



STATISTICS DAY
October 18 th 2018
ROSARITO Beach Hotel
Hosted By Ampí Rosarito
GUSTAVO TORRES PRESIDENTE
LUIS BUSTAMANTE COORDINADOR

STATISTICS DAY is a workshop with Real Estate Agents and Real Estate Developers from the COCOTREN

AMPI Rosarito appreciates all the Real Estate Agents and Real Estate developers from COCOTREN Coastal Corridor Tijuana – Rosarito – Ensenada

The interest of our association is to be a platform of analysis and discussion in all issues that involve our industry and urban development and of course influence on our region economic development, The Real Estate industry represents more economic development than the food industry, furniture and hotel

We want to give thanks to our Real Estate Leaders Gustavo Torres AMPI president chapter Rosarito and Mr. Gustavo Chacón Aubanel president of the Baja California

Real Estate Council for helping with the invitation for this workshop

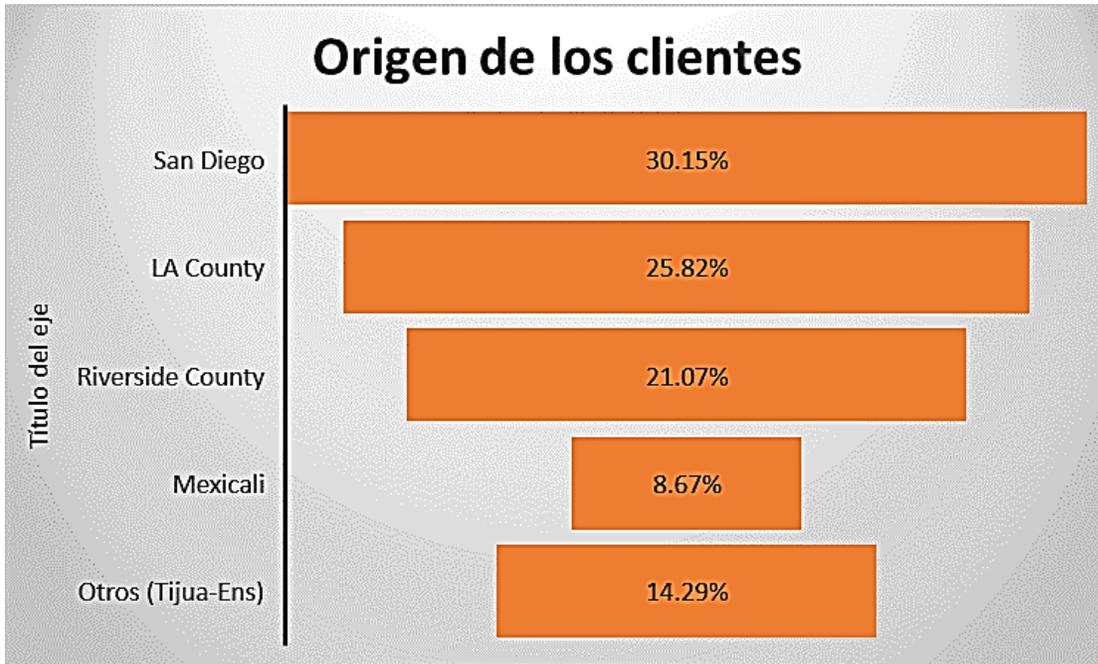
Also we want to acknowledge the president of COCOTREN and Mr. Juan Santana president of CCDR as well as State and City officials

Without a doubt this is just a workshop and not a full study maybe it won't be up to the standards of the academic institutions but we can say that our results clearly state what we are selling and building

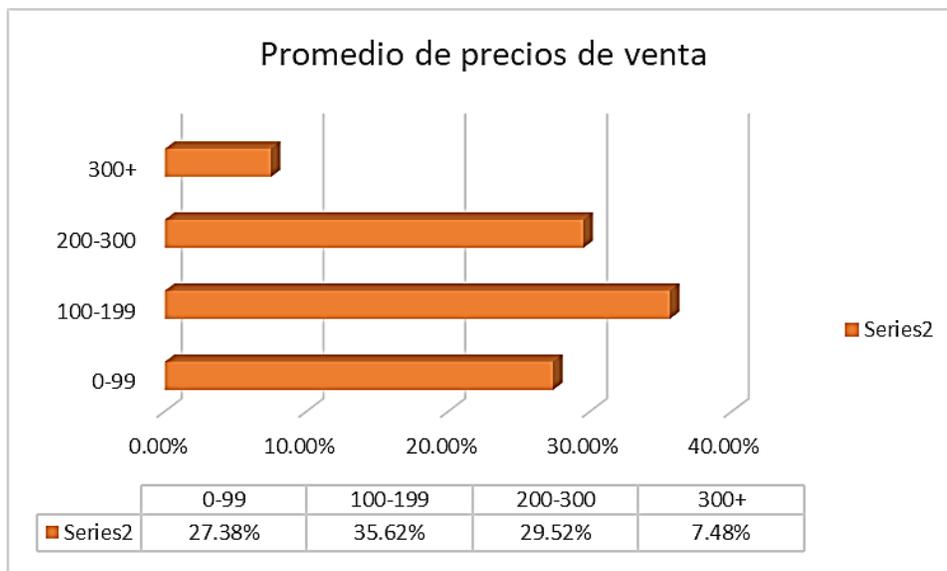
We would like to take this opportunity to convey the state and local authorities to start an official statistic that allows the Real Estate Industry and the investor to have a clear and certainty for the state of Baja California



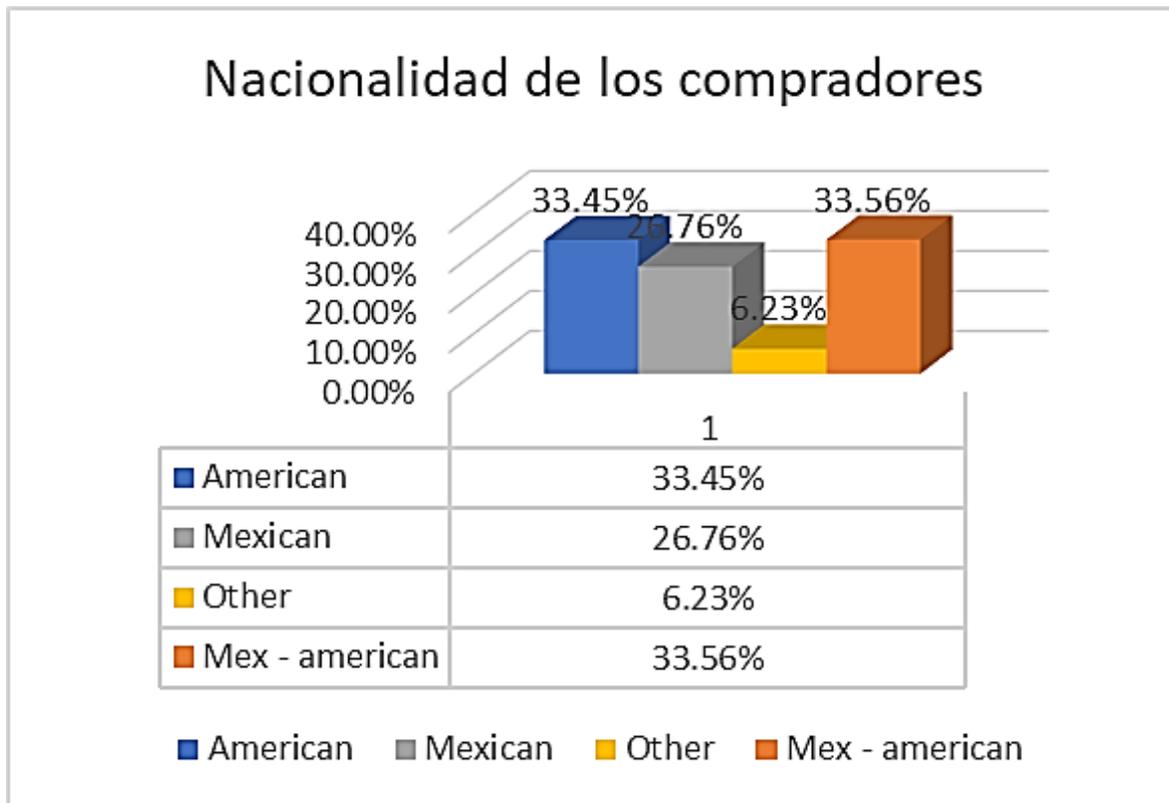
Regarding where the client come from , we can say that the vast majority are from California and for the first time the demand for homes and condos are from San Diego residents 50% of the visits to real Estate Agencies and developments are from Los Angeles and is county's, San Bernardino – Riverside very few from Nevada or Arizona The cities from our state Mexicali , Ensenada , Tijuana and Rosarito represent very few visits compared to the ones from USA



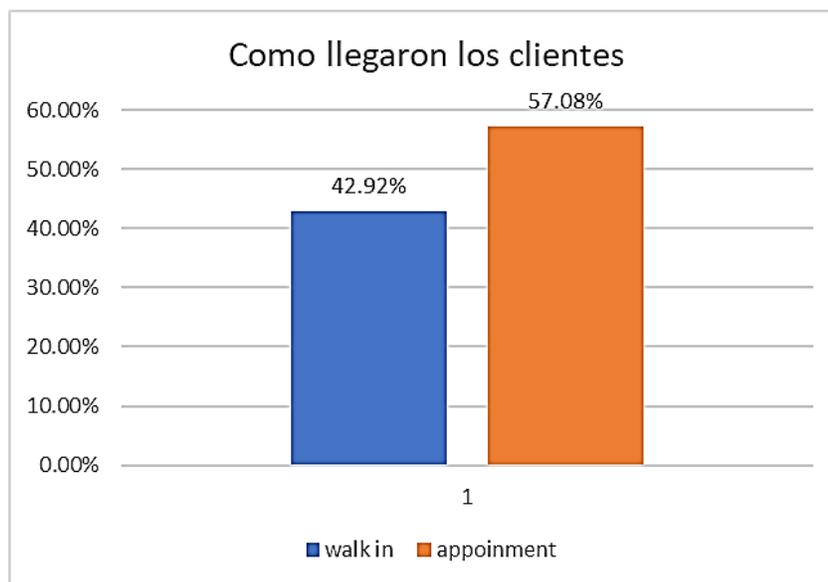
Most of the registered sales are \$199 dollars value, we are sure that this price is impacted by the low value of lots, in second place are the units with \$250,000.00 and in third place \$99,000 dollars , the sales \$300,000.00 was the lowest



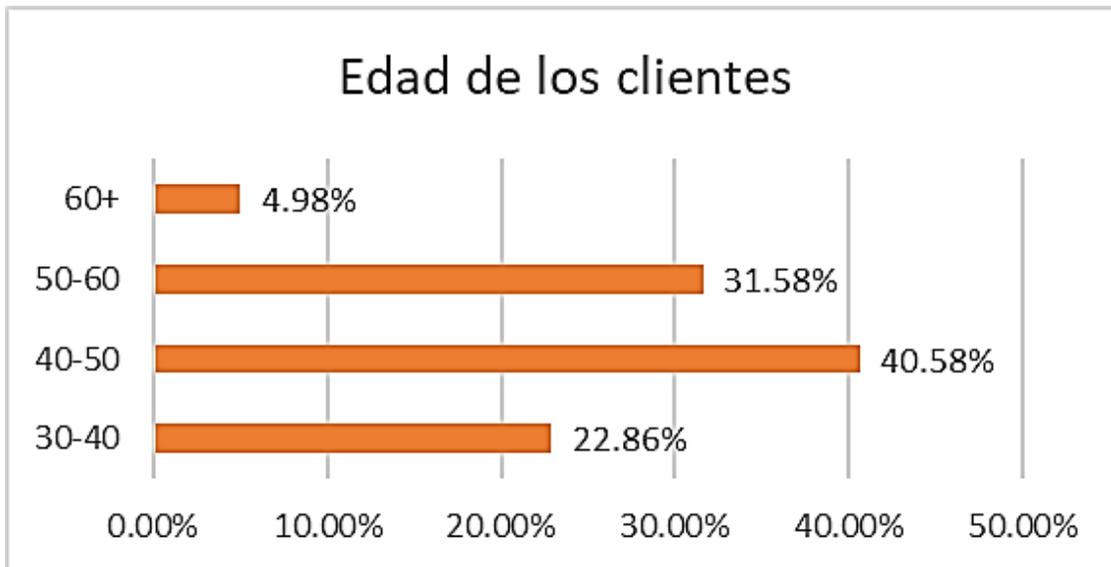
From all the visits its very important to acknowledge that 75% are Americans and live in the USA particularly Hispanos, like Mexicans, Peruvians, and Chileans
Considering that most of them buy for vacation or second homes, its not as appealing to people from Tijuana or Ensenada because they can visit for one day



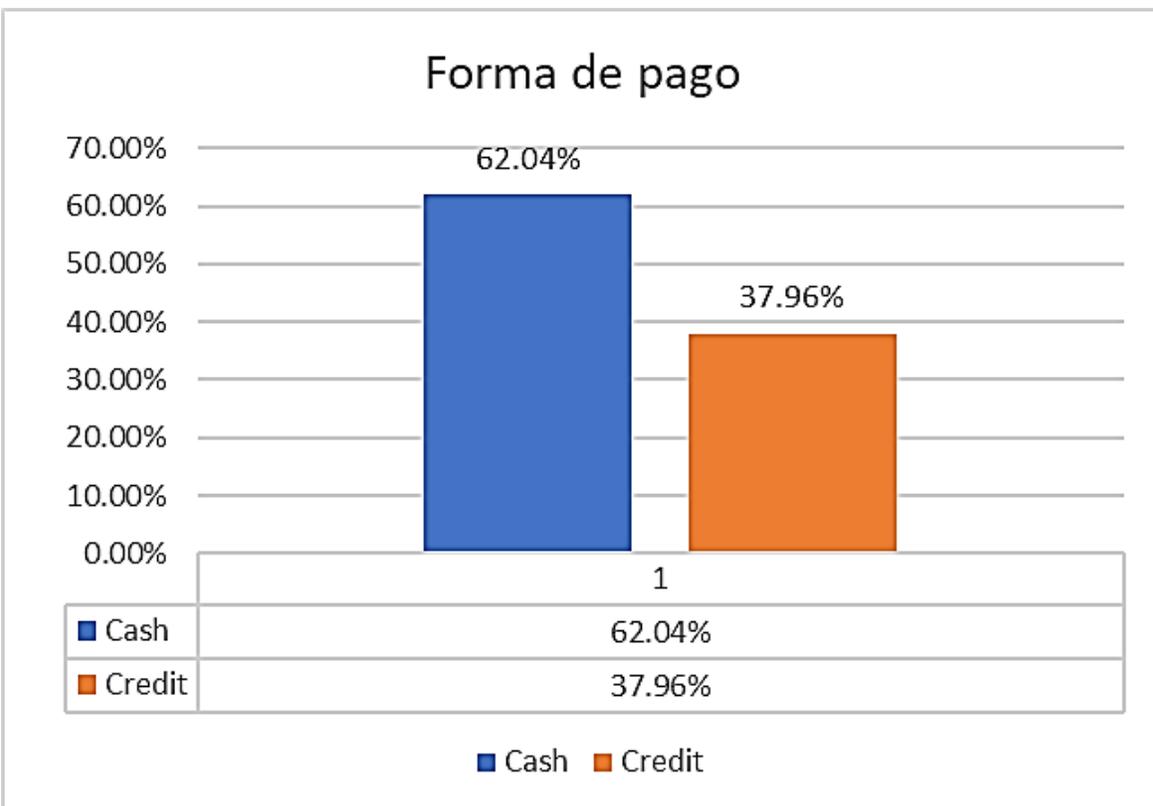
Compared to 2017 the contacts from internet or referrals grew exponentially, the time when we waited for drive byes is gone, now we try and get appointments
60% got here with a previews appointment and 40% are walk ins or drive byes



In 2017 our age profile was 60+ but now people from 55+ are growing due to the Good economy in the USA and their ability to get personal loans

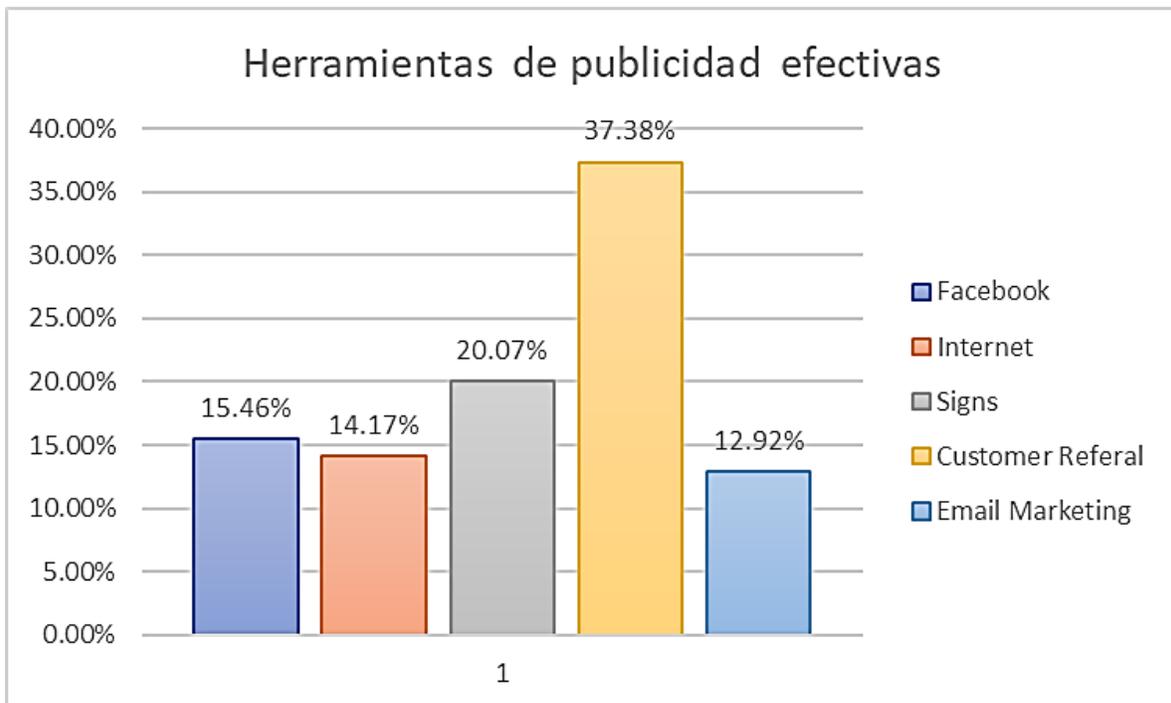


The majority of deals are done in cash payments it can be from check or wire transfer Mortgage loans in pesos or direct financing are growing this ca represent new business for Banks and financial institutions this is an industry that has overlooked the financing for Americans



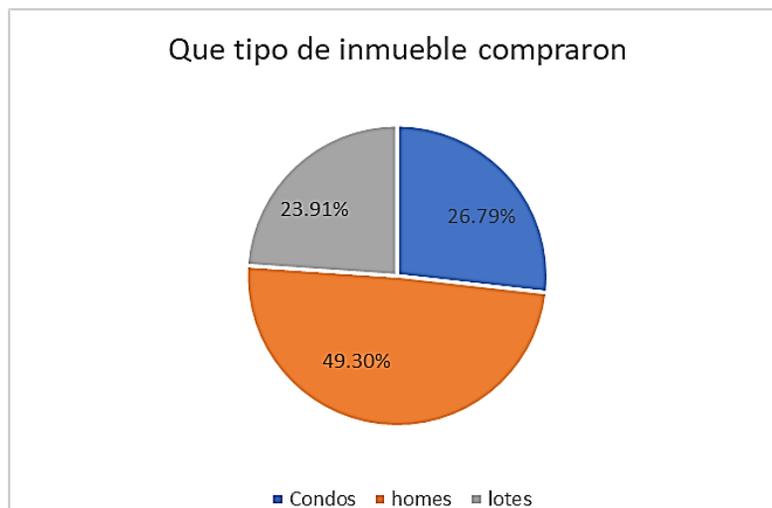
The most effective way to get clients or customers is referral by other clients or customer
The signs, billboards outside the developments and the use of social media such as Facebook come in second place

Real Estate agencies get few walk-ins, the big developments for homes or condos have more
The use of search engines, such as Google, craigslist, or point 2 agent, and easy broker are tools often used by Real estate agents and developers



Homes are sold more, people are looking for individual homes with patio and BBQ pit
The search for condos with amenities' is growing increasingly its important to know that there are new projects and old ones are being reactivated

In the case of lots we see that they now offer amenities and the possibility of the developer building homes



Input from the Real Estate Agents for public policy

Bank Trust, immigration, and Financing

- All the real estate agents agreed that getting a trust is slow, but the main problem is that canceling a trust can be overwhelming specially if its done thru HSBC
- Some agents said the we should lobby congress to modify the law that prohibits foreigners to buy homes, condos or lots in Mexico
- We ask our local leaders to work with the immigration institute so they can work on the process for different permits and this way they wont be so slow
- We ask for the intervention of our local leaders to persuade Banks so they can lend money to foreigners

City infrastructure and public services

We recommend periodic meetings with official from CESPT and AMPI Rosarito the state council for Real estate developers to understand and know their programs so that it can be easier to get the permits and licensing for developers to generate more investment There is no problem with corruption or at least not public, the problem is bureaucracy in getting things done

- In the case of the toll road, Tijuana-Ensenada the majority believes that it should be free
- We recommend the local authorities to let UBER work without problems

Security

Without a doubt this is the most sensitive issue, Real Estate Agents, are talking about armed robbery to their clients, car theft. Its alarming, we think that this issue should be dealt with immediately before people get the perception that its not safe and would dissuade them from living here

It important to say that nobody said that their sales stopped due to this problem, but we are worried that people stop coming or buying here

The presence of the federal police in the toll roads have mixed emotions, some say its Good because it generate a felling of safety, and some say its bad because its fells you are coming in to unsafe place

- We recommend that the Consejo Ciudadano de Seguridad Publica should be re-activated or have more influence

Licensing and permits

The opinion is that all the licensing should be faster

Marketing strategies and institutional communication

Road Shows organized by COTUCO and the Government

All the Real Estate Agents and developers agree that there needs to be a more investment from public funds in what we call Real Estate tourism, we need to ask Cotuco from Tijuana, Rosarito and Ensenada to promote the sale of homes, condos and lots like the do this the health tourism and hotels

- We need as an industry to go to fair, and expos to promote our products, specially to the expos for retirement and have a permanent booth on the San Diego Realtor association expo
- We need to do more advertising in publications in the USA and take full page adds to promote development with ocean view and ocean front
- Include in our annual agenda events that are promoting our industry
- Organize the EXPO BAJA REAL ESTATE every year advertised for California buyers

Sister cities

- Ask the authorities for the directory of our sister cities including their agreements so that we can reach out to promote our real estate market
- Promote a discount program for visitors from our sister cities
- Promote a Visit from all our associates to all the city official from our sister cities so we can promote our products and our cities
- Have press conferences with the mayors of our sister cities

Government funds for promotion

Ask the local chambers of commerce and councils to help get funding from the government to promote the Real Estate Market in the USA

The fund from FIDEM are necessary to buy booth in expos and conferences in the USA
The state government thru the economic development secretary could fund or subsidies the Baja real estate expo in the convention center

Public policy in federal, state and local government

All campaigns from the government should include the Real Estate Tourism

Promote an awareness campaign so that buyers know that is obligated to have a Real Estate License in Baja

Its necessary to work with authorities to clean the river in the entrance to the Rosario-Ensenada toll road, its our firs impression and unfortunately homelessness is now an issue again

In the agendas of the economic development Offices of each city they should include this 3 issues

1. Ask and persuade Banks to offer credit to credit to foreigner's and in dollars
2. Promote either the demolition or reactivating of the development's that are in pause since 2008 because they give a bad image

STATISTICS DAY
18 DE OCTUBRE DEL 2018
HOTEL ROSARITO
CONVOCADO POR
AMPI ROSARITO
GUSTAVO TORRES PRESIDENTE
LUIS BUSTAMANTE COORDINADOR

STATISTICS DAY un ejercicio participativo con los agentes y desarrolladores inmobiliarios del COCOTREN

AMPI Rosarito agradece la participación de agentes inmobiliarios y propietarios de desarrollos ubicados en el COCOTREN Corredor Costero Tijuana – Rosarito – Ensenada.

El interés de AMPI Rosarito es presentarse como una plataforma de discusión y análisis de los temas relacionados con bienes raíces y desarrollo urbano y por supuesto influir en el desarrollo económico de la región ya que las inversiones en inmuebles para el Turismo Inmobiliario superan a las inversiones y Derrama económica que tenemos en Hotelería, gastronomía y turismo de un día.



Gracias también a nuestros líderes inmobiliarios como Gustavo Torres presidente de AMPI Rosarito y Gustavo Chacón Aubanel presidente del Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California por ayudarnos a la convocatoria y facilitar las instalaciones de la sede de este taller.

Contamos la participación de Edgar Presidente de COTUCO y de Juan Santana Presidente de CCDR así como funcionarios Municipales y Estatales.

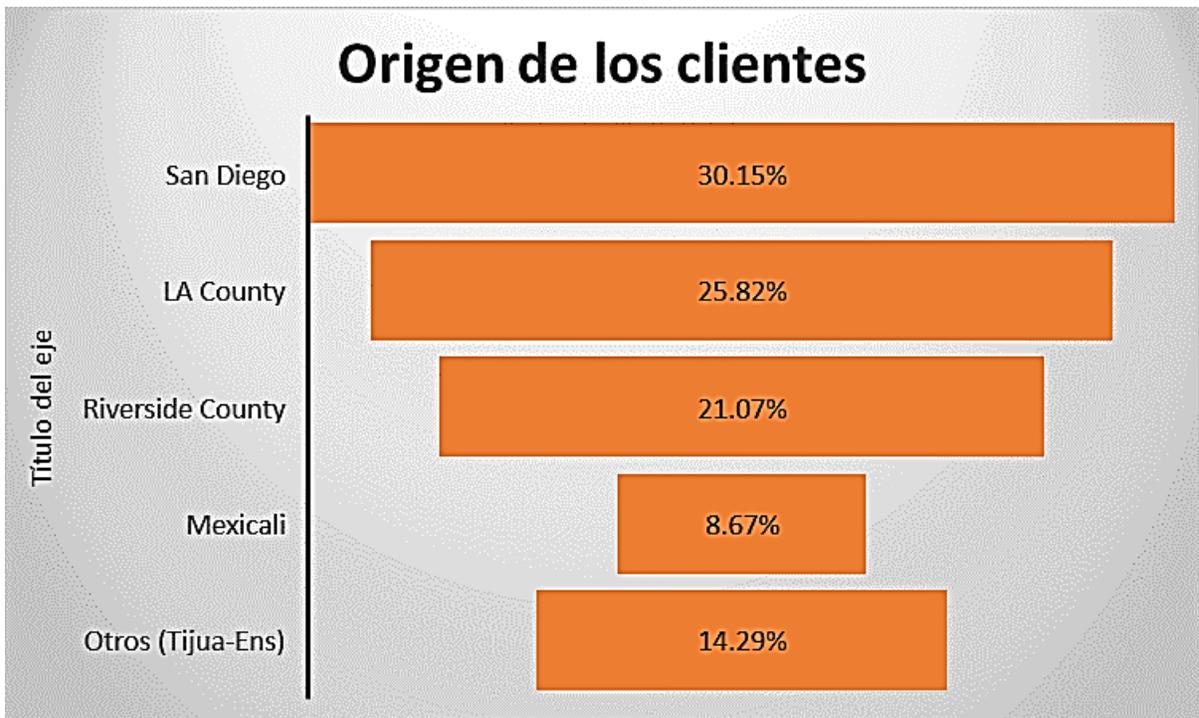


Sin duda este ejercicio está limitado y tal vez no pase el rigor técnico de instituciones académicas, sin embargo podemos asegurar que los resultados obtenidos nos dan una idea clara de lo

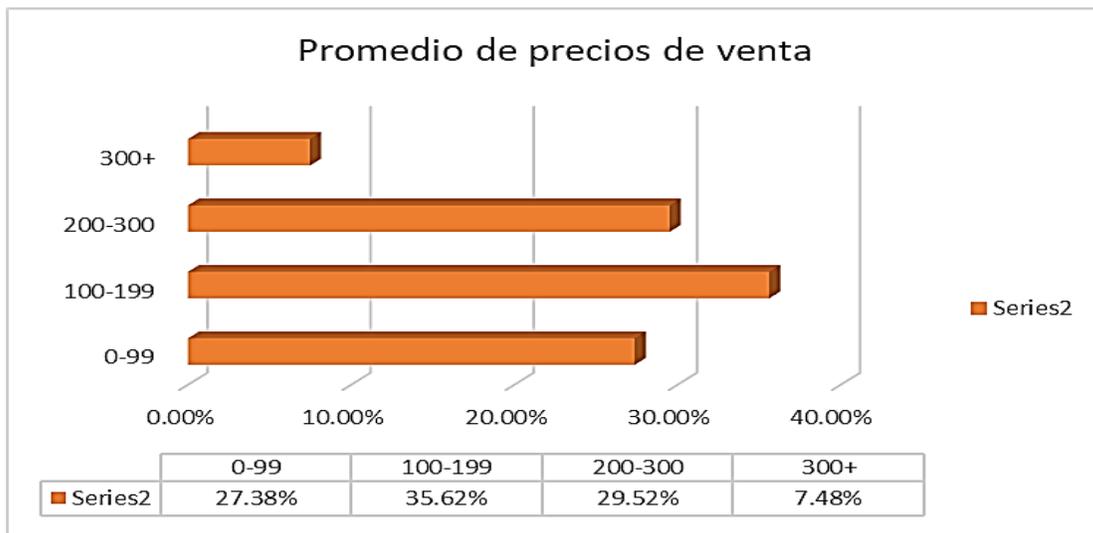
Con respecto a de donde provienen los clientes podemos decir que la gran mayoría son de California y por primera vez subió la demanda de inmuebles con los residentes de San Diego El 50% de las visitas son de Los Ángeles y de los condados San Bernardino – Riverside muy pocos de Nevada o Arizona.

Las ciudades vecinas de Mexicali , Ensenada , Tijuana y Rosarito representan poca afluencia comparada con los USA

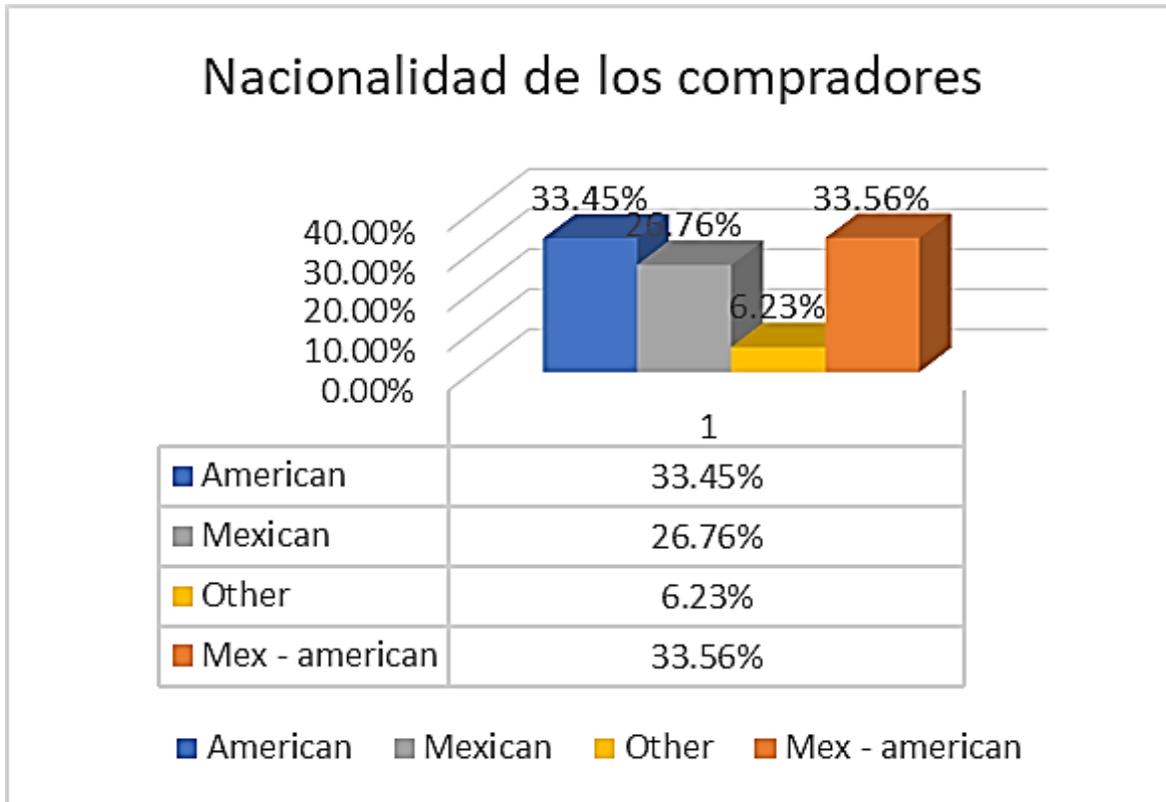
Es interesante ver que los Mexicali se agrupan en fraccionamientos tradicionales para ellos



La mayor cantidad de ventas se dieron con inmuebles de un valor cerca de los \$199 dls seguramente porque impacta el bajo valor de los lotes , es relevante que en segundo lugar se vendieron unidades de \$250+ dls y en tercer lugar unidades de \$99 dls , la venta de unidades de \$300 dls fue menor.



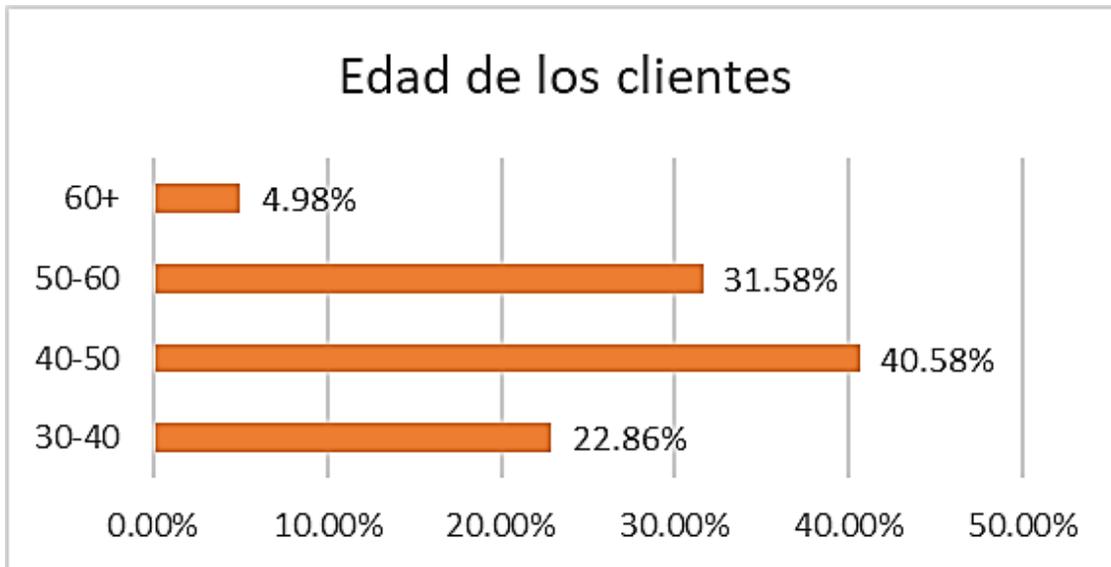
Es notable la influencia de los extranjeros mas del 75% vienen de USA y particularmente México – Americanos o descendientes hispanos como Peruanos, Chilenos, Argentinos etc. Considerando que la mayoría compran second Homes para vacacionar o retirarse para los mexicanos que viven en Tijuana o Ensenada no es tan interesante comprar un inmueble porque pueden visitar por un día.



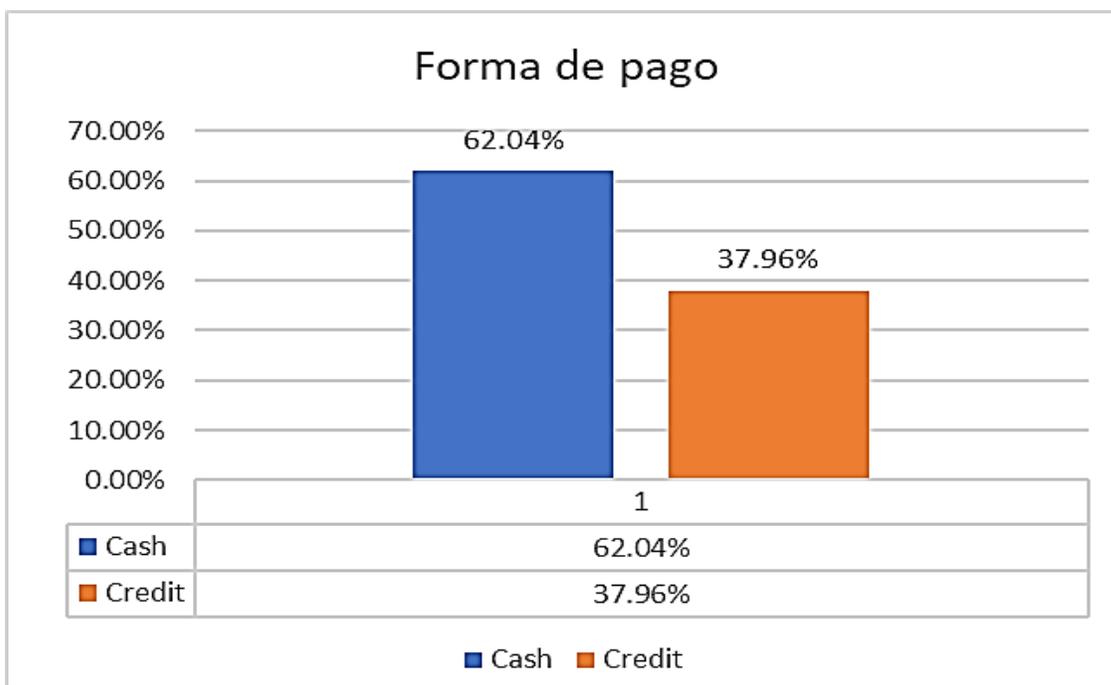
Comparado con el año 2017 aumento considerablemente la forma de atraer a los clientes por internet y recomendaciones que se derivan en hacer citas y ya no solo esperar a que pasen por los fraccionamientos 60% llegaron con una cita previa y el 40% pasaban por el inmueble y decidieron pedir información .



Comparado con el año 2017 aumento el promedio de edad ya que anteriormente los mayores de 60 años era el perfil del cliente hoy están comprando parejas de 55 años o menos , esto es debido a que la economía en USA esta bien y pueden acceder a su Equity Line of credit



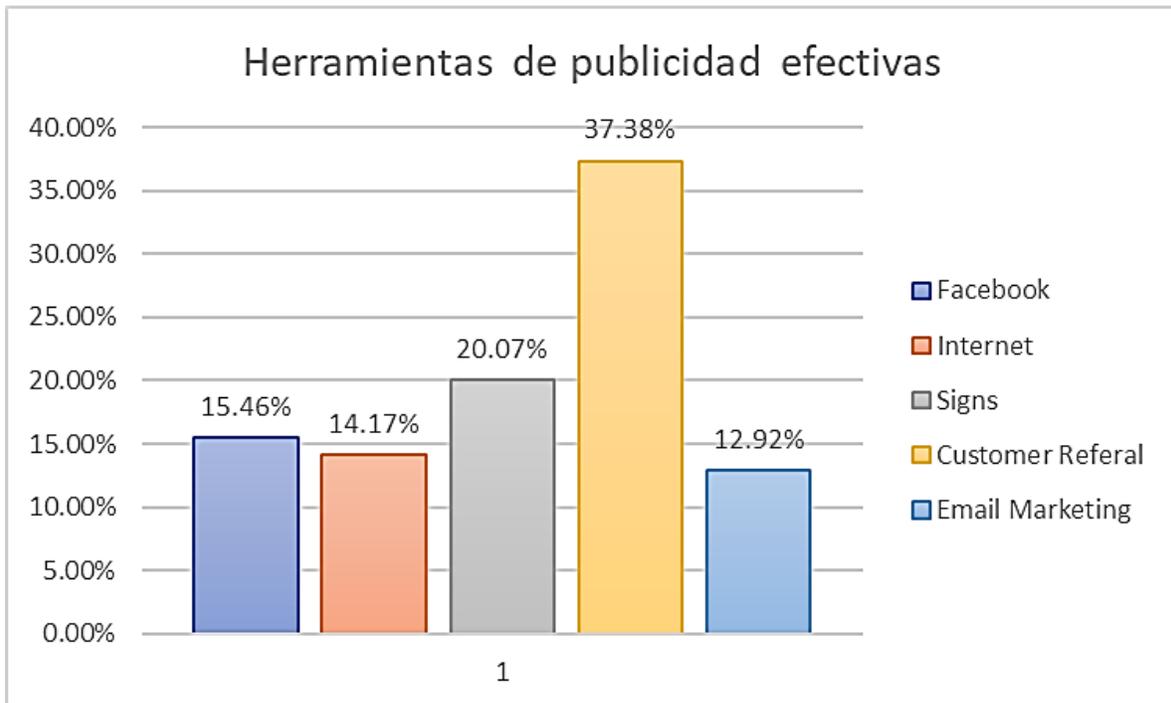
No hay variación en la forma de pago ya que se sostiene que el pago de contado con transferencias o cheques sigue siendo la forma mas recurrida
Los créditos hipotecarios en pesos y los créditos directos están a la alza representando un nuevo nicho de mercado para Bancos y SOFOLES que esta poco atendida.



La referencia de los mismos clientes es el principal factor para vender
Los letreros afuera de los fraccionamientos y el uso de las redes sociales están en segundo termino.

Las agencias inmobiliarias tienen pocos walk-in contrario a los grandes fraccionamientos o a los edificios de condominios.

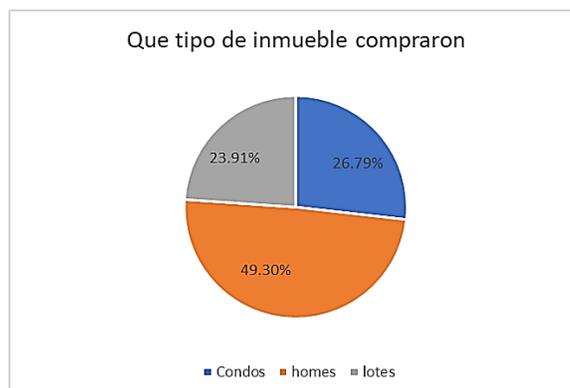
El uso de buscadores especializados en inmuebles y las plataformas como point2 agent o Easy broker cada vez son mas útiles para los agentes y fraccionadores.



La venta de casas de diferentes tamaños y estilos son lo mas buscado por los compradores casi el 50% de los clientes prefieren casas solas con patio y BBQ pit

Sin embargo la búsqueda de condominios en edificios con todas las amenidades esta subiendo es importante ver que se están iniciando nuevos proyectos y activando algunos que estaban suspendidos.

En el caso de la venta de lotes lo que se observa es que los conjuntos ahora ofrecen amenidades y la posibilidad de que el mismo desarrollador construyan casas.



TEMA DE FIDEICOMISOS, MIGRACION Y FINANCIAMIENTOS

- Los agentes resaltaron el tema de los fideicomisos haciendo énfasis en que los tramites son lentos y engorrosos , particularmente se señala al banco HSBC de obstruir la cancelación de fideicomisos que ya no están vigentes
- Algunos agentes se pronuncian por hacer mas gestoría en el Congreso Federal y modificar la Ley para que los extranjeros puedan comprar casas y condominios sin necesidad de fideicomiso
- Solicitan que los lideres empresariales inmobiliarios trabajen con el Instituto Nacional de Migración para que los trates sean menos lentos y que faciliten que los compradores obtengan sus diferentes permisos
- Solicitan la intervención de las direcciones de desarrollo económico municipales y de los líderes empresariales para convicar a los bancos y que amplíen sus financiamientos en dólares a extranjeros

TEMA DE SERVICIOS Y OBRAS PUBLICAS

- Recomiendan reuniones periódicas encabezadas por AMPI Rosarito y por el Consejo Estatal Inmobiliario con los directivos de Cespt y de la dirección Urbana Municipal para conocer sus programas de inversión , la agilidad de aprobación de tramites como licencias de construcción es importante para generar mas inversiones
- Realmente no hay denuncias de corrupción mas bien denuncias de lentitud en tramites
- Un tema permanente es relacionados con la cuota de la carretera escénica , la mayoría se pronuncian porque se cancele el cobro en el tramo Tijuana – Rosarito y se deje como una avenida de libre transito
- Recomiendan que la autoridad Municipal de Rosarito permita el servicio de UBER

TEMA DE SEGURIDAD

Sin duda este tema de seguridad fue el mas mencionado las denuncias de los agentes inmobiliarios y propietarios de fraccionamientos relacionados con asaltos y robos a sus clientes fueron realmente impresionantes , preocupa a los empresarios que esta inseguridad llegue a influir en el animo de los compradores y se alejen de la posibilidad de cambiarse a vivir en la costa.

Cabe señalar que ningún empresario indico que hubo una disminución de compras o visitas mas bien es la preocupación de que escale la violencia y nos llegue a perjudicar

Observaciones y recomendaciones de los encuestados:

- La presencia de la Policía Federal haciendo retenes en las casetas de cobro tiene opiniones encontradas . La mitad opina que afecta la imagen y otros opinan que genera confianza en lo que si coinciden es que debe haber reuniones permanentes con los mandos para evitar corrupción
- Recomiendan re activar el Consejo Ciudadano de Seguridad Publica

TEMA DE LICENCIAS MUNICIPALES

Solo opinan que deberían ser mas agiles los tramites en Tijuana – Rosarito y Ensenada

TEMA DE ROAD SHOWS ORGANIZADOS POR COTUCO Y GOBIERNO

Hay una coincidencia entre los 30 empresarios consultados y que es necesario invertir mas recursos en la promoción de la industria denominada Turismo Inmobiliario , solicitar a los COTUCOS de Rosarito, Tijuana y Ensenada que tomen la promoción de la venta de casas y condominios con vista al mar como un programa específico tal como se hace con el Turismo de salud , gastronómico y hotelero

- Salir a las diferentes congresos de California Realtors Asociación y a los foros o ferias relacionadas con personas en proceso de retiro , tener un modulo en la expo anual de san diego realtors association y
- En las publicaciones impresas de los Cotuco facilitar una pagina completa que promueva los desarrollos inmobiliarios con vista al mar
- Incluir en la agenda anual de eventos los que estén relacionados con la promoción inmobiliaria
- Organizar anualmente una EXPO BAJA REAL ESTATE dirigida a los compradores de California

TEMA DE CIUDADES HERMANAS

- Solicitar al titular o a los Regidores de Ciudades hermanas de los municipios tener reuniones periódicas con los lideres inmobiliarios
- Promover un programa de descuentos a los habitantes de las ciudades hermanas
- Solicitar a los titulares de las direcciones o Regidores de Ciudades Hermanas los programas de trabajo anuales
-

- Visitar colectivamente a los gobiernos locales de las ciudades hermanas de California y exponer nuestros productos , convocar conferencias de prensa con los Alcaldes de las ciudades hermanas.

TEMA DE FONDOS PARA PROMOCION

Solicitar a los consejos de desarrollo privados y empresariales que gestionen recursos económicos para la promoción en el extranjero

Los fondos del FIDEM son necesarios para comprar módulos en Expos , Foros y Conferencias en USA

El Gobierno del Estado con la secretaria de Turismo y Desarrollo económico podrían subsidiar eventos locales para organizar la EXPO BAJA REAL ESTATE en el centro de convenciones.

TEMA DE INCLUSION DE POLITICAS PUBLICAS A LOS TRES NIVELES DE GOBIERNO

Las campañas de Secture deben incluir el Turismo Inmobiliario

Promover que los compradores conozcan que en Baja California se requiere una Licencia del Gobierno del Estado para ejercer la profesión de Agente Inmobiliario

Es necesario trabajar con las autoridades Municipales para limpiar el bordo del rio en la entrada de la carretera escénica ya que es la primera impresión que tienen los visitantes de USA y desafortunadamente se regreso al problema de indigentes y adictos que ya se había resuelto en administraciones anteriores

En las agendas de las direcciones de desarrollo económico Municipales deberán incluirse los tres temas principales:

1. Convocar a Bancos y Financieras para que presenten productos hipotecarios en dólares para extranjeros
2. Promover la demolición o reactivación de los proyectos que están en suspenso porque generan mala impresión al ser esqueletos de acero
3. Convocar a los desarrollos en suspenso y presentar un plan de estímulos fiscales y facilidades de licencias para que re activen sus proyectos