

TURISMO RESIDENCIAL EN MEXICO.

Oportunidades para la Península de Yucatan.

MAYO DE 2008

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

ANTECEDENTES

Mi experiencia como Secretario de Turismo de Baja California – 2001 – 2007.

- 2001 – 2002. Un destino incipiente.
- 2004 – 2006. El Boom Inmobiliario.
- 2007 a a Fecha, finalmente la burbuja reventó.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

- **UN DESTINO INCIPIENTE.. Como empezamos.**

aquella reunión con empresarios – maletín en mano

- Identificación de Activos.

- Vocación Turística

- Destino por consolidar

- Infraestructura suficiente.

- Certidumbre a la inversión.

- Ordenamiento Territorial (programa de Desarrollo).

- Seguridad en la tenencia de la tierra.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

- Condiciones de Clima favorables.
- Proximidad al Mercado.
 - Conectividad.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL (EEUU)

- Highnetworth individuals

(33% mundial de ingresos >1 MDD)

- Baby Boomers

75 millones nacidos entre (1946-64)

10,000 se retiran diariamente (+50 años)

1/3 adultos americanos (grupo de mayor crecimiento en los últimos 10 años)

40% demanda total en EEUU

Dueños del 80% de los activos financieros de EEUU

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

■ Jubilados

2010: de 40 millones pasarán a 71.5 en 2030

Edad de jubilación: de 65 a 62 años (en 10 años)

Esperanza de vida: mayor de 30 años (en 100 años)

Todos ellos buscando lugares de retiro:

- Frente al Mar.
- Con vista al Mar.
- Con acceso al Mar.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

EL BOOM INMOBILIARIO

¿Qué paso? (¿qué lo provocó?) ...privatización del ejido.

- Boom inmobiliario en California y EEUU (excedente de liquidez)
- Bajo costo del dinero (intereses bajos) del 2002-2006 en EEUU
- Confianza de instrumentos como **TITLE INSURANCE** y financiamiento extranjero en México
- Movilidad de millones de **BABY BOOMERS** (idiosincrasia americana)
- **Alto costo de vida** en California y EEUU
- Estabilidad económica y política en México
- Bajo costo de construcción y vida en Baja California
- Financiamiento para la construcción en México

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

DERIVADO DE LA DEMANDA QUE SE LOGRÓ EN BAJA CALIFORNIA:

- Inversiones históricas al pasar de **30MDD a 800MDD (anuales)**
- Más de **100 desarrollos inmobiliarios en 10km** de corredor..
- Más de 20,000 unidades en venta.
- Más de 5,000MDD de inversión programada en 5 años

(Ejemplos: TrumpTowers, TheResidences, Bay View Grand, en el Mar de Cortés, Rancho El Dorado

Además de inversiones en golf, marinas, servicios de salud, etc.)

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

PERO, QUIENES COMPRAN? CUAL ES EL MERCADO O UNO DE...

- En principio, compran no solo un condominio o casa, sino compran la experiencia. Americanos, Hispanos y Asiáticos habrán visitado el destino **cuando menos 4 veces antes de decidir comprar.**

- 70 % Baby boomers.
- Mayores de 45 años anticipación a su retiro.
- Inversionistas (claro, algunos especuladores entre ellos).
- Mayores de 60 años. El costo de vida en EEUU limita su capacidad de atención medica adecuada, entre otros aspectos).
- Familias en tratamientos médicos de largo plazo.

DONDE VENIA ESTE MERCADO?

- 60% de la Región de Los Ángeles.
- 20% San Francisco –San José y Sacramento.
- 20% San Diego, Washington, Las Vegas y Canadá.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

QUE DECIDIERON COMPRAR?

- Bienes inmuebles de entre 140 y 250 mil dólares.
- Construcción de 120 hasta 220 mts².
- Precio promedio por metro cuadrado: 1000 dólares

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

LA BURBUJA....

- El aumento en las tasas de interés en Estados Unidos.
- El Mercado cobra cuentas especulativas en Estados Unidos.
- Aparece el fantasma del Sub-Prime.
- Crisis Financiera inmobiliaria.
- Se desploman las ventas (se estima que la recuperacion no vendra en cuando menos 18 meses mas).
- Se detiene la inversion (mucha de ella a traves de la preventa).

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

Que se aprendió?

- Que debemos decidir que queremos: Cantidad o Calidad de Desarrollos.

Aprendamos de aquellos exitosos.

No regalemos las costas.

- Que no podemos pensar en Desarrollar sin tener antes Ordenamientos Territoriales.
- Que el desarrollo inmobiliario exige inversiones complementarias (hospitales-centros comerciales-centros de entretenimiento).

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

Y LAS OPORTUNIDADES PARA LA PENÍNSULA DE YUCATÁN:

- Que del total de viajes en el mundo, el **80% son en vertical**.
- Que el **90% tienen su origen en el Norte (EEUU-CANADA)**
- Que el **85% de los viajes en avión** tienen **DURACIÓN DE 3HRS** en promedio.

- Que nuestra **UBICACIÓN GEOGRÁFICA SEGUIRÁ** siendo una de nuestras grandes fortalezas.
- Que no debemos **DESATENDER EL MERCADO CANADIENSE**.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

Que hacer?

- Fomentar Ordenamientos y planes maestros.
- A promover el desarrollo de baja densidad (mas del 50% busca eso).
- A proponer incentivos fiscales para quienes desarrollen conceptos que incorporen hotel (**luz apagada**).
- Desarrollar Estrategias para atender Infraestructura.
- Diferenciación de Producto (punta mita)
- Sustentabilidad
- Oferta Turística y servicios.
- Promoción.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO

Pero sobre todo aprendamos lo que no podemos hacer.

- Regalar nuestras Playas.
- No densificar.
- Hoy Palma de Mallorca no construye una habitación
- Plantean Zonas Federales de 500 mts.

LOS INVITO A CONSTRUIR:

- Ejemplos de Sustentabilidad.
- A pensar en grande.

**SIN DUDA LA PENINSULA DE YUCATAN ES TIERRA FERTIL
PARA EL TURISMO RESIDENCIAL.**

YO LES AGRADEZCO SU ATENCION.

SECTUR



SECRETARÍA
DE TURISMO