

Mexico Resort Real Estate Update.....

Por The Settlement Company®

Ver el anexo para leerlo en ingles.

Bienvenidos nuestro primer trimestre del año 2020 Newsletter.

The Settlement Company® extiende su más sincera simpatía a quienes sufrieron de COVID-19 y nuestras condolencias a aquellos que han perdido a sus amigos y seres queridos.

A pesar del mercado lento actual, nosotros vemos un futuro brillante para Bienes Raíces mexicanas. Nuestra opinión está respaldada por las demografías y la demanda acumulada por casas de retiro y segundos hogares de compradores en Canadá, México y Estados Unidos.

En esta edición, nosotros tenemos comentarios y estadísticas para el primer trimestre de 2020 de parte de los líderes de la industria en La Paz, Los Cabos, Riviera Maya y Puerto Vallarta.

La Paz, el Sueño del Inversionista de Bienes Raices

Por Gregory Borquez

Diamante Associates

La Paz, una pequeña ciudad frente a la costa del Mar de Cortez que ha encontrado una manera de proteger su vida marina única, creando un enteramente nuevo tipo de turismo y economía. La Paz ha aparecido recientemente en múltiples artículos en revistas como *Forbes*, *The Washington Post* y unas pocas más. Los artículos hablan sobre como Baja California Sur se ha convertido en el nuevo centro de atención de la industria turística en México y de cómo han sido agotados destinos como Cancún y Tulum. El turismo que La Paz ha creado es algo diferente al que los destinos resort “all-inclusive” (todo incluido), ecofriendly (amigables con el ambiente), basados en las marinas, vida saludable y vibras deportivas, se han apoderado. Esto ha proveído de un estilo exclusivo de turismo ¡donde muchas oportunidades de invertir están disponibles!

La Paz ha crecido exponencialmente en los últimos años. Esto es gracias a 2 factores principales; el primero es que, es la ciudad capital de Baja California Sur y el segundo es el turismo. La Paz se ha convertido en una ciudad prospera.

El turismo en La Paz es algo diferente a aquel de su hermana cercana, Los Cabos, donde estrellas de cine y gente influyente viene a disfrutar del sol y

a descansar en sus yates de lujo. Aunque La Paz es bastante diferente a Los Cabos, depende en gran medida del mercado de Cabo. Esto es porque muchas de las atracciones marinas están localizadas en La Paz y gente de todo el mundo viene a disfrutar de lo que Jacques Cousteau describió como “El acuario del mundo”. Esto le otorga a La Paz mucha exposición a personas adineradas e influyentes que le han escogido como su hogar.

El mercado Bienes Raíces en La Paz ha visto su buena parte de altibajos en las últimas dos décadas, más importantemente durante el derrumbe del mercado inmobiliario americano de 2008. La Paz y la Baja fueron golpeadas fuertemente debido al hecho de que su economía está estrechamente vinculada a los mercados americanos y canadienses, al haber un gran número de extranjeros viviendo en el área.

De acuerdo al Multiple Listing Service (Servicio de Listado Múltiple) o MLS, muestran que con más de 825 ventas registradas con alrededor de \$30 millones de dólares el mercado inmobiliario de viviendas creció un estimado del 50% en 2019. Este crecimiento puede ser visto, ya que hay menos y menos viviendas en venta siendo tan altamente deseadas. Esto presenta una gran oportunidad para que los desarrolladores inviertan en esta encantadora ciudad.

A pesar de la inestabilidad que se siente en la capital de México, Baja California Sur ha sido capaz de beneficiarse de las economías estadounidense y mexicana de tal manera que su crecimiento ha sido constante en los últimos 12 años. A medida que nos acercamos a una nueva década, vemos que el mercado de Bienes Raíces se ha recuperado y ahora está en aumento, con los precios de la tierra en alza y las propiedades coloniales en el centro de la ciudad son altamente deseables.

Entre más y más estadounidenses, canadienses y europeos se mudan a La Paz, la economía se vuelve más estable y próspera. Esta estabilidad ha creado la plataforma perfecta para negocios más grandes y lucrativos en los sectores turísticos, hoteleros y de desarrollo. A medida que el mercado ha crecido y se ha fortalecido en los últimos cinco años, hemos visto grandes desarrolladores tanto nacionales como extranjeros que vienen a comprar terrenos espectaculares con la intención de desarrollarlos en los próximos diez años. Con las conversaciones de vuelos internacionales directos que llegan al aeropuerto recientemente renovado y estas inversiones extranjeras, los mercados de La Paz han tenido un fuerte punto de apoyo para prosperar.

Un reporte desde Los cabos

Por Connie Bezeredi
Engels & Volkers Snell Real Estate

Sabemos que todos los que se han enamorado de Los Cabos volverán y los visitantes que vienen por primera vez pronto descubrirán sobre vivir el estilo de vida que somos todos tan privilegiados de experimentar.

En esta situación cambiante de Covid-19, debemos hacer lo que podamos para ejercer a salvo. La suspensión temporal de actividades sociales y en persona, incluidos eventos, "open houses" (inauguración de casas), exhibiciones, reuniones de ventas y reuniones individuales proporciona un terreno fértil para la creatividad.

Hay una oportunidad aquí para comercializar y operar ligeramente diferente a través de una mayor expansión de nuestros recursos digitales y medios virtuales. Cambiando el enfoque a conexiones y comunicaciones totalmente virtuales, que sean efectivas y eficientes durante estas semanas venideras nos permitirán el continuar nuestro compromiso de servir a nuestros clientes. Optimizar nuestros activos digitales nos prepara para la continuidad de negocios mientras que los impactos de este virus se sienten cada vez más. La ventaja de esta desventaja: el mundo de los Bienes Raíces "ya" está muy centrado en todo lo digital, por lo que simplemente afinando estas herramientas y enfoques nuestra influencia podría ampliarse a áreas que de otra forma no hubiéramos podido alcanzar.

Nos mantenemos unidos como organización y comunidad y nos sentimos con confianza de mirar hacia el futuro cercano con positividad, resistencia y una fortaleza aún mayor para todos nosotros.

Si usted tiene cualquier duda, no dude en preguntar.

Por favor vea los reportes de mercado del primer trimestre de 2020
Comparación año por año en Condominios, Casas habitación y Terrenos de Enero a Marzo de 2019/2020

Año a la fecha por subdivisión de Enero a Marzo de 2020 (donde usted puede buscar su propia área/ estadísticas de ventas en subdivisión)

**** Informes adjuntos y las estadísticas descritas a continuación.

Comparación año tras año

1 de Enero 2019/2020 al 31 de Marzo 2019/2020

CONDOMINIOS

Activos	2019	885	/ 2020	1213	+37%
Nuevos listados	2019	204	/ 2020	368	+80%
Bajo contrato	2019	116	/ 2020	148	+27%
Vendidos	2019	90	/ 2020	70	-22%
Volumen vendido	2019	\$36,216,270	/ 2020	\$33,602,480	-7%
Promedio \$	2019	\$402,403	/ 2020	\$480,035	+19%
Media \$	2019	\$212,500	/ 2020	\$255,250	+20%
% de precio de listado	2019	93%	/ 2020	94%	+1%

Activos, nuevos y listados bajo contrato, todos aumentaron la cantidad de unidades vendidas con 22%. El volumen vendido bajo 7%, pero los precios de venta promedio y medio de los condominios han aumentado un 19 y un 22%. El porcentaje del precio de lista sigue siendo alto en un 94%.

CASAS HABITACIÓN

Activas	2019 1082 / 2020 1285	+18%
Nuevos listados	2019 278 / 2020 361	+29%
Bajo Contrato	2019 128 / 2020 144	+12%
Vendidas	2019 97 / 2020 78	-19%
Volumen vendido	2019 \$58,428,976 / 2020 \$44,484,400	-23%
Promedio \$	2019 \$602,361 / 2020 \$570,313	-5%
Media \$	2019 \$231,500 / 2020 \$270,000	+16%
% de precio de listado	2019 92% / 2020 94%	+2%

Activos, nuevos y listados bajo contrato aumentaron la cantidad de unidades vendidas con un 19%. El volumen vendido se redujo en un 23%, el precio de venta promedio se redujo en un 5% y el precio de venta medio aumentó en un 16%. El porcentaje de la lista sigue siendo alto en 94%.

TERRENOS

Activos	2019 1651 / 2020 1863	+12%
Nuevos listados	2019 371 / 2020 452	+21%
Bajo Contrato	2019 135 / 2020 129	-4%
Vendidos	2019 94 / 2020 72	-23%
Volumen vendido	2019 \$9,325,158 / 2020 \$9,337,863	+0%
Promedio \$	2019 \$99,204 / 2020 \$129,693	+30%
Media \$	2019 \$47,250 / 2020 \$75,000	+58%
% de precio de listado	2019 89% / 2020 89%	0%

Activos, los nuevos listados están a la alza, bajo contrato bajan un 4% con unidades vendidas en un 23%. El volumen vendido se mantiene casi igual, mientras que los precios de venta promedio y medio, aumentaron en un 30% y 58%. El porcentaje de la lista se mantiene igual en 89%.

Estadísticas de Bienes Raíces para la Bahía de Banderas

VIEWPOINT®

Por Harriet Murray

Terminamos el primer trimestre en ventas de Enero-Marzo de 2020 en comparación con Enero-Marzo de 2019 vendiendo condominios y casas habitación por \$ 60, 713, 767 USD. Esto es un -32% desde 2019 en el mismo tiempo. El precio de venta promedio fue de \$ 312, 958 USD menos que en 2019.

Abril será un mes lento, pero durante los primeros 6 días de Abril de 2020, en comparación con el mismo tiempo en 2019, cerramos 7 transacciones por un total de \$ 2, 010, 534, 59% menos que en 2019.

El precio promedio de venta es de \$ 286,219, un 11% menos que en 2019. Las áreas con actividad han sido Centro Sur (sur del Río Cuale) para condominios y para las casas habitación Francisco Villa West y Sayulita.

Oferta y demanda a partir del 6 de Abril de 2020: DESDE QUE EL MERCADO HA SIDO AFECTADO POR LA PANDEMIA DEL VIRUS

1. Los condominios activos son 1,122 unidades para un volumen de precio de lista de \$ 444, 399, 929 USD.
2. Cinco son vendidos, 6 están bajo contrato,
3. 4 están de vuelta en el mercado por \$ 41, 892, 888 USD, y se vencieron 70 unidades para un volumen de lista de \$ 40, 330, 888 USD.
4. Los listados retirados son solo 2 con un volumen de precio de lista de 738, 900 USD.
5. Las casas habitación activas son 470 casas con un volumen de lista de \$ 351, 846, 267 USD.
6. Dos casas habitación vendidas son combinadas, un volumen de \$\$ 710, 000 USD.
7. El precio promedio de venta de las casas habitación es de \$ 355, 000 USD.
8. No hay casas bajo contrato o de regreso en el mercado informadas al tiempo de hoy.
9. Ocho casas habitación caducaron a un volumen de \$ 6, 963, 000 USD o precio de lista promedio de \$ 870, 375 USD.
10. Dos casas han sido retiradas o canceladas a un precio de lista promedio de \$ 644, 450 USD.

DEL 2 ENERO DE 2020 – 5 DE ABRIL DE 2020 CONDOMINIOS Y CASAS HABITACIÓN REPORTADAS VENDIDAS FBS MLS

El total de condominios y casas habitación en la lista son 2,148 con 201 unidades vendidas por un total de \$ 62, 724, 300 USD, un 33% menos que en 2019. El precio promedio de venta es de \$ 312, 061 USD, un 5% menos que el año pasado, en el mismo periodo.

Ahora estamos en el mercado de compradores. El valor frentes con océano y la playa en América del Norte es una gran ventaja. Nos damos cuenta de que tiene que haber un período de ajuste una vez que perduremos el contagio, y podamos ver cuáles son las finanzas de los tres países de América del Norte.

Este artículo se basa en opiniones legales, prácticas actuales, datos de FBS MLS y mis experiencias personales en las áreas de Puerto Vallarta-Bahía de Banderas. Recomiendo que cada comprador o vendedor potencial de Bienes Raíces mexicanos realice su propia diligencia y revisión.

Harriet Murray

www.casasandvillas.com

RIVIERA MAYA

Por Ana Alicia López

Riviera Maya Sotheby's International Realty

Riviera Maya comienza media hora al sur de Cancún en Puerto Morelos y termina en Tulum con Playa del Carmen, Puerto Aventuras y Akumal en medio. Cada locación tiene sus propias características especiales. El aeropuerto de Cancún es la segunda mejor conexión aérea en América Latina con vuelos directos desde todo el mundo.

Esta área multicultural, recibe visitantes de Estados Unidos, Canadá, Europa y Sudamérica. Tiene hermosas playas, cenotes, está cerca de ruinas mayas y paraísos isleños. La región tiene una gran gastronomía, y esa es una de las muchas razones por las cuales es uno de los lugares favoritos para vacacionar o retirarse.

Playa del Carmen y Tulum, son los mercados inmobiliarios más grandes ofreciendo apartamentos (67% para Playa del Carmen y 95% para Tulum). Los desarrolladores inmobiliarios han encontrado en la arquitectura vertical un nuevo modelo de desarrollo urbano. Riviera Maya es uno de los mejores lugares para invertir en Bienes Raíces en México debido al alto volumen de turismo y actividad comercial con una gran variedad de servicios.

El primer trimestre de 2020 fue muy activo en esta área, con una esperada inversión extranjera para Quintana Roo de USD, 272 millones para los próximos 2 años, colocando a este estado en el tercer lugar a nivel nacional con un mayor interés en el desarrollo de nuevos proyectos. Sin embargo, el Estado de Quintana Roo, como en otras partes de México, suspendió temporalmente la mayoría de las actividades que se involucran con la interacción social.

La dinámica de Bienes Raíces ha cambiado, debemos ser más eficientes, ingeniosos y creativos, desarrollar nuestras habilidades digitales y de redes, seguir trabajando virtualmente y revisar nuestros procesos para salir más fuertes de la situación actual y para servir mejor a nuestros clientes.

Y, para una propiedad localizada en CUALQUIER PARTE de México...

Un mensaje por parte de The Settlement Company®

The Settlement Company® está trabajando en mantener las cosas en movimiento en su propiedad mexicana comprada *ja pesar de la pandemia!*

Una vez que usted ha seleccionado una gran propiedad en México, y que usted y su agente han negociado una oferta exitosa, ¿Qué sigue?

¿Cómo puede estar seguro que usted va a tener el título de la propiedad, y que se hará de manera apropiada?

¿Especialmente en estos días con viajes restringidos?

En cualquier país, un cierre inmobiliario requiere una revisión exhaustiva de los documentos del título, los pagos del impuesto predial, los

gravámenes sobre la propiedad. Si hay gravámenes, si no se han pagado los impuestos por la propiedad, estos deben ser atendidos y pagados antes de la transferencia del título.

Si la propiedad es residencial y está ubicada en la zona "restringida", un permiso para un fideicomiso bancario mexicano debe de obtenerse o se deben hacer arreglos para la asignación del fideicomiso existente. Una revisión exhaustiva del documento del fideicomiso es requerida para poder determinar cuál es el mejor en cada caso.

Un gran beneficio de comprar una propiedad a través del fideicomiso bancario mexicano es que usted puede nombrar a los beneficiarios para sucederle en su muerte. Naturalmente, esta selección debe hacerse con cuidado para que sus instrucciones sean claras y no estén sujetas a malinterpretaciones. Otro ítem importante: ¿es la propiedad que se tomará en coposesión o copropiedad consolidable conjunta o copropiedad separada? Las palabras tienen que ser correctas y el entendimiento completo en su escritura.

Nosotros podemos hacer todo esto ¡y más! ¡Mediante the Virtual Closing®!

Nadie se reúne personalmente, pero el trabajo se cumple.

El mundo está progresando.....!y así lo está The Settlement Company®!

Cuando abrimos nuestras puertas en 1991, compramos el mejor equipo disponible... 286 computadores personales... servidores el programa "Yardi System Multiple Listing" que fue el primero en el país en tener computadores personales comunicándose entre ellos.

!Las cosas han cambiado! !el mundo está progresando!

Tomando una fuerte mirada a nuestro servicio principal..... cierres inmobiliarios, seguro de título de propiedad, pagos de impuestos por los ingresos sobre el alquileres y consultas. Descubrimos que no tenemos absolutamente ninguna necesidad de perder el tiempo del comprador y del vendedor en reuniones personales. Todo lo que necesitamos son documentos ejecutados y podemos procesarlos desde cualquier lugar; los avalúos periciales y los registros son la ÚNICA actividad local, y esas tareas se realizan de manera bastante simple a través de nuestra red de agentes.

¿Estaba usted planeando en venir a firmar su escritura? ¡No hay necesidad! podemos preparar un poder notarial para que lo ejecute en su hogar en Estados Unidos o Canadá, ¡y podemos ocuparnos de todo lo demás!

Y le brindamos un servicio mejor y más eficiente que se traduce en ahorros y beneficios para USTED. Nuestro valioso cliente.

Si usted tiene un problema o necesita servicios especiales, envíenos un correo electrónico. ¡Le responderemos dentro de las 24 horas!

Si usted nunca ha utilizado nuestros servicios anteriormente; ¡nos gustaría que nos diera una oportunidad!

¡Nosotros fuimos los primeros! ¡Nosotros creemos que somos los mejores! ¡Esperamos con interés el poder trabajar con usted! **¡Mediante nuestro programa de Virtual Closing®!**

Para más Información:

John.glaab@settlement-co.com

www.settlement-co.com