

El 6 de Septiembre se llevó a cabo una reunión convocada por el Sr. Luis Bustamante agente inmobiliario en Zona Costa junto con líderes de **A.M.P.I. Rosarito, CEPIBC, COTUCO Tijuana y CANADEVI** esta alianza contó con la participación de *120 personas* entre Agentes, Agencias y Desarrolladores del Corredor Costero (*Turismo Inmobiliario*) para llevar a cabo la *Cuarta Edición de Statistics Day 2022*.



Agentes, Agencias y Desarrolladores inmobiliarios  
Zona Costa

Se entabla comunicación e intercambio de información del Sector Inmobiliario, **Statistics Day** es un espacio de trabajo abierto, seguro y caracterizado por el trabajo en Equipo del Sector que mucho suma a la cadena de valor del sector económico del Estado.

A este ejercicio se sumaron la Alcaldesa Araceli Brown del municipio Playas de Rosarito, el Secretario de Economía Kurt Honold y representantes de funcionarios públicos, el anfitrión el Ingeniero Pablo Rafael Carrillo Barrón les recibió en Plaza del Mar (*Sección Pirámide*).

Se aplicaron cuestionarios a los asistentes para compartir información, datos necesarios e indispensables para entender y conocer el comportamiento del mercado, y se obtuvo de viva voz de los participantes, lo que llamaron *las tendencias inmobiliarias*.

Como el perfil de cliente, ¿qué buscan?, ¿de dónde nos visitan?, disponibilidad, entre otros.

El Sr. Luis Bustamante activo promotor de la inversión en la Costa, fue el moderador de este evento, quien además realizó previamente encuestas telefónicas, consultas, recorridos e investigación para conocer el inventario de Zona Costa, "**la información es poder**" menciona.

Este ejercicio es un **esfuerzo** por obtener información, la actividad y cuestionarios son **limitados** y **no cumplen con un marco científico de investigación**.



Secretario de Economía Kurt Honold

Este espacio se traduce firmemente en un llamado a las autoridades y gobierno que sí cuentan con las herramientas y equipo brinden su apoyo para la realización de estudios **que sí cumplan un rigor científico**, que permitan al sector inmobiliario la mejor toma de decisiones.

En la medida que se obtengan datos duros se **marca un rumbo con mayor certidumbre**, y buenas estrategias para la inversión

Los resultados de Statistics Day marcan una tendencia de comportamiento únicamente.



Alcaldesa de Rosarito Araceli Brown

Durante el foro abierto se pusieron sobre la mesa temas de interés o urgencia para el desarrollo inmobiliario de la Zona Costa.



Presidenta CEPI B.C. Lic. Ruth Sastré

Se coincidió en la necesaria profesionalización, preparación y regulación de los Agentes con la **Licencia Inmobiliaria del Estado para ejercer**.

Que se asegure que el agente cumple con los conocimientos necesarios y experiencia para realizar operaciones inmobiliarias, que se de un servicio profesional y de confianza a los clientes. Evitar los agentes sin profesionalización.

*Es sumamente importante la regulación de agentes y sus operaciones, actividad económica de suma importancia en el Estado.*

En relación con ese tema la Licenciada Ruth Sastré presidenta de CEPI B.C. (*Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios*) dio a conocer una nueva noticia, junto con la Secretaría de Economía que preside Kurt Honold *se habilitará un buzón de quejas y sugerencias para el actuar del profesional inmobiliario* y llevar una mejor regulación de los agentes, registrando las malas prácticas y un récord del profesional. Generando una conciencia colectiva y un espacio de apoyo al usuario.

**La seguridad** fue uno de los temas más destacados y mencionados, se pide una mejor preparación de los policías municipales para la atención al turista y ciudadanos, frenar las extorsiones y abusos. En la medida que no se atiende y resuelva el tema de seguridad seguirá frenando el crecimiento de la Zona y creciendo la desconfianza con los turistas, es de urgencia atenderlo ya que la *actividad turística* es la que sostiene económicamente esta región.

Una de las propuestas para proporcionar seguridad en la prestación de servicios y experiencia del turista es una **certificación** de "Buen anfitrión", sería otorgada por la Secretaría de Turismo y garantizará

la preparación de los empleados y punto turístico seguro. Incluiría a tiendas de conveniencia, despachadores de gasolina, hoteles, meseros, taxistas entre otros servicios.



El **cuidado del contexto** desde la limpieza, reparación de calles, seguridad, la estadía, el buen servicio, señalamientos, entre otros. Resaltando también la necesaria inversión *no solo en vivienda* sino también de plazas comerciales, hospitales, hoteles y otros giros (inversión complementaria) sobre el Corredor Costero de Tijuana-Ensenada, que sumen a la creación de **un destino turístico de alto nivel**, incluyendo la adecuada promoción y presentación de la Baja, compartiendo su historia y lugares turísticos de interés que dan identidad a la región.

Durante el evento estuvieron presentes representantes de Desarrollo Urbano del Estado que prestaron atención en el tema

Se debe de implementar estrategias para la mejora de la **infraestructura del Corredor Costero** necesarios para el buen funcionamiento de la sociedad y su economía, un mejor sistema de drenaje, efectiva planeación vehicular, iluminación, conexión de servicios, así como agilización y seguridad del cruce fronterizo y accesos de los tres municipios.

Una inquietud de los inmobiliarios es la alta burocracia para la obtención de **permisos, autorizaciones y licencias para desarrollar**, algunas veces estos son negados por la falta de conocimiento y estudio de la Zona o los tiempos son bastante extendidos para la entrega.

La construcción y mantenimiento de accesos por parte de la SCT (*Secretaría de comunicaciones y transporte*) en zonas federales que no son atendidos, ignorados o negados a falta de criterio y que son de



Director COTUCO Tijuana. Lic. Arturo Gutiérrez



Presidente A.M.P.I. Rosarito, Lic. Gustavo Torres

suma importancia para la conexión de vialidades y tránsito seguro.

Que mucho se puede resolver con la correcta inversión del dinero recaudado con el pago de casetas a CAPUFE (*Caminos y puentes federales*). fondos federales generados por el Estado de Baja California.

Es importante la obtención de datos del gremio inmobiliario, que fue el que mayor crecimiento y recuperación presento con el impacto de la pandemia, el reto es darle enfoque y análisis para que lleve y se traduzca en **estrategias a beneficio de la comunidad y sociedad**, generando empleos y derrama económica.

En el evento estuvo presente el director de Estadística del Estado Benjamín Castro, Aarón Victorio Escalante director CDT (*Consejo de Desarrollo de Tijuana*) y Miguel Valdez González analista económico de CEMDI para atender el tema.



Para conocer el perfil de cliente que compra en la Zona Costa, se aplicaron algunas preguntas clave para conocer la [tendencia Inmobiliaria](#).

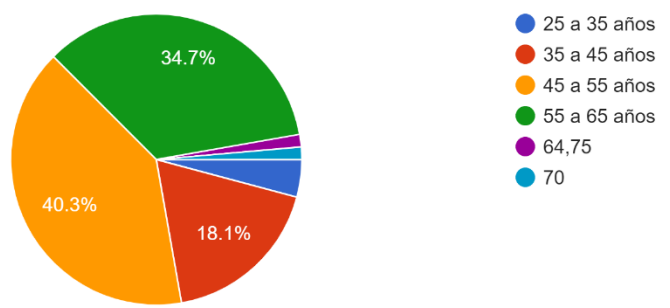
Los siguientes datos son **exclusivamente** de la [Zona Costa](#) Tijuana-Rosarito-Ensenada.

- Durante los últimos 12 meses, en su mayoría la edad promedio del cliente (comprador) fue de:

Un **40.3%** de los clientes tiene una edad de **45 a 55 años**.

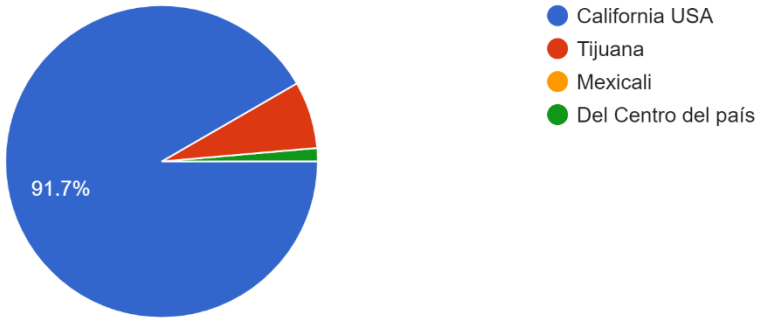
Un **34.7%** de **55 a 65 años**.

Es decir que el **75%** de los clientes tiene un rango de edad de **45 a 65 años**.



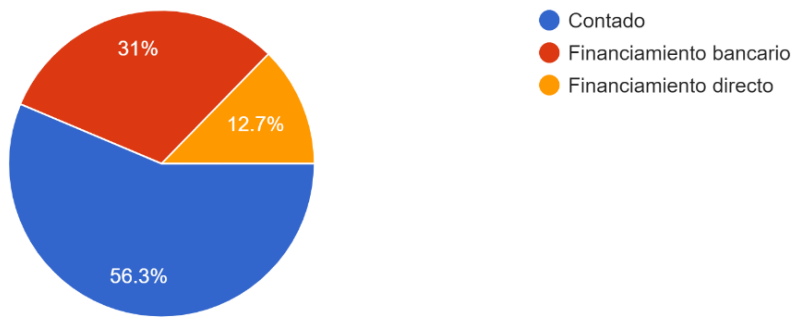
- En su mayoría los clientes nos visitan de:

Un **91.7%** nos visitan de California siendo un alto porcentaje, pero nada sorprendente por nuestra cercanía a la frontera y el alza de precios en nuestro país vecino.



- La forma de pago que más se presento:

Un **56.3%** pagan de contado, mientras el resto un **43.7%** con financiamiento directo o bancario.



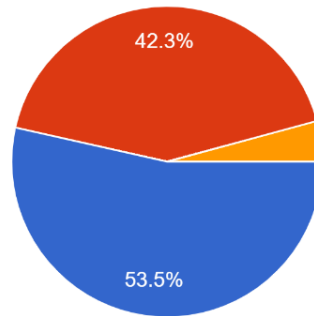
- ¿Cuál es el producto que más demanda tiene en la Zona Costa?

El producto con **más** demanda resulto ser las casas con **53.5%**,.

Siendo las casas el producto que tiene menor *oferta* de unidades construidas listas para entrega actualmente.

El que **menor** demanda presento fueron los lotes **4.2 %**.

Sin embargo, los lotes es el producto con mayor oferta actualmente en el corredor Costero



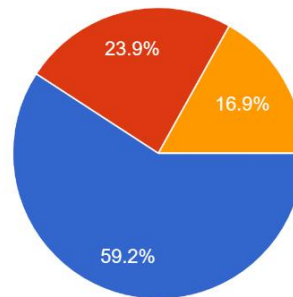
- Casas
- Condominios
- Lotes

- La mayoría invierte en propiedades en la Costa para:

El **59.2%**, invierte en la propiedad para uso vacacional los fines de semana y mientras no hacen uso de la propiedad muchos la rentan.

Un **16.9%** invierte para rentar.

El **23.9%** compra para vivir, que pertenece al sector de clientes que buscan retirarse y relajarse lejos de la ciudad o se establecen de manera permanente.



- Second Home (vacaciones)
- Compran para vivir
- Compran para rentar

- **Comentarios:**

Desde años anteriores se tenía claro que el principal mercado para propiedades en la Zona Costa (Turismo Inmobiliario) proviene de nuestro país vecino Estados Unidos, del Estado de California y alrededores.

Se confirma que ese mercado continúa manteniendo su interés y fuerza, la mayoría nos visita vía terrestre cruzando la frontera. La Zona Costa de Baja California tiene la vocación para el Turismo Inmobiliario.

Se considera que diariamente 1 millón de personas cruza la frontera y 54,000 personas cruzan diariamente para ir a trabajar y va en aumento debido al alza de precios en propiedades en Estados Unidos, por lo que cada vez más personas buscan una propiedad en Baja que les de una mejor calidad de vida aprovechando la ventaja competitiva de nuestro Estado que es su cercanía a la frontera.

Se debería realizar una activa y permanente promoción del Estado de Baja California en Estados Unidos, para invitar a más a visitar e invertir en la región.

### DERIVADOS DE LA REUNIÓN Y ENCUESTAS TELEFONICAS.

Con la presencia de desarrolladores y agentes inmobiliarios se llenaron cuestionarios con el fin de determinar las tendencias de ventas y la cantidad de inventario durante los últimos 12 meses de casas, condominios y lotes en oferta exclusivamente del Corredor Costero Tijuana - Rosarito - Ensenada. Es decir, propiedades con vista al Mar o frente al mar (Ocean view/Ocean front).

Resultado que las ventas del último año (2022) fueron prácticamente iguales a lo que se vendió en el 2020-2021: alrededor de **\$390 millones de dólares**.

¿Podríamos haber vendido más? La respuesta es sí. Pero debido al bajo porcentaje de inventario de propiedades *listas para entrega y ya construidas* es bastante bajo en comparación con años anteriores; Se mantuvieron las ventas con el inventario de *lotes* disponibles a venta.

Sin embargo, el producto con mayor demanda continúa siendo condominios y casas para entrega inmediata. En la encuesta telefónica realizada comentaron que de cada 10 clientes la mitad decidió esperar a la construcción de unidades de entrega inmediata para invertir.

Durante la pandemia (2020-2021) el sector inmobiliario fue el que más crecimiento presento, lo que a consecuencia trajo que el inventario listo a entrega (para bien) se agotará. Provocando de igual manera que agentes que no se especializaban anteriormente en lotes, comenzarán e incursionarán a promover su venta.

#### Absorción (ventas) de unidades Casas y Condominios (2021-2022)

Los siguientes montos son manejados en dólares americanos (usd) y son **exclusivamente** de la Zona Costa Tijuana-Rosarito-Ensenada. Estos datos marcan únicamente las **tendencias inmobiliarias**.

Desarrollos	Producto	Unidades	precio promedio	Total
	Casas	253	\$ 245,125	\$ 62,016,625
Condos	486	\$ 275,692	\$ 133,986,312	
			<b>\$ 196,002,937</b>	

Agentes (Mercado libre)	Producto	Unidades	precio promedio	Total
	Casas	163	\$ 287,829	\$ 46,916,127
Condos	105	\$ 282,739	\$ 29,687,595	
			<b>\$ 76,603,722</b>	

Total de unidades	Precio total promedio	Promedio total de ventas
1,007	\$ 272,846.25	<b>\$272,606,659</b>

## Oferta (disponibilidad) de Casas y Condominios (Hoy 2022)

	Producto	Unidades	precio promedio	Total
Desarrollos	Casas	16	\$ 245,125	\$ 3,922,000
	Condos	84	\$ 275,692	\$ 23,158,128
				<b>\$ 27,080,128</b>
Agentes (Mercado libre)	casas	105	\$ 287,829	\$ 30,222,045
	Condos	40	\$ 282,739	\$ 11,309,560
				<b>\$41,531,605</b>
		<b>Total de unidades</b>	<b>Promedio total de ventas</b>	
		245	<b>\$68,611,733</b>	

En solo un año los precios subieron un 18% y se espera que para el 2023 siga esa tendencia hasta llegar al 28% de aumento, lo anterior no afecta en las ventas en virtud de cómo hemos explicado anteriormente el 90% de los clientes son de Estados Unidos y los precios en el vecino país son extremadamente altos y diferentes a los del corredor Tijuana - Rosarito - Ensenada

Otra observación importante es que el precio promedio de una unidad es de \$272,000 DLLS es decir \$5,000,000 cinco Millones de pesos, muy similar a los precios de Tijuana \$2,800 DLLS x m2. Sin embargo, el costo de la tierra sigue siendo menor en la Zona Costa (Oportunidad de inversión para desarrolladores.)

*El tema de la venta de lotes se debe analizar por separado,* desafortunadamente los datos recolectados son insuficientes ya que hay tres empresas que son los jugadores principales y que tienen la mayor oferta, pero no hemos logrado que nos compartan la información suficiente.

Sin embargo, la información actual nos permite conocer de las tendencias del mercado lo cual es muy prometedor ya que es evidente el nacimiento de nuevos fraccionamientos con un gran éxito en ventas

Cabe señalar que el 80% de la oferta de lotes se da en fraccionamientos que están en proceso de introducir servicios y solo el 20% ofrece lotes con servicios de alta calidad, lo interesante de esto es que los precios por m2 son similares, sean con o sin servicios.

Los lotes con servicios y urbanización subieron en un corto plazo de \$250 dólares a \$450 x m2 , un caso de éxito que se debe estudiar es el conjunto Chardonnay que se encuentra dentro de Baja Mar.



LOTES ABSORCIÓN DEL COCOTREN 2020			
Producto	ventas	precio promedio	Total
Lotes	1541	\$ 73,874,00	\$ 113,839,834

---

Absorción de unidades lotes 2021-2022 (ventas)				
Desarrollos	lotes	1282	\$ 68,320	\$87,586,240
Agentes	lotes	285	\$ 98,544	\$ 28,085,040
		<b>1567</b>		<b>\$115,671,280</b>

Oferta de lotes entrega inmediata (Disponibilidad)				
Desarrollos	lotes	615	\$ 68,320	\$42,016,800
Agentes	lotes	342	\$ 98,544	\$ 33,702,048
		<b>857</b>		<b>\$75,718,848</b>

#### CONCLUSIONES RELACIONADAS CON LA OFERTA GENERAL

- ABSORCIÓN DEL COCOTREN EN EL 2020 (12 meses) \$ 398,339,834.00 dólares
- ABSORCIÓN COCOTREN EN EL 2021-22 (12 meses) \$ 388,277,393.00 dólares

#### OFERTA PARA EL 2023/ 2024 EN PROCESOS DE CONSTRUCCION Y PERMISOS.

OFERTA 2023-2024 en construcción y permisos			
Producto	cantidad	precio promedio	Total
Casas	864	\$ 280,000.00	\$ 241,920,000.00
Condos	1,149	\$ 280,000.00	\$ 321,720,000.00
Lotes	1,586	\$ 100,000.00	\$ 158,600,000.00
	<b>3,599</b>		<b>\$ 722,240,000.00</b>