aprovechamiento económico del inmueble, conforme al contrato correspondiente. Esta estructura también requiere revisar vigencia, costos de constitución, cuotas periódicas, permisos y condiciones operativas antes del cierre.

El fideicomiso como instrumento de control y planeación patrimonial

El fideicomiso no debe concebirse únicamente como un requisito instrumental para la adquisición. Debidamente estructurado, constituye además una herramienta eficaz de control y planeación patrimonial, al permitir organizar la titularidad económica del inmueble, designar beneficiarios sustitutos y facilitar la transmisión ordenada de derechos en supuestos de sucesión, reestructura o continuidad patrimonial.

L&B

Cabo San Lucas has established itself as one of Mexico's most significant real estate markets, driven by the strength of its tourism vocation, sustained international capital participation, and the appeal of assets intended for residential use, long-term wealth preservation, and short-term rentals. Even so, market dynamism does not exempt investors from thorough prior review: the legal structure of the acquisition, the tax treatment of the transaction, and the urban viability of the property must all be analyzed rigorously before committing capital, in order to preserve the certainty and consistency of the investment.

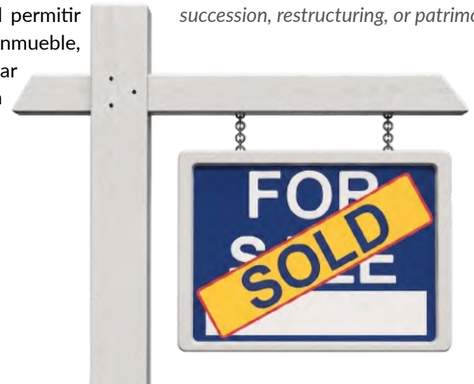
Foreign acquisition in the restricted zone

Cabo San Lucas lies within the zona restringida, the restricted zone established by the Mexican Constitution, which prohibits foreign nationals from holding direct title over real estate within this coastal strip. In these cases, the legally recognized structure is the establishment of a fideicomiso (bank trust) with an authorized fiduciary institution, typically a Mexican bank, a figure recognized by Mexican law to permit the holding, administration, and use of property within the restricted zone.

In practice, the fiduciary retains formal title for registration purposes, while the beneficiary maintains the rights of use, enjoyment, transfer, lease, and economic benefit of the property, as established in the trust agreement. This structure also requires reviewing the trust's term, setup costs, periodic fees, permits, and operational conditions before closing.

The fideicomiso as a control and patrimonial planning instrument

The fideicomiso should not be conceived merely as a legal requirement for acquisition. When properly structured, it also serves as an effective tool for patrimonial control and planning: it allows for the organization of the economic ownership of the property, the designation of substitute beneficiaries, and the orderly transfer of rights in cases of succession, restructuring, or patrimonial continuity.



Una parte importante del atractivo de Cabo San Lucas radica en la posibilidad de monetizar inmuebles a través de esquemas de renta vacacional...

Por esa razón, conviene revisar con detalle el clausulado aplicable a sustitución de beneficiarios, instrucciones al fiduciario, transmisión de derechos y costos de administración.

Rentas vacacionales y cumplimiento fiscal

Una parte importante del atractivo de Cabo San Lucas radica en la posibilidad de monetizar inmuebles a través de esquemas de renta vacacional. No obstante, ese modelo exige una evaluación fiscal desde el inicio, ya que los ingresos por arrendamiento pueden generar obligaciones en México, incluidas contribuciones asociadas al Impuesto sobre la Renta y al Impuesto al Valor Agregado, dependiendo de la forma de operación y de la estructura del propietario.

La decisión de rentar no debe tomarse solo con base en proyecciones de ocupación o tarifa. También es indispensable validar el esquema de cumplimiento, los registros aplicables, la trazabilidad de ingresos y la coordinación entre la operación del inmueble y la estrategia fiscal del inversionista.

Regulación local y restricciones de operación

Además del marco federal, en toda inversión inmobiliaria en Cabo San Lucas debe revisarse la regulación local y, cuando corresponda, las reglas internas del desarrollo o condominio. Esto es particularmente relevante en propiedades destinadas a hospedaje de corta estancia, donde pueden existir limitaciones administrativas, regulatorias o contractuales que afecten la viabilidad operativa del proyecto.

La revisión previa de licencias, autorizaciones, reglamentos y restricciones de régimen en condominio reduce contingencias y permite estimar con mayor precisión el costo real de entrada y de operación del activo.

For this reason, it is advisable to review in detail the contractual provisions governing beneficiary substitution, instructions to the trustee, transfer of rights, and administration costs.

Vacation rentals and tax compliance

A significant part of Cabo San Lucas's appeal lies in the possibility of monetizing properties through vacation rental schemes. However, this model requires a tax evaluation from the outset, as rental income may trigger obligations in Mexico, including contributions associated with Income Tax (ISR) and Value Added Tax (IVA), depending on the form of operation and the structure of the property owner.

The decision to rent should not be made solely on the basis of occupancy projections or nightly rates. It is equally essential to validate the compliance structure, applicable registrations, income traceability, and the coordination between property operations and the investor's overall tax strategy.

Local regulation and operational restrictions

Beyond the federal framework, any real estate investment in Cabo San Lucas requires a review of local regulation and, where applicable, the internal rules of the development or condominium regime (régimen en condominio). This is particularly relevant for short-term rental properties, where administrative, regulatory, or contractual restrictions may affect the operational viability of the project.

Prior review of licenses, authorizations, bylaws, and condominium regime restrictions reduces contingencies and allows for a more precise estimate of the true cost of entry and operation of the asset.

A significant part of Cabo San Lucas's appeal lies in the possibility of monetizing properties through vacation rental schemes...

Uso de suelo: verificación crítica antes de comprar

Uno de los errores más costosos en cualquier operación inmobiliaria es asumir que el destino proyectado del inmueble será jurídicamente viable. El uso de suelo determina qué actividades pueden desarrollarse de forma válida en la propiedad y condiciona tanto el modelo de negocio como el valor práctico del activo.

Antes de adquirir un terreno, una casa o una unidad con fines de inversión, debe confirmarse la compatibilidad entre el uso pretendido y los instrumentos urbanos vigentes. Detectar una restricción después del cierre puede traducirse en retrasos, costos no previstos o imposibilidad de ejecutar el proyecto en los términos originalmente planeados.

Conclusión

Invertir en Cabo San Lucas puede constituir una decisión patrimonial de alto valor. La diferencia entre una operación sólida y una contingencia evitable no está en el destino, sino en el rigor con que se estructura antes del cierre.

Land use: critical verification before purchasing

One of the costliest mistakes in any real estate transaction is assuming that the intended use of a property will be legally viable. The uso de suelo designation, Mexico's equivalent of zoning, determines which activities may be lawfully carried out on a given property and directly conditions both the business model and the practical value of the asset.

Before acquiring land, a home, or a unit for investment purposes, compatibility between the intended use and the applicable urban planning instruments must be confirmed. Identifying a restriction after closing can translate into delays, unforeseen costs, or the outright impossibility of executing the project as originally planned.

Conclusion

Investing in Cabo San Lucas can represent a high-value patrimonial decision. The difference between a sound transaction and an avoidable contingency lies not in the destination, but in the rigor with which the investment is structured before closing.



THE TOOLS CHANGED.
DID YOUR BRAND?

BRANDING • DISEÑO **GRÁFICO** • **FOTOGRAFÍA/VIDEO** • RECORRIDO VIRTUAL **3D**
REGISTRO DE **MARCA** • **DRON** FPV • DISEÑO **WEB/APP**
REDES SOCIALES • DIRECCIÓN **EDITORIAL** • CREACIÓN DE **PODCAST**

https://**lyb**.com.mx/





YOUR BRAND NEEDS A REFRESH

L&BSTUDIO

Yandi Monardo

Para entender el vibrante mosaico que es hoy Cabo San Lucas, un imán de mentes creativas, viajeros del mundo y nuevos residentes, es obligatorio hacer una pausa y mirar hacia atrás. Mucho antes de los grandes desarrollos arquitectónicos y los trazos de diseño contemporáneo, esta península ya custodiaba una narrativa visual profunda.

La historia de Baja California Sur no comenzó con el turismo, sino con los primeros pobladores, comunidades nómadas que descifraron el desierto y entablaron un diálogo de absoluto respeto con un entorno tan indómito como generoso. Su paso por esta tierra no fue efímero; quedó grabado para siempre. Los rastros y vestigios de esas primeras almas permanecen tallados en la piedra, en las imponentes pinturas rupestres que custodian la península como un manifiesto primitivo de que, desde el origen, este ha sido un territorio de expresión y contemplación. Aquella conexión respetuosa con la naturaleza donde el agua era un milagro y el desierto un maestro es el verdadero cimiento de nuestra historia.

Esta herencia silenciosa, pero latente, nos obliga a reflexionar a todos los que hemos llegado a este rincón del mundo desde latitudes muy diversas. Cabo San Lucas se ha convertido en una tierra de encuentros. Quienes elegimos este lugar como hogar traemos nuestras propias historias, pero al pisar el suelo bajacaliforniano, asumimos la responsabilidad de escuchar su pasado.

La historia que aún habita en el aire del desierto y el choque de los dos mares nos invita a pensar:

¿Qué presente estamos construyendo y qué futuro le legaremos a este destino? La respuesta se está gestando, precisamente, en su escena creativa.

To understand the vibrant mosaic that Cabo San Lucas is today, a magnet for creative minds, world travelers, and new residents, we must pause and look back. Long before grand architectural developments and contemporary design lines, this peninsula already held a profound visual narrative.

The history of Baja California Sur did not begin with tourism, but with its first inhabitants: nomadic communities who deciphered the desert and forged a dialogue of absolute respect with an environment as wild as it was generous. Their passage through this land was not fleeting; it was etched forever. The traces and vestiges of those earliest souls remain carved in stone, in the imposing rock paintings that guard the peninsula like a primitive manifesto, proof that, from the very origin, this has been a territory of expression and contemplation. That respectful connection with nature, where water was a miracle and the desert a teacher, is the true foundation of our history.

This silent yet latent inheritance calls upon all of us who have arrived at this corner of the world from vastly different latitudes. Cabo San Lucas has become a land of encounters. Those of us who choose this place as home bring our own stories, but in stepping onto Baja Californian soil, we assume the responsibility of listening to its past.

The history that still inhabits the desert air and the meeting of two seas invites us to reflect:

What present are we building, and what future will we leave for this destination? The answer is taking shape, precisely, in its creative scene.



Identidad forjada en la vanguardia: arte, diseño y suelo mexicano

Hoy, Cabo San Lucas experimenta una metamorfosis fascinante. La escena artística, arquitectónica y de diseño de interiores de alto nivel no opera en el vacío; se nutre de esa dualidad entre lo local y lo global. La arquitectura de los grandes desarrollos hoteleros y residenciales ha entendido que el verdadero valor estético no radica en replicar modelos extranjeros, sino en integrarse orgánicamente al paisaje: texturas orgánicas, maderas que conversan con el entorno y una paleta de colores inspirada en la sobriedad del desierto y la inmensidad del océano. La tradición pesquera y marinera, junto a la artesanía local, se reinterpretan hoy en espacios de ultralujo, funcionando como un ancla de autenticidad.

Sin embargo, en este epicentro de proyección internacional y enorme derrama económica extranjera, hay una premisa innegociable que debe guiar cada trazo arquitectónico, cada curaduría y cada nuevo proyecto: el respeto absoluto a la identidad mexicana.

Cabo San Lucas es uno de los destinos más globales de México, pero su magnetismo radica, precisamente, en que sigue siendo suelo mexicano. El lujo cobra sentido cuando honra sus raíces, no cuando las diluye.

En esta construcción diaria del destino, las galerías de autor y los artistas locales desempeñan un papel crucial. Estos espacios independientes no solo exhiben arte; proponen una línea editorial propia y actúan como puentes culturales. Desde la abstracción gestual y el expresionismo contemporáneo, creadores y galeristas locales están proyectando una visión marcadamente global que, sin embargo, late con una profunda identidad sudcaliforniana. Son artistas que entienden las corrientes del mundo, pero cuyos lienzos están impregnados por la luz inconfundible de la península, su geografía indomable y su mística.

La identidad de Cabo San Lucas se forja día a día. El residente recién llegado, el diseño de interiores y las galerías que definen nuestra estética comparten el mismo desafío: respetar este entorno y nuestra cultura como lo hicieron los primeros habitantes, quienes dejaron escrito en piedra el primer capítulo de nuestra historia.

Identity forged at the vanguard: art, design, and Mexican ground

Today, Cabo San Lucas undergoes a fascinating metamorphosis. The artistic, architectural, and high-end interior design scene does not operate in a vacuum; it draws nourishment from the duality between the local and the global. The architecture of major hotel and residential developments has understood that true aesthetic value does not lie in replicating foreign models, but in integrating organically with the landscape: organic textures, woods that converse with the environment, and a color palette inspired by the desert's sobriety and the ocean's vastness. The fishing and maritime traditions, alongside local craftsmanship, are reinterpreted today in ultra-luxury spaces, functioning as an anchor of authenticity.

Yet, in this epicenter of international projection and enormous foreign economic impact, there exists one non-negotiable premise that must guide every architectural line, every curatorial decision, and every new project: absolute respect for Mexican identity.

Cabo San Lucas is one of Mexico's most global destinations, but its magnetism lies, precisely, in the fact that it remains Mexican soil. Luxury gains meaning when it honors its roots, not when it dilutes them.

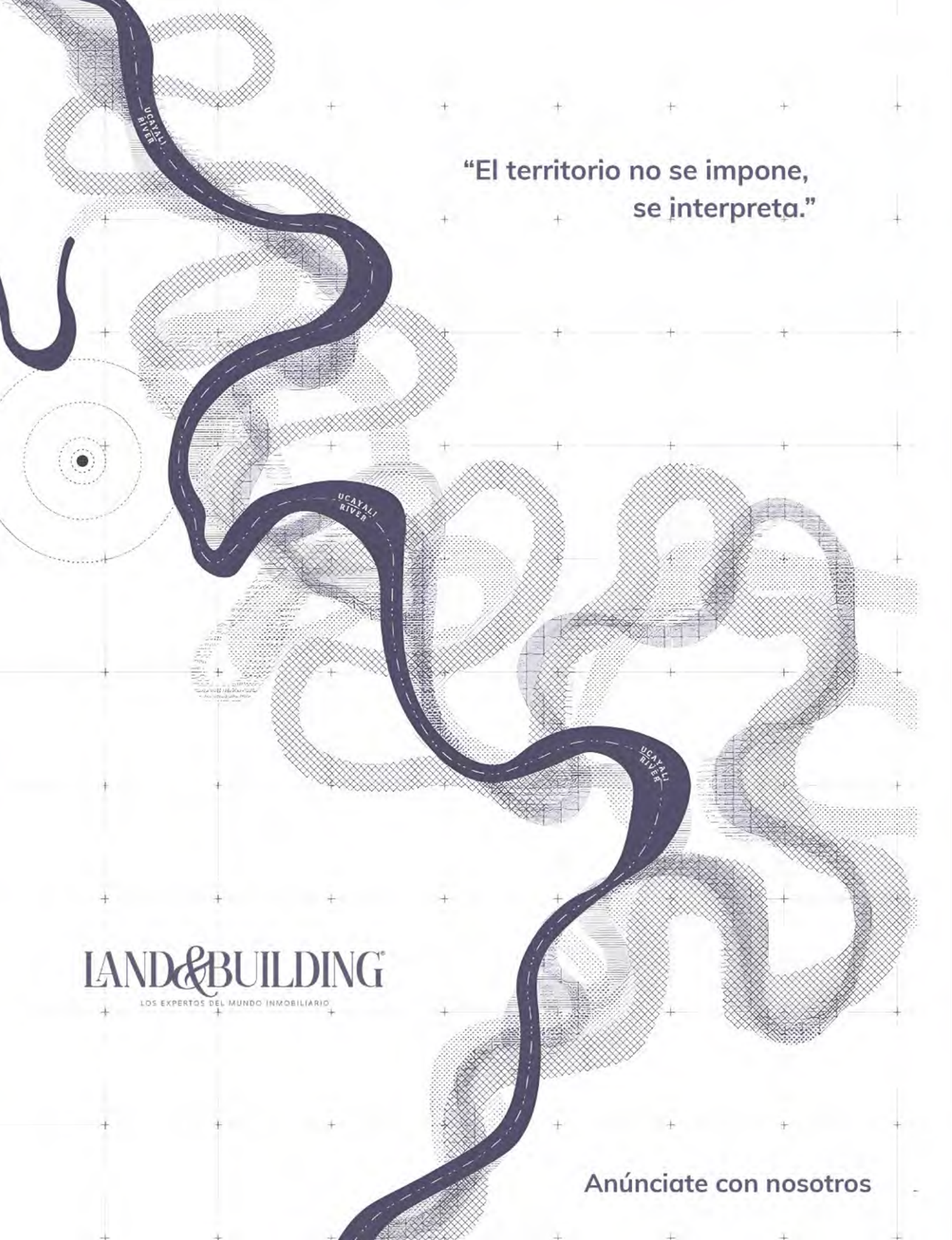
In this daily construction of the destination, independent galleries and local artists play a crucial role. These independent spaces do not merely exhibit art; they propose their own editorial vision and act as cultural bridges. From gestural abstraction to contemporary expressionism, local creators and gallerists are projecting a markedly global vision that, nonetheless, beats with an identity deeply rooted in Baja California Sur. These are artists who understand the currents of the world, yet whose canvases are impregnated with the unmistakable light of the peninsula, its untamable geography, and its mystique.

The identity of Cabo San Lucas is forged day by day. In the end, the newly arrived resident and the most sophisticated interior design, as well as the galleries that define our aesthetic, share the same challenge: to be as respectful of this environment and our culture as those first inhabitants were—those who left the first chapter of our story written in stone.





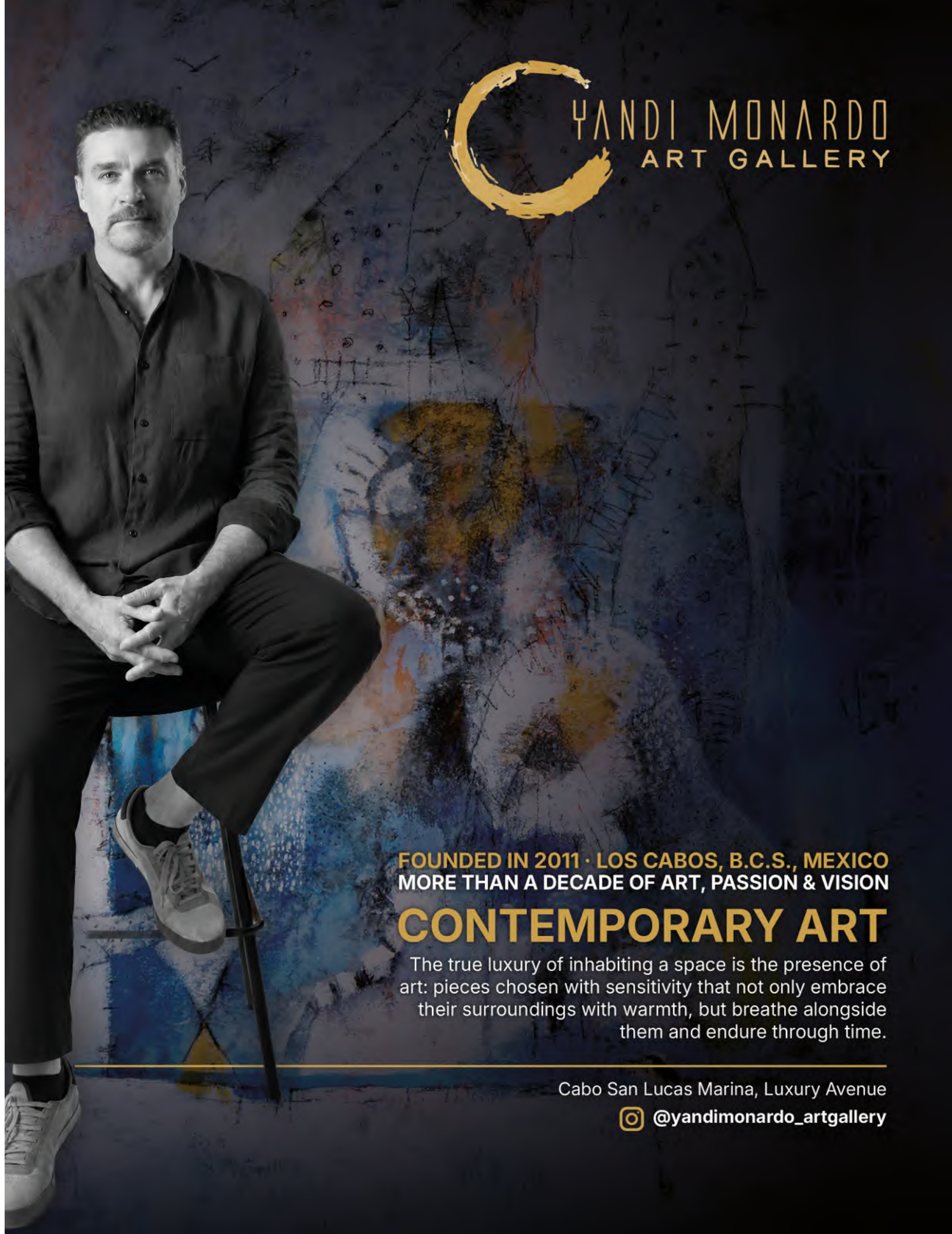




"El territorio no se impone,
se interpreta."

LAND&BUILDING®
LOS EXPERTOS DEL MUNDO INMOBILIARIO

Anúnciate con nosotros


YANDI MONARDO
ART GALLERY
FOUNDED IN 2011 · LOS CABOS, B.C.S., MEXICO
MORE THAN A DECADE OF ART, PASSION & VISION
CONTEMPORARY ART
The true luxury of inhabiting a space is the presence of art: pieces chosen with sensitivity that not only embrace their surroundings with warmth, but breathe alongside them and endure through time.
Cabo San Lucas Marina, Luxury Avenue
@yandimonardo_artgallery



TENDENCIA CONSTRUCTIVA

Próspero Tapia

Logística e insumos

La construcción en el extremo sur de la península de Baja California presenta retos específicos desde su desarrollo inicial. Su posición geográfica requiere la transportación de insumos desde otras regiones del país, aunque en los últimos años, gracias a la demanda creciente, cada vez más productos relacionados con la construcción se consiguen localmente. Los productos especializados, sin embargo, aún requieren traerse de otras localidades, lo que exige una logística cuidadosa y presupuestos con mayor margen desde el inicio del proyecto.

Mano de obra y prefabricación

La mano de obra ha sido históricamente un tema preponderante. Ha llegado con migraciones de trabajadores del macizo continental, muchos de ellos ahora residentes de Los Cabos. Aún a esta fecha, la mano de obra especializada es difícil de conseguir. Para lograr eficiencia constructiva, al menos en la obra negra, la solución cada vez más frecuente es la utilización de elementos prefabricados, que agilizan los tiempos de entrega y hacen asequible el costo de la inversión.

Sismos, huracanes y estructura

Las condicionantes constructivas en el sur de la península han aumentado. Se ha sumado un enjambre de sismos que requiere atención estructural cuidadosa, apegándose a la normatividad vigente. Asimismo, una característica regional son las tormentas y huracanes tropicales, con precipitaciones pluviales que rebasan las provisiones establecidas en tablas para determinar el diámetro del tubo de desagüe, debido al corto tiempo en que se reciben los torrentes.

Los vientos huracanados requieren mayor consideración: su fuerza varía desde 120 hasta 250 km/h cuando el huracán es de categoría 5, lo que representa destrucción con colapsos generalizados en techos y paredes, así como arrastre de construcciones ligeras. Las construcciones en este lugar deberían, de manera generalizada, utilizar vidrios antihuracán en cancelería de aluminio con refuerzos integrales, herrajes y anclajes probados en túneles de viento, como sistema integral de protección a las edificaciones para resistir el impacto de escombros, infiltración de agua y presión de viento. La corporación *DuPont* ha fabricado una membrana de refuerzo llamada *SentryGlas* para su uso contra vientos

Supply chain and materials

Construction at the southern tip of the Baja California Peninsula comes with challenges that are specific to its geography and have been a constant since the region first began to develop. The location demands the transportation of materials from the mainland; in recent years, growing demand has made many construction products available locally, but specialized systems still need to be brought in from elsewhere, requiring precise logistics and budgets with sufficient margin built in from the start.

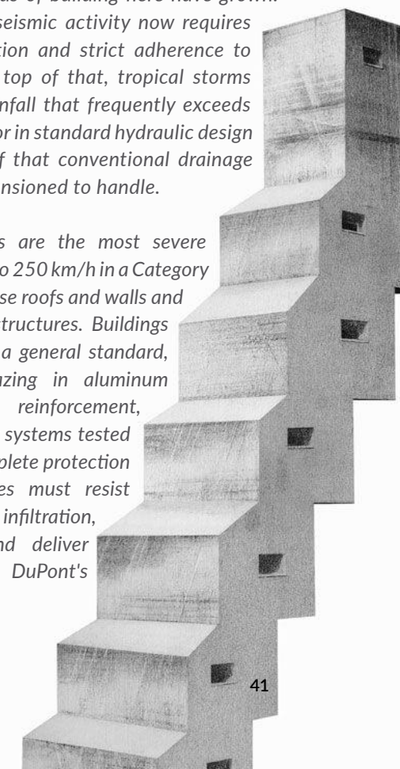
Labor and prefabrication

Labor has historically been a defining factor. For generations, workers migrated from the Mexican mainland to build Los Cabos, and many of them are now permanent residents of the region. General construction labor has consolidated over time; skilled trades, however, remain difficult to source. To achieve real efficiency, particularly in structural shell work, prefabricated elements have become an increasingly common solution: components produced off-site and assembled on location, shortening delivery timelines and making the cost of investment more competitive.

Seismic activity, hurricanes and structural response

The structural demands of building here have grown. A sustained pattern of seismic activity now requires careful structural attention and strict adherence to current regulations. On top of that, tropical storms and hurricanes bring rainfall that frequently exceeds the volumes accounted for in standard hydraulic design tables, generating runoff that conventional drainage systems were never dimensioned to handle.

Hurricane-force winds are the most severe factor, ranging from 120 to 250 km/h in a Category 5 storm, enough to collapse roofs and walls and carry away lightweight structures. Buildings in this region should, as a general standard, use hurricane-rated glazing in aluminum framing with integral reinforcement, hardware, and anchoring systems tested in wind tunnels. As a complete protection system, these assemblies must resist debris impact, water infiltration, and wind pressure, and deliver long-term durability. DuPont's



violentos, que provee mayor rigidez y resistencia que los materiales laminados convencionales.

Infraestructura urbana

El equipamiento urbano representa todo un reto al no contarse con todos los servicios de manera confiable: distribución de agua potable, redes de conducción y tratamiento de aguas residuales y, en los últimos tiempos, aportaciones económicas a la CFE equivalentes a la generación eléctrica de acuerdo con la demanda solicitada. Por ello, los desarrollos turísticos inmobiliarios deben proveer las alternativas que sustituyan estas carencias. Lo sorprendente es la respuesta de los inversionistas: en lugar de desalentarse, los inversionistas han generado un auge a todas luces inesperado, que presiona incluso las normativas municipales para la aprobación de nuevos proyectos.

Arquitectura con identidad

Los Cabos ha logrado captar el turismo de alto poder adquisitivo, consolidando un destino de lujo que, con una fuerza pujante, supera las carencias de un crecimiento que rebasa los recursos y planes municipales. Proyectos como Anima Village en Cabo del Sol —construido con grandes marcos de acero, mampostería local, piedra granítica, ladrillo artesanal y concreto pigmentado— o el Four Seasons con marina en La Ribera muestran la eficiencia de la logística de transportación y el soporte que encuentra en la mano de obra local con su habilidad intrínseca de aprendizaje.

El DTI "Punta Nayu" en San Cristóbal, con 2,540 cuartos de hotel, villas y condominios rodeados de dos campos de golf, confirma lo aquí expresado: en Los Cabos se reinventan los espacios a partir de materiales que conforman modernos volúmenes con identidad regional, manteniendo la dinámica de crecimiento en el desarrollo constructivo cabeño.

SentryGlas interlayer was developed specifically for this type of exposure, offering greater rigidity and strength than conventional laminated glass materials.

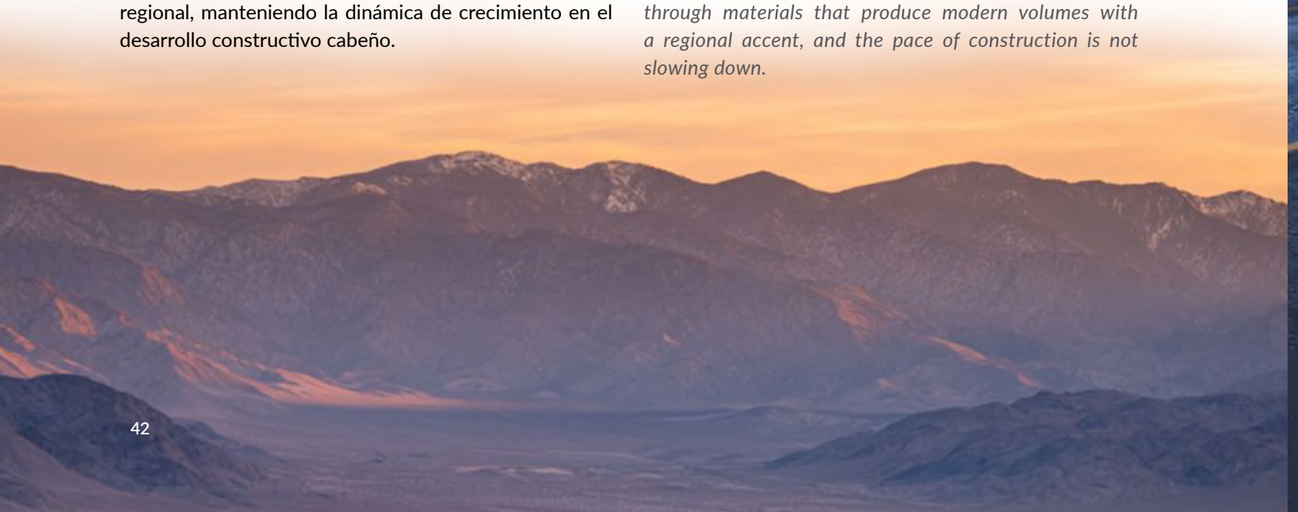
Urban Infrastructure

Urban services represent a challenge of their own; not all of them are available reliably. Potable water distribution, wastewater collection and treatment networks, and electrical capacity all present gaps. In recent years, developers have even been required to contribute financially to CFE, Mexico's federal electricity utility, equivalent to the generation capacity their projects will demand. As a result, tourist and real estate developments must provide their own infrastructure alternatives to compensate for these shortfalls. What is remarkable is the market's response: rather than discouraging investment, these conditions have coincided with a construction boom that is, by any measure, unexpected, one that is now pushing municipal approval processes to their limits.

Architecture with Identity

Los Cabos has successfully attracted high-net-worth tourism and consolidated itself as a luxury destination, one that, with remarkable momentum, continues to outpace its own infrastructure. Projects like Anima Village at Cabo del Sol, built with large steel frames, local masonry, granite stone, handcrafted brick, and pigmented concrete, and the Four Seasons with its marina at La Ribera, demonstrate the efficiency of the region's supply logistics and the capacity of local labor to absorb and master high-end construction standards.

The upcoming DTI "Punta Nayu" development in San Cristóbal, with 2,540 hotel rooms, villas, condominiums, and two golf courses, confirms what is already visible on the ground: in Los Cabos, spaces are being reinvented through materials that produce modern volumes with a regional accent, and the pace of construction is not slowing down.



SOLMEX®
GRUPO
INFRAESTRUCTURA | OBRA CIVIL | AGREGADOS | INMOBILIARIA
San José del Cabo, B.C.S., México
+52 (624) 104 8376



MÁS ALLÁ DEL ARCO

BEYOND THE ICON

CONOCE B.C.S

Armando Figaredo

Cabo San Lucas tiene una historia larga y fascinante. Las primeras referencias a este rincón del sur de la península de Baja California aparecen en relatos de expediciones españolas del siglo XVI; en 1602 Sebastián Vizcaíno ofreció una descripción detallada que consolidó su importancia geográfica. Antes del nombre español, los pericúes lo llamaban Yenekamú, y los vestigios arqueológicos, como los concheros, dan cuenta de asentamientos de pescadores y recolectores junto a sus playas.

Durante siglos, este cabo extremo fue una referencia para navegantes y galeones procedentes del Pacífico, incluidas las naos de China desde Filipinas, que usaban fogatas en la costa para orientarse y aprovechaban las lagunas de agua dulce del estero de San José del Cabo, a unas 20 millas al este, para aprovisionarse antes de seguir hacia el continente.

La transformación moderna de Los Cabos comenzó en 1957 con la construcción del hotel Palmilla, un proyecto visionario de Abelardo Rodríguez cerca de San José del Cabo. A partir de ahí surgieron otros hoteles como Hacienda y El Chileno (1962), y en las décadas siguientes se sumaron proyectos que definieron el perfil turístico de la región: Hyatt Baja, la Marina de San Lucas impulsada por Fonatur, el Aeropuerto Internacional de San José y hoteles como Solmar, de Luis Bulnes; Finisterra, de la familia Coppola; y los desarrollos Cabo Real, Palmilla y Cabo del Sol, impulsados por Eduardo Sánchez Navarro y Don Koll. Con ellos llegó también la era de los campos de golf y del turismo de alto poder adquisitivo.

Los ejes del debate actual

Ese crecimiento, muchas veces acelerado y con planeación insuficiente, convirtió a Cabo San Lucas en el puerto más grande de la costa del Pacífico mexicano y en una ciudad de más de 220,000 habitantes, sin contar la población flotante. La cobertura mediática de los últimos años refleja una ciudad de contrastes: por un lado, Los Cabos se consolida como uno de los mercados hoteleros más rentables de México, con inversión internacional récord y nuevos proyectos que buscan cumplir estándares ambientales. Por otro lado, el rápido crecimiento ha generado déficit de vivienda, presión sobre el suministro de agua y una brecha visible entre las zonas turísticas y las colonias populares.

Cabo San Lucas has a long and fascinating history. The earliest references to this corner of the southern Baja California peninsula appear in accounts of sixteenth-century Spanish expeditions; in 1602, Sebastián Vizcaíno provided a detailed description that cemented its geographical importance. Before the Spanish name took hold, the indigenous Pericú people called it Yenekamú, and archaeological remains, such as shell middens, testify to communities of fishermen and gatherers who settled along its shores.

For centuries, this remote cape served as a landmark for navigators and galleons crossing the Pacific, including the Manila galleons from the Philippines, which lit bonfires on the coast to guide their approach and replenished their freshwater supplies at the estuary of San José del Cabo, some twenty miles to the east, before continuing on to the mainland.

The modern transformation of Los Cabos began in 1957 with the construction of the Palmilla hotel, a visionary project by Abelardo Rodríguez near San José del Cabo. From there, other hotels followed, Hacienda and El Chileno in 1962, and in the decades that followed, a series of developments shaped the region's tourism profile: Hyatt Baja, the San Lucas Marina promoted by Fonatur, the San José del Cabo International Airport, and hotels such as Solmar, by Luis Bulnes; Finisterra, by the Coppola family; and the Cabo Real, Palmilla and Cabo del Sol projects, led by Eduardo Sánchez Navarro and Don Koll. With them came the era of golf courses and high-end tourism.

The axes of current debate

That growth, often rapid and insufficiently planned, turned Cabo San Lucas into the largest port on Mexico's Pacific coast and a city of more than 220,000 permanent residents, not counting the transient population. Media coverage in recent years reflects a city of contrasts: on one hand, Los Cabos has consolidated its position as one of Mexico's most profitable hotel markets, with record international investment and new projects aimed at meeting environmental standards. On the other, rapid expansion has generated a housing deficit, pressure on water supply, and a visible gap between tourist zones and working-class neighborhoods.

De puerto pesquero a destino de lujo internacional, Cabo San Lucas acumula décadas de crecimiento acelerado que hoy definen tanto su atractivo como sus contradicciones más urgentes.



A ello se suma la presión ambiental sobre la bahía, contaminación en la marina, manejo de residuos, impacto del aumento de embarcaciones y retos de seguridad que, aunque concentrados fuera de las zonas turísticas, exigen una coordinación institucional más eficaz.

Una ruta que aún puede corregirse

Proyectos como The Place at Cabo, complejo de Questro que integra hotel, restaurantes, galerías y el museo inmersivo submarino Discovery Center, muestran que la inversión sigue llegando con modelos más articulados. La narrativa pública sitúa a Cabo San Lucas como un caso de estudio sobre cómo gestionar el éxito turístico: las fortalezas son reales, alta demanda internacional, riqueza natural, inversión sostenida, pero también lo son los desafíos en materia de urbanización, infraestructura y equidad.

A pesar de los errores de planeación de décadas anteriores, aún hay margen para rectificar. El camino está en un crecimiento más ordenado, que integre a las comunidades rezagadas y permita que el auge de Los Cabos se traduzca en calidad de vida para todos sus habitantes.

Added to this are the environmental pressures on the bay, pollution in the marina, waste management challenges, and the impact of growing vessel traffic, along with security concerns that, while concentrated outside the tourist areas, demand more effective institutional coordination.

A course that can still be corrected

Projects such as The Place at Cabo, a Questro development combining a hotel, restaurants, galleries, and the Discovery Center underwater immersive museum, show that investment continues to arrive with more integrated models. The public narrative frames Cabo San Lucas as a case study in managing tourism success: its strengths are real, strong international demand, natural wealth, sustained investment, but so are its challenges in urbanization, infrastructure, and equity.

Despite the planning failures of previous decades, there is still room to course-correct. The path forward lies in more orderly growth that brings neglected communities into the fold and allows the boom of Los Cabos to translate into a better quality of life for all its residents.

From fishing village to international luxury destination, Cabo San Lucas has accumulated decades of accelerated growth that today define both its appeal and its most pressing contradictions.



AGUA, ENERGÍA Y SUSTENTABILIDAD

WATER, ENERGY & SUSTAINABILITY

ECOTECNOLOGÍAS

Ruy Vivanco

La ciudad como ecosistema

¿Qué tipo de ciudad queremos construir en Cabo San Lucas? Mohsen Mostafavi, exdecano de la Harvard Graduate School of Design, plantea en Ecological Urbanism que la ecología debe ser el principio organizador más urgente del urbanismo moderno. Salvador Rueda, ecólogo urbano de Barcelona, lo complementa con su concepto de urbanismo ecosistémico: la ciudad como organismo vivo cuya salud se mide por su metabolismo, los flujos de energía, agua y materiales que circulan por ella.

Lo poderoso de esta conjunción es que transforma las ecotecnologías de soluciones puntuales en variables de un mismo sistema. Son los órganos de un organismo urbano que funciona en conjunto. Imagina comprar una villa frente al mar en uno de los destinos más codiciados del planeta. Lo que nadie muestra en el tour virtual es la pregunta que los desarrolladores sofisticados se hacen en silencio: *¿de dónde viene el agua? ¿Adónde va la basura? ¿Qué pasa cuando se va la luz?*

Cabo San Lucas es simultáneamente uno de los destinos de inversión inmobiliaria más atractivos de México y uno de los territorios con mayor presión ambiental del continente. Los proyectos que están ganando en valor, reputación y longevidad, son los que entienden el territorio como un ecosistema.

Los flujos: agua, energía, residuos

En la punta de la península casi no llueve. Los acuíferos están sobreexplotados y la planta desalinizadora no siempre sigue el ritmo de una ciudad que crece aceleradamente. Los desarrollos avanzados han dejado de depender exclusivamente de la red municipal. Instalan cisternas de captación pluvial, plantas de tratamiento de aguas residuales propias que permiten reutilizar el agua tratada para riego y rediseñan jardines con especies xerófitas que consumen 70% menos agua que un jardín tropical. Cerrar el ciclo hídrico, donde el agua entra y sale transformada en recurso, no en desecho, es un activo que el mercado de lujo internacional reconoce.

The city as ecosystem

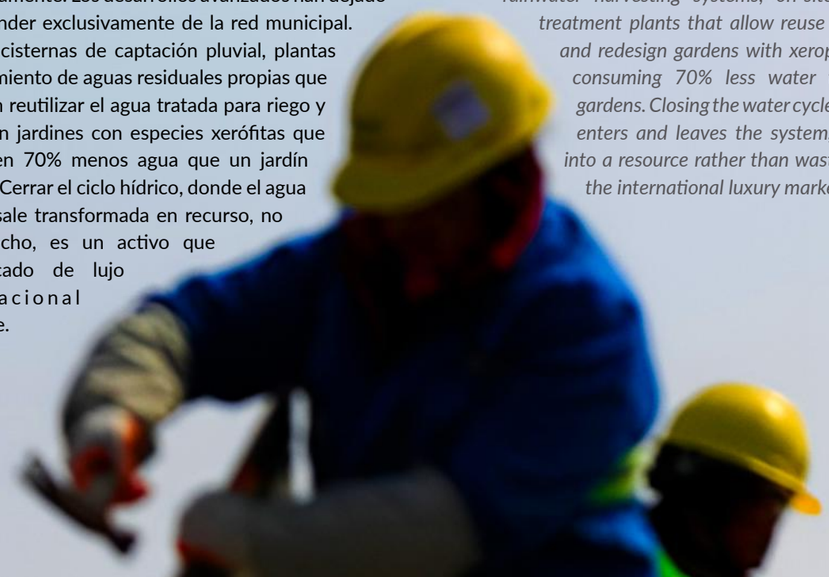
What kind of city do we want to build in Cabo San Lucas? Mohsen Mostafavi, former dean of the Harvard Graduate School of Design, argues in Ecological Urbanism that ecology must be the most urgent organizing principle of modern urbanism. Salvador Rueda, an urban ecologist in Barcelona, complements this with his concept of ecosystemic urbanism: the city as a living organism whose health is measured by its metabolism, the flows of energy, water, and materials circulating through it.

What is powerful about this conjunction is that it transforms ecotechnologies from isolated solutions into variables of a single system. They are the organs of an urban organism that functions as one. Imagine buying a villa overlooking the sea in one of the world's most coveted destinations. What no virtual tour shows is the question sophisticated developers ask silently: Where does the water come from? Where does the waste go? What happens when the power fails?

Cabo San Lucas is simultaneously one of Mexico's most attractive real estate investment destinations and one of the continent's territories under greatest environmental pressure. The projects winning, in value, reputation, and longevity, are those that understand the territory as an ecosystem.

The flows: water, energy, waste

Rain rarely falls at the tip of the peninsula. Aquifers are overexploited and the desalination plant cannot keep pace with rapid urban growth. Advanced developments no longer depend exclusively on municipal water supply. They install rainwater harvesting systems, on-site wastewater treatment plants that allow reuse for irrigation, and redesign gardens with xerophytic species consuming 70% less water than tropical gardens. Closing the water cycle, where water enters and leaves the system, transformed into a resource rather than waste, is an asset the international luxury market recognizes.



Con 5.5 kWh de irradiación solar por metro cuadrado al día, Los Cabos tiene uno de los mejores índices fotovoltaicos de América. Los desarrollos de mayor escala instalan paneles solares con baterías de respaldo que los desconectan de la red de la CFE, cara e inestable en temporada de huracanes, y garantizan operación continua. Combinados con climatización eficiente y techos reflejantes, estos proyectos reducen su huella de carbono y costos operativos permanentemente. El desarrollo deja de ser consumidor pasivo de energía y se convierte en nodo generador.

Todo desarrollo genera aguas residuales. Los proyectos de vanguardia instalan biorreactores de membrana que producen agua de calidad para riego, lavado de superficies y recarga de acuíferos. Algunos extraen biogás del proceso de tratamiento y lo convierten en energía. El agua residual bien gestionada deja de ser pasivo ambiental y se integra al ciclo productivo.

Los Cabos genera más de 510 toneladas diarias de residuos sólidos. La tecnología disponible hoy ofrece múltiples respuestas: la biometanización convierte la fracción orgánica en biogás y mejorador de suelos; el tratamiento mecánico-biológico maximiza la recuperación reciclable antes del procesamiento térmico; la gasificación y pirólisis convierten fracciones no reciclables en combustibles alternativos con emisiones mínimas. Un destino que demuestre que sus residuos se transforman en energía y materiales, en lugar de acumularse en rellenos sanitarios tiene un argumento de sostenibilidad que los mercados internacionales valoran como condición de entrada.

“Los proyectos que definirán el valor del destino en las próximas décadas no serán los que tengan la mejor vista...

With 5.5 kilowatt-hours of solar irradiation per square meter daily, Cabo has one of the best photovoltaic efficiency indices in the Americas. Large-scale developments install solar panels with backup batteries that allow developments to disconnect from the often unstable CFE grid and guarantee continuous operation. Combined with efficient climate control and reflective roofing, these projects reduce carbon footprint and operational costs permanently. The development shifts from passive energy consumer to generative node.

Every development generates wastewater. Leading projects install membrane bioreactors producing water suitable for irrigation, surface washing, and aquifer recharge. Some extract biogas from treatment processes, converting it to energy. Well-managed wastewater ceases to be an environmental liability and integrates into productive cycles.

Los Cabos generates over 510 tons of solid waste daily. Available technologies offer solutions: biochemical conversion of organic waste into biogas and soil improvers; mechanical-biological treatment maximizing recycling; and gasification and pyrolysis transforming non-recyclable waste into alternative fuels with minimal emissions. A destination that converts waste into energy and materials rather than accumulating it in landfills gains a sustainability advantage increasingly valued by international real estate markets as an entry condition.

El ecosistema como destino

En el urbanismo convencional, agua, energía, aguas residuales y residuos son cuatro problemas de infraestructura. En urbanismo ecosistémico son variables de un mismo organismo. Cuando se gestionan de forma integrada, cuando el agua tratada riega jardines, el sol genera electricidad que trata agua, residuos orgánicos producen biogás y materiales vuelven al ciclo constructivo, el desarrollo deja de ser carga sobre el territorio y se convierte en parte de él.

El boom inmobiliario de Los Cabos no se detiene. Los proyectos que definirán el valor del destino en las próximas décadas no serán los que tengan la mejor vista, eso ya lo tienen casi todos, sino los que hayan comprendido que construir aquí es una responsabilidad ecosistémica. Y esa responsabilidad, bien resuelta, es también un mejor negocio.

“The projects that will define the value of the destination in the coming decades will not be those with the best view...

The ecosystem as destination

In conventional urbanism, water, energy, wastewater, and waste are four infrastructure problems. In ecosystemic urbanism they are variables of one organism. When managed integrally, when treated water irrigates gardens, the sun generates electricity used to treat water, organic waste produces biogas, and materials return to construction cycles, development ceases to be a burden on the territory and becomes part of it.

Cabo's real estate boom continues. The projects defining the destination's value in coming decades will not be those with the best views—nearly all have those—but those understanding that building here is an ecosystemic responsibility. And that responsibility, well resolved, is also better business.


LAND&BUILDING
"Lo que construyes merece ser visto..."
ANÚNCIATE CON NOSOTROS


FLY SOLUTION
THE WORLD. WITHIN REACH
NO STOPS. NO limits
Fly Solution Los Cabos
@flysolutionloscabos
flysolution.mx



AGENDA ACADEMICA

Ricardo Reyes

Baja California Sur tiene una ventaja que pocos estados en México pueden presumir: una ley que obliga a los agentes inmobiliarios a operar bajo licencia estatal. Su objetivo es garantizar la seguridad jurídica en las operaciones inmobiliarias del patrimonio de quien confía sus bienes a un profesional. El marco regulatorio existe, está vigente y es correcto en su diseño. Lo que falla es todo lo que viene después.

Lo que ocurre en la práctica

Los Cabos es hoy uno de los mercados inmobiliarios de lujo más activos del continente. Eso atrae capital, desarrollo y oportunidad. También atrae a personas que venden propiedades sin licencia, sin ética y sin consecuencias visibles.

No es un secreto del sector: se comercializan desarrollos que no tienen régimen en condominio constituido, que se venden antes de obtener permisos de construcción, que prometen amenidades que nunca se construyen, y que se entregan, cuando se entregan, en condiciones que no corresponden a lo que se ofreció. El comprador firma, paga y espera. A veces espera años. A veces espera para siempre.

Y en muchos de esos casos, hay un agente inmobiliario en medio de la operación cuya única misión visible fue cobrar su comisión.

La NOM-247: una norma que se ignora en el mercado más regulado del país

La *NOM-247-SE-2021* establece con claridad lo que debe informarse al consumidor en toda operación de compraventa inmobiliaria: características del inmueble, estado legal del desarrollo, condiciones contractuales y plazos de entrega. No es opcional ni es una recomendación. Es una norma oficial mexicana.

Sin embargo, en Los Cabos se siguen vendiendo proyectos en preventa con renders aspiracionales, promesas verbales y contratos que protegen al desarrollador en cada cláusula. Los contratos de adhesión que deberían estar registrados ante **PROFECO** frecuentemente no lo están, o están diseñados para que el comprador no lo note. El asesor que debería señalarlo no lo señala.

Baja California Sur possesses an advantage few Mexican states can claim: a law requiring real estate agents to operate under state licensing. Its purpose is to ensure legal certainty in real estate transactions, to protect the assets of those who entrust their property to a professional. The regulatory framework exists, is in effect, and is sound in its design. What fails is everything that comes after.

What happens in practice

Cabo is today one of the most active luxury real estate markets on the continent. That attracts capital, development, and opportunity. It also attracts people who sell properties without a license, without ethics, and without visible consequences.

It is no secret in the industry: developments are marketed without an established condominium regime; properties are sold before construction permits are obtained; amenities are promised that never materialize; and when delivered at all, conditions fall short of what was offered. The buyer signs, pays, and waits. Sometimes for years. Sometimes forever.

And in many of those cases, there is a real estate agent in the middle of the transaction whose only visible mission was to collect a commission.

NOM-247: a standard ignored in the country's most regulated market

NOM-247-SE-2021 clearly establishes what must be disclosed to consumers in every real estate transaction: property characteristics, legal status of the development, contractual conditions, and delivery timelines. It is not optional. It is not a recommendation. It is an official Mexican standard.

*Yet in Cabo, projects continue to be sold in presale with aspirational renderings, verbal promises, and contracts that protect the developer at every turn. Adhesion contracts that should be registered with **PROFECO** frequently are not, or are designed so the buyer will not notice. The advisor who should point this out does not.*



El problema no es solo la falta de licencia. Es la cultura de venta a cualquier costo.

La certificación mediante el estándar **EC0110.02** que ofrecen **SETUE** e **ICATEBCS** tiene como propósito garantizar que el patrimonio de los compradores esté en manos de profesionales. Eso es exactamente lo que se necesita. El problema es que la certificación no es suficiente cuando el entorno de ventas premia el cierre por encima de la verdad.

Un agente puede tener licencia y mentir. Puede estar certificado y omitir que el desarrollo no tiene terminación de la obra. Puede conocer la **NOM-247** y elegir no aplicarla porque el desarrollador es quien le paga.

La formación importa.
La regulación importa. Pero ninguna de las dos funciona sin consecuencias reales para quien las viola.

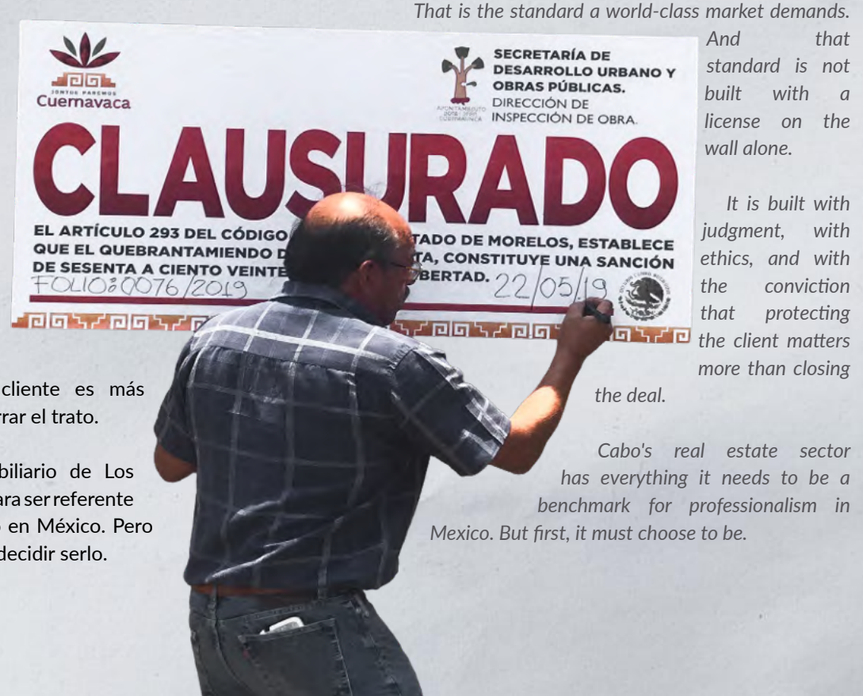
Lo que el mercado necesita

El comprador, nacional o extranjero, que llega a Los Cabos a invertir su patrimonio necesita algo que hoy no está garantizado: un asesor que trabaje para él, no para el desarrollador. Que verifique el estado legal del proyecto antes de presentarlo. Que exija ver el régimen en condominio, el permiso de construcción, la inscripción ante **PROFECO.** Que diga no cuando algo no está en orden, aunque eso signifique perder la venta.

Ese es el estándar que un mercado de clase mundial exige. Y ese estándar no se construye solo con una licencia en la pared.

Se construye con criterio, con ética y con la convicción de que proteger al cliente es más importante que cerrar el trato.

El sector inmobiliario de Los Cabos tiene todo para ser referente de profesionalismo en México. Pero primero tiene que decidir serlo.



The problem is not merely the absence of a license. It is a sales culture that prioritizes closing over truth.

*Certification through the **EC0110.02** standard offered by **SETUE** and **ICATEBCS** aims to ensure that buyer assets rest in the hands of professionals. That is exactly what is needed. The problem is that certification is insufficient when the sales environment rewards closing deals above all else.*

An agent can hold a license and still lie. An agent can be certified and still omit that a development lacks completion. An agent can know NOM-247 and choose not to apply it because the developer pays them.

Training matters. Regulation matters. But neither functions without real consequences for those who violate them.

What the market needs

*The buyer, whether domestic or foreign, who comes to Cabo to invest their patrimony needs something not guaranteed today: an advisor who works for them, not for the developer. Who verifies the legal status of a project before presenting it. Who demands to see the condominium regime, the construction permit, the **PROFECO** registration. Who says no when something is not in order, even if that means losing the sale.*

That is the standard a world-class market demands. And that standard is not built with a license on the wall alone.

It is built with judgment, with ethics, and with the conviction that protecting the client matters more than closing the deal.

Cabo's real estate sector has everything it needs to be a benchmark for professionalism in Mexico. But first, it must choose to be.

14
NOTARÍA PÚBLICA
Los Cabos, B.C.S
Your trust, our tradition...
La confianza es la base de toda inversión. En nuestra notaría le ofrecemos la seguridad de procesos claros y la tranquilidad de saber que su patrimonio está en manos expertas.
Cabo San Lucas B.C.S.
(624) 105 0167 / (624) 143 8857
notaria14loscabos.com

TORNEO LAND & BUILDING '26

On May 9, 2026, Puerto Los Cabos hosted the third Land & Building Golf Tournament with the same result as always and one that becomes harder to replicate each year: completely full. The event that began in 2024 as an editorial venture has become the reference tournament for the real estate, construction, and business sector in Cabo San Lucas.

The Twosome A Go-Go format made all the difference from previous editions. While the 2024 tournament at Cabo Real and 2025 at Club Campestre brought together 144 players in Foursome format, the 2026 edition chose a more agile and strategic dynamic: pairs competing with greater intensity, greater interaction among participants, and an on-course experience designed for those who understand golf not merely as a sport, but as a platform for relationship building.

The course that changes everything

The choice of Puerto Los Cabos was no accident. One of the corridor's most demanding and best-positioned courses, featuring views of the Sea of Cortez and a design testing any golfer's game regardless of handicap, provided the perfect backdrop for an edition seeking to elevate the experience. Registration at 7:30 a.m., shotgun start, and a day combining genuine competition with hospitality matching the event's caliber.

Every tee featured brand presence with signage and sponsor activations that transformed each hole into a strategic contact point.

SOBRE EL PACIFICO
GOLF OVER THE PACIFIC

El 9 de mayo de 2026, Puerto Los Cabos recibió la tercera edición del Torneo de Golf Land & Building con el mismo resultado de siempre, uno que cada año cuesta más replicar: lleno total. El evento que arrancó en 2024 como una apuesta editorial se ha convertido en el torneo de referencia del sector inmobiliario, constructor y de negocios en Los Cabos.

El formato Twosome A Go-Go marcó la diferencia respecto a ediciones anteriores. Mientras los torneos de 2024 en Cabo Real y 2025 en Club Campestre reunieron a 144 jugadores en formato Foursome, la edición 2026 apostó por una dinámica más ágil y estratégica: parejas que compiten con mayor intensidad, mayor interacción entre participantes y una experiencia en campo diseñada para quienes entienden el golf no solo como deporte, sino como plataforma de relación.

El campo que lo cambia todo

La elección de Puerto Los Cabos no fue casual. Uno de los campos más exigentes y mejor posicionados del corredor de Los Cabos, con vistas al Mar de Cortés y un diseño que pone a prueba el juego de cualquier hándicap, fue el marco perfecto para una edición que buscaba elevar la experiencia. Registro a las 7:30 a. m, salida en shotgun y una jornada que combinó competencia real con hospitalidad a la altura del evento.

Los hoyos lucieron con presencia de marca en cada tee de salida, banners y activaciones de patrocinadores que convirtieron cada par en un punto de contacto estratégico.

Las marcas que construyen al país

Las empresas que forman parte del ecosistema del evento son firmas con trayectoria, visión y una posición real en sus industrias. Nombres de primer nivel del sector inmobiliario, de la construcción y de los negocios en Los Cabos eligieron este torneo como su plataforma de posicionamiento, sabiendo que el público que los rodea es exactamente el que necesitan.

Patrocinar este torneo no es poner un banner en un hoyo. Es formar parte de una conversación que continúa mucho después de que la última pelota caiga en el green.

La experiencia que nadie esperaba y todos recordarán

Un torneo de esta categoría no se mide solo en el score. Se mide también en lo que ocurre fuera del tee, en la mesa, en el vaso, en la conversación que nace entre un hoyo y el siguiente.

La gastronomía fue protagonista. Restaurantes de primer nivel con reconocimientos Michelin pusieron el listón donde corresponde: cocina de autor con insumos de la región, servicio impecable y una propuesta que convirtió cada pausa del juego en una experiencia por sí misma. Los Cabos tiene una escena gastronómica que compite con cualquier destino del mundo, y el Torneo Land & Building 2026 lo demostró en cada bocado.

Las bebidas estuvieron a la altura de todo lo demás. Las marcas presentes garantizaron que en ningún hoyo, en ninguna mesa y en ningún momento de la jornada faltara nada. Desde el primer tee hasta la ceremonia de premiación, la hospitalidad fue constante, generosa y de primer nivel. Nadie se fue con sed. Nadie se fue con hambre. Y nadie se fue sin haber vivido algo que vale la pena contar.

Más que un torneo: un compromiso con la educación

Lo que distingue al Torneo de Golf Land & Building de cualquier otro evento del sector es su causa. El 100% de los recursos generados se destina a educación, en esta edición a través de Fundación Questro A.C., organización

The brands building the nation

The companies participating in the event's ecosystem are firms with track record, vision, and real positioning in their industries. Top-tier names from the real estate, construction, and business sectors in Cabo San Lucas chose this tournament as their positioning platform, knowing the audience surrounding them is precisely who they need. Sponsoring this tournament is not simply placing a banner on a hole. It is becoming part of a conversation that continues long after the last ball falls on the green.

The experience no one expected and everyone will remember

A tournament of this caliber is not measured by score alone. It is also measured by what happens off the tee, at the table, in the glass, in the conversations that arise between holes. Gastronomy was the protagonist. First-class restaurants with Michelin recognition set the standard where it belongs: fine dining with regional ingredients, impeccable service, and an offering that transformed every break in play into an experience unto itself. Cabo San Lucas possesses a gastronomic scene rivaling any destination in the world, and the 2026 Land & Building Tournament demonstrated this with every bite.

Beverages matched everything else. The brands present ensured that at no hole, at no table, and at no moment during the day was anything lacking. From the first tee to the awards ceremony, hospitality was constant, generous, and first-class. No one left thirsty. No one left hungry. And no one left without having experienced something worth recounting.

More than a tournament: a commitment to education

What distinguishes the Land & Building Golf Tournament from any other sector event is its cause. One hundred percent of resources generated are directed toward education, in this edition through Fundación Questro A.C., an organization focused on creating real opportunities for young Mexicans in Baja California Sur.

Every company that sponsors, every player who registers, every brand that activates a hole is converting their on-course presence into a scholarship, into a program, into an opportunity that would not exist without them. The true measure of the tournament is not the score. It is measured in what happens afterward, far from the course, in the communities receiving that impact.

enfocada en generar oportunidades reales para jóvenes mexicanos en Baja California Sur.

Cada empresa que patrocina, cada jugador que se inscribe, cada marca que activa un hoyo está convirtiendo su presencia en campo en una beca, en un programa, en una oportunidad que no existiría sin ellos. El verdadero resultado del torneo no se mide en el score. Se mide en lo que ocurre después, lejos del campo, en las comunidades que reciben ese impacto.

Un legado que se construye edición tras edición

2024 en Cabo Real fue el inicio, la demostración de que la idea era viable y que el sector la recibía con entusiasmo. 2025 en Club Campestre fue la confirmación: 144 jugadores, sold out y una comunidad que empezaba a reconocerse a sí misma. 2026 en Puerto Los Cabos es la consolidación. El torneo ya tiene identidad propia, ya tiene comunidad fiel y ya tiene algo que muy pocos eventos logran en sus primeros años: tradición.

La edición 2027 ya se anticipa. Y quienes han estado en las tres ediciones saben que el año siguiente el nivel será aún más alto.

A legacy built edition after edition

2024 at Cabo Real was the beginning, proof the idea was viable and the sector embraced it enthusiastically. 2025 at Club Campestre was the confirmation: 144 players, sold out, and a community beginning to recognize itself. 2026 at Puerto Los Cabos is consolidation. The tournament already has its own identity, already has a loyal community, and already possesses something few events achieve in their early years: tradition. The 2027 edition is already anticipated. And those who have attended all three editions know next year's level will be even higher.

Because at Land & Building, as in golf, we always play to improve the previous score.

Porque en Land & Building, como en el golf, siempre se juega para mejorar el marcador anterior.

not just another tournament



Torneo de Golf



L&B

TORNEO DE GOLF
4to.
LAND&BUILDING
2027

COMING SOON

Donde algunos ven un campo de juego,
otros descubren un mundo de posibilidades.

REGISTRO DE PATROCINIOS 2027 ABIERTO.

PLAY GOLF IN CABO



CABO
Golf Club

cabogolfclub.com.mx

VANESSA FUKUNAGA

Owner, President & CEO de Engel & Völkers Snell Real Estate



Llegó a Los Cabos de vacaciones en 2011 y decidió quedarse. Hoy dirige la principal inmobiliaria de lujo de México, que ha alcanzado casi 4 mil millones de dólares en ventas cerradas. Pero cuando le preguntas a Vanessa Fukunaga quién es, no habla de números. Habla de comunidad, impacto y legado.

She came to Los Cabos on vacation in 2011 and decided to stay. Today, she leads Mexico's leading luxury real estate brokerage, which has achieved nearly US$4 billion in closed sales. But when you ask Vanessa Fukunaga who she is, she doesn't talk about numbers. She talks about community, impact and legacy.

¿Quién es Vanessa, más allá de los números?

Primero que nada, me considero parte de esta comunidad, al igual que todos los demás. No solo como propietaria de un negocio, sino como alguien que eligió vivir aquí. Antes de llegar a Los Cabos, pasé 16 años viajando por el mundo a través de mi carrera anterior. Vine aquí de vacaciones y decidí quedarme.

Aquí, el turismo y los bienes raíces van de la mano. Soy muy afortunada de dirigir la inmobiliaria de lujo número uno en México, con sede aquí mismo en Los Cabos. Mi decisión de quedarme se debió realmente a la gente y a lo diferente que me sentí desde el momento en que llegué. Los Cabos es hermoso y su gente es maravillosa, pero es solo cuando vives aquí que realmente entiendes la profundidad de la comunidad y lo que hace que este lugar sea tan especial. Aquí hay gente genuina que realmente quiere que formes parte de su comunidad. Lo he visto en los momentos más felices y también en los más difíciles, cuando la gente simplemente se une.

¿Qué hay en ti que ningún evento o fotografía puede capturar?

En el fondo, simplemente me encanta disfrutar de la vida: pasar tiempo con amigos y familiares, jugar y divertirme. Mi sueño secreto es conducir mi propio programa de juegos: jugar, dar premios. "¡Te ganas un auto, y tú, y tú!". Me encantaría eso.

Tiene sentido porque provengo del marketing, y creo que eso se nota en todo lo que hago. Soy muy disciplinada en la mayoría de las cosas, pero al mismo tiempo me encanta divertirme. Esa dualidad proviene en parte de mi herencia japonesa: una gran disciplina y rigor, combinados con una enorme capacidad para disfrutar el momento. Ese es el equilibrio que siempre trato de mantener: disciplina y diversión. No son opuestos.

Who is Vanessa, beyond the numbers?

First and foremost, I consider myself part of this community, just like everyone else. Not only as a business owner, but as someone who chose to live here. Before arriving in Los Cabos, I spent 16 years traveling the world through my previous career. I came here on vacation and decided to stay.

Here, tourism and real estate go hand in hand. I'm very fortunate to lead the number one luxury real estate brokerage in Mexico, based right here in Los Cabos. My decision to stay was really about the people and how different I felt from the moment I arrived. Los Cabos is beautiful and the people are wonderful, but it is only when you live here that you truly understand the depth of the community and what makes this place so special. There are genuine people here who truly want you to become part of their community. I've seen it in the happiest moments and also in the hardest ones, when people simply come together.

What is there in you that no event or photo can capture?

Deep down, I simply love enjoying life: spending time with friends and family, playing games and having fun. My secret dream is to host my own game show: playing games, giving away prizes. "You win a car, and you, and you!" I would love that.

It makes sense because I come from marketing, and I think that shows in everything I do. I'm very disciplined in most things, but at the same time I love having fun. That duality comes partly from my Japanese heritage: a great deal of discipline and rigor, combined with an enormous ability to enjoy the moment. That's the balance I always try to maintain: discipline and fun. They're not opposites.

**"Disciplina y diversión.
No son opuestos."**

¿Cuál ha sido el momento más humano en estos trece años como parte de esta comunidad?

No diría que fue un solo momento. Diría que ha sido el privilegio de ser acogida en algunas comunidades locales muy especiales donde siento que he tenido un impacto positivo, y ese impacto también me transforma a mí.

Llevamos una máquina de nieve a niños que nunca habían visto la nieve, junto con músicos tocando violín y arpa. La mitad de los niños ni siquiera sabía qué era un arpa. Trajimos a ocho artistas que los ayudaron a pintar lo que imaginaban en trozos individuales de cartón, explicando que el arte está en todas partes: en tus zapatos, en cómo decoras tu hogar y en tu ropa. Después, los artistas unieron todas esas piezas para crear una gran obra de arte colaborativa. Los niños vieron cómo sus contribuciones individuales se convertían en parte de algo extraordinario. Esas experiencias significan para mí más que casi cualquier otra cosa que esté haciendo.

El golf también tiene esa capacidad. Enseña importantes lecciones de vida: honor, respeto y lo que significa ser un caballero o una dama. Te enseña a seguir las reglas y a ser honesto, incluso cuando nadie está mirando. Te enseña perseverancia: cuando la pelota cae en el "rough" (zona difícil), ¿quién te saca de ahí? Solo tú. Estas son lecciones sobre integridad, carácter y valores. Mi abuela jugó hasta casi los 90 años.

¿Qué pasa por tu mente cuando el negocio pasa a un segundo plano?

No pienso en el legado en términos de lo que he construido. Pienso más en el impacto que he tenido en la comunidad. ¿La dejé mejor de lo que la encontré? ¿Desempeñé un pequeño papel para ayudarla a crecer? ¿Marqué una diferencia positiva en el camino de alguien?



Porque no importa cuán rutinaria pueda parecer una transacción inmobiliaria, es un evento enorme en la vida de alguien. Cuando la gente compra aquí en Los Cabos, puede cambiar sus vidas por completo. La mía cambió. Como dije, vine aquí de vacaciones en 2011 y decidí quedarme.

What has been the most human moment in these thirteen years as part of this community?

I wouldn't say it was a single moment. I would say it has been the privilege of being welcomed into some very special local communities where I feel I've had a positive impact, and that impact transforms me, too.

We brought a snow machine to children who had never seen snow, along with musicians playing violin and harp. Half the children didn't even know what a harp was. We brought eight artists who helped them paint whatever they imagined onto individual pieces of cardboard, explaining that art is everywhere: in your shoes, in how you decorate your home and in your clothing. Afterward, the artists brought all those pieces together to create one large collaborative work of art. The children watched their individual contributions become part of something extraordinary. Those experiences mean more to me than almost anything else I'm doing.

***"Discipline and fun.
They're not opposites."***

Golf also has that capacity. It teaches important life lessons: honor, respect and what it means to be a gentleman or a lady. It teaches you to follow the rules and be honest, even when no one is watching. It teaches perseverance: when the ball lands in the rough, who gets you out of there? Only you. These are lessons about integrity, character and values. My grandmother played until she was almost 90.

What's on your mind when the business fades to the background?

I don't think about legacy in terms of what I have built. I think more about the impact I've had on the community. Did I leave it better than I found it? Did I play a small role in helping it grow? Did I make a positive difference in someone's journey?

Because no matter how routine a real estate transaction may seem, it is an enormous event in someone's life. When people buy here in Los Cabos, it can change their lives completely. Mine changed. As I said, I came here on vacation in 2011 and decided to stay.

LAND&BUILDING



One Homes Unit 6-101, Hacienda Beach Club.

Vanessa Fukunaga

Si las personas que más te quieren tuvieran que describirte en una sola palabra, ¿cuál crees que sería?

"Empática". Porque todo me importa. Y lo digo sinceramente: me importa lo que les pasa a las personas en mi vida, a mi equipo y a mis clientes. Me importa lo que pasa con el negocio porque un negocio fuerte crea estabilidad y oportunidades para mi equipo.

A veces el cuidado se nota en las acciones más pequeñas: recoger una pelusa del suelo, saludar a alguien que pasa caminando o sostener la puerta abierta. Ayudar a una pareja de la tercera edad a llevar sus maletas. Asegurarse de que un niño cruce la calle de forma segura. Son acciones pequeñas, pero importan. Cuidado, en todos los sentidos y de todas las formas posibles.

Ese título de número uno, ¿te pesa o te impulsa?

No me obsesiono con eso. Me concentro en cómo podemos seguir mejorando. ¿Cómo ofrecemos a nuestros clientes un servicio aún mejor? ¿Cómo creamos mayor exposición y oportunidades para nuestros listados a través de Ocean Blue?

Cuando pienso en bienes raíces, pienso en el hecho de que no estamos simplemente vendiendo propiedades. Estamos ayudando a moldear cómo alguien y su familia experimentarán Los Cabos: dónde vacacionarán, crearán recuerdos y pasarán tiempo juntos. Todo esto se desarrolla con el telón de fondo de Los Cabos, su cultura, su comida, su música, su arte y todo lo que México tiene para ofrecer.



If the people who love you most had to describe you in one word, what do you think it would be?

"Caring." Because everything matters to me.

And I mean that sincerely: I care about what happens to the people in my life, my team and my clients. I care about what happens with the business because a strong business creates stability and opportunity for my team.

Sometimes caring is visible in the smallest actions: picking up a piece of lint from the floor, saying hello to someone walking by or holding the door open. Helping an elderly couple carry their bags. Making sure a child crosses the street safely. They're small actions, but they matter. Caring, in every sense and in every possible way.

That title of number one, does it weigh on you or drive you?

I don't obsess over it. I focus on how we can keep improving. How do we give our clients even better service? How do we create greater exposure and opportunity for our listings through Ocean Blue?

When I think about real estate, I think about the fact that we're not simply selling properties. We're helping shape how someone and their family will experience Los Cabos: where they will vacation, create memories and spend time together. All of it is set against the backdrop of Los Cabos, its culture, food, music, art and everything Mexico has to offer.

What interests me most is understanding people. What do you enjoy doing? If you love golf, where do you want to play? Time is something that, no matter how much money you have, you can never get back. People are thinking more and more about longevity and wellness.

Fotografía al fondo: Oceanside Residence B-102, Querencia.

Lo que más me interesa es entender a las personas. ¿Qué te gusta hacer? Si te encanta el golf, ¿dónde quieres jugar? El tiempo es algo que, por mucho dinero que tengas, nunca puedes recuperar. La gente piensa cada vez más en la longevidad y el bienestar.

Lo escucho todo el tiempo: "Quiero asegurarme de que mis nietos tengan un lugar aquí donde nuestra familia pueda reunirse".

Engel & Völkers Snell Real Estate tiene cerca de 30 años de historia en Los Cabos. ¿A qué tuviste que renunciar para impulsarla hacia adelante?

No lo veo como renunciar a nada. Lo veo como una evolución. Seguimos siendo Engel & Völkers Snell Real Estate. Chris Snell fundó la inmobiliaria en 1997, y hemos seguido construyendo sobre esa base. Muchos de nuestros clientes todavía nos conocen como Snell Real Estate, y esa herencia siempre formará parte de lo que somos.

No provengo de un entorno inmobiliario tradicional, por lo que nunca me sentí obligada a hacer las cosas de la manera tradicional, como organizar una jornada de puertas abiertas

"El tiempo es algo que, sin importar cuánto dinero tengas, nunca podrás recuperar."

I hear it all the time: "I want to make sure my grandchildren have a place here where our family can come together."

Engel & Völkers Snell Real Estate has nearly 30 years of history in Los Cabos. What did you have to let go of to move it forward?

I don't see it as letting go of anything. I see it as an evolution. We are still Engel & Völkers Snell Real Estate. Chris Snell founded the brokerage in 1997, and we have continued to build on that foundation. Many of our clients still know us as Snell Real Estate, and that heritage will always remain part of who we are.

I didn't come from a traditional real estate background, so I never felt compelled to do things the traditional way, like host an ordinary open house. I don't think that's especially engaging. Do I want someone to come in and point out where the kitchen is? I have eyes. So, what can I do differently? Maybe we host a cocktail party or a World Cup watch party. I never know exactly what we're going to do, but it always has to be different.

This year marks the tenth anniversary of our Ocean Blue Grand Prix Racing Night, celebrating Mexico's Formula One. Over the years, we've created everything from a Formula One simulator and fashion show to a robot and a custom perfume station. Food and drink can only take an event so far; the goal is to create an absolutely unforgettable experience. I want people to remember how the experience made them feel.

I don't believe in sitting back and waiting for the client to come to you. Los Cabos is our home and our heart, but we've

"Time is something that, no matter how much money you have, you can never get back."



"Nunca sé qué vamos a hacer, pero siempre tiene que ser diferente."

(open house) ordinaria. No creo que eso sea especialmente atractivo. ¿Quiero que alguien entre y señale dónde está la cocina? Tengo ojos. Entonces, ¿qué puedo hacer diferente? Tal vez organicemos un cóctel o una fiesta para ver la Copa del Mundo. Nunca sé exactamente qué vamos a hacer, pero siempre tiene que ser diferente.

Este año celebramos el décimo aniversario de nuestra Ocean Blue Grand Prix Racing Night, que celebra la Fórmula 1 de México. A lo largo de los años, hemos creado desde un simulador de Fórmula 1 y un desfile de moda hasta un robot y una estación de perfumes personalizados. La comida y la bebida solo pueden llevar un evento hasta cierto punto; el objetivo es crear una experiencia absolutamente inolvidable. Quiero que la gente recuerde cómo los hizo sentir la experiencia.

No creo en sentarse a esperar a que el cliente venga a ti. Los Cabos es nuestro hogar y nuestro corazón, pero hemos ampliado nuestro alcance a través de conexiones en todo México, inmobiliarias aliadas en mercados clave en todo Estados Unidos y Canadá, y la red global de Engel & Völkers. Tienes que ir a donde está el cliente.

¿Qué te puede enseñar una venta que ninguna capacitación pueda?

Cada venta te enseña algo. Las transacciones más pequeñas a veces pueden ser las más complejas. Un comprador con menos experiencia puede requerir más orientación, explicación y apoyo en cada paso que alguien que ya ha comprado varias propiedades antes.

Nuestro precio de venta promedio es de aproximadamente 2.2 a 2.3 millones de dólares estadounidenses. Aun así, 1 millón de dólares es una cantidad significativa de dinero, sin importar quién seas. Cuando trabajas en este mercado durante mucho tiempo, puede volverse fácil hablar de cifras enormes como si no fueran nada. Podemos decir: "Solo

expanded our reach through connections across Mexico, allied brokerages in key markets throughout the United States and Canada, and the global Engel & Völkers network. You have to go where the client is.

What can a sale teach you that no training can?

Every sale teaches you something. The smallest transactions can sometimes be the most complex. A buyer with less experience may require more guidance, explanation and support throughout each step than someone who has purchased several properties before.

Our average sale price is approximately US$2.2 to US$2.3 million. Even so, US$1 million is a significant amount of money, no matter who you are. When you work in this market for a long time, it can become easy to discuss enormous figures as though they are nothing. We may say, "We're only US$300,000 apart," but US$300,000 is a great deal of money. Every amount is meaningful, and every client deserves the same level of care.

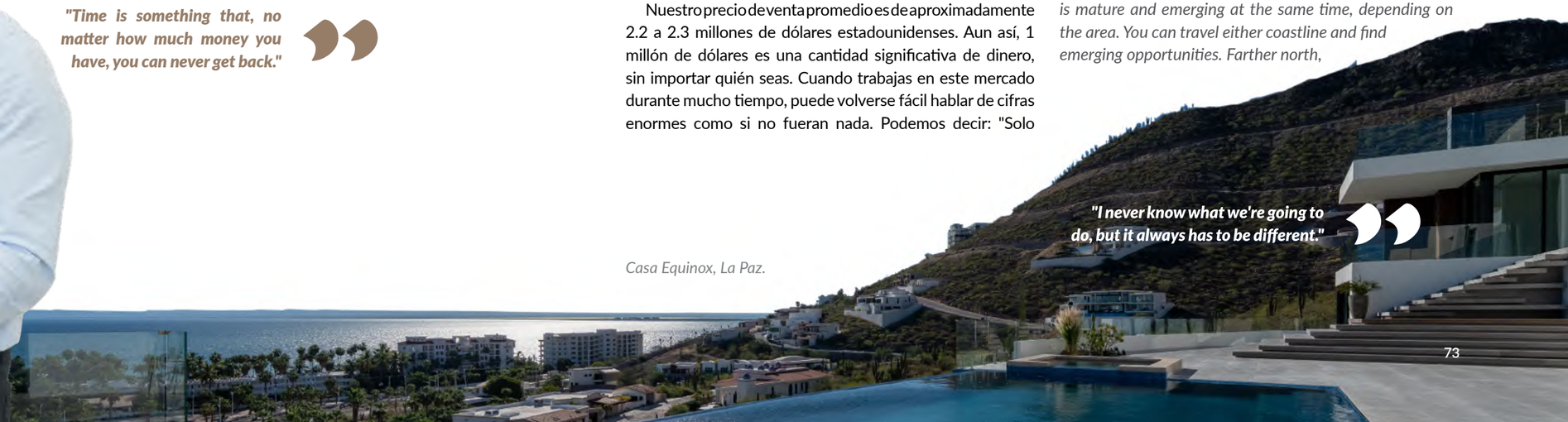
Los Cabos has established itself as one of Mexico's leading real estate investment markets. The market slowed during the U.S. recession, but it demonstrated remarkable resilience and continued to grow. It also remained resilient through the pandemic. I remember thinking: I have a real estate brokerage and a magazine; what do I do? I accepted the situation and pivoted. I'm very calm under pressure. I analyze quickly, I don't dwell on what has already happened, and then we move forward.

Which areas of Baja California Sur are undervalued today and could become the most sought-after in five years?

I see opportunity extending along both coasts, particularly toward La Paz, Loreto and Mulegé. Los Cabos is mature and emerging at the same time, depending on the area. You can travel either coastline and find emerging opportunities. Farther north,

"I never know what we're going to do, but it always has to be different."

Casa Equinox, La Paz.



"Nadie ha llegado a donde está por sí solo. Todos dependemos unos de otros."

estamos a 300,000 dólares de diferencia", pero 300,000 dólares es muchísimo dinero. Cada cantidad es significativa y cada cliente merece el mismo nivel de atención.

Los Cabos se ha consolidado como uno de los principales mercados de inversión inmobiliaria de México. El mercado se desaceleró durante la recesión de EE. UU., pero demostró una resiliencia notable y continuó creciendo. También se mantuvo resiliente durante la pandemia. Recuerdo haber pensado: tengo una inmobiliaria y una revista; ¿qué hago? Acepté la situación y pivoté. Estoy muy tranquila bajo presión. Analizo rápido, no me detengo en lo que ya pasó y luego avanzamos.

¿Qué áreas de Baja California Sur están infravaloradas hoy y podrían convertirse en las más codiciadas en cinco años?

Veo que la oportunidad se extiende a lo largo de ambas costas, particularmente hacia La Paz, Loreto y Mulegé. Los Cabos es maduro y emergente al mismo tiempo, dependiendo de la zona. Puedes recorrer cualquiera de las costas y encontrar oportunidades emergentes. Más al norte, hay un potencial de inversión a largo plazo significativo. Estamos hablando de más de 1,000 kilómetros de costa. Este destino tiene mucho más que ofrecer de lo que mucha gente imagina.

¿Cuál es el mito más extendido sobre la compra de bienes raíces en Los Cabos?

La idea errónea más básica es que un extranjero no puede adquirir propiedades en México. Ese no es el caso en absoluto. En Los Cabos, los compradores internacionales adquieren propiedades comúnmente a través de estructuras legales bien establecidas, incluido un fideicomiso, con la debida asesoría legal. Nuestros asesores inmobiliarios hacen mucho más que negociar un contrato. Guían a los clientes a través de preguntas importantes: ¿Cómo debe invertir? ¿Qué tipo de propiedad se adapta mejor a sus necesidades? ¿Qué zona es la adecuada para usted?

Nuestras ventas acumuladas se acercan a los 4 mil millones de dólares, y esa cifra sigue creciendo.

there is significant long-term investment potential. We're talking about more than 1,000 kilometers of coastline. This destination has far more to offer than many people imagine.

What is the most widespread myth about buying real estate in Los Cabos?

The most basic misconception is that a foreigner cannot acquire property in Mexico. That is simply not the case. In Los Cabos, international buyers commonly acquire property through well-established legal structures, including a fideicomiso, with appropriate legal guidance. Our real estate advisors do far more than negotiate a contract. They guide clients through the important questions: How should you invest? What type of property best suits your needs? Which area is right for you?

Our lifetime closed sales are approaching US$4 billion, and that figure continues to grow.

"Nobody got to where they are alone. We all depend on one another."

If Los Cabos were a company and you had to design its next 10 years, what would your first decision be?

Continue directing collective investment toward infrastructure: water, sanitation, energy and roads. That work is already underway through committed stakeholders and important destination initiatives. We've seen the difference that infrastructure investment can make through projects such as the new airport access road and La Glorieta. It was very challenging while it was being built but now it's glorious. Seriously. But we need to go further.

If in ten years someone searched your name alongside Los Cabos, what do you want that phrase to say?

The question made her pause for a second. "Do you think in ten years we'll still be using Google?" Maybe ChatGPT, maybe something that doesn't exist yet. But the answer, she said, wouldn't change. It would be: ***She left a positive impact on the community.***

Si Los Cabos fuera una empresa y tuvieras que diseñar sus próximos 10 años, ¿cuál sería tu primera decisión?

Continuar dirigiendo la inversión colectiva hacia la infraestructura: agua, saneamiento, energía y carreteras. Ese trabajo ya está en marcha gracias a partes interesadas comprometidas e iniciativas importantes del destino. Hemos visto la diferencia que puede marcar la inversión en infraestructura a través de proyectos como la nueva carretera de acceso al aeropuerto y La Glorieta. Fue muy desafiante mientras se construía, pero ahora es gloriosa. En serio. Pero necesitamos ir más allá.

Si en 10 años alguien buscara tu nombre junto a Los Cabos, ¿qué te gustaría que dijera esa frase?

La pregunta la hizo detenerse por un segundo. "¿Crees que en diez años seguiremos usando Google?" Tal vez ChatGPT, tal vez algo que aún no existe. Pero la respuesta, dijo, no cambiaría. ***"Dejó un impacto positivo en la comunidad."***

Detrás de cada gran logro...



existe un gran equipo...



Casa Equinox, La Paz.



Altavista Tel: (55) 5550-7060
Interlomas Tel: (55) 3605-0064
Masaryk Tel: (55) 5282-2000
Valle Dorado Tel: (55) 5831-7340
Guadalajara Tel: (33) 3615-3255
Cancún Tel: (998) 313-2343
Artz Pedregal Tel: (55) 5206-8233
San José del Cabo Tel: (62) 4152-8387

División del Norte Tel: (55) 2121-3579
Puebla Tel: (22) 2622-7660

Distribuidores:
CDMX, Monterrey, Querétaro, León, Toluca, Culiacán, Mazatlán, San Luis Potosí, Mérida, Tijuana, Ciudad Juárez, Oaxaca, Mexicali, Veracruz y Zamora

BY APPOINTMENT TO
H.M. THE KING
MANUFACTURERS AND DISTRIBUTORS
OF CERAMIC TILES AND BUILDING PRODUCTS
PORCELANOSA UK LIMITED

PORCELANOSA Grupo

PORCELANOSA

www.porcelanosa.com



TENDENCIA ARQUITECTÓNICA

Alejandrina Solórzano



Durante décadas, construir en la punta de la península significó replicar fórmulas importadas. El resort mediterráneo de muros blancos y arcos de medio punto, el estilo californiano llegado desde el norte, la paleta Santa Fe de colores tierra que inundó los fraccionamientos de los años noventa. Había construcción. No había identidad. Y mientras la arquitectura de lujo buscaba su lenguaje, la ciudad real crecía en paralelo, sin agua, sin pavimento y sin que nadie le preguntara cómo quería verse.

El Pedregal: la primera declaración

Todo tiene un punto de partida. En septiembre de 1975, el arquitecto Manuel Díaz Rivera colocó la primera piedra de lo que se convertiría en el desarrollo residencial más influyente de Baja California Sur. Pedregal de Cabo San Lucas no solo detonó un mercado inmobiliario. Estableció una filosofía: sus calles sinuosas se integraron con los contornos naturales del terreno, las residencias se posicionaron para maximizar las vistas al océano, y el diseño respondió al territorio en lugar de ignorarlo. No era un fraccionamiento trazado sobre un plano. Era una conversación con la topografía.

Hoy, Pedregal es la comunidad más deseada de Los Cabos, con precios promedio de vivienda que rondan el millón novecientos mil dólares. Pero su valor más duradero no es económico. Es haber demostrado que construir con inteligencia y respeto al entorno produce resultados que el tiempo no devalúa.

For decades, building at the tip of the peninsula meant replicating imported formulas. The Mediterranean resort with white walls and semicircular arches, the Californian style imported from the north, the Santa Fe palette of earth tones that flooded the subdivisions of the nineties. There was construction. There was no identity. And while luxury architecture sought its language, the real city grew in parallel, without water, without paved streets, and without anyone asking how it wanted to be seen.

El Pedregal: the first statement

Every story has a starting point. In September 1975, architect Manuel Díaz Rivera laid the first stone of what would become the most influential residential development in Baja California Sur. Pedregal de Cabo San Lucas did not merely launch a real estate market. It established a philosophy: its winding streets integrated with the natural contours of the terrain, residences were positioned to maximize ocean views, and design responded to the territory instead of ignoring it. It was not a subdivision drawn on a blueprint. It was a conversation with topography.

Today, Pedregal is the most coveted community in Cabo, with average home prices hovering around 1.9 million dollars. But its most enduring value is not financial. It is having proven that building with intelligence and respect for the environment produces results that time does not devalue.

La misma ciudad. Dos realidades que no se miran...

A cuatro kilómetros de distancia, en colonias como Lomas del Sol o el centro de Cabo San Lucas, familias de trabajadores de la construcción que levantaron esas mismas villas viven sin drenaje conectado, con pipas de agua y calles sin pavimentar. La misma ciudad. Dos realidades que no se miran.

El Tezal: el nuevo polo que redefine la ciudad

Lo que hace una década era una zona discreta en la ladera de la Transpeninsular es hoy el corredor de mayor dinamismo constructivo de Cabo San Lucas. En 2025, las ventas de condominios en El Tezal crecieron un 21%, sumando más de 42 millones de dólares. Los números son elocuentes. Pero lo que importa editorialmente no es cuánto se vende, sino cómo se construye y para quién se construye.

El Tezal está consolidando un lenguaje arquitectónico que combina concreto aparente, piedra local, orientación bioclimática y vistas estratégicas al Arco y al Mar de Cortés. Proyectos como Los Cantos, diseñado por Landa y Martínez Arquitectos, o Casa Adobe con su certificación EDGE en eficiencia energética, apuntan hacia una madurez técnica y formal que el mercado internacional exige.

Lo que también se está consolidando es una segregación urbana silenciosa. El Tezal tiene colegios privados, supermercados, clínicas y seguridad 24 horas. Las colonias populares que lo rodean, y que alojan a quienes construyen, limpian y operan esos mismos desarrollos, tienen un déficit de infraestructura básica que el municipio no termina de resolver. La plusvalía sube. Los servicios no llegan al mismo ritmo.

Hacia dónde va la arquitectura de Cabo, y hacia dónde debería ir.

La tendencia que se consolida en los desarrollos premium no es una estética específica. Es una actitud. La arquitectura de Los Cabos está aprendiendo a trabajar con el territorio: materiales locales, espacios que dialogan con el paisaje desértico y marino, una paleta cromática dictada por la roca y el sol. Eso es real y es valioso.

Pero una ciudad no se mide solo por sus mejores edificios. Se mide por el espacio que les da a todos sus habitantes. Y Cabo San Lucas, en pleno auge de su arquitectura de lujo, tiene pendiente una conversación más difícil: cómo crecer sin dejar a la mitad de su población construyendo para otros lo que jamás podrán habitar.

El Pedregal lo demostró hace cincuenta años: construir bien es posible incluso en los terrenos más difíciles. El reto de los próximos cincuenta es que esa posibilidad no sea exclusiva.

Four kilometers away, in neighborhoods like Lomas del Sol or downtown Cabo San Lucas, families of construction workers who built those same villas live without sewer connections, depend on water deliveries by tanker truck, and live on unpaved streets. Same city. Two realities that do not look at each other.

El Tezal: the new hub redefining the city

What a decade ago was a modest area on the slopes of the Transpeninsular highway is today Cabo's busiest construction corridor. In 2025, condo sales at El Tezal grew 21%, totaling over 42 million dollars. The numbers speak for themselves. But what matters editorially is not how much is sold, but how it is built and for whom it is built.

El Tezal is consolidating an architectural language combining exposed concrete, local stone, bioclimatic orientation, and strategic views of the Arch and the Sea of Cortez. Projects like Los Cantos, designed by Landa and Martínez Architects, or Casa Adobe with its EDGE certification in energy efficiency, point toward the technical and formal maturity the international market demands.

*What is also consolidating is a silent urban segregation. El Tezal has private schools, supermarkets, clinics, and 24-hour security. The working-class neighborhoods surrounding it, home to those who build, clean, and operate **those same** developments, face basic infrastructure deficits that the municipality is not resolving quickly enough. Property values rise. Services do not keep pace.*

Where Cabo's architecture is going, and where it should go.

The trend consolidating in premium developments is not a specific aesthetic. It is an attitude. Cabo's architecture is learning to work with the territory: local materials, spaces that dialogue with the desert and marine landscape, a color palette dictated by rock and sun. That is real and valuable.

But a city is not measured only by its finest buildings. It is measured by the space it gives all its inhabitants. And Cabo San Lucas, in the midst of its luxury architecture boom, has a more difficult conversation pending: how to grow without leaving half its population building for others what they can never inhabit.

Pedregal proved it fifty years ago: quality construction is possible even on the most challenging terrain. The challenge of the next fifty years is ensuring that possibility is not exclusive.

Same city. Two realities that do not look at each other...



PEDRO MORENO

EST. 1997



El humo se disipa,
pero el peso del momento permanece...

www.pedromorenofabrica.com.mx

+52 55 1292 0610 @fabricapedromoreno

RESTAURANT SELECTION
MICHELIN GUIDE
2026

"BEHIND EVERY FLAME STANDS A CREW–THE FIRE IS NEVER MINE ALONE, IT BELONGS TO US ALL."
– CHEF PONCHO CADENA

HONORED FOR THE THIRD YEAR IN A ROW, THE MICHELIN GUIDE MEXICO SELECTION 2026 RECOGNIZES US AS ONE OF THE MUST-VISIT RESTAURANTS OF THE COUNTRY.

AMID RISING SMOKE AND THE ROAR OF THE BURNING COALS, CHEF PONCHO CADENA AND HIS TEAM COOK AS IF CHARTING A COURSE THROUGH UNTAMED SEAS - LED BY INSTINCT, GUIDED BY MEMORY, AND YIELDING ONLY TO THE ELEMENTS.

HERE, EVERY DISH IS MORE THAN A MEAL.
IT IS A JOURNEY, AND HE IS THE CAPTAIN.

CARBÓNCABRÓN

ASADOR DE LAS CALIFORNIAS

CARRETERA TRANSPENINSULAR KM. 24,5 CERRO COLORADO
SAN JOSÉ DEL CABO, BAJA CALIFORIA SUR

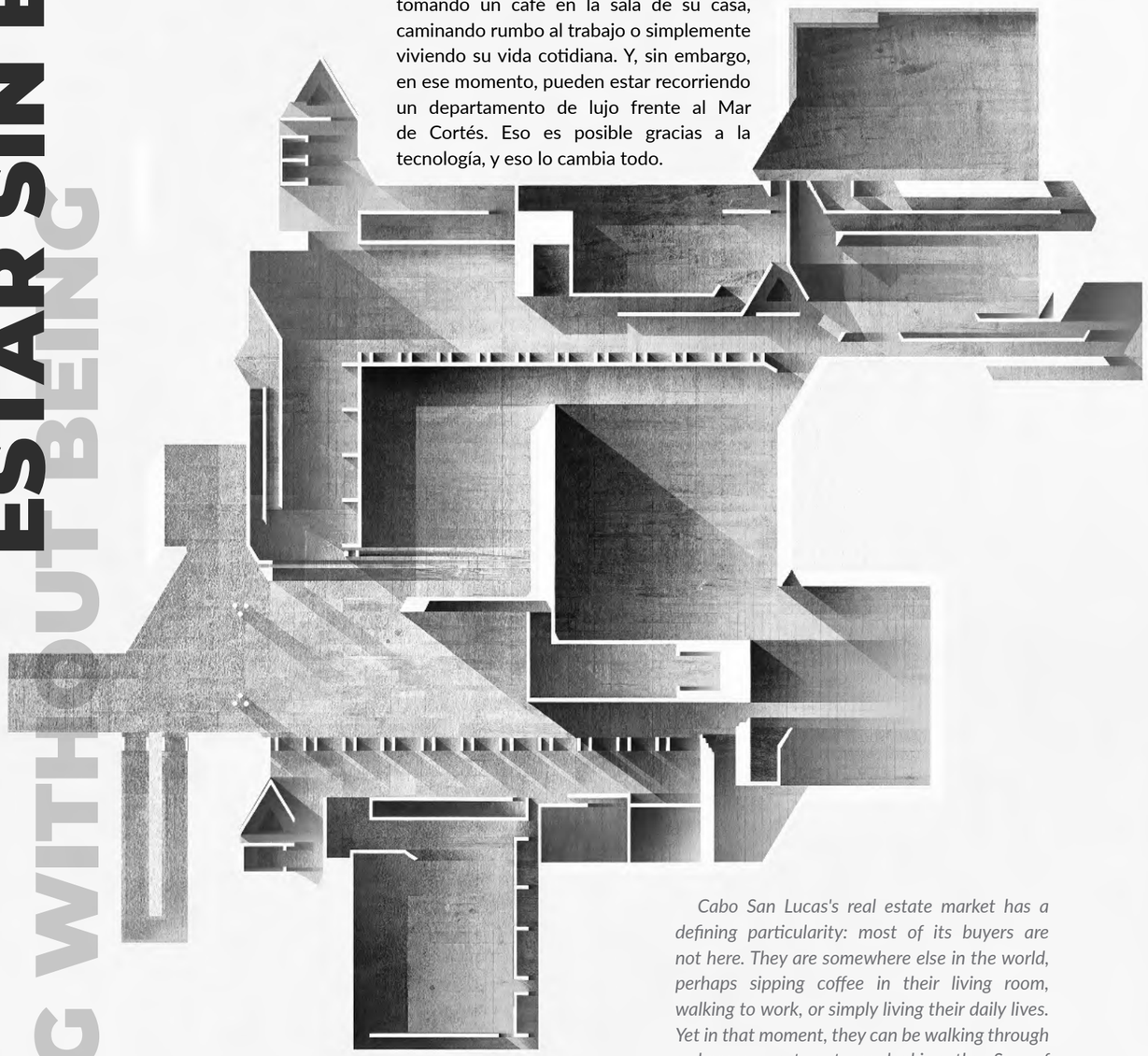
CARBONCABRON.COM

SCAN AND BOOK NOW

ESTAR SIN ESTAR

BEING WITHOUT BEING

El mercado inmobiliario de Los Cabos tiene una particularidad que lo define: la mayoría de sus compradores no están aquí. Están en otra parte del mundo, quizás tomando un café en la sala de su casa, caminando rumbo al trabajo o simplemente viviendo su vida cotidiana. Y, sin embargo, en ese momento, pueden estar recorriendo un departamento de lujo frente al Mar de Cortés. Eso es posible gracias a la tecnología, y eso lo cambia todo.



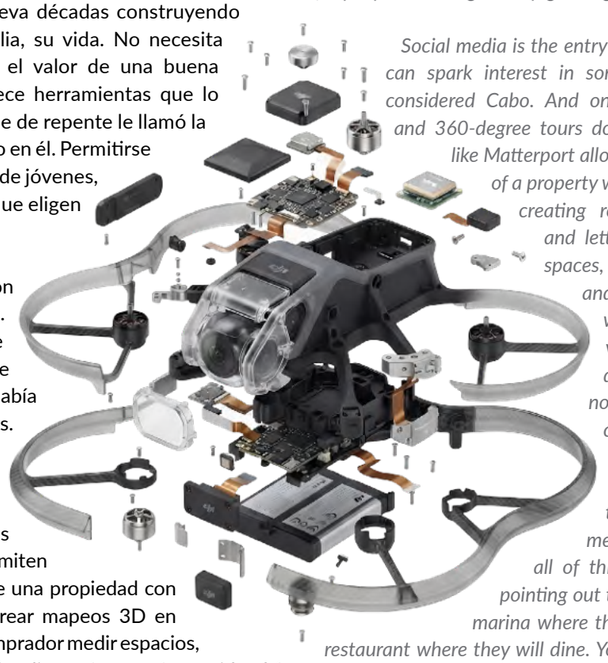
Cabo San Lucas's real estate market has a defining particularity: most of its buyers are not here. They are somewhere else in the world, perhaps sipping coffee in their living room, walking to work, or simply living their daily lives. Yet in that moment, they can be walking through a luxury apartment overlooking the Sea of Cortez. This is possible thanks to technology, and that changes everything.

Diego Hernández

La tecnología no vino a reemplazar la experiencia de vivir un lugar. Vino a adelantarla.

La tecnología no tiene edad. El comprador de Los Cabos muchas veces lleva décadas construyendo su patrimonio, su familia, su vida. No necesita que nadie le explique el valor de una buena inversión. Pero sí merece herramientas que lo acerquen a ese lugar que de repente le llamó la atención y despertó algo en él. Permitirse explorar eso no es cosa de jóvenes, sino cosa de personas que eligen seguir creciendo.

Las redes sociales son la puerta de entrada. Un anuncio puede despertar el interés de alguien que nunca había pensado en Los Cabos. Y una vez que entra, las fotografías y recorridos 360 hacen el resto. Tecnologías como Matterport permiten escanear cada rincón de una propiedad con precisión milimétrica, crear mapeos 3D en tiempo real y dejar al comprador medir espacios, explorar ambientes y visualizar cómo sería su vida ahí. Las vistas aéreas capturadas con dron muestran algo que ninguna fotografía tradicional puede: la magnitud del destino. El Arco, la marina, las zonas turísticas, el mar encontrándose con el desierto. Y todo esto se puede personalizar: señalar el hospital más cercano, la marina donde renta su yate, el restaurante donde va a cenar. No solo compras una propiedad, sino que entiendes el lugar completo en el que vas a vivir o invertir.



Technology has no age. The Cabo buyer has often spent decades building their patrimony, their family, their life. They do not need anyone to explain the value of a good investment. But they do deserve tools that bring them closer to that place that suddenly caught their attention and awakened something in them. Allowing themselves to explore that is not something for the young; it is something for people choosing to keep growing.

Social media is the entry door. An advertisement can spark interest in someone who had never considered Cabo. And once inside, photographs and 360-degree tours do the rest. Technologies like Matterport allow scanning every corner of a property with millimeter precision, creating real-time 3D mappings and letting the buyer measure spaces, explore environments, and visualize how their life would be there. Aerial views captured by drone show something no traditional photograph can: the magnitude of the destination. The Arch, the marina, tourist zones, the sea meeting the desert. And all of this can be personalized: pointing out the nearest hospital, the marina where they rent their yacht, the restaurant where they will dine. You are not just buying a property—you are understanding the complete place where you will live or invest.

Lo que hace poderosa a la tecnología no son los detalles técnicos, sino los resultados. Una persona puede conocer una propiedad desde su pantalla, enamorarse de ella, agendar una cita y tomar una decisión que cambiará su vida. Hoy en día, muchas ventas se cierran a distancia, desde otra ciudad, desde otro país, desde otro continente. Un cliente que nunca ha pisado Los Cabos puede haber recorrido ya cada rincón de su futura propiedad, conocer la vista desde su terraza, saber a cuántos minutos está del mar. Cuando finalmente llega, no está descubriendo un lugar nuevo. Está llegando a casa. Nosotros solo acercamos, mostramos, conectamos. Ellos son quienes lo materializan.

La tecnología no vino a reemplazar la experiencia de vivir un lugar. Vino a adelantarla. A permitirnos soñar desde lejos, decidir con confianza y llegar sabiendo que ese lugar ya era nuestro antes de pisarlo. En Los Cabos, la distancia dejó de ser un obstáculo. Hoy es la razón por la que innovamos, por la que nos atrevemos, por la que seguimos creciendo. Estar sin estar ya no es una limitación. Es nuestra mayor ventaja.

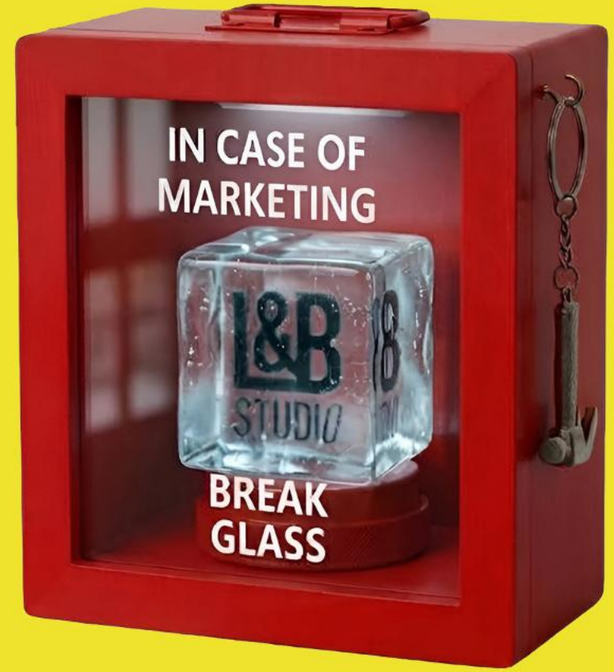


Technology did not come to replace the experience of living a place. It came to get ahead of it.

What makes technology powerful is not the technical details but the results. A person can view a property from their screen, fall in love with it, schedule an appointment, and make a life-changing decision. Nowadays many sales close remotely, from another city, from another country, from another continent. A client who has never set foot in Cabo may have already explored every corner of their future property, known the view from their terrace, understood how many minutes it is from the sea. When they finally arrive, they are not discovering a new place. They are arriving home. We simply bring it closer, show it, connect. They are the ones who materialize it.

Technology did not come to replace the experience of living a place. It came to get ahead of it. To allow us to dream from afar, decide with confidence, and arrive knowing that place was already ours before stepping into it. In Cabo, distance stopped being an obstacle. Today it is the reason we innovate, the reason we dare, the reason we keep growing. Being without being is no longer a limitation. It is our greatest advantage.

L&BSTUDIO



https://lyb.com.mx/

BRANDING • DISEÑO **GRÁFICO** • **FOTOGRAFÍA/VIDEO** • RECORRIDO VIRTUAL **3D**
REGISTRO DE **MARCA** • **DRON** FPV • DISEÑO **WEB/APP**
REDES SOCIALES • DIRECCIÓN **EDITORIAL** • CREACIÓN DE **PODCAST**

TAPIA ZUCKERMANN
ABOGADOS

ATTORNEY-AT-LAW LICENSED IN

LOS CABOS

CIUDAD DE MÉXICO

NEW YORK

WASHINGTON, D.C.



No More Drama

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

80+ Years of Combined Legal Experience
Proven results, Business-Oriented and with a Persistent Eye for Detail

List of Representative Clients and Matters Upon Request

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

National Board Member, Mexican Bar Association (2025-2027)

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

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

@jetzlaw

jetzlaw.com