

PERCEPCIÓN NO ES SINÓNIMO DE REALIDAD

Perspectivas 2011 para México

*Perception Is Not Synonymous With Reality
Mexico Perspectives 2011*

MÉXICO ENFRENTA ACTUALMENTE UN DIFÍCIL DILEMA CUANDO SE TRATA DEL MERCADO DE SEGUNDA CASA. LOS CANADIENSES SE HAN VUELTO LOS COMPRADORES PREDOMINANTES DEL SEGMENTO DE SEGUNDA CASA LOCAL.

Éste es un buen momento para adquirir bienes raíces en México. Y créanlo, porque es cierto. “Yo no lo creo. Estás loco”, dicen algunos. “México es un país muy peligroso. ¿Por qué querría alguien viajar o ir de vacaciones a México, o peor aún, comprar bienes raíces en tal país?” “¿No has leído los periódicos acerca de la narco violencia y los cientos de muertes que están ocurriendo en México? No, no, yo no. Eso es algo muy peligroso.” Éstas son expresiones muy comunes dichas por ciudadanos Americanos que no conocen México o no conocen mucho sobre la geografía del país. Dicha opinión general proviene probablemente de la prensa amarillista que se publica, y consecuentemente se lee en los Estados Unidos. Ésta es la percepción que los Americanos tienen, que México no es un país seguro. Resulta interesante y peculiar que un encabezado de CNN reportó que las muertes per cápita por cada 100,000 ciudadanos ubican a México en un puesto muy lejano con respecto a algunos países de Centroamérica como El Salvador, Honduras y Guatemala. 14 muertos por cada 100,000

habitantes de la República Mexicana es una cifra considerablemente menor en comparación con Washington, D.C. y Detroit. La violencia de los cárteles de droga no apunta hacia los Americanos o turistas. Los cárteles matan a los miembros de otros cárteles, a la policía federal y militares, debido a que pelean por el control de territorios y puntos estratégicos de entrada del tráfico de droga.

El pasado noviembre, la Secretaria de Turismo de México, Gloria Guevara, expresó su preocupación por la protección y seguridad en el sur de la frontera con Estados Unidos, en una exclusiva conferencia virtual dirigida por la presentadora Arnie Weissman, Editora en Jefe de *Travel Weekly*. La Secretaria Guevara aseguró a Arnie y a los miles de participantes en el evento -el cual duró una hora- que “México es un destino turístico seguro.” Igualmente comentó que hay unos cuantos lugares que se deben evitar como Matamoros y Ciudad Juárez, que tienen frontera con Texas, pero en relación al resto del país, los Americanos y los Canadienses pueden estar tranquilos e ir a divertirse. “Todos los paí-

ses o sociedades tienen problemas que resolver”, dijo Guevara, “pero México es uno de los 10 destinos turísticos más importantes del mundo.” En una encuesta realizada por Virtuoso, sus miembros ubicaron a México como el destino turístico número 2 de su preferencia, dándole un alto valor como mercado vacacional, que es al mismo tiempo popular y seguro. El número de turistas registrados sustenta este hecho. La atracción de turismo, en su mayoría del norte de la frontera de México con los Estados Unidos, se incrementó en un 18.8% del 2009 al 2010. Asimismo, las llegadas por avión estuvieron arriba del 15% en el 2010. Interesantemente, los viajeros canadienses incrementaron sus visitas a México en un 22% con relación al 2009. La paradoja es que, no obstante toda la prensa amarillista estadounidense y la violencia criminal, la economía mexicana no ha sido particularmente impactada. De hecho, CNN en su reporte mensual de noviembre con respecto a México- menciona que las estadísticas macroeconómicas muestran un crecimiento sostenido, estabilidad financiera, aumento de reservas y una sólida recuperación industrial en México. Desde marzo del 2009 hasta octubre del 2010, el mercado mexicano de valores ha incrementado su valor en un 106%, un incremento histórico. Algo realmente sorprendente. Con un PIB previsto por Morgan Stanley en un 4,9% para el 2011, México continuará prosperando económicamente.

LA MAYOR INICIATIVA DE MÉXICO ESTARÁ DESTINADA A TENER DE REGRESO A LOS AMERICANOS PARA COMPRAR BIENES RAÍCES EN EL PAÍS.

El mercado de la industria inmobiliaria mexicana ha cambiado dramáticamente en los últimos dos años, desde la crisis económica de los Estados Unidos. Sobre todo, la actividad en las ventas ha sido mínima, ya que los agentes han reportado de 5 a 10 cierres máximo por mes, en diversos mercados. Los valores de las propiedades que iban generalmente a la alza en el 2007 se han ido hacia abajo desde un 30 a un 50%, dependiendo del mercado geográfico en el que se encuentren, aunado al estrés que el escenario particular ha soportado, relativo al perfil de los compradores anteriores. Previo al 2008, el valor de la propiedad mexicana se apreciaba rápidamente en Estados Unidos, motivados por una compra desenfrenada, poniendo "en percepción" el valor de su vivienda para luego adquirir una segunda casa más al sur del país, es decir, en México. Cuando el mercado hipotecario estadounidense colapsó causando una calamidad en su sector vivienda, México no podía quedarse atrás.

Como un ejemplo de todo lo anteriormente dicho, existe una disparidad significativa entre el mercado de Puerto Peñasco y Los Cabos por diversas razones y consideraciones económicas. Todos los otros mercados mexicanos se encuentran en medio de esta situación. Puerto Peñasco pertenece a Scottsdale por el Mar de Cortés y la playa de Phoenix, por así decirlo. No es un secreto lo que ahí les ocurrió a los valores de la propiedad por metro de área junto con los de Tucson. Los propietarios de vivienda estaban en buenas condiciones en sus residencias en Estados Unidos y fue el "papel" que jugó el valor de la propiedad lo que impulsó a la vasta mayoría a adquirir propiedades costeras en Peñasco. No se puede decir lo mismo de Cabo, en gran parte porque los compradores de Cabo no provenían de un área geográfica específica. Los compradores de la Costa Oeste eran los mayores compradores en Cabo, pero igualmente había una gran cantidad de compradores de Texas, Colorado, Nuevo México, los estados del medio oeste, Chicago y Nueva York. Estos no fueron, en su mayoría, jugadores en el valor de la vivienda dentro del mercado residencial mexicano. Los puntos de precio para los bienes raíces de Cabo en comparación han sido históricamente diferente y mucho más altos por metro cuadrado. Cabo ha tenido predominantemente compradores con dinero en efectivo con un pequeño, si existe alguno, vendedor financiero, otra sutil diferencia entre los dos mercados. Esta no es de ninguna manera un revés a Puerto Peñasco. *Es más una declaración sobre la realidad económica de este mercado en particular.* Los males de Peñasco son el resultado de compradores y de dónde provienen. Sus males, sin embargo, también han creado una tremenda oportunidad para

cualquier comprador que posee efectivo o que puede aprovechar la ventaja de un vendedor financiero o una compra sobre bienes en liquidación.

Lo mismo podría decirse de la mayoría de los mercados residenciales turísticos mexicanos. Algunos reconocidos agentes de Puerto Vallarta indicaron que sus compradores son canadienses, mexicanos y estadounidenses. Ellos mencionan que todos estos compradores tienen una cosa en común: son cazadores de ofertas, son regateadores que buscan adquirir una residencia de \$0.30-0.50 sobre dólar. Aun así, hay únicamente entre 7 o 10 cierres por mes con muchas ofertas de compra, yendo de aquí para allá antes de que un precio de venta sea alcanzado. Muchos propietarios no están dispuestos a vender a un precio reducido a menos de que sean forzados a hacerlo. Muchas de las sedes inmobiliarias en México también tienen algo en común: los inventarios de propiedades existentes, muchos de los cuales están en crisis de valor debido a la situación del vendedor, necesitan ser vendidos antes de comenzar cualquier nueva construcción. Los precios de una construcción nueva no pueden competir con las muchas residencias que están disponibles a precios reducidos en un 30-50%.

México enfrenta actualmente un difícil dilema cuando se trata del mercado de segunda casa. Los Canadienses y Mexicanos se han vuelto los compradores predominantes del segmento de segunda casa local.

Eso significa ciertamente una noticia maravillosa para la nación. La cuestión que crea un problema para México es: ¿Cómo le hará el país para regresar a los comprado-



Mitch Creekmore
Senior Vicepresidente de Multinational Title Services, Stewart Title Guaranty Company

res Americanos al juego y cuándo? ¿Cómo le hará para que los Americanos suelten el dinero? Debido a la continua inseguridad de la economía estadounidense, al número de desempleo y a la pérdida de la fortuna neta personal para muchos, los Americanos simplemente no están a gusto con sus propias finanzas. En una reciente publicación de la prensa nacional fue reportado que más de 10 millones de estadounidenses, poseedores de una casa, sufrieron un revés en su hipoteca residencial. Con el desempleo nacional en un 9.4%, ¿cómo puede alguien comprar una casa?, más aun, ¿una segunda casa?, y en el peor de los escenarios, ¿sin trabajo? A México sólo le resta la esperanza de las recientes elecciones en los Estados Unidos y la extensión de los recortes de impuestos de la administración Bush por otros dos años; así, los





Americanos se empezarán a sentirse mejor respecto a su situación personal y financiera.

México seguirá siendo el destino número uno para los jubilados Americanos y Canadienses. Como fue mencionado en un artículo anterior, la Fundación Internacional para el Retiro (International Retirement Foundation) predijo en abril del 2010, que 6 millones de Americanos jubilados tendrán a México por destino para el 2025. México entiende la dinámica de la jubilación y la importancia de ésta para el país. Mejor aún, México "obtiene" turismo y, al mismo tiempo, el beneficio intrínseco que la nación recibe cuando el turismo florece. Como el incremento en el producto interno bruto para el País, lo cual representa la creación de nuevos empleos, infraestructura, carreteras, servicios públicos, ingresos por impuestos, bienes y servicios complementarios. Esto también está vinculado al sector inmobiliario. El turismo genera ventas y desarrollo de oportunidades en las áreas de tipo de desarrollos residenciales turísticos. Nadie entiende esta dinámica mejor que FONATUR, la agencia mexicana de turis-

mo con 40 años de experiencia, la cual tienen planes para crear proyectos de usos mixtos en los años venideros, una plataforma de miles de millones de dólares Americanos que ya ha recibido la aprobación del gobierno federal. México tendrá éxito en esta empresa porque tiene una actitud de brazos abiertos hacia los turistas y hacia la industria en general. El país da la bienvenida a la oportunidad de prestar servicios a Americanos, Canadienses y Europeos. La más grande iniciativa del país estará destinada a tener de regreso a los Americanos para comprar bienes raíces en México. Todo esto aunado a la percepción que muchos Americanos tienen acerca de este hermoso país, y al reto que enfrentan para hacer de esto una realidad. Sólo hay que preguntarles a los miembros de la AMPI, la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios. Ellos seguramente entienden esta situación mejor que nadie y saben cuán importante será todo esto para traer de regreso a los Americanos al mercado de una segunda casa en México. He aquí un mejor 2011 para todos nosotros en México. ¡Vendamos algo!

MEXICO'S BIGGEST INITIATIVE WILL BE GETTING AMERICANS BACK TO BUYING REAL ESTATE IN THE COUNTRY.

Now is a great time to buy real estate in Mexico. It is, really. "No, it's not. You're crazy," some say. Mexico is a dangerous country. Why would anyone want to travel or vacation there much less buy real estate in that country? "Don't you read the newspapers about all the narco violence and the hundreds of killings that are occurring in Mexico? No, no, not me. It's way too dangerous." Sounds familiar from many Americans who do not know Mexico or much about the country's geography. This general opinion likely comes from negative press that is published and subsequently read in U.S. publications. It is the perception that Americans have, that Mexico is not a safe country. Interestingly, and of particular note, CNN Headline News reported that killings per capita of 100,000 citizens rank Mexico far less deadly than other countries in Central America like El Salvador, Honduras and Guatemala. At 14 deaths per 100,000 inhabitants in the Republic of Mexico, this figure is considerably less than Washington, D.C. and Detroit by comparison. Drug cartel violence does not target Americans or tourists. They kill other rival cartel members, federal police and militia, fighting for control of territories and strategic points of drug traffic entry.

Last November, Mexico's secretary of tourism, Gloria Guevara, addressed concerns about security and safety south of the border in an exclusive webinar for host Arnie Weissman, Editor in Chief of Travel Weekly. Secretary Guevara assured her host and the thousands of registered participants in the hour-long event that "Mexico is a safe tourist destination." She commented that there are a few places to avoid like Matamoros and Ciudad Juarez, both border towns with Texas, but for the rest of the country, Americans and Canadians can relax and enjoy themselves. "All countries or societies have problems to resolve," Guevara said, "but Mexico is one of the top 10 tourist destinations in the world." In a survey conducted by Virtuoso, their members rated Mexico the number two destination as a preference, a value-rich vacation market that is popular and safe. Tourist figures support this fact. In-bound tourism, mostly from north of Mexico's border with the U.S., increased 18.8% in 2010 from 2009. Flight arrivals are up 15% in 2010 as well. Interestingly, Canadian travelers have increased their visits to Mexico 22% over 2009 arrivals. The paradox is that in the face of all the negative U.S. press and criminal violence, Mexico's economy has not been particularly impacted. In fact, according to the November CNN Mexico Report, macroeconomic



¿por qué stewart?

Como la primera compañía aseguradora de título de propiedad autorizada en México, podemos hacer sus transacciones más seguras y eficientes.

Stewart Title Guaranty de México posee una vasta experiencia práctica e inigualable por nuestros competidores. Somos la primera aseguradora autorizada para emitir pólizas de seguro de propiedad inmobiliaria en México desde hace más de nueve años, hemos desarrollado un expertise único e incomparable para asegurar propiedades comerciales, industriales y residenciales en todo México. Ofrecemos soluciones inmobiliarias para mitigar el riesgo de la inversión en bienes inmuebles y el riesgo de crédito y así satisfacer las necesidades de cada cliente. Stewart Title Guaranty de México posee un equipo de profesionales especializados en bienes raíces y en transacciones inmobiliarias en México. Esta experiencia local ayuda a nuestros clientes a tomar decisiones bien informadas acerca de la transacción y cerrar su transacción de bienes raíces con confianza. Esperamos poder ayudarlo a que sus inversiones de bienes raíces en México sean una magnífica experiencia.

Para más información de porqué Stewart Title Guaranty de México es la compañía de seguro de título de propiedad correcta para usted, por favor visítenos en stewart.com.mx/por-que



(55) 52497200 (D.F.) 01 (800) 506-66-66 (LaDa Gratuita Nacional) +1 (877) 822-60-40 (U.S.) stewart.com.mx/por-que

© 2010 Stewart Title Guaranty de México, S.A. de C.V., Todos los derechos reservados.

statistics showed sustained growth, financial stability, growing reserves and solid industrial recuperation in Mexico. Since March 2009 until October 2010, the Mexican stock market has increased in value 106%, a historical high. Wow! With GDP forecasted by Morgan Stanley at 4.9% for 2011, Mexico will continue to flourish economically.

The Mexican real estate market has changed dramatically in the last two years since the economic meltdown of the United States. Overall, Mexican sales activity has been minimal at best with agents reporting about 5-10 closings per month in many markets. Property values that hit all-time highs in 2007 have adjusted downward 30-50%, depending on which geographic market you consider, coupled with the stress that particular locale has endured, relative to the buying profile of the prior purchasers. Previous to 2008, Mexican property values appreciated quickly along with those of the United States fueled by frenzied buying, putting "perceived" home equity to work in a second-home acquisition down south - México. When the U.S. mortgage market crashed causing calamity in the American housing sector, Mexico could not be far behind to get hit next.

As an example, there is a significant disparity between the Puerto Penasco market and Los Cabos for several reasons and economic considerations. All of the other residential Mexican markets fall somewhere in between. Puerto Penasco is Scottsdale by the Sea of Cortez, Phoenix's beach as it were. It is no secret what has happened to property values in the Phoenix-metro area along with those in Tucson. Homeowners became upside in their stateside residences and it was the "paper" home equity play that fueled the vast majority of Penasco seaside acquisitions. The same can not be said of Cabo in large part because Cabo buyers did not necessarily come from one geographic area. West Coast purchasers were for sure the dominant buyers in Cabo, but there have been many acquirers from Texas, Colorado, New Mexico, the Midwest, Chicago and New York. These were not, for the most part, home equity players in the Mexican residential market. The price points for Cabo realty have been historically different and much higher per square meter by comparison. Cabo has been a predominantly cash buyer domain with little, if any, seller financing, another subtle difference in the two markets. This is in no way a slap or a "dig" at Puerto Penasco. It is more a statement about the economic reality of this particular market. Penasco's woes are a result of buyers and where they come from. Their woes, though, have also created a tremendous opportunity for any buyer who has cash or can take advantage of seller financing or a purchase on a distressed asset.

Much of the same can be said for most of the Mexican resort residential markets. Prominent Puerto Vallarta agents indicated that their buyers are Canadian, Mexican and American. They said they all have one thing in common: their buyers are bargain hunters looking to purchase a residence at \$0.30-0.50 on the dollar. Still, there are only 7-10 closings per month with many offers going back and forth before a sales price is reached. A lot of homeowners are not willing to sell at a reduced price unless other-

MEXICO NOW FACES A DIFFICULT DILEMMA WHEN IT COMES TO THEIR SECOND-HOME MARKET. CANADIANS AND MEXICANS HAVE BECOME THE PREDOMINANT BUYERS IN MEXICO'S SECOND-HOME LOCALES.

wise forced to. Many of the real estate venues in Mexico also have something in common; inventories of existing properties, many that are distressed in value due to the seller's situation, need to be sold before any new construction can commence. New construction prices can not compete with the many residences that are available at 30-50% price reductions.

Mexico now faces a difficult dilemma when it comes to their second-home market. Canadians and Mexicans have become the predominant buyers in Mexico's second-home locales. That is certainly wonderful news for the nation. The troubling question for Mexico is how does the country get the U.S. buyer back in the game and when? How do they get Americans to get off their wallets? Due to continued uncertainty in the U.S. economy, unemployment issues and loss of personal net worth for many, Americans simply are not comfortable with their own financial disposability. In a recent national press release, it was reported that more than 10 million U.S. homeowners are "upside down" in their residential mortgage. With national unemployment at 9.4%, how can anyone afford to buy a house, much less a second home, without a job? Mexico can only hope that with the recent elections in the U.S. and the extension of the Bush-era tax cuts for another two years, Americans will begin to feel better about their personal and financial situation.

Mexico will continue to be the number-one retirement destination for Americans and Canadians. As was mentioned in a prior article, the

International Retirement Foundation predicted in April 2010, that 6 million Americans will retire to Mexico by 2025. Mexico understands the retirement dynamic and its importance to the country. Moreover, Mexico "gets" tourism and the intrinsic benefit the nation receives when tourism flourishes. As a major generator of gross domestic product for the Republic, it's all about new jobs, infrastructure, roads, utilities, tax revenue, ancillary goods and services. It's also about real estate. Tourism generates sales and development opportunities in the resort areas. No one understands this dynamic better than FONATUR, Mexico's 40-year-old tourism agency. They have plans for new mixed-use projects in the coming years, a multi-billion U.S. dollar platform that have already received federal government approvals. Mexico will be successful because they have an open-arms attitude towards tourists and the industry in general. Mexico welcomes the opportunity to provide services to Americans, Canadians and Europeans. The country's biggest initiative will be getting Americans back to buying real estate in Mexico. Couple that with changing the perception that too many Americans have about this beautiful country. The challenge they face will be to make both a reality. Just ask members of AMPI, the Mexican Association of Real Estate Professionals. They probably understand this issue better than anyone and how important it will be to get the U.S. back in Mexico's second-home market. Here's to a better 2011 for all of us in Mexico. Let's sell something! ■

