

INMOBILIARE

11 ANIVERSARIO

MAGAZINE



MARINA COZUMEL

EL FUTURO TURÍSTICO DE QUINTANA ROO

QUINTANA ROO'S TOURISTIC FUTURE

CITEM



66
EXHIBIR HASTA
31 AGO 11

AÑO 11 - NÚMERO 66
\$ 50 PESOS

ESPECIAL TURISMO
TOURISM ISSUE

Segundas casas o de retiro en México 2011...

¿UN MERCADO “MEDIO LLENO O MEDIO VACÍO”?

*Retirement & Second Homes in Mexico 2011...
A “half full or half empty” market?*

*La Fundación de Retiro Internacional
ha señalado que México sigue siendo
el destino número uno de jubilación
para los norteamericanos.*



Encabezados recientes en periódicos de los Estados Unidos y las agencias de noticias como CBS / AP y CNN han publicado artículos sobre el éxito del gobierno mexicano en las capturas recientes de notorios líderes de los cárteles de drogas. Dos de las detenciones más destacadas se llevaron a cabo tan sólo el mes pasado. El líder del cártel de La Familia, José de Jesús Méndez Vargas, alias “El Chango”, fue arrestado en el estado de Aguascalientes, sin incidentes. De mayor interés nacional tanto en México como en Estados Unidos fue la captura y detención de Jesús Enrique Rejón Aguilar, conocido como “El Mamito”, fundador y líder del cártel de los Zetas, que estaba vinculado al asesinato del Agente del Servicio de Inmigración y Control de Aduanas de los Estados Unidos, Jaime Zapata, el 14 de febrero de 2011. Según el jefe de la división antidroga de la policía federal de México, Ramón E. Pequeño, la detención de Rejón es un triunfo para el gobierno de México y la captura de “El Mamito” es emblemática, porque fue uno de los Zetas originales.

La iniciativa que el presidente mexicano, Felipe Calderón, estableció durante su gobierno no ha disminuido para erradicar la narco-violencia, de hecho, ganó impul-

so con mayor éxito, como se demuestra con los arrestos realizados durante 2010 y 2011. Estos arrestos deben ser noticia importante para los turistas norteamericanos, los jubilados y los compradores de una segunda vivienda en México, aun cuando éste sigue siendo afectado por la publicidad negativa en los Estados Unidos y la percepción que muchos tienen de él como país peligroso. Y es que esta percepción no es correcta, México debe continuar informando de sus éxitos en la lucha contra el cártel de la narco-violencia. Los norteamericanos, necesitan saber que la violencia fronteriza se produce esporádicamente y, de hecho, se limita a áreas geográficas específicas que no afectan puntos de interés turístico o de retiro, ni lugares de segunda residencia.

Según indicó el Departamento de Estado de los Estados Unidos en un comunicado de prensa el pasado mes de Abril de 2011: “No hay evidencia de que los turistas de Estados Unidos hayan sido el objetivo de los delincuentes debido a su ciudadanía... Millones de ciudadanos de los Estados Unidos visitan México cada año, incluyendo más de 150,000 personas que cruzan la frontera todos los días, ya sea por estudio, turismo o negocios, y por lo menos un millón de ciuda-

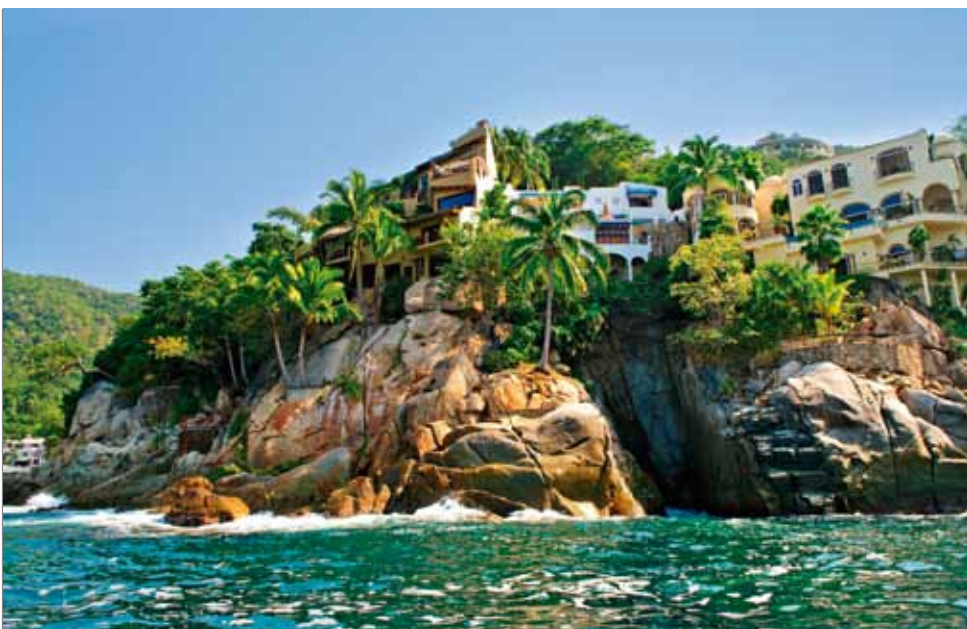
danos norteamericanos viven en México... Los lugares temporada y destinos turísticos en México por lo general no ven los niveles de violencia relacionada con drogas y delitos denunciados en la región fronteriza, a lo largo de las rutas de tráfico más importantes.”

El Presidente Calderón y su administración han ido muy lejos declarando el 2011 como el “Año del Turismo”. La Secretaría de Turismo (SECTUR) reportó ingresos de 11.9 mil millones de dólares en 2010 por turismo internacional pronosticando un incremento de los ingresos turísticos para 2011. Durante 2010, México recibió 22.6 millones de turistas, según el Congreso Mundial de Cámaras 2011 (organizado por la Federación Mundial de Cámaras de la ICC). También se pronostica un crecimiento del 4.8% en el PIB de México para el año 2011, en comparación con el 5.2% en 2010; es decir, dos puntos porcentuales superior al pronóstico realizado por los Estados Unidos para 2011. La Fundación de Retiro Internacional ha señalado que México sigue siendo el destino número uno de jubilación para los norteamericanos. La fundación también pronosticó que 6 millones de jubilados norteamericanos vivirán en México para el año 2025. Eso equivale a un aumento de 4 millones de jubilados en

los próximos 14 años. Frontera NorteSur informó que la Asociación Americana de Personas Jubiladas declaró una vez más a Puerto Vallarta como el destino número uno para los jubilados en el año 2010, por lo que no sería difícil imaginar que Puerto Vallarta será de nuevo el destino de retiro número uno en 2011. Los ciudadanos Canadienses son los compradores predominantes en Puerto Vallarta, que representan aproximadamente el 50% de sus transacciones inmobiliarias. Lo mismo puede decirse para el mercado de Los Cabos, así como para el mercado de San Miguel de Allende. Los arribos a México procedentes de Canadá aumentaron un 22% en 2010 según lo informado por la Secretaría de Turismo de México. Es una bendición que el mercado turístico residencial en México haya obtenido este aumento en sus ventas, gracias al mercado Canadiense, dado que la gran mayoría de los estadounidenses siguen sentados en sus bolsillos, esperando ver lo que ocurrirá con la economía de EE.UU.

En 2011 los precios de la vivienda en México han seguido disminuyendo, esto ha creado una maravillosa oportunidad de compra para aquellos que tienen el ingreso disponible, para aprovechar los precios más bajos. Parece que hay un "tocar fondo" en los valores de los diferentes mercados, el cual se mantendrá durante los próximos meses. La actividad de ventas en liquidación aún encabeza la lista con los precios residenciales, por estar abajo en un 30 a 50% de su valor desde 2008. La mayoría de los mercados están experimentando el cierre de 10 a 15 transacciones por mes. No parece ser un aumento significativo en el cierre de cada mes, pero sin duda, hay una serie de "estira y afloja" en los contratos negociados en todos los mercados. Los compradores saben que es buen tiempo para adquirir y negociar hasta el final, tratando de obtener el precio más bajo que un vendedor está dispuesto a aceptar. Un punto brillante a destacar en el mercado ha sido el número de financiamiento que los bancos mexicanos han venido realizando. Tanto BBVA Compass / LNB y Scotiabank han ofrecido productos hipotecarios competitivos para acreditados estadounidenses y canadienses con tasas de interés razonables. Los corredores hipotecarios han visto un incremento en sus oportunidades de negocio para colocar hipotecas en los últimos meses.

Se puede decir que las ventas forzadas de propiedad y la baja en los precios han reducido la construcción de viviendas nuevas, en términos generales. Es difícil construir un proyecto que pueda competir con el inventario existente, junto con el número de propiedades disponibles, a menos que los puntos de construcción de nuevos precios estén en línea con los valores vigentes en un mercado determinado. Este escenario no es probable que cambie en los próximos 12-18 meses. Sin embargo, si un proyecto puede ser ofrecido a 200 mil o 500 mil dólares para la nueva construcción, su actividad de ventas puede llegar a ser rápido. Ha habido



6 MILLONES DE JUBILADOS NORTEAMERICANOS VIVIRÁN EN MÉXICO PARA EL AÑO 2025, LO QUE EQUIVALE A UN AUMENTO DE 4 MILLONES DE JUBILADOS EN LOS PRÓXIMOS 14 AÑOS.

nuevos desarrollos en el mercado de Puerto Vallarta que, por ejemplo, han experimentando buenas ventas como resultado de que los precios de sus unidades se encuentran en ese rango. Cabe señalar que la conversión de un edificio existente sin terminar podría ser una oportunidad de desarrollo ideal para un desarrollo de retiro, de proyecto de vida independiente o activa. Si la Fundación de Retiro Internacional es correcta en su estimación, habrá 4 millones de jubilados más en México para el año 2025, por lo que desarrolladores e inversionistas deberán buscar esta oportunidad y lo que existe en el mercado para su conversión. Los "baby boomers" estarán buscando lugares de retiro fuera de los EE.UU. -pero sólo si los precios se encuentran asequibles-, como una renta de jubilación fijada determinará la forma en que puedan vivir y lo que puedan comprar. La gran mayoría buscará destinos que ofrezcan un estilo de vida confortable, con buena atención de salud, desarrollo, servicios culturales, con seguridad y con la capacidad de transporte aéreo. Muchas ciudades de México ofrecerán exactamente lo que los jubilados del norte de América y los compradores de segunda vivienda andan buscando. Por todas estas razones y muchas más, ¡México es un mercado que está "medio lleno"!

Recent headlines in U.S. newspapers and news agencies like CBS/AP and CNN have published articles about the Mexican government's success in recent captures of notorious drug cartel leaders. Two of the most noteworthy arrests have come in just the last

month. The head of the La Familia drug cartel, Jose de Jesus Mendez Vargas, aka "El Chango", was arrested in the central state of Aguascalientes without incident. Of greater national interest both in Mexico and in the United States was the capture and arrest of Jesus Enrique Rejón Aguilar, known as "El Mamito", the Zetas cartel founder and leader who was connected with the killing of U.S. Immigration and Customs Enforcement Agent, Jaime Zapata, on February 14, 2011. According to Mexico's federal police anti-drug division chief, Ramon E. Pequeño, the arrest of Rejón is "a triumph for the Mexican government. El Mamito's capture is emblematic because he was one of the original Zetas."

The initiative that Mexican President Felipe Calderon established during his administration to eradicate narco-violence at the highest levels in the cartels has not waned. It has, in fact, gained momentum with greater success as evidenced by multiple arrests during 2010 and 2011. These arrests should be of significant news to North American tourists, retirees and second home buyers. Mexico continues to be plagued by negative publicity in the U.S. and the perception by many that it is a dangerous country. This perception is simply not correct. Mexico must continue to increase reporting of successes in the fight against cartel narco-violence. Americans, likewise, need to know where the sporadic border violence occurs and the fact that it is limited to specific geographic locations that do not impact touristic destinations or retirement and second home haunts.

According to the U.S. Department of State in a recent press release on April 22, 2011: "There is no evidence that U.S. tourists have

The International Retirement Foundation has said that Mexico is still the number one retirement destination for North Americans.

been targeted by criminal elements due to their citizenship... Millions of U.S. citizens safely visit Mexico each year, including more than 150,000 who cross the border every day for study, tourism or business, and at least one million U.S. citizens who live in Mexico... Resort areas and tourist destinations in Mexico generally do not see the levels of drug-related violence and crime reported in the border region and in areas along major trafficking routes."

President Calderon and his administration have even gone so far as to declare 2011 the "Year of Tourism". Mexico's tourism agency SECTUR reported the international tourism income as \$11.9B in 2010 with an expected increase in touristic revenues for 2011. 22.6M tourists came to Mexico in 2010, according to the World Chamber Congress 2011. They also forecasted Mexican GDP at 4.8% growth for 2011 as compared with 5.2% in 2010. That is two percentage points higher than the U.S. forecast for 2011. The International Retirement Foundation has said that Mexico is still the number one retirement destination for North Americans. The foundation also predicted that 6,000,000 retired Americans will live in Mexico by 2025. That equates to an increase of 4,000,000 retirees over the next 14 years. Frontera NorteSur reported that the American Association of Retired Persons' number one retirement destination for 2010 was Puerto Vallarta once again. It would not be hard to imagine that PV will again be number one in 2011. Canadian citizens are the predominant buyers in Puerto Vallarta, accounting for approximately 50% of its real estate transactions. The same can also be said for the Los Cabos market as well as San Miguel de Allende. Arrivals into Mexico from Canada increased 22% in 2010 as reported by Mexico's Ministry of Tourism. It is a blessing that the resort residential markets in Mexico have gotten this surge in sales activity from our neighbors to the north given that Americans, for the great majority, are still sit-

6,000,000 RETIRED AMERICANS WILL LIVE IN MEXICO BY 2025. THAT EQUATES TO AN INCREASE OF 4,000,000 RETIREES OVER THE NEXT 14 YEARS.

ting on their wallets, waiting to see what transpires with the U.S. economy.

Mexican residential prices have continued to decline in 2011. This has created a wonderful buying opportunity for those who have the disposable income to take advantage of the lower prices. There appears to be a "bottoming out" in values in the various markets that will continue over the next few months. Distressed sales activity still leads the way with residential prices being down 30-50% from 2008 values. Most markets are experiencing 10-15 closed transactions per month. There does not appear to be a significant increase in closings per month, but there are certainly a number of "back and forth" contract negotiations occurring in all of the markets. Purchasers know this is a buyer's time to purchase and will negotiate to the bitter end trying to obtain the lowest price a seller is willing to accept. A bright spot in the market has been the number of Mexican bank-financed transactions that are being consummated. Both BBVA Compass/LNB and Scotia Bank have offered competitive mortgage products for both American and Canadian borrowers at reasonable interest rates. Mortgage brokers have seen an increase in their business opportunities for mortgage financed transactions in recent months.

Distressed property sales and lower prices have reduced new residential construction, generally speaking. It is difficult to build a project that can compete with existing inventory, coupled with the number of properties available, unless the new construction price points are in line with existing values in any given market. This scenario is not likely to change over the next 12-18 months. However, if a project can be offered at \$200K-\$500K for new construction, its sales activity may be brisk. There have been a few new developments in the Puerto Vallarta market, for example, that are experiencing good sales activity as a result of pricing their units in this range. It should be noted that conversion of an existing, unfinished building could be an ideal development opportunity for a retirement, independent or active living project. If the International Retirement Foundation is correct in their estimate of 4,000,000 additional retirees in Mexico by 2025, developers and investors should be looking at this opportunity and what exists in the market for conversion. The "boomer" generation will be looking for retirement locales outside the U.S., but only if they're in an affordable price range, as a fixed retirement income will dictate how they can live and what they can buy. The vast majority of boomers will be in pursuit of destinations that offer a comfortable lifestyle with good healthcare, development and cultural amenities, safety, security and airlift capacity. Many Mexico cities will offer exactly what North American retirees and second home buyers are looking for. For all these reasons and many more, Mexico is a market that is "half full!" ■



TURISMO, GRAN GENERADOR DE DESARROLLO ECONÓMICO

Tourism, an important booster for economic development

El turismo, como actividad estratégica tiene una gran aportación a la economía mexicana. Es la tercera fuente que genera divisas en el país, y si consideramos que México tiene una frontera con Estados Unidos de 3 mil kilómetros y 11 mil kilómetros de costa, la posibilidad de crecimiento es exponencial. Regularmente las playas son las más aprovechadas por su nombre y la promoción internacional, no obstante, hacia el interior del país, hay una fuente impresionante de potencial turístico. El sector conjuga competitividad y sustentabilidad y por eso, merece gran atención.

PANELISTAS

Alejandro Sepúlveda - BAKER & MCKENZIE
Gerardo Corona González - BANCOMEXT
Octavio Navarro - INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP MÉXICO
Alejandro Yberri - COSTA BAJA
Ricardo Zorrilla - CUSHMAN & WAKEFIELD
Harold López - CUSHMAN & WAKEFIELD
Víctor Lachica - CUSHMAN & WAKEFIELD

Alejandro Martínez - STEWART TITLE GUARANTY DE MÉXICO
Óscar Chávez - ACCOR
Miguel Cervantes Quintana - SAN MIGUEL LEGAL
Erico García García - INMOBILIARE MAGAZINE
Guillermo Almazo Garza - INMOBILIARE MAGAZINE

El sector turismo y en especial el desarrollo inmobiliario turístico, sufrieron en los últimos años, una serie de hechos que frenaron el dinamismo positivo que había presentado durante el período 2005 – 2008: Crisis económica mundial, se cierra el fondo y financiamiento, se presenta la Influenza AH1N1 en México y otros países, inseguridad... En fin, pareciera que las factores que frenan el sector, no cesan.

La recuperación del sector, según la opinión generalizada de los panelistas, ha sido lenta. Para Ricardo Zorrilla de Cushman & Wakefield, aun hay mucho por hacer, se tienen 11 mil 200 km de playa y sin duda, el turismo continuará en los siguientes años representando, una de las entradas de divisas al país más importantes.

“El turismo de hecho, genera entre el 7 y 8% del PIB, cuando se está en períodos de crisis el 6%, es como una renta económicamente hablando. A mediano plazo, podemos hablar de un futuro turístico muy promisorio, mientras tanto, vemos un regreso del inversionista que evidentemente fuera de buscar los remates - aunque los bancos en México a diferencia de Estados Unidos, no los han liberado salvo algunas excepciones - la banca está tratando de conservar el máximo valor de las propiedades.”

Cushman & Wakefield ha tenido un crecimiento en proyectos sustentables en cuanto a los valores de inversión, y siguen actuando con un no al remate, para esto, afirma Ricardo Zorrilla que existen los mecanismos de subastas. "Hemos llevado a cabo una subasta, la cual, a pesar de generar atractivo, no generó cierre. Esta propiedad se ha retomado como una operación de mercado en el portafolio que tenemos al no haberse subastado, esto para nosotros es un mensaje positivo."

De acuerdo al ejecutivo de Cushman & Wakefield, se ha visto interés en el inversionista, en específico, en proyectos en Cancún, Nuevo Vallarta y Costa Banderas. En esos lugares hay tres proyectos que requieren una construcción completa de hotelería, son desarrollos que implican una inversión aproximada a los 200 millones de dólares, cada uno de ellos. "Además, vuelve el interés en Los Cabos, porque hace seis meses no la tenía; Cancún sigue muy activo, en especial hacia el norte de Playa Mujeres; y por supuesto hay interés en las Rivieras Maya y Nayarit, en lugares como Punta Mita, Litibú y el mismo Puerto Vallarta."

No obstante y pese a este panorama positivo, el sector residencial turístico no ha tenido un repunte, sigue el mercado contraído, con una absorción muy baja, casi nula; sin embargo, sí se ha tenido un acomodo en precios. Al respecto, Ricardo Zorrilla comenta: "Todo lo que antes valía 800 mil dólares hoy vale entre 500 o 600 mil dólares. La absorción básica que se vio en Cancún no llega aún, ni en Puerto Vallarta; sin embargo, el componente hotelero sí ha estado activo y regresará, sin duda, a los niveles de años anteriores."

LA OFERTA, TAMBIÉN ES PARA LOS MEXICANOS

De acuerdo a la Fundación de Retiro Internacional, 6 millones de jubilados norteamericanos vivirán en México para el año 2025, lo que equivale a un aumento de 4 millones de jubilados en los próximos 14 años. En efecto, mucha de la oferta de segundas casas o de retiro son absorbidas por estadounidenses, canadienses y europeos, sin embargo, los mexicanos también tienen interés. Por ejemplo, afirma Alejandro Sepúlveda Socio y Director General de Baker & McKenzie, que La Paz es un lugar que aún no despierta el interés tan marcado que tiene Cancún, Puerto Vallarta y Los Cabos: "Este mercado puede ser muy bien vendido al mexicano, creo que el mexicano y el extranjero están descubriendo el Mar de Cortés y están prefiriendo lugares que no son tan sonados, explotados y desarrollados."

Evidentemente la gran mayoría de desarrollos turísticos en playa han sido enfocados para los extranjeros, sin embargo, "a mediados de 2009, al ver que el mercado americano presentaba un serio problema coyuntural (la demanda había disminuido sin dejar de existir), decidimos voltear al mercado mexicano", comenta Alejandro Yberri, Director General del desarrollo Costa Baja. "Hoy en día, la mitad de nuestros propietarios son de México, lo cual no lo imaginábamos cuando hicimos el



Octavio Navarro - INTERCONTINENTAL HOTELS GROUP MÉXICO

Gerardo Corona González - BANCOMEXT

plan maestro del proyecto en 2007."

En La Paz hay atractivos que la hacen interesante para el inversionista. Por una parte, es una ciudad mucho más económica en comparación con Los Cabos o Cancún, por ejemplo; y por otra, es una auténtica ciudad mexicana que acaba de cumplir 476 años de fundación, no fue creada por el desarrollador inmobiliario y el turismo, el cual no domina en La Paz, sino como parte de una mezcla entre el turista, comprador-inversionista y el nativo.

Quien invierte en el país busca una serie de factores que le den seguridad a su inversión, comenta Gerardo Corona de Bancomext: "En el caso de un destino como Los Cabos, Cancún, Puerto Vallarta, La Paz, entre otros, da mucha seguridad el que exista un desarrollo continuo en infraestructura de servicios, en campos de golf, en marinas, etcétera. Antes, lo que ocurría era que la misma pre-venta generaba el desarrollo del condominio y no tenía ningún otro valor agregado. Cuando se trata de un DUIS - Desarrollo Urbano Integral Sustentable - como es el caso de Costa Baja, se dan otros componentes que le dan vida al desarrollo; se tiene una derrama de inversión en centros comerciales, escuelas, hospitales, vías, en fin, el desarrollo no se encuentra en medio de la nada y tiene muchos más atractivos."

En opinión de Gerardo Corona de Bancomext, el desarrollador no está reconociendo que el precio de los inmuebles y desarrollos ha bajado y los compradores, sin duda, encontrarán la oferta y el precio de adquisición en las mejores condiciones, presionando por lo contraído que se encuentra el mercado. "El nivel de absorción más rápido se está dando en los inmuebles cuyos precios oscilan entre los 100 mil a 120 mil dólares. Propiedades con valores de los 300 a 700 mil dólares deben estar ofreciendo otra serie de valores agregados para que sean absorbidos, y en definitiva, propiedades de mayor valor no se están vendiendo, es un mercado totalmente frenado."

OTRO TIPO DE TURISMO, OTRO TIPO DE OFERTA

El centro del país también tiene una serie de atractivos para el comprador extranjero. Por años, San Miguel de Allende ha sido el destino

predilecto de compra de segundas casas o de retiro para canadienses y americanos; sin embargo, la caída en la inversión de inmuebles y en el precio de los mismos en la ciudad guanajuatense fue severa, esto es, un 15%.

"La construcción de inmuebles nuevos ha estado detenida y por supuesto la venta. Lo que ha ocurrido es que a inicios de 2010 vino mucho extranjero a comprar casas en San Miguel de Allende pero a plazos, se trata de casas ya construidas en el centro de la ciudad, cuyo precio es muy costoso. Son inmuebles que aún no terminan de pagarse, algunos se finalizarán a finales de este año. Por otra parte, hay muchos desarrollos abandonados y casos como el de un cliente nuestro, que quiere vender su casa en el centro de San Miguel en 800 mil dólares, cuando es un inmueble todavía en obra negra. Lo que hicieron y continúan haciendo extranjeros en la ciudad, es que han comprado inmuebles viejos a mexicanos, conservan por supuesto el terreno, destruyen las casas y las vuelven a levantar", afirma Miguel Cervantes Quintana, Director y Socio del despacho San Miguel Legal.

No obstante lo que se percibe en ciudades que por tradición han sido turísticas en el centro del país, como San Miguel de Allende, es que ha dejado de venir el turista americano por la inseguridad, aun cuando sigue viniendo el mercado canadiense, europeo y hasta hindú. "La visita a la ciudad por parte del turista nacional es alta, se viene dando un turismo de bodas, se habla que para el segundo semestre ya hay programadas 360 bodas en San Miguel de Allende, lo cual genera una ocupación hotelera total y una derrama económica importante para la ciudad", comenta Miguel Cervantes Quintana.

El mercado de San Miguel de Allende en la actualidad ha variado con respecto a 2007, cuando se tenía entre un 70 y 80% de americanos compradores de la oferta inmobiliaria de la ciudad; hoy prevalece más el inversionista canadiense y europeo.

Óscar Chávez de ACCOR, afirma que San Miguel de Allende es un mercado muy diferente, incluso en la categoría de coloniales. "Es una ciudad cuyos inversionistas americanos son de alto nivel, de mucho dinero, hay un nicho muy interesante hacia un turismo de placer, de negocios, cultural y de recreo."



Oscar Chávez - ACCOR

Para Alejandro Sepúlveda de Baker & McKenzie hay factores que han permitido el interés por la compra e inversión inmobiliaria de extranjeros, en ciudades como San Miguel de Allende. Por una parte, la confianza, dos, el dólar canadiense viene a la alza ya por un tiempo y esto le da ventajas.

Por otra parte, la legislación americana puede dar un impulso y convertirse en una oportunidad para el turismo médico en México. En Estados Unidos están en un proceso de autorización de presupuestos en el Senado de lo que se llama el Medicare, el programa de seguro de salud del gobierno de los Estados Unidos para personas mayores de 65 años y esto, puede ser un potencial forma-

dor de polos de desarrollo médico en el país, que pueden estar cercanos a ciudades como San Miguel de Allende, Cancún, Tijuana, Rosarito, entre otras.

LOS ESTADOS Y EL TURISMO

No hay duda que las principales atracciones turísticas de México son las ruinas antiguas de la cultura mesoamericana, las ciudades coloniales y los complejos turísticos de playa, y en ese sentido, se puede afirmar que cada Estado tiene su encanto.

En la clasificación del Índice de Competitividad en Viajes y Turismo (TTCI por sus siglas en inglés) de 2011, que mide factores que hacen atractivo realizar inversiones o desarrollar negocios en el sector de viajes y turismo de un país específico, México alcanzó el lugar 43 a nivel mundial, siendo el primero clasificado entre los países de América Latina y el cuarto en el continente americano.

La transformación y cambios de poderes políticos en los Estados se vuelve en la mayoría de los casos clave, para el impulso del turismo de la región. "Vemos de manera positiva al gobierno de Baja California Sur muy interesado en el desarrollo económico y en el Estado, fuera de la minería, no hay mucho más desarrollo que básicamente el turismo", argumenta Alejandro Yberri, Director General del desarrollo Costa Baja.

Octavio Navarro de Intercontinental Hotels Group Mexico, afirma que en cuanto a oportunidades el país tiene muchas. "Nosotros acabamos de hacer un estudio con nuestra agencia de mercados y detectamos 300 oportunidades y lugares en donde se puede crecer y desarrollar turismo en México".

La confianza sin duda sigue presente en México. Las inversiones en los siguientes años serán importantes; aun cuando el dinero se mueve con cautela, tanto por parte del inversionista nacional como extranjero, no se ha quedado quieto. "Nosotros, como grupo hotelero, le hemos apostado por años al turismo de negocio, ahora pensamos también en el turismo de placer. Como grupo estamos entrando en los Estados de Guanajuato, Colima, Nayarit, Nuevo Vallarta, Los Cabos y no necesariamente con hoteles de playa, sino de negocios; estamos presentes en casi toda la república", argumenta Navarro.

En el caso de ACCOR, dice Oscar Chávez, ya han detectado 150 puntos para una sola marca de sus hoteles, los Ibis. "Hemos visto que el segmento de hoteles económicos es un mercado que está creciendo y estaremos cada vez más presentes en la república. Por otra parte, sin duda en zonas de playa también estamos estableciendo hoteles de negocios, porque son ciudades que ya demandan estos servicios y en donde no sólo se debe tener hoteles de turismo."

LA HOTELERÍA EN EL CONTEXTO ACTUAL

El dinero de proyectos de este tipo viene de fondos muy consolidados, saben los rendimientos que tienen y lo que está funcionando sin duda, es el desarrollo mixto, lo cual implica, conseguir el buen terreno, en la mejor ubicación y esto siempre es costoso en cualquier ciudad.

"Es curioso, quienes hemos sido especialistas en el desarrollo hotelero, hoy, tenemos serlo pero de usos mixtos, tenemos que acercarnos a los desarrolladores de oficinas y tratar de ver si la ecuación funciona, es decir, colocar nuestros metros cuadrados de hotel, la parte de condominio e insisto, ofrecerle al usuario e inquilino una amplia gama de distintos espacios", afirma Oscar Chávez de ACCOR.

"Antes veíamos los mercados como primarios, secundarios y terciarios, ese enfoque cambia radicalmente al identificar oportunidades de negocio, claros generadores de demanda para poder colocar el tipo de hotel. En una ciudad por ejemplo de más de 100 mil habitantes, sin duda, podíamos colocar un Holiday Inn, pero esto hoy no es así. Pueden tener una ciudad más chica, pero que tenga un gran potencial para poder generar y madurar el negocio y eso es más que suficiente", comenta Octavio Navarro de Intercontinental Hotels Group Mexico.

El inversionista hotelero no está buscando ser pionero como antes sucedía, dice Ricardo Zorrilla de Cushman & Wakefield. "Hay más exigencia del desarrollador y del fondo de inversión para saber qué es lo correcto. El desarrollador hotelero es en muchos sentidos, hasta investigador de mercados y busca la marca, que es lo que le da seguridad a la inversión."

SUSTENTABILIDAD HOTELERA

Las operaciones diarias de los hoteles y complejos turísticos pueden tener un impacto significativo sobre los recursos terrestres y costeros. Las buenas prácticas ambientales y sociales permiten a los hoteleros mantener la integridad del ambiente que rodea a sus centros de hospedaje, logrando de ese modo una experiencia total para los huéspedes y aumentar el respaldo de las comunidades vecinas.

A pesar de que el precepto es muy claro y en la teoría pareciera funcionar, en la práctica, la sustentabilidad y todo lo que con-



Alejandro Yberri - COSTA BAJA

Los números de la Secretaría de Turismo (SECTUR)

- Reportó ingresos de 11.9 mil millones de dólares en 2010 por turismo internacional, pronosticando un incremento de los ingresos turísticos para 2011.
- México recibió 22.6 millones de turistas en 2010.
- Se pronostica un crecimiento del 4.8% en el PIB de México para el año 2011, en comparación con el 5.2% en 2010.
- El sector privado invirtió en 2010, tres mil 526 millones de dólares en proyectos turísticos, un incremento de 19,2% respecto a 2009.
- Las inversiones de 2010 se materializaron en 869 proyectos, 73,8% más que en 2009, cuando ese número fue de medio millar. El 82,85% correspondió a capital mexicano y el 17,15% a inversores extranjeros, con mayor participación para Estados Unidos, España y Canadá.
- En 2010 el volumen de divisas fue de unos 12 mil millones de dólares, esto representa un incremento de 6% respecto a 2009, pero aún implica una merma de 7,6% respecto a las cifras de 2008 que fueron de 13 mil millones.

Fuente: Secretaría de Turismo - SECTUR

lleva la protección al medio ambiente, tiene intereses de por medio.

Comenta Alejandro Sepúlveda de Baker & McKenzie: "La reforma de protección a los manglares, por ejemplo, es algo que hace mucho ruido en el desarrollador inmobiliario, independientemente que exista gente malintencionada; no obstante, los propios desarrolladores están no muy contentos con la reforma, pero la entienden y la aceptan y se está empezando a cuidar muchísimo el tema de los manglares."

Lo malo de las autoridades ambientales y de las sanciones es que provienen de PROFEPA, que tiene a la cabeza un político, no un especialista, por lo tanto, en ocasiones se es laxo en la sanción.

Por otra parte, hay hoteles en busca de certificación Leed en sus procesos y esto es de destacar. "En la medida en que se hagan más eficientes, el impacto será menor. Hay que recordar que la energía es el segundo gasto más alto para la hotelería. En el caso de Bancomext, sacamos un programa de manera reciente, para fomentar que la banca comercial canalice recursos a proyectos hoteleros que traigan una transformación en sus procesos, para que aquellos hoteles que se han quedado rezagados puedan mejorar sus instalaciones; esto es una garantía que le otorgamos al banco para poder colocar los recursos y que el hotel se haga más eficiente en sus procesos", dice Gerardo Corona González.

La Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales – SEMARNAT – está siendo muy estricta con los desarrolladores de campos de golf, sobre todo, aquellos que están frente al mar. "Las dunas por cierto, ya no se permite que sean removidas como ocurrió en Playacar en Cancún. Hoy, las dunas son utilizadas como trampas en los campos de golf, el pasto ya se riega con agua de mar, aunque cada determinado tiempo debe de ser lavado con agua tratada", comenta Alejandro Sepúlveda de Baker & McKenzie.

A MANERA DE CONCLUSIÓN

Víctor Lachica Director General de Cushman & Wakefield en México, comenta: "2011 será un año récord en la toma de oficinas principalmente en el Distrito Federal, que representa el 70% del mercado, esta lectura ayuda muchísimo, el mercado va bien, las señales son claras para el inversionista y esto, sin duda, continuará reactivando industrias como el turismo. El mercado turístico sigue un poco rezagado, con algunas señales de mejora, pero tendremos pronto los niveles de años como el 2006 y 2007. Este es un mercado que regresará, que le gusta a los americanos, a los canadienses, a los europeos, México tiene un clima de primera y playas hermosas. Por fortuna, no hay tantas malas historias en zonas turísticas en cuanto a inseguridad se refiere, y eso le ha favorecido al país."

"El problema es coyuntural, la demanda es estructural y el interés por el turismo en México seguirá; el punto es estar preparado para la demanda que se viene en los siguientes cinco años", afirma Alejandro Yberri Director General del desarrollo Costa Baja.

Por otra parte, la ocupación y el creci-

miento de los hoteles de negocio en los últimos años no tiene precedente, y tiene a su favor, que el mercado industrial en ciudades como México D.F., Monterrey, Tijuana y Ciudad Juárez genera muchos empleados que demandan las habitaciones de estos hoteles. El mercado de hotelería de negocios es económico en su operación y con una utilidad alta.

La localización de México es un privilegio, y tener cerca al mercado más consumidor del mundo es una gran ventaja, comenta Gerardo Corona de Bancomext.

"Hay una gran oportunidad de atraer inversión y turismo proveniente de Asia, por ejemplo de China; las baterías hay que enfocarnos en ese mercado, sin descuidar el que ya se tiene cautivo como es el americano, canadiense y europeo", concluye Octavio Navarro de Intercontinental Hotels Group Mexico.



Ricardo Zorrilla - CUSHMAN & WAKEFIELD

Tourism as a strategic activity contributes greatly to Mexican economy. It is the third source for foreign income, and if we consider that Mexico shares a 3 thousand-km borderline with the United States and 11 thousand kilometers of coasts, growth potential is exponential. Due to their name and international promotion, beaches are more exploited, even though there is enormous touristic potential towards the country's central regions. This sector blends competitiveness and sustainability, and therefore, deserves great attention.

The tourism sector, and especially real estate touristic development, was deeply battered in the last years on account of a series of facts that hampered the positive and dynamic behavior it had shown from 2005 – 2008.

Factors that have slowed down this sector, such as the world economical crisis, funding and financial halting, AH1N1 influenza break out in different countries and in Mexico, and now insecurity issues, never seem to cease.

According to the panel members' overall opinion, recovery has been slow. For Ricardo Zorrilla from Cushman & Wakefield, there is still a lot to be done with 11,200 kilometers of beaches, and tourism will certainly continue representing one of the most important sources of foreign income in the country.

"Tourism, in fact, generates 7 and 8% of GDP; during crisis times it is 6%; economically speaking it represents a rent. In the medium term, we can speak of a very promising touristic future, in the meantime, we can see investors come back, who are certainly not looking for balance-out prices – even though banks in Mexico, as opposed to the ones in the United States, have not released most of those properties – banks are trying to maintain assets highest value."

Cushman & Wakefield has reached some growth in the investment value of sustainable projects, and are still against balance-out prices; according to Ricardo Zorrilla, that is the purpose of auction mechanisms. "We carried out an auction, an although in a way it was ap-

peal, closure never happened. Such property has been seized again as an operation in our portfolio because it was not auctioned; to us, this is a positive sign."

According to the executive from Cushman & Wakefield, investors have shown some interest, specifically in the projects developing in Cancun, Nuevo Vallarta, and Costa Banderas; there are three projects on those areas that need complex hotel constructions and investments for almost \$200 million dollars for each one of them. "Moreover, there is timely interest in Los Cabos, which was not there 6 months ago; Cancun is still booming, particularly at the northern area of Playa Mujeres; and certainly the Mayan and Nayarit Rivas in very precise areas, such as Punta Mita, Litibú, and even Puerto Vallarta."

Even though the outlook seems promising, the touristic residential sector has not shown an upturn, the market is still shrunk, absorption is low, almost nonexistent, but prices have readjusted. To this respect, Ricardo Zorrilla says: "Everything that used to be worth \$800 thousand dollars, is now \$500 or \$600 thousand dollars. Basic absorption shown in Cancun has not been so for Puerto Vallarta, although hotels are booming and will recover to levels similar to previous years."

Supply is also for Mexicans

According to the International Retirement Fund, 6 million retired Americans will live in Mexico for 2025, which represents an increase of 4



Alejandro Sepúlveda - BAKER & MCKENZIE

million persons in the next 14 years. Actually, Americans, Canadians, and Europeans purchase most of the supply for second and retirement homes; nevertheless, Mexicans are also interested. For instance, says Alejandro Sepúlveda, Partner and Director of Baker & McKenzie, La Paz has not yet stirred up the same strong interest Cancun, Puerto Vallarta, and Los Cabos have shown: "This market could very well be sold to Mexicans, I think both Mexican and foreign people are discovering the Sea of Cortés, and they are choosing places that have not been so well known, exploited and developed."

Indeed, most of touristic beach developments have focused on foreigners, but "around mid 2009, when the American market manifested a serious situation (demand decreased but not nonexistent), we decided turn to the Mexican market", Alejandro Yberri, Costa Baja's General Director mentions. "These days, half of our proprietors are from Mexico, which we did not imagined when we elaborated the project's master plan in 2007."

La Paz has different attractions that make

it appealing to investors. On the one hand, it is less expensive than Los Cabos or Cancun; and on the other, it is an authentic Mexican city that has just celebrated 476 years from having been founded, real estate developers or tourism did not create it. Tourism does not stand out in La Paz, there is a blend between tourists, buyers-investors, and natives.

Those who invest in the country are looking for several factors to assure their investments, says Gerardo Corona from Bancomext: "Regarding Los Cabos, Cancún, Puerto Vallarta, and La Paz, among others, the fact that there is continuing infrastructure development of services, golf courses, marinas, etc., provides a lot of confidence. Previously, what happened was that pre-selling generated the condominium's development and it did not have any other added value. In DUIS - Sustainable Integral Urban Developments, (according to its initials in Spanish), - as it is the case in Costa Baja, there are other elements to enlighten the development, they bring about important investments in shopping centers, schools, hospitals, roads, in other words, the development is not located in the middle of nothing and it becomes much more attractive."

Gerardo Corona from Bancomext, thinks that developers are not aware that the prices of estates and developments have gone down, and buyers will certainly find the best conditions of supply and purchasing prices, putting pressure because markets are contracted. "The fastest absorption level is taking place in estates ranging between \$100 and \$120 thousand dollars; other properties that fluctuate between \$300 and \$700 thousand dollars must be offering more added value, in order to be absorbed, and definitely, those properties with higher prices are not selling; it is a totally contracted market."

A different type of tourism, a different type of supply

The country's Central area has different attractions for foreign buyers. For years, San Miguel de Allende has been the favorite destination to buy second or retirement homes for Canadians and Americans, even though, the drop of estate investments and the prices in that Guanajuato city was deep, that is, 15%.

"New estate construction and, certainly sales, have been slow. At the beginning of 2010, many foreigners went to buy houses at San Miguel de Allende, but paying installments; these are already built houses in the city, which are very expensive. This estate is not totally paid for yet, some of them will be settled by the end of this year. On the other hand, many developments are deserted and in some cases, as that of one of our customers who wants to sell his house downtown San Miguel, still unfinished, for \$800 thousand dollars. Some foreign buyers have purchased, and still do, old estate from Mexicans; they surely keep the land, demolish the house and build a new one", says Miguel Cervantes Quintana, Partner and Director of San Miguel Legal.

Nevertheless, in some cities that have been traditionally touristic in the country's central region as San Miguel de Allende, American tourists have stopped coming because of lack

of security, but Canadians, Europeans, and even Indians are still visiting. "National tourism is high, wedding tourism has been taking place; there are 360 schedule weddings in San Miguel de Allende, which generates full hotel occupancy and important revenue for the city", mentions Miguel Cervantes Quintana.

San Miguel Allende's market has changed, compared to 2007, when Americans bought 70 and 80% of the real estate supply; nowadays, there are more Canadian and European investors.

Oscar Chavez from ACCOR, states that San Miguel de Allende is a very different market, even in the colonial building category. "Americans who invest in this city are high-class and wealthy, there is an interesting niche for pleasure, business, cultural and leisure tourism."

According to Alejandro Sepúlveda from Baker & McKenzie, there are factors that have aroused the interest from foreign buyers to purchase and invest in some cities, such as San Miguel de Allende. On the one hand, trust, and on the other, Canadian dollar has been strengthening for some time and this is an advantage.

Additionally, American legislation may boost and become an opportunity for medical tourism in Mexico. The United States' Senate is in the process of approving some budgets for Medicare, the United States' government health insurance program for people who are older than 65, and this might be a potential generator of medical development sites in the country, that might be close to San Miguel de Allende, Cancún, Tijuana, and Rosarito, among others.

States and Tourism

Undoubtedly, some of the main touristic attractions in Mexico are the ancient Mesoamerican ruin sites, colonial cities, and beach touristic developments, and so it can be said, that every state has its own charm.

According to the Travel and Tourism Competitiveness Index (TTCI) of 2011, that measures those factors that make different countries attractive for investments and business development in the travel and touristic sector, Mexico has the 43rd place globally, the first one in Latin America, and the fourth, in the American continent.

The transformation and changes that po-

Tourism Ministry (SECTUR) figures

- International tourism income for 2011 added up to \$11.9 Million USD, forecasting a growth for 2011.
- Tourism flow was of 22.6 million visitors for 2011.
- Mexican GDP's forecasted growth for 2011 is of 4.8%, compared to a 5.2% in 2010.
- The private sector invested \$3,526 Million USD in 2010 in tourism projects, showing an increase of 19.2% against 2009.
- 2010 investments materialized in 869 projects, 73.8% more than 2009, with 500.82.85 % was Mexican capital while the remaining 17.15% of foreign investors, showed the biggest participation for the United States, Spain and Canada.
- For 2010 the foreign revenue was \$12 billion USD, representing an increase of 6% against 2009, still a loss of 7.6% versus 2008 with \$13 billion.

Source: Secretaría de Turismo - SECTUR



Miguel Cervantes Quintana - SAN MIGUEL LEGAL

litical powers have gone through in the States, becomes a key factor in most cases, for giving a boost to the region's tourism. "We see the government of Baja California Sur in a positive way, very interested in the State's economical development, and aside from mining, there is not much development other than tourism", says Alejandro Yberri, General Director of Costa Baja development.

Octavio Navarro from Intercontinental Hotels Group Mexico, states that the country has a lot of opportunities. "We have carried out some studies with our marketing agency, and detected 300 opportunities and places where tourism might grow and develop in Mexico."

Trust is still present in Mexico, investments in the following years will be important, money nowadays keeps on moving, both from national and international investors, more cautiously, but it has not stood still. "As a hotel group, we have bet on business tourism for years, we now think about pleasure tourism as well. As a group, we are entering the States of Guanajuato, Colima, Nayarit, into Nuevo Vallarta, Los Cabos, and not necessarily with beach hotels but business, we are present almost throughout the country," says Navarro.

In the case of ACCOR, says Óscar Chávez, 150 spots have been identified for only one of their hotel chains, Ibis. "We have seen that the low-price hotel segment is a growing market and we will be more present in the rest of the country. On the other hand, we are surely building business hotels in beach areas, because these cities already demanding these services, should not have only touristic hotels."

Hotels in the present context

Money for these kinds of projects comes from very consolidated funds, they know about the yield they have, and a very popular concept are mixed developments; this implies, finding an adequate land and the best location, this is expensive in any city.

"It is amazing how those of us who are professionals in hotel development, today we steel have to be so, but in mixed use; we have to approach office developers and try to see if the equation works, that means to place our hotel square meters, the condominium part, and I insist, we must offer users and tenants a wide range of spaces", mentions Oscar Chávez from ACCOR.

"We used to consider markets as primary, secondary and tertiary; this approach changes dramatically for identifying business opportunities, evident demand generators in order to define the type of hotel. For instance, in a 100-inhabitants city, we could surely set up a Holiday Inn, but this is not so these days. You can have a smaller city, but with great potential to generate and mature the business, and that is more than enough", states Octavio Navarro from Intercontinental Hotels Group Mexico.

Hotel investors are not seeking to be pioneers as before, says Ricardo Zorrilla from Cushman & Wakefield. "Developers and investment funds are more exacting to know what is correct. Hotel developers are, in many ways, market researchers, who look for the brand, which is what generates confidence to the investment."

Hotel Sustainability

Hotels and Touristic Developments' daily operations may have a significant impact on land and coastal resources. The best environmental and social practices allow hotels to protect environmental integrity around their housing centers, achieving this way, a whole experience for guests and increasing support of neighbor communities.

Despite the fact that this principle is very clear and it might work in theory, in real life, particular interests hinder sustainability and other factors that protect the environment.

Alejandro Sepúlveda, from Baker & McKenzie adds: "Amendments to mangrove swamp protection law, make real estate developers feel uncomfortable, even when some people might be evil intended; nevertheless, developers themselves are not very happy with such amendments, but they understand and accept it, and mangrove swamps are beginning to be very well cared for."

The bad side of environmental authorities and sanctions is that they come from PROFEPA (Procuraduría Federal de Protección al Ambiente, Mexican Federal Environment Protection Agency); headed by a politician rather than a specialist, sometimes sanctioning enforcement is lax as a consequence.

On the other hand, it is to be highlighted that some hotels are seeking for Leed process certification. "The more efficient they become, the lesser the impact they cause, remembering that energy is the second biggest expense for the hotel industry. Regarding Bancomext, we have recently issued a program to encourage retail bankers to release funds for hotel development projects, entailing a transformation in their processes and enabling those back lagged hotels to improve their facilities, through a guarantee to the funding bank and endorsing the viability of the project" says Gerardo García Corona.

SEMARNAT (Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales, Ministry of Environment and Natural Resources) is very strict with golf courses developers, especially with those at seafronts. "It is no longer permitted to remove dunes, as it happened at Playacar in Cancun; nowadays, the dunes are used as sand traps in golf courses, and grass is being watered with ocean water, although, from time to time it has to be freshened with treated water", Alejandro Sepúlveda from Baker & McKenzie comments.

As a conclusion

Victor Lachica, Cushman & Wakefield's General Director in Mexico says: "2011 will be a record year in office space occupation, mainly in Mexico City, which represents 70% of this market; such reading, helps a lot, the market is doing well, signs are clear for the investor, and this, undoubtedly, will continue to reactivate industries such as tourism. The tourism market is still a little lagged behind, with some improvement signs, but we will soon get to levels such as 2006 and 2007. This is then, a coming back market, appreciated by Americans, Canadians and Europeans; Mexico has privileged weather and beautiful beaches. Fortunately, there aren't many bad stories regarding insecurity, and this helps our country.

"The problem is circumstantial and demand is structural, and the tourism interest in Mexico



Alejandro Martínez - STEWART TITLE
GUARANTY DE MÉXICO

will persist, the point is to be ready for the coming five years' demand", assesses Alejandro Yberri, General Director, for Costa Baja's development.

On the other hand, occupancy and growth in business hotels has been unprecedented in the recent years, favored by the fact that the industrial market in cities such as Mexico, Monterrey, Tijuana and Ciudad Juarez generate a great number of employees who demand those hotel rooms. The business hotel market requires low operation cost and it generates high profits. Mexico's geographic location is a privilege, and neighboring the biggest consuming market is a great advantage, says Gerardo García from Bancomext.

"There is a great opportunity to lure investment and tourism from Asia, China, for instance; stamina has to be focused in that market, without neglecting the already captive American, Canadian and European markets", concludes Octavio Navarro from Intercontinental Hotels Group Mexico. ■



Harold López - CUSHMAN & WAKEFIELD



Mantendremos sus transacciones comerciales y residenciales seguras.

Otra razón por la cual Stewart es la compañía de Seguro de Propiedad Inmobiliaria correcta para usted.

Stewart Title Guaranty de México (Stewart México) ha desarrollado una experiencia única, sin paralelo asegurando propiedades comerciales, industriales y residenciales en todo México, ofreciendo a nuestros clientes la mejor información y un equipo de profesionales locales en bienes raíces especializados en transacciones inmobiliarias en México. Delineamos el futuro de las transacciones inmobiliarias asegurando su inversión.

Para obtener más información acerca de los servicios de Stewart México, póngase en contacto con nosotros hoy.

Stewart Title Guaranty de México

México sin Costo: (800) 506-6666 EE.UU. sin Costo: (877) 822-6040 stewart.com.mx/secure

