

**ESTUDIO SOBRE EL
INVENTARIO DE DESARROLLOS
INMOBILIARIOS TURISTICOS DEL
CORREDOR TIJUANA, ROSARITO,
ENSENADA
Y
SUS OPORTUNIDADES DE
INVERSION**



CONTENIDO

1) Resumen ejecutivo.	4
2) Introducción.	8
a) Tijuana.	11
b) Playas de Rosarito.	11
c) Ensenada.	12
3) Antecedentes.	13
4) El mercado inmobiliario de la Zona Costa de Baja California.	22
a) Características de este mercado inmobiliario.	22
b) Estadísticas de los Baby Boomer's.	24
c) Los "baby boomer's" en México y Baja California ³ .	26
d) Los gustos y preferencias de este sector de la población norteamericana ³ .	26
e) Tendencias del mercado de los "baby boomer's".	28
f) Tendencias del mercado inmobiliario de los Estados Unidos y sus efectos en el de Baja California.	29
5) Descripción de la zona de estudio.	30
a) Localización de los Desarrollos en un sistema de mapas de Google Earth.	30
MAPA GENERAL DEL COCOTREN.	30
MAPA POR MUNICIPIO: TIJUANA.	31
MAPA POR MUNICIPIO: PLAYAS DE ROSARITO.	31
MAPA POR MUNICIPIO: PLAYAS DE ROSARITO.	32
MAPA POR MUNICIPIO: ENSENADA.	32
MAPA POR MUNICIPIO: ENSENADA.	33
6) Descripción de resultados.	34
a) Resumen de resultados totales.	34
b) Detalles por Desarrollo.	34
DESARROLLOS EN TIJUANA.	34
DESARROLLOS EN PLAYAS DE ROSARITO.	48
DESARROLLOS EN ENSENADA.	73
c) Inventario de desarrollos turísticos inmobiliarios.	87
TIJUANA.	87
PLAYAS DE ROSARITO.	90

ENSENADA	95
7) Oportunidades de inversión.....	98
UBICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE INVERSION EN EL COCOTREN	101
UBICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE INVERSION POR ZONAS (MICRO MERCADOS)	102
8) Conclusiones y recomendaciones del estudio.	113

1) Resumen ejecutivo.

En este estudio se realizó un censo a los desarrollos inmobiliarios que se están construyendo en el Corredor Costero Tijuana, Rosarito, Ensenada (COCOTREN); que es de la zona costa del Estado, *la más importante* desde el punto de vista de la economía, la cantidad de empresas, el total de empleos, la producción bruta, los asentamientos humanos, el nivel de vida y la oferta de bienes y servicios.

Datos de los desarrollos inmobiliarios a la fecha en el COCOTREN:

MUNICIPIO	NUMERO DE DESARROLLOS	UNIDADES	INVERSION TOTAL ESTIMADA (US dólares)
TIJUANA	25	4,347	\$1,185,611,000
ROSARITO	49	8,073	\$1,544,662,524
ENSENADA	27	9,689	\$2,657,882,000
TOTAL COCOTREN	101	22,109	\$5,388,155,524

Algunos de los desarrollos se encuentran solo en etapa de planeación y no se conocen muchos datos a cerca de ellos, pero en general, estos presentan oportunidades de negocio sobre servicios complementarios, para los empresarios locales y foráneos. Los resultados de este estudio permitirán que las instituciones de gobierno puedan promover la inversión privada en el Estado.

Actualmente, por lo menos, el 80% de las personas que actualmente compran propiedades en la costa de Baja, son “baby boomers” que están gastando \$300,000 o más para comprar y su decisión para escoger el lugar de residencia se basa en varios factores, entre los que destacan: Qué tan inmerso en la cultura mexicana desea estar, el tipo de estilo de vida desea llevar y qué tanto está dispuesto a pagar. Prefieren: Condominios verticales frente al mar, o casas de un solo nivel con suficiente espacio y amenidades disponibles.

A pesar de que las ventas inmobiliarias en Baja California decrecieron un 30%, los precios de las casas y condominios han aumentado aproximadamente lo mismo, 30%.

La venta de casa-habitación en California, EUA se encuentra en su punto más bajo, y ha provocado la baja en el precio del inmueble en esa área. Algunos desarrolladores ofrecen alternativas de inmuebles (condominios o lotes) a bajo costo. Mientras que el costo promedio es de \$300,000, algunos ofrecen desde \$100,000. No son los desarrollos típicos frente al mar, y toman

ventaja de la vista al mar (pero sin acceso al mar). Otra tendencia es el desarrollo de condominios dentro de una comunidad “todo-en-uno” dirigido a personas mayores de 65.

Estos futuros compradores de los desarrollos ubicados en este territorio del COCOTREN van a requerir de servicios adicionales ya integrados en las instalaciones donde decidan adquirir su condominio o residencia.

En este sentido se identificaron 10 zonas o micro mercados potenciales, en donde se pueden realizar diferentes tipos de inversión para complementar los productos y servicios que serán demandados de alguna manera por los futuros y actuales residentes del Corredor Turístico (COCOTREN).

Si bien ya se están desarrollando centros comerciales del tipo de centro que integran a negocios tales como Walmart y Home Depot (ejemplo, Pabellón Rosarito Grand), también se hace necesario contar con inversiones de menor tamaño, sin dejar de presentar los criterios de calidad e imagen que buscarán los nuevos pobladores de esta región.

Las inversiones sugeridas se clasificaron en 5 tipos:

- a). Centros comerciales que integren negocios tales como:
 - Restaurantes.
 - Limpiadurías.
 - Ópticas.
 - Estéticas.
 - Veterinarias.
 - Entre otros.

- b). Centros de servicios para la salud que ofrezcan:
 - Unidad de estabilización.
 - Cirugía estética y reconstructiva.
 - Odontología.
 - Oftalmología.
 - Geriatría.
 - Control de Peso.
 - Medicina general.
 - Entre otros.

- c). Paradores Turísticos con estación de servicios automotrices
 - Tienda de conveniencia.
 - Cafetería
 - Estación de servicio PEMEX.
 - Servicio mecánico (Jiffy Lube).

- d) Centro de exposiciones, convenciones y usos múltiples.
- e) Centro restaurantero donde se combinen diferentes tipos de comida para ofrecer una amplia variedad de platillos y sabores.

Estas propuestas se resumen en lo siguiente:

Tijuana:

- 3 centros comerciales.
- 2 centros de servicios salud.

Rosarito:

- 2 centros comerciales.
- 1 macro plaza (ya en proceso de construcción).
- 3 Paradores Turísticos con estación de servicios automotrices.
- 3 centros de servicios de salud.
- 1 centro de convenciones y exposiciones (usos múltiples).
- 1 centro restaurantero.

Ensenada:

- 3 centros comerciales.
- 3 Paradores Turísticos con estación de servicios automotrices.
- 2 centros de servicios salud.
- 2 centros restauranteros.

Todos estos proyectos representan un total de:

- 8 centros comerciales.
- 6 Paradores Turísticos con estación de servicios automotrices.
- 7 centros de servicios salud.
- 3 centros restauranteros.

Al cuantificar como unidades individuales los negocios que se instalarán dentro de estos centros comerciales tendríamos alrededor de 80 unidades de negocio.

En el caso de los centros de atención médica se consideró que el promedio de unidades de servicio tales como oftalmología, dental, unidad de emergencia estabilizadora, cirugía estética, farmacia, etc. Se integren entre 5 y

8 especialistas los cuales representarían alrededor de 35 profesionistas del área médica.

Los centros restauranteros pudiesen incluir al menos 5 tipos de comida a ofrecer lo que representaría otros 15 negocios.

Los Paradores Turísticos con estación de servicio se propone sean integrados con una tienda de conveniencia (AM-PM, OXXO, etc.) la estación de servicio de PEMEX, una cafetería y un servicio mecánico básico (tipo Jiffy Lube).

En suma las oportunidades de inversión en unidades de negocio pueden llegar a 148 que se irán desarrollando en la medida que los proyectos inmobiliarios en construcción se concluyan y se habiten.

2) Introducción.

El objetivo central de este estudio consiste en determinar las características de los desarrollos inmobiliarios que se están construyendo en el **Corredor Costero Tijuana, Rosarito, Ensenada (COCOTREN)** y proponer las inversiones complementarias que deben hacerse para garantizar el abastecimiento de bienes y servicios que los nuevos residentes en esta zona requerirán en los próximos años.

Por su importancia económica, la atención de los diversos niveles de gobierno, de cámaras empresariales, investigadores, empresarios y consultores, la zona geográfica de la *Costa de Baja California* ha motivado el estudio de ella desde hace décadas, por diversas razones:

- Su importancia para la actividad económica pesquera,
- su trascendencia en el desarrollo turístico, hotelero, restaurantero, de esparcimiento y comercial y, más recientemente,
- el boom de desarrollo inmobiliario, sobre todo de condominios, casas y terrenos para residentes jubilados, retirados o en vías de serlo, de origen extranjero.

Por ello, la Secretaría de Turismo del Gobierno del Estado de Baja California (SECTURE) promueve desde hace 6 años una serie de estudios que pretenden crear una base de datos sobre la región que alimente con información actualizada las políticas públicas en materia de desarrollo económico para darle congruencia a los planes de desarrollo.

Es verdad que el desarrollo inmobiliario genera numerosos beneficios para la economía del estado pero es también cierto que la dinámica de crecimiento puede ocasionar también diversos efectos negativos que podrían poner en peligro la viabilidad de esta actividad económica.

Dentro de los problemas que pueden surgir como consecuencia de este rápido desarrollo de la industria de la construcción en la región podemos señalar, entre otros:

- La insuficiente dotación de agua,
- la escasa infraestructura de drenaje sanitario,
- la capacidad de las vialidades,
- el abastecimiento de energía eléctrica,
- el tiempo estimado de espera para cruzar la línea internacional,
- la inseguridad pública,
- la oferta de bienes y servicios de consumo general,

- la oferta de bienes y servicios de consumo típicos de las personas que llegarán a residir en los nuevos desarrollos,
- las amenidades que personas de su estrato social requieren,
- excursiones a sitios de interés turístico de la región,
- personal bilingüe,
- periódicos y revistas en inglés con noticias de la región,
- instalaciones de práctica del golf,
- instalaciones para marinas y alojamiento de yates,
- centros comerciales apropiados a los gustos y preferencias de los residentes extranjeros, entre otras.

Estas necesidades representan otras tantas **oportunidades de negocio** para quienes operen en la actividad empresarial. Con los resultados de este estudio las determinaciones de sectores y sitios de oportunidad permitirán que las instituciones de gobierno puedan promover la inversión privada con mayores elementos de éxito.

Se trata de que los efectos de las elevadas inversiones en el sector de la construcción puedan derramar efectos multiplicadores en el resto de la economía de la región propiciando mejores condiciones de vida para los pobladores de la zona, aumento del nivel de empleo, mayor número de empresas, mayores ingresos por concepto de impuestos y posibilidad de mayor eficiencia de las instituciones y organizaciones empresariales.

Características de la región.

La costa de Baja California en total, tiene unos 1,380 Kilómetros de extensión. Se reparten casi por mitades en dos cuerpos de agua (el 52 % de los litorales se ubican en el Océano Pacífico y el restante 48% en el Golfo de California). El municipio de **Tijuana**, luego de la municipalización de Rosarito, solamente tiene 14 kilómetros de litoral, mientras que **Playas de Rosarito** cuenta con 45 kilómetros, **Ensenada** cuenta con 1,049 kilómetros, de los cuales aproximadamente 80 se encuentran en el COCOTREN.

A pesar de que en conjunto, el corredor denominado COCOTREN representa apenas el 10.6% del total de la zona costa del estado, *es la zona más importante* desde el punto de vista de la economía, la cantidad de empresas, el total de empleos, la producción bruta, los asentamientos humanos, el nivel de vida y la oferta de bienes y servicios.

Existe una característica de importancia en esta zona del estado, común a los tres municipios. Se trata de los problemas derivados de la tenencia de la

tierra, que interfieren con los desarrollos inmobiliarios y la seguridad de la propiedad.

Adicionalmente, en la región coexisten los tres órdenes de gobierno y la normatividad aplicable en materia de construcción y propiedad de la tierra confluyen en la zona costa del estado de Baja California.

Claramente se puede entender que la **zona federal marítima** es de ámbito federal y que es de propiedad limitada por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. De hecho, la prohibición de la propiedad inmobiliaria para los extranjeros está contemplada para las playas nacionales, razón por la cuál solamente puede existir bajo la modalidad de fideicomisos, que son de uso extendido para el caso de los desarrollos que tiene presencia mayoritaria de residentes norteamericanos, que son casi todos.

Adicionalmente, la prohibición de playas privadas obliga a que se garantice el libre acceso a las playas lo que afecta a los residentes de desarrollos con frente de playa.

En la parte que se considera como de ámbito *intermunicipal*, es de aplicación la legislación estatal y las instituciones del Gobierno del Estado norman las acciones que se ubiquen en este caso.

Sin embargo, en las **zonas** consideradas **urbanas**, es la reglamentación municipal la que se aplica, en especial la que corresponde el otorgamiento de licencias de construcción, factibilidad de los servicios y condiciones de vialidades y urbanización. En general, si bien la normatividad es similar, existen diferencias y políticas de aplicación en ella que han generado diferencias en el tipo y la dinámica de crecimiento de los desarrollos de la zona.

Esta parte de la costa bajacaliforniana posee características muy particulares. Es una parte que, por su cercanía con California y su pertenencia a la misma zona climática, el mar y la playa son muy similares a la que existe en el vecino estado del norte. Por ello, es alta la posibilidad de que las personas que residen en ese estado norteamericano se adapten a la vida en el lado mexicano de la frontera. Sin embargo, es obvio que existen algunas diferencias en términos del tipo de construcciones y las personas que viven en esas unidades habitacionales.

La extensión de la zona de estudio comprende a la región que va desde Playas de Tijuana hasta la zona de Ensenada conocida como Punta Banda. Con las particularidades ya mencionadas, en lo que corresponde a sus características geográficas y topográficas.

También deben señalarse la extensión del mercado. Para el caso de la oferta, como ya se indicó, la zona está comprendida desde la línea internacional en la zona de playas de Tijuana y hasta la zona de Ensenada conocida como Punta Banda.

En el caso de la demanda, la zona es más amplia medida en términos de su extensión, pues comprende desde la línea internacional, la región de San Diego y Los Ángeles, hasta la zona de Valle de San Fernando. Esto no quiere decir, obviamente, que no existan compradores potenciales de otras regiones pero la mayoría del mercado se encuentra en esta región.

En esta zona de California se encuentran los segmentos de ingresos más elevados del mundo y las personas que se pueden considerar como los clientes potenciales de los desarrollos pertenecen a los retirados y jubilados llamados los “baby boomer’s”, para los que existen desde hace varios años diversos estudios que analizan sus características socioeconómicas, gustos y preferencias y evolución.

De los estudios sobre el sector de la población norteamericana denominado los “baby boomer’s” se concluye que el desarrollo de la explosión inmobiliaria en la costa de nuestra entidad podría prolongarse por, al menos, 10 años, si las condiciones continúan como hasta ahora.

Existen diferencias municipales en las tres costas que conforman el objeto de estudio de este trabajo. Las más obvias derivan de la extensión de su frente de mar. Sin embargo, a pesar de que es Ensenada es la más extensa, en el COCOTREN es Playas de Rosarito la más extensa en actividad de construcción y tamaño económico.

a) Tijuana.

Tijuana es la más pequeña de las tres líneas de costa y sus características topográficas nos revelan que es una costa rocosa, con acantilados de cierta altura y pocas playas. También tiene pocos asentamientos humanos espontáneos y los niveles de marginaciones de esos asentamientos anteriores a la explosión son bajos pues corresponden a comunidades con relativa planeación. Tal vez por ello las empresas que están construyendo en esta parte del COCOTREN son de prestigio internacional. Aquí están, por ejemplo, CDDG (The Residences) y el desarrollo de Donald Trump.

b) Playas de Rosarito.

La costa de Playas de Rosarito es la que, hasta ahora, ha presentado mayor dinamismo, porque es la que tiene mayor extensión de playas que

pueden desarrollarse y por el hecho de que su cercanía con la línea de cruce internacional la coloca a una distancia entre 30 y 45 minutos de recorrido por carretera en automóvil. Sin embargo, en este municipio es donde existen un mayor número de asentamientos humanos espontáneos con indicadores de marginalidad considerables y precariedad en las construcciones, las que están ubicadas con frecuencia entre los grandes desarrollos inmobiliarios.

Adicionalmente, es en Playas de Rosarito en donde existen mayores problemas de dotación de servicios urbanos y, por tanto, en donde pueden detonar en menor tiempo las carencias de este tipo.

c) Ensenada.

En Ensenada, en cambio, los desarrollos se ubican en la zona urbana y no tienen dificultades para disponer de los servicios. Tampoco de la oferta de los bienes y servicios pues se encuentran en las cercanías de la ciudad de Ensenada aunque, en promedio, no disponen de playas como en el caso de Playas de Rosarito, si disponen de campos de golf, centros de diversión y marinas e instalaciones de este tipo muy cercanas a los desarrollos.

3) Antecedentes.¹

Antecedentes del corredor.

El corredor costero Tijuana-Rosarito-Ensenada es una franja costera que presenta en promedio unos 140 km de largo por unos 10 Km de ancho. Se extiende longitudinalmente al Océano Pacífico y se ubica entre las coordenadas 32°32' y 31°40' de latitud norte y 116°40' y 117°03' de longitud oeste. Sin embargo el área de influencia de este corredor se extiende mas allá de los 10 km establecidos ya que se vincula con otras regiones como el Valle de Guadalupe y la Zona de Ojos Negros en Ensenada.

El desarrollo de este corredor turístico costero ha sido el resultado de dos procesos superpuestos. Por un lado, se ha dado una transformación de los espacios rurales a urbanos a raíz de la introducción de nuevas vías de comunicación e instalación del equipamiento urbano necesario para abastecer las necesidades de una población en crecimiento.

Por otra parte, y de manera simultánea, las políticas de impulso al turismo han propiciado una transición de una economía basada en actividades primarias a otra que se orienta hacia el sector terciario y en especial hacia los servicios turísticos y comerciales. Esto se ha hecho evidente en Playas de Rosarito, donde el uso actual del suelo se ha destinado al desarrollo turístico y urbano con la consolidación hotelera y el crecimiento de actividades comerciales y recreativas (Bringas, 1999).

El crecimiento de esta región ha sido anárquico y no regulado a pesar de que para la zona se han creado al menos unos 22 instrumentos vigentes de planeación urbana. Entre ellos se encuentran: 1 Plan Estatal, 2 Programas Regionales, 3 Planes Municipales, 3 Programas de Centro de Población, 3 Programas Parciales, 3 Programas Sectoriales, 4 Directrices Generales, un Dictamen y 2 Declaratorias. De éstos destacan:

- Plan Estatal de Desarrollo Urbano de Baja California.
- Programa Regional de Desarrollo Urbano, Turístico y Ecológico del Corredor Costero Tijuana-Rosarito-Ensenada (COCOTREN).
- Programa Regional de Desarrollo Urbano del Corredor Tijuana Rosarito 2000, B.C.
- Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Tijuana.
- Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Playas de Rosarito.
- Plan Municipal de Desarrollo Urbano de Ensenada.

¹ Programa Regional de Desarrollo Turístico del Corredor Costero Tijuana-Rosarito-Ensenada, Baja California, Nov. 2006.

- Programa de Desarrollo Urbano de centro de población de Tijuana 2002-2025.
- Programa de Desarrollo Urbano de centro de población de Playas de Rosarito 2000-2020.
- Programa de Desarrollo Urbano de centro de población de Ensenada.

A pesar de la existencia de esta diversidad de instrumentos de planeación urbano-turístico el corredor turístico presenta evidentes problemas que se reflejan en las dimensiones ambientales, turístico-urbanas y sociales. Estos disfuncionamientos en su gran mayoría se explican por la aplicación parcial de la reglamentación en diversos ámbitos; la incertidumbre en la tenencia de la tierra, donde confluyen intereses ejidales, privados, aunados a los del propio gobierno federal y local; un déficit de vivienda, servicios públicos y equipamiento por el crecimiento poblacional experimentado; oferta limitada del recurso agua.

Por otra parte, en gran medida el crecimiento urbano-turístico del corredor ha estado fuertemente influenciado por el crecimiento del mercado inmobiliario para la demanda turística, así como por el crecimiento propio de las localidades urbanas a partir de las presiones demográficas.

Origen Del Corredor.

De acuerdo con Bringas (1999) en su artículo *Políticas de desarrollo turístico en dos zonas costeras del Pacífico mexicano*, el corredor costero Tijuana-Rosarito-Ensenada ha vivido tres grandes etapas de desarrollo.

Despegue (1924-1960).

A inicios del siglo veinte el gobierno federal impulsó el crecimiento poblacional de la región comprendida entre Tijuana y Ensenada a través de la concesión de tierras a compañías extranjeras para su urbanización. Esta estrategia tenía por objeto que los Estados Unidos no se apoderaran de una mayor porción de territorio mexicano.

El despegue del el corredor costero Tijuana-Rosarito-Ensenada también conocido como "COCOTREN" Inicia su desarrollo producto del auge que experimentaba la ciudad de Tijuana y en menor medida Ensenada, durante el periodo de la Ley Seca en Estados Unidos (1920-1933), lo que atrajo una gran cantidad de flujos turísticos hacia dichas ciudades. Estos visitantes no eran atraídos por la existencia de las playas, sino más bien por toda la serie de servicios que se ofrecían y que estaban prohibidos en la Unión Americana, tales como: casinos, juegos de azar, apuestas y carreras de caballos, entre

otros. La zona costera registró muy poco crecimiento y permaneció rural, a pesar de que las ciudades de Tijuana y Ensenada ya empezaban su urbanización.

Por encontrarse más alejada de la frontera, Ensenada recibía un flujo menor de visitantes. Por ello, ante la posibilidad de que la avalancha de turistas que llegaban a Tijuana se desplazaran hacia el puerto, la Cámara de Comercio demandó que se ampliara y pavimentara la carretera que unía ambas ciudades; la distancia se recorría en seis horas, y debido a lo abrupto del terreno, el turismo visitaba poco Ensenada. En 1924, esta ciudad recibía diariamente 40 autos de turismo y sólo en días festivos recibía 80 (Bonifaz de Novelo, 1983).

En 1924, se construyó el primer centro turístico en Rosarito y a finales de la década se edificó el primer hotel, con ello se empezaban a gestar las bases de lo que sería el más importante centro turístico del estado, pero aún no se vislumbraba el potencial turístico que tendría la zona como destino de playa.

A pesar de los grandes esfuerzos por incrementar el flujo de turistas Ensenada se tenía poco éxito, debido principalmente a la carencia de fondos del gobierno mexicano para continuar con obras de infraestructura y por la falta de una carretera pavimentada en su totalidad que disminuyera aún más el tiempo del recorrido y que estuviera transitable incluso en tiempo de lluvias (Bonifaz de Novelo, 1983). Además, la gran depresión de 1929 que azotó a todo el mundo marcó el inicio de una tendencia recesiva en la afluencia de visitantes, misma que tuvo su momento culminante con la derogación de la Ley Seca en 1933.

Al inicio de este periodo, la situación era ciertamente difícil. Muchos negocios cerraron como consecuencia directa del fin de la Ley Seca y con ello se generó desempleo. Por otra parte, se tenían graves problemas de abasto, pues en esa época no existían vías de comunicación que enlazaran la zona con el resto del país. Esta situación motivó a los comerciantes a solicitar en forma insistente la implantación de perímetros libres para la importación de mercancías.

Una delegación de prominentes hombres de negocios de la ciudad viajó a la capital del país para convencer al entonces presidente de la República — Abelardo L. Rodríguez —, quien había sido gobernador del Distrito Norte de Baja California y conocía de cerca la situación, por lo que no tuvo problemas en reconocer las ventajas que tendría dicha política, y la propuesta de implantar los perímetros libres, prosperó con relativa facilidad. En forma experimental, en 1933 Tijuana y Ensenada gozaron de un régimen de excepción que concedía tarifas diferenciales en la importación de mercancías.

Como una manera de lograr una mayor comunicación e integración entre las ciudades de Tijuana y Ensenada, así como para apoyar el florecimiento de la actividad turística, en 1935 el gobierno del estado hizo las gestiones necesarias para que se iniciara la construcción de la carretera libre que uniría ambas ciudades. El gobierno de Lázaro Cárdenas otorgó un crédito por \$100 mil pesos para la construcción de dicha carretera, lo cual permitió que para 1936 estuviera casi terminada.

Más tarde, en el marco de la Reforma Agraria (1936-1940), el gobierno federal expropió las tierras que estaban en manos de extranjeros y las otorgó a los campesinos bajo la forma de ejidos. La repartición de tierras fue el primer beneficio social que obtuvieron los campesinos de la región por parte de la Federación. Este hecho propició una migración hacia la zona en busca de tierras, conformándose así los principales ejidos existentes a lo largo de la costa. Como producto de ello, para 1955 Rosarito contaba ya con aproximadamente 2,520 habitantes.

Distintos intereses se disputaban la definición del perfil que debería tener el espacio litoral; frente al cultivo ejidal o privado del terreno, aparecía la expectativa de la renta de terrenos a extranjeros como una forma más fácil de obtener ingresos.

A finales de la década de los cincuenta, un suceso dañó el futuro de la zona. Un inversionista estadounidense hizo gestiones para adquirir tierras en esta zona, pero como el artículo 27 constitucional impone restricciones de propiedad a los extranjeros, se alió con un mexicano que contaba con 8 hectáreas de terreno. Formaron un club y vendieron membresías en Estados Unidos por 99 años para el uso y disfrute del terreno. Las membresías se vendieron rápidamente y con la misma velocidad, adquirieron las tierras adyacentes a su predio. Cuando los compradores quisieron hacer valer sus derechos empezó realmente el problema, pues la venta era violatoria de las leyes mexicanas.

Esta situación cobró dimensiones internacionales, pues el vecino país intervino para defender los intereses de sus ciudadanos. Lo anterior dañó la imagen de la zona y provocó un clima de inseguridad para los inversionistas, misma que los vecinos aprovecharon muy bien para desprestigiar a México y evitar que sus con-nacionales adquirieran propiedades en esta región. Por ello, no es extraño que hasta mediados de los años sesenta, la base económica de esta región estuviera conformada más por las actividades primarias como la agricultura, la ganadería y la pesca, que por el turismo.

Como se puede apreciar, a lo largo de este periodo las políticas públicas federales de distribución de tierras a campesinos, el apoyo a la inversión para la construcción de la infraestructura carretera, y la autorización de los perímetros libres, si bien no estaban dirigidas directamente al fomento al

turismo, fueron elementos determinantes para el desarrollo que posteriormente tendría el corredor costero.

Expansión (1961-1989).

Esta etapa es importante porque en la región fronteriza se realizan grandes esfuerzos por parte del gobierno federal para impulsar el empleo y diversificar la economía. Al mismo tiempo, se inicia una nueva etapa con la apertura de vías de comunicación que favorecen su desarrollo. A partir de entonces, esta zona empieza a experimentar una serie de cambios en lo que se refiere al uso del suelo. Ello se debió básicamente a la construcción de la carretera de cuota, que comunicó a los diferentes poblados que existían a lo largo de este eje de comunicación. De esta manera se “descubre” el potencial turístico de su costa.

En 1961, el gobierno federal instrumentó el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF) para contrarrestar el incremento del desempleo y mejorar la infraestructura en las ciudades fronterizas. El objetivo principal del PRONAF consistía en propiciar la integración económica de la Frontera Norte con el resto del país, mejorar la apariencia de las ciudades fronterizas, crear fuentes de empleo, estimular los flujos turísticos y mejorar las condiciones urbanas y ambientales. Este programa no cumplió con sus objetivos, por lo que posteriormente, en 1965, se crea el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF), que tenía como finalidad generar empleo, elevar las condiciones de vida de la población fronteriza y la incorporación de insumos nacionales a la industria maquiladora (Barrera, 1987).

En este marco, a mediados de los sesenta se inicia la introducción de grandes obras de infraestructura como el Acueducto La Misión, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y la planta de Petróleos Mexicanos (PEMEX). Todo ello permitió un crecimiento hacia el sur del municipio de Tijuana y sentó las bases de lo que sería el futuro desarrollo turístico de esta zona. En esta década, surgen algunos campos turísticos como Popotla, Cantiles Dorados, Villa Lepro, Raúl's y Baja Malibú.

Una de las constantes presentes en el COCOTEN ha sido el desplazamiento de los ejidos agrícolas o ganaderos que progresivamente han perdido presencia en aras del desarrollo turístico-residencial. En el caso del ejido Mazatlán, por ejemplo, se expropió una gran parcela para el uso urbano de lo que actualmente es la cabecera del municipio Playas de Rosarito. Así mismo, algunos ejidatarios han sido presa fácil de los intereses económicos de algunos ex-funcionarios públicos que abusando de su poder han invadido sus parcelas y vendido al mejor postor. Las pequeñas comunidades rurales que existen en la zona se caracterizan porque la mayoría de sus habitantes se

dedican a la agricultura, ganadería en pequeña escala, floricultura y pesca, y en algunos casos, extraen materiales para la construcción.

En la década de los setenta se inicia la expansión real de los centros turísticos dentro del Corredor, como consecuencia de la aprobación de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera de 1971. En este mismo año, también se expide la nueva Ley de la Reforma Agraria, que en su artículo 144 otorga autorización para que se explote el turismo, la pesca y la minería en todos los ejidos del país. Sin embargo, antes de que se emitieran dichas leyes, ya había extranjeros que tenían posesiones en la costa, (incluso en algunos ejidos se explotaba el turismo); estas leyes brindaron seguridad al inversionista extranjero para adquirir bienes raíces en la zona costa.

El desarrollo turístico del Corredor se ha generado a partir de la existencia de un núcleo urbano preexistente (Rosarito), alrededor del cual han surgido toda una serie de centros turísticos de diversos tipos que van desde fraccionamientos de lujo que son segundas residencias para extranjeros, en su mayoría jubilados, hasta espacios para casas rodantes y “trailer park”, también para extranjeros, pero de menores ingresos. Rosarito ha funcionado como un centro urbano de primer orden, en el cual se cubren las necesidades de abastecimiento, empleo, escuela, salud y diversión de muchos de los pobladores de las localidades costeras y centros turísticos.

En los ochenta, la zona costera inicia su urbanización con la creación de grandes centros turísticos como Plaza Santa María, -hoy Plaza del Mar-, Las Gaviotas, Rosamar, Ricamar, Baja del Mar, Calafia y Villas del Mar, entre otros. Desde entonces, las residencias secundarias para extranjeros se han perfilado como uno de los usos del suelo predominantes en la zona costa, y los costos de la introducción de servicios y equipamiento generalmente ha corrido a cargo de los propios desarrolladores y no del estado.

La expansión de los servicios turísticos coincide con la devaluación del peso en 1982, que fue una de las más fuertes del periodo y de alguna manera, marcó la pauta para que algunos propietarios que tenían predios en la costa empezaran a invertir más en sus terrenos y a mejorar los servicios ofrecidos, pues muchos de estos terrenos, por ser rústicos, eran rentados a precios muy bajos. La devaluación jugó un papel fundamental para que se revalorizara el gran potencial turístico de la costa.

Es en esta época cuando surgen las grandes empresas inmobiliarias y empieza una lucha desmedida por apropiarse de los mejores terrenos frente al mar, lo que provocó que aumentara considerablemente su valor, iniciándose una fuerte especulación inmobiliaria, que dio la pauta para la actual segregación espacial del desarrollo turístico costero, marginando a quienes no tienen recursos para invertir en sus tierras.

Inicia la Consolidación del Corredor Turístico (1990-2000).

A partir de la década de los noventa da inicio una nueva etapa en el Corredor que puede ser considerada como su camino rumbo a la consolidación, y dependiendo de la tarea que realicen cada uno de los actores involucrados en su desarrollo, posiblemente conducirá hacia el ansiado auge turístico. Por primera vez se reconoce explícitamente la importancia que reviste el Corredor Turístico para el desarrollo turístico de la Región.

Hasta ahora, el crecimiento de esta región ha sido anárquico y no regulado. Por su propio surgimiento, la zona presenta serios problemas de tenencia de la tierra, donde se sobreponen intereses ejidales y privados a los del propio gobierno, por ello su desarrollo ha estado dirigido por las oscilaciones del mercado inmobiliario para la demanda turística y ha estado lejos de cualquier política de ordenamiento urbano.

Hasta el Plan de Desarrollo Estatal 1990-1995, el gobierno de Baja California contempla como una de las políticas de fomento al desarrollo regional, la necesidad de que en el corredor Tijuana-Ensenada se realice una ordenación del territorio bajo los lineamientos de la planeación urbana, y establece como prioritaria la elaboración de un programa que incluya equipamiento y servicios públicos, tanto para las zonas turísticas como para las comunidades circundantes.

La importancia que tiene la actividad turística para el estado se refleja en forma clara en los ingresos obtenidos. En 1990, el estado obtuvo a través del turismo que visita la Región Tijuana-Rosarito-Ensenada un ingreso de \$746 millones de dólares (FONATUR-COLEF, 1991).

A pesar de las buenas intenciones expresadas en papel, en la práctica los problemas de una localidad urbana que se desarrolla sin un plan de ordenamiento territorial propio continúan sin solución. En 1995, el gobierno del estado publicó el Programa nacional de Desarrollo Urbano, Turístico y Ecológico del Corredor Costero Tijuana-Ensenada, mismo que aspiraba a convertirse en el “instrumento rector para el ordenamiento y control del desarrollo de la zona”. Aunque se pretendía que este programa normara el crecimiento de la zona costa y que regulara los usos del suelo, este objetivo no se ha cumplido, entre otras cosas por la falta de un organismo que se haga responsable de ejecutarlo, dado que fueron los tres niveles de gobierno quienes financiaron el estudio, pero nunca se definió quién sería el titular del mismo.

Al parecer, el gobierno del estado y los municipios involucrados no tienen una verdadera urgencia por reglamentar el crecimiento de la zona costa y mucho menos los usos del suelo, por lo que la práctica de este programa no ha corrido con mejor suerte que los otros.

A pesar de los problemas urbanos que persisten en el corredor costero, éste continúa ejerciendo una enorme atracción sobre los extranjeros por su cercanía al mar y el clima mediterráneo que predomina en la zona. Estas características lo hacen particularmente diferente a otras partes del mismo estado, debido a que el resto de la región es en su mayoría desértica. Los bajos costos de los terrenos se han convertido en un atractivo más para que muchos extranjeros adquirieran sus segundas residencias en las costas bajacalifornianas, dado que la cercanía geográfica con Estados Unidos les permite desplazarse rápida y fácilmente a su país de origen, lo que les asegura un ámbito de vida transfronterizo. Lo anterior ha originado un creciente proceso de urbanización y creación de infraestructura orientada a los servicios.

Coexisten en el corredor zonas muy especializadas y exclusivas como los fideicomisos, que de hecho son la punta de lanza de un proceso de ocupación territorial y que se sostienen debido al alto poder adquisitivo que, en términos relativos, poseen los turistas extranjeros que buscan tranquilidad, diversión y descanso. Estos forman pequeños “enclaves” a lo largo del Corredor Turístico y su vínculo con el resto de las localidades se limita a la contratación de fuerza de trabajo temporal y al consumo mínimo de bienes. Al mismo tiempo, existen áreas habitacionales para pobladores y turistas de bajos ingresos como son los “trailer parks” y los espacios para camping, que vienen a satisfacer las necesidades de los consumidores temporales y permanentes.

El Corredor Turístico ha sido considerado a nivel nacional como parte de los centros y regiones turísticas prioritarias que apoyará el Programa de Desarrollo del Sector Turismo 1995-2000. Por ello, las acciones tanto del gobierno federal como del estatal deberán estar encaminadas a privilegiar el desarrollo de esta zona, dada su importancia como captadora de flujos y divisas turísticas. Un elemento adicional, que puede jugar un papel fundamental para consolidar el desarrollo de la región, es el hecho de que en diciembre de 1995, nace formalmente el quinto municipio del estado: Playas de Rosarito, que desde años atrás buscaba su autonomía con respecto a Tijuana, argumentando tener autosuficiencia económica, sobre todo a partir de los ingresos generados por la actividad turística. Este suceso, sin duda, será fundamental para definir el perfil de la zona.

Aunado a lo anterior, en 1996 se instalan en el corredor los Estudios Cinematográficos BAJA FOX, creando un pequeño núcleo que ha resultado ser un importante foco de generación de empleos y atracción turística para la región. Tan sólo la filmación de Titanic, que si bien no se puede generalizar por lo cuantioso de su producción (estimada en 200 millones de dólares, de los cuales 30 fueron para la construcción de los estudios), da una muestra de la derrama económica que pueden atraer las filmaciones a la región.

Sin considerar los impactos que han tenido los Estudios BAJA FOX en el estado, existen estimaciones que muestran que en 1996 el gasto anual generado en esta región ascendió a los 425 millones de dólares, y significa el

6.1% de los ingresos captados a nivel nacional en ese mismo año (6934.4 millones de dólares) y el 25.8% de los ingresos captados en toda la frontera por concepto de excursionistas.

Pero no todo es jaja en el corredor, los efectos provocados por el turismo y la urbanización en la zona costa han repercutido en la configuración geográfica del paisaje, en la privatización y contaminación de las playas por el desalojo de aguas negras al mar y la contaminación industrial provocada por las plantas de PEMEX y la CFE. Esto a su vez se traduce en un deterioro del ecosistema que pone en peligro de extinción especies marinas, que dan sustento y manutención a varias comunidades de pescadores y que es la base de la propia actividad turística.

La introducción de servicios públicos en los fraccionamientos residenciales, como agua, drenaje y energía eléctrica en las áreas rurales del corredor costero, ha dependido mayoritariamente de los propios desarrolladores turísticos y no de las aportaciones de los ayuntamientos. Esto ha ocasionado niveles de urbanización e infraestructura diferenciados entre sí y con respecto a las comunidades de residentes locales, pero al mismo tiempo han abierto la posibilidad de que en el futuro inmediato se introduzcan estos servicios a las localidades a precios más bajos, tanto para el ayuntamiento como para la población, puesto que la iniciativa privada ya asumió los costos iniciales del equipamiento.

Lo anterior explica la alta cobertura de servicios públicos, como agua potable (90%) y electricidad (98%) en los fideicomisos, comparada sobre todo con otro tipo de establecimientos como trailer parks o campamentos, donde es más baja. De estos servicios, en general, los más problemáticos y conflictivos son la demanda de drenaje y el manejo de las aguas negras. Destaca el hecho de que el 60% de los fideicomisos cuentan con plantas tratadoras de aguas negras, aunque no necesariamente estén funcionando continuamente. De esta manera, mientras que los centros turísticos en fideicomiso presentan los más altos niveles de urbanización y cuentan con una alta cobertura de servicios, en los trailer parks es menor. Sólo el 51.6 % de ellos están conectados al servicio municipal de agua, 14% cuentan con drenaje, en contraste con el 86% que cuenta con fosa séptica, a pesar de los riesgos ambientales y a la salud que este servicio trae consigo. La electricidad estaba cubierta en un 89% para el año 1997.

4) El mercado inmobiliario de la Zona Costa de Baja California.

a) Características de este mercado inmobiliario.

Turismo residencial¹

En octubre de 2000 un juez falló a favor de ejidatarios de Punta Banda, por lo cual la policía federal expulsó de las que habían sido sus propiedades a un grupo de extranjeros. Ese triste episodio parece haberse superado en los últimos años, puesto que desde esa fecha al día de hoy, se estima que 50 desarrolladores han construido cerca de 10 mil unidades habitacionales en el Corredor Costero Tijuana – Rosarito – Ensenada y se espera que en los próximos años se instalen un total de 17 mil 500 unidades.²

El costo promedio de las unidades es de USD \$200,000.00, pero pueden ir de los 100 mil hasta alcanzar un millón de dólares. El promedio de metros cuadrados de construcción es de 90 y las villas estándar constan de dos dormitorios.

El marco legal para esta explosión inmobiliaria tiene su fundamento en las modificaciones de 1994 a la Ley de Inversiones Extranjeras, cuando se estipuló permitir a los no mexicanos adquirir bienes inmuebles dentro del territorio nacional y en las costas a través de fideicomisos. Lentamente y por más de 10 años esta disposición ha ido implantándose de acuerdo con la mejor percepción que se tiene de las inversiones privadas para nuestro país.

Factor principal, sobre todo para los estadounidenses, han sido las facilidades crediticias de bancos radicados en los EUA para adquirir propiedades en nuestro país, puesto que cada vez son más expeditas y las instituciones de crédito confían más en la estabilidad económica y política de México.

También desde el punto de vista de la demanda, se debe considerar el fenómeno conocido como baby boomers, que son los 76 millones de estadounidenses nacidos entre 1946 y 1964 que representan casi el 30 por ciento de la población de los EUA. Este segmento de la población está a la espera de invertir casi 70 billones de dólares producto de sus jubilaciones y herencias y, se espera que la mayor parte de ese monto se destine a la compra de residencias turísticas.

2 11/10/06. Broederick, Pat, "Trump resort seen as a boon for region", en San Diego Bussines Journal Staff.

Adicionalmente, la posibilidad de que los baby boomers compren residencias turísticas en el territorio de la California estadounidense es menor, considerando que:

- La costa de California se encuentra repleta de propiedades;
- El valor de la tierra y de las propiedades es al menos el doble de lo que cuesta en el Corredor Costero (200 mil contra 580 mil dólares) y otros destinos de Baja California y el resto de México;
- El costo de construcción es menor en territorio mexicano;
- El Corredor Costero está a una distancia inmediata con San Diego, EUA;
- El costo de vida en California es muy alto; y,
- Existe creciente confianza de los bancos extranjeros.

A la caza de ese mercado, desarrolladores de fama internacional como David Butterfield, John Fair y recientemente Donald Trump asociado con Irongate Wilshire LLC, han anunciado majestuosos desarrollos para los próximos 15 años en el Corredor Costero. Como ejemplo de ello, CredimexUSA, S.A. tiene considerada la instalación total de 61 desarrollos en el Corredor Costero con casi 15 mil unidades habitacionales y una inversión cercana a los 3 mil 587 millones de dólares.

Oferta de Condominios turístico-residenciales

Variable	Tijuana	Rosarito	Ensenada
Oferta actual y proyectada	3,414 unidades	4,515 unidades	7,003 unidades
Monto	751 MDD	958 MDD	1,877 MDD
Precio promedio	USD 220 mil	USD 210 mil	USD 268 mil
Mercado meta	50% fronterizos	90% extranjeros	90% extranjeros

Fuente: Datos de CredimexUSA, 2006.

Otro fenómeno digno de mencionarse, es la compra de seguros de títulos de propiedad, que actúan como aseguradoras de las transacciones comerciales de bienes inmuebles. De esta forma, los extranjeros que adquieren una propiedad en el territorio nacional cuentan con protección legal y financiera. Como ejemplo, la empresa Stewart Title Guaranty tiene actualmente un valor asegurado en títulos de propiedad en México cercano a los 3 billones de dólares.

b) Estadísticas de los Baby Boomer's³.

Desde 1996, la empresa Del Webb ha llevado a cabo una encuesta anual a cerca de la **Generación Baby Boom, la cual se compone de norteamericanos nacidos entre 1946 y 1960**. Según la encuesta de Abril y Mayo 2004, los baby boomers están adoptando el modo de vivir "Empty Nest" (Nido vacío) que es cuando la pareja madura se queda habitando sola en su vivienda, después de que los hijos, ya mayores, dejan el hogar. Aun cuando esta situación viene acompañada de varios sentimientos, la mayoría espera este momento. Cabe recordar que esta generación siempre ha sido catalogada como la generación "yo", es decir, la que ha dado gran prioridad de vivir a su antojo y solo viendo por ellos.

Datos acerca de los Baby Boomers:

- EUA experimentó una explosión demográfica después de que los soldados americanos regresaron de la segunda guerra mundial. Los sociólogos definen como baby boomers a los nacidos entre 1946 y 1964, que actualmente cuentan con 61 a 43 años de edad.
- Durante los años del boom, nacieron aproximadamente 76 millones de americanos. Esto representa aproximadamente el 28% de la población norteamericana total.
- En 1957, nacieron 4.3 millones de niños en EUA. Fue la mayor cantidad de nacimientos anuales hasta el momento y no ha sido superado desde entonces.
- No se produjo otro boom cuando los baby boomers alcanzaron la edad de reproducción. Esperaron más tiempo para tener hijos y muchos pudieron no haber tenido ninguno. Algunos expertos dicen que ha sido un evento que no se volverá a repetir.
- Después de los boomers llegó la era de la Generación X, los que nacieron entre 1968 y 1979. Hay aproximadamente 41 millones de ellos en EUA.

Resultados de la encuesta Del Webb sobre baby boomers y vivienda:

- 36% de los baby boomers cambiarán de residencia o planean hacerlo, cuando se conviertan en "Empty Nesters". Cuando se retiren, el 55% definitivamente lo hará. 55% de 76 millones = 41'800,000 personas estimadas.
- De los boomers que se han cambiado de residencia, o que planean hacerlo, cuando se conviertan en "Empty Nesters", casi un tercio de ellos

³ www.baja-relocation.com

(36%) se cambiará a otra residencia en un límite de 3 horas de distancia. Cuando se retiren, ese número subirá a 51%.

- 26% de los baby boomers considerarán comprar un hogar en una comunidad dirigida a los Adultos Activos. Casi la mitad (51%) no están seguros si realizarán esa compra o no; y 24% no lo consideraría.
- De los baby boomers que están considerando comprar un hogar en una comunidad dirigida a los Adultos Activos, el 30% prefiere una comunidad en una localidad urbana. Adicionalmente, un 29% desea una comunidad que aproveche los beneficios naturales locales. Un 22% desea una comunidad dirigida a los Adultos Activos que se localice cerca de un desarrollo multi-generacional; un 6% desea una comunidad pequeña o mediana. Un 5% desea un country club y un 3% desea una comunidad mayor con golf.
- Con respecto a los que tienen 61 a 73 años (no baby boomers); los baby boomers tienen más del doble de probabilidad de preferir una comunidad dirigida a los Adultos Activos que se localice cerca de un desarrollo multi-generacional.
- Los baby boomers que ya cambiaron de residencia, o que están considerando hacerlo y dejar su vivienda “empty nest”, desean un hogar más pequeño (44%) y uno que requiera menor mantenimiento (44%). Como razones de mayor peso para escoger la vivienda para su retiro, 62% indica el mantenimiento y 23% un hogar más pequeño.

Datos sobre el retiro:

- Los baby boomers generalmente consideran con mayor optimismo el retiro que el convertirse en “empty nester”.
- 75% considera que serán más felices en el retiro.
- 74% considera que sentirán más libres en el retiro. Este porcentaje es mayor que el 57% que cree que se sentirá más libre cuando se convierta en “empty nester”.
- Solo un tercio (36%) de los baby boomers piensan que tendrán suficiente dinero para vivir cómodamente su retiro. Casi la mitad (47%) de americanos mayores (61 a 73 años) creen lo mismo.
- 40% de los baby boomers no están seguros si tendrán suficiente dinero para vivir cómodamente su retiro.
- Un cuarto de los baby boomers no están seguros siquiera si tendrán dinero para retirarse.
- Para los hombres baby boomers (50%) es más probable que para las mujeres (34) el considerar que tendrán suficiente dinero para vivir cómodamente su retiro.

c) Los "baby boomer's" en México y Baja California³.

El Departamento de Estado de EUA estima que de los cerca de 4 millones de Americanos viviendo fuera del país, entre 600,000 y 1'000,000 están en Baja (Baja California y/o Baja California Sur) o en alguna parte de México. Esto refleja un aumento de más de 200,000 personas en relación a 10 años atrás. Se estima que la población de rosarito es de 95,000 personas, de las cuales más de 35,000 son norteamericanos.

Muchas de las áreas residenciales son comunidades de ingreso controlado, como las comunidades del otro lado de la frontera. Casi todas las áreas residenciales de los americanos son propiedades frente al mar, las cuales tienen un precio mucho menor que en el estado de California. La playa aquí es una de las mejores de México y en Baja California, casi 100,000 Americanos han creado la primer demanda de propiedades el primer del siglo 21.

En la última década, se estima que medio millón de Americanos cambiaron permanentemente de residencia hacia México, haciendo de nuestro país el vecino de EUA con el mayor número de expatriados, en el mundo. Fenómeno que no se había visto desde el fin de la Guerra Civil Americana (cuando miles de sureños emigraron a México). Oficiales en la embajada americana estiman que hay "oficialmente" más de 600,000 ciudadanos americanos viviendo permanentemente en México, pero concuerdan que el número más cercano a la realidad es 800,000. El Departamento de Tesorería en Washington estiman que el número de cheques de la tesorería que envían a México, es una cifra alrededor de 750,000.

A los turistas extranjeros con una visa **FM-T** (Tourist Visa) se les permite permanecer por 6 meses en México sin necesidad de cruzar la frontera para renovar la visa. Para los que desean permanecer más de ese tiempo sin tener que regresar a la frontera, necesitan el permiso **FM-3**.

d) Los gustos y preferencias de este sector de la población norteamericana³.

Pero, ¿Por qué México? La razón de que tantos Americanos y Canadienses escogen México, es que pueden trasladarse en automóvil a México. Una mayor razón es que los precios en México son un ganga en comparación con EUA y Canadá. También hay un gran número de Europeos retirados en México. Además, México es rico en su **historia** y hay **cultura** en exceso; tal vez sea la cultura más marcada de todas las naciones de Latinoamérica, con la excepción de Brasil y Argentina. México ofrece excelente **comida**, **arquitectura** y muchas

áreas en las que se goza de **clima** excelente. El clima es templado y tropical en algunas áreas. Hay lugares en que se siente templado incluso en el verano.

México se ha modernizado y cuenta con mejores carreteras que muchas partes de América Latina y con una **infraestructura** que permite a los foráneos mantener **contacto telefónico** y por **Internet** con el resto del mundo. Este nivel de infraestructura no se encuentra en Nicaragua o Guatemala, y es un factor determinante para el retirado que no desea inconveniencias.

México también es un lugar más **saludable para vivir** debido a la comida. Siempre hay fruta fresca y vegetales de temporada y saben mucho mejor aquí, por lo que consumen más. De hecho, contrario a los **productos** americanos que son cosechados verdes para que maduren en el tránsito, los mexicanos son **cosechados maduros y se venden en el mercado local** al siguiente día.

Además se utilizan poco o nada de conservadores en los alimentos procesados, lo que significa que se ingieren menos químicos, pesticidas y saborizantes artificiales.

Se puede encontrar que un mejor nivel de vida se disfruta porque el retirado en México finalmente tiene tiempo de desarrollar talentos y **pasatiempos** de su agrado. El cambiar de residencia a México la gente finalmente tiene tiempo de preparar las **recetas** que habían guardado de revistas **gourmet**, acomodar las **fotografías** en los álbumes, o realizar **jardinería** por el tiempo deseen, porque aquí las flores se desarrollan durante todo el año. Otros desarrollan **nuevos intereses** y descubren nuevos talentos cuando tienen la oportunidad de cursar clases de **cerámica** o **acuarela**. De igual manera existen innumerables oportunidades para ser voluntario y realizar trabajo social.

En México se disfruta también de menos estrés. Existe la cultura del “mañana” con la que se busca tomarse el tiempo para hacer las cosas, sin frustración. En vez de tener preocupaciones, el retirado puede **sentarse en una banca de una plaza** y observar a otras personas en sus actividades cotidianas, disfrutando de la vida.

Esto no significa que México no presente sus problemas, pero realmente representa un paraíso para las personas de EUA y Canadá. Aquí encuentran también montañas, valles y campos además del mar. Se toman el tiempo para explorar otros intereses y desarrollar talentos porque los caracteriza contar con más tiempo, libertad, mejor salud, menos estrés y tal vez, la **ayuda de alguien más para las labores domésticas**. El bajo costo de la vida en México les permite **derrochar en lujos** que no les sería permitido en otro lugar; así mismo **disfrutar de otros lugares y atractivos turísticos de clase mundial cercanos a sus nuevas residencias**.

Muchos retirados extranjeros escogen disfrutar de su retiro en Baja pero pueden ser encontrados en todos los lugares de México. Su decisión para escoger el lugar de residencia se basa en varios **factores**, entre los que destacan:

- **Qué tan inmerso en la cultura mexicana desea estar.**
- **Qué tipo de estilo de vida desea llevar.**
- **Qué tanto está dispuesto a pagar.**

Las áreas en donde se concentran más extranjeros tienden a ser más caras que áreas más remotas.

Los retirados norteamericanos también se benefician en México de **tasas de interés más altas**, de que su **idioma** también se habla aquí y de que son ampliamente **respetados**. Además de que el regreso a su país es relativamente fácil (aunque una de las grandes desventajas sea el tiempo de espera en la línea internacional).

e) Tendencias del mercado de los "baby boomer's"⁴.

Los agentes de bienes raíces indican que por lo menos, el 80% de las personas que actualmente compran propiedades en la costa de Baja, son baby boomers que están gastando \$300,000 o más para comprar:

- Condominios verticales frente al mar, o
- Casas de un solo nivel con suficiente lugar para niños (tal vez nietos), juguetes y perros.

Algunos aprovecharon la explosión del valor del capital (equity) sobre su propia casa y se retiraron anticipadamente.

Algunos que soñaban con retirarse en el caribe, se dieron cuenta que prefieren a la Baja porque es menos caluroso y húmedo y queda más cerca de sus familias. Pueden vivir cómodamente por menos dinero y regresar a San Diego a comprar, por ejemplo, comida saludable en Trader Joe's.

Actualmente, los interesados en adquirir vivienda en México, son aconsejados para cuidar su dinero y procurar un depósito en custodia de un tercero (escrow) o un bono de construcción, cuando compran una propiedad que requiere un depósito previo a la construcción de la misma. Esto los protege

⁴ 02/20/06 "They're Building in Baja, and Boomers Are Buying", LA Times.

contra fraude en el caso de que el desarrollador demore o abandone la construcción.

Previamente, los extranjeros solo podían adquirir vivienda en efectivo pero ya cuentan con la opción de préstamo de parte de instituciones en México o de EUA como First Capital Mortgage de Irvine, CS Financial Inc. de Beverly Hills y GE Capital.

f) Tendencias del mercado inmobiliario de los Estados Unidos y sus efectos en el de Baja California.

A pesar de que las ventas inmobiliarias en Baja California decrecieron un 30%, los precios de las casas y condominios han aumentado aproximadamente lo mismo, 30%.⁵

La venta de casa-habitación en California, EUA se encuentra en su punto más bajo, y ha provocado la baja en el precio del inmueble en esa área. Pero en Rosarito los desarrolladores insisten en mantener los precios a los que ofrecen sus inmuebles.

Algunos analistas inmobiliarios se preguntan por qué en Rosarito no se han seguido las leyes de la oferta y la demanda en el mercado. Probablemente a la larga, el aumento de los precios no se verá reflejado en las ventas y los precios tendrán que bajar a niveles más realistas; de la misma manera que se efectuó en California. Mientras tanto, el boom inmobiliario en Rosarito está recibiendo un golpe.

Sin embargo, algunos desarrolladores han presentado alternativas de inmuebles (condominios y lotes) a bajo costo. Mientras que el costo promedio es de \$300,000, algunos ofrecen desde \$100,000. Aún cuando no son los desarrollos típicos frente al mar, estas opciones toman ventaja de la vista al mar (pero sin acceso al mar).

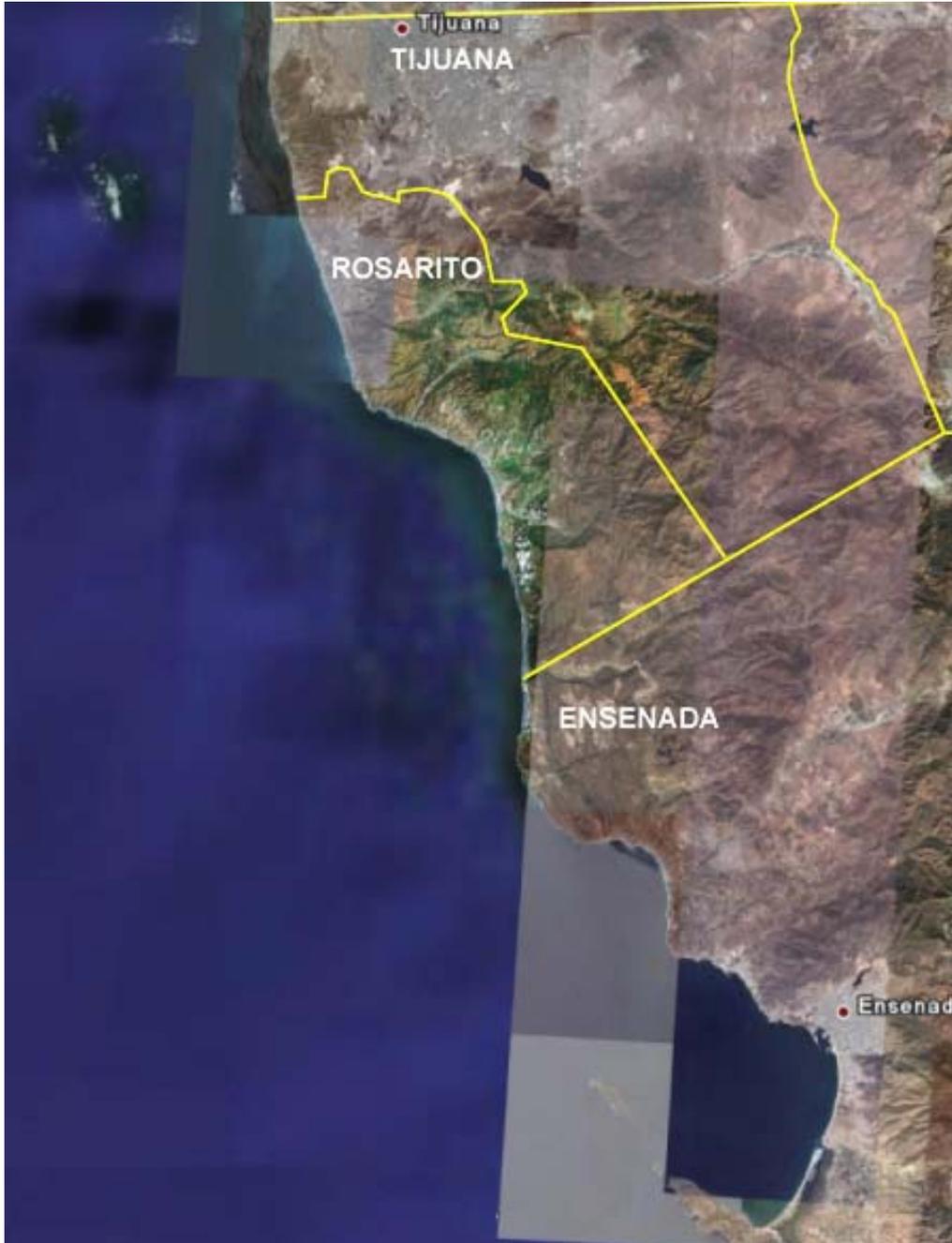
Otra tendencia es el desarrollo de condominios dentro de una comunidad “todo-en-uno” dirigido a personas mayores de 65.

⁵ 05/18/07. www.quepasabaja.com

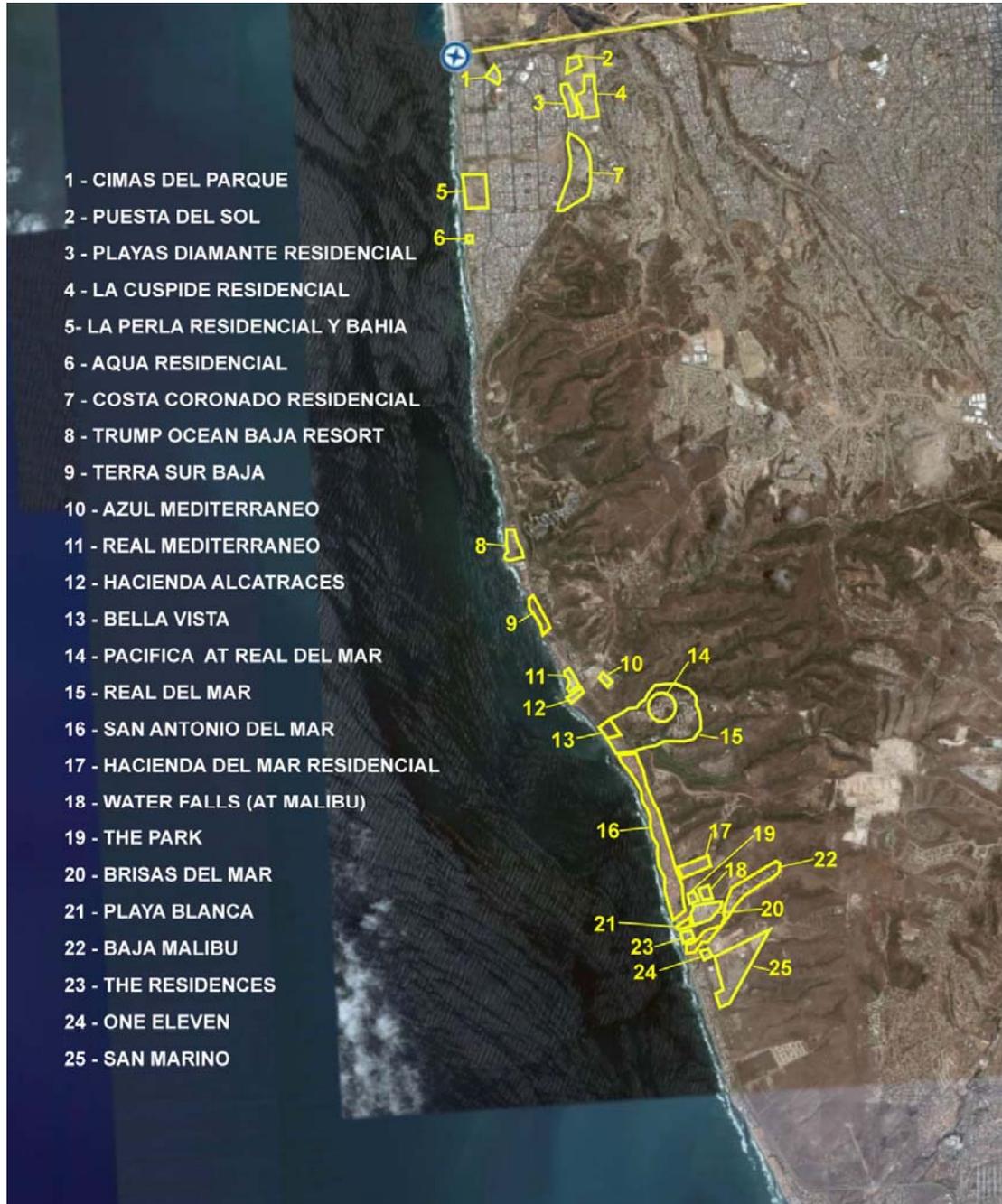
5) Descripción de la zona de estudio.

a) Localización de los Desarrollos en un sistema de mapas de Google Earth.

MAPA GENERAL DEL COCOTREN



MAPA POR MUNICIPIO: TIJUANA



MAPA POR MUNICIPIO: PLAYAS DE ROSARITO



MAPA POR MUNICIPIO: ENSENADA



6) Descripción de resultados.

a) Resumen de resultados totales.

MUNICIPIO	NUMERO DE DESARROLLOS	UNIDADES	INVERSION TOTAL ESTIMADA
TIJUANA	25	4,347	\$1,185,611,000
ROSARITO	49	8,073	\$1,544,662,524
ENSENADA	27	9,689	\$2,657,882,000
TOTAL COCOTREN	101	22,109	\$5,388,155,524

b) Detalles por Desarrollo.

DESARROLLOS EN TIJUANA.

- (1) CIMAS DEL PARQUE.



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club		
- Servicios médicos.		- Alberca		
- Restaurant.		- Cancha de tenis		
- Licorería.		- Gimnasio		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Restaurantes		
- Campo de golf a menos de 15 km.		- Salón de eventos		
		- Servicios médicos		
		- Spa		
		- Estacionamiento propio y de visitas.		
		- Elevadores		
		- Pista de jogging		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	150	\$170,000	120 m ²	\$25,500,000

• **(2) PUESTA DEL SOL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Parque con juegos infantiles.		
- Servicios médicos.				
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 15 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	276	\$159,700	120,127, 132 y 143 m ²	\$44,077,200

• **(3) PLAYAS DIAMANTE.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Servicios de atención a personas de edad avanzada (club).		
- Servicios médicos.		- Estacionamiento para 2 autos.		
- Restaurant.		- Estacionamiento para visitas.		
- Licorería.		- Jacuzzi en recámara principal.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Terraza.		
- Campo de golf a menos de 15 km.		- Comunidad ecológica		
		- Internet y televisión de paga.		
		- Sistema inteligente de alarma en la vivienda.		
		- Control de iluminación automático.		
		- Interfón a la calle		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL	252	\$167,000	140, 170 y 180 m ²	\$42,084,000

• **(4) LA CÚSPIDE RESIDENCIAL.**



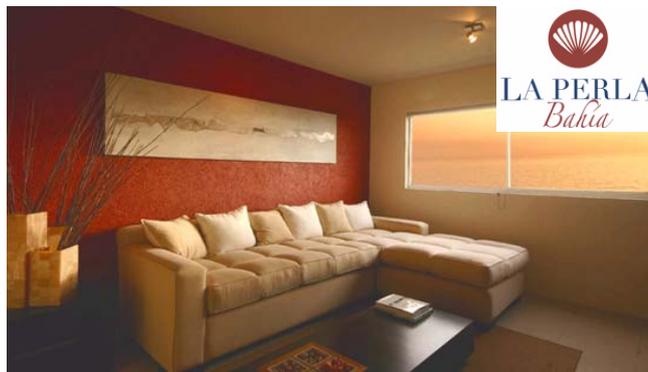
Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Jardín.		
- Licorería.		- Estacionamiento para 2 autos.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 15 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL Y VERTICAL	110	Desde \$117,000	112,120, 152 y 158 m ²	\$320,000,000

• **(5) LA PERLA RESIDENCIAL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Seguridad 24 horas los 365 días del año.		
- Servicios médicos.		- Acceso controlado.		
- Restaurant.		- Áreas verdes comunes.		
- Licorería.		- Barda Perimetral.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 15 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	182	Desde \$210,000	200 m ²	\$38,220,000

- **(5b) LA PERLA BAHIA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Seguridad 24 horas los 365 días del año.		
- Servicios médicos.		- Acceso controlado.		
- Restaurant.		- Áreas verdes comunes.		
- Licorería.		- Barda Perimetral.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 15 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	146	Desde \$160,000	140 m ²	\$ 23,360,000

- **(6) AQUA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Terrazas.		
- Restaurant.		- Jacuzzi.		
- Licorería.		- Elevadores.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Jardines.		
- Campo de golf a menos de 15 km.		- Estacionamiento cubierto con seguridad las 24 hrs.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	30	\$312,000 a \$850,000	1,630 a 3,450	\$15,000,000

(7) COSTA CORONADO RESIDENCIAL.



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Jardín.		
- Servicios médicos.		- Garage.		
- Restaurant.		- Terraza.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 15 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	400	ND	ND	\$20,000,000

• **(8) TRUMP OCEAN RESORT BAJA MEXICO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Acceso a la playa		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Jardines.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 8 km.		- Club.		
- Campo de golf a menos de 3 km.		- Salón de eventos.		
		- Restaurantes.		
		- Billar.		
		- Spa		
		- Servicios de concierge.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	520	\$250,000 en adelante	532 a 2,200	\$130,000,000

- **(9) TERRA SUR BAJA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca	- Acceso a la playa	
- Servicios médicos.		- Cancha de tenis.	- Jardines de meditación.	
- Restaurant.		- Jardines.		
- Licorería.		- Club.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 8 km.		- Salón de eventos.		
- Campo de golf a menos de 3 km.		- Restaurantes.		
		- Billar.		
		- Spa		
		- Servicios de concierge.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSIÓN (US DLLS)
RESIDENCIAL	ND	ND	ND	ND

- **(10) AZUL MEDITERRANEO**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 4 km.		- Garage para 2 o 3 autos.		
- Servicios médicos a menos de 4 km.		- Chimenea.		
- Restaurant a menos de 4 km.		- Se admiten mascotas.		
- Licorería a menos de 4 km.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.				
- Campo de golf a menos de 2 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSIÓN (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL	8	DESDE \$499,000	4,500	\$4,000,000

- **(11) REAL MEDITERRANEO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 4 km.		- Casa club.		
- Servicios médicos a menos de 4 km.		- Alberca.		
- Restaurant a menos de 4 km.		- Gimnasio.		
- Licorería a menos de 4 km.		- Salón de eventos para 100 personas.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.				
- Campo de golf a menos de 2 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	83	\$550,000 a \$900,000	1,775 a 2,611	\$45,650,000

- **(12) HACIENDA ALCATRACES.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 4 km.		- ND.		
- Servicios médicos a menos de 4 km.				
- Restaurant a menos de 4 km.				
- Licorería a menos de 4 km.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.				
- Campo de golf a menos de 2 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	60	\$138,000 a \$291,814	2,745 a 5,783	\$8,280,000

• **(13) BELLA VISTA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Jardines.		
- Servicios médicos.		- Seguridad 24 horas.		
- Restaurant.		- Albergas		
- Licorería.		- Jardines.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 8 km.				
- Campo de golf a menos de 3 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL / VERTICAL	175	ND	ND	ND

• **(14) PACIFICA AT REAL DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Centro ecuestre.		
- Restaurant.		- Pesca deportiva.		
- Licorería.		- Campo de golf.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 12 km.		- Seguridad 24/7		
- Campo de golf.		- Casa club.		
		- Dirigido a adultos retirados activos.		
		- Salón de eventos.		
		- Restaurantes.		
		- Gimnasio.		
		- Bares		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	ND	\$145,000 a \$355,000	824 a 2391	ND

- **(15) REAL DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		- Centro ecuestre.
- Servicios médicos.		- Cancha de tenis.		- Hotel.
- Restaurant.		- Campo de golf.		- Seguridad 24/7
- Licorería.		- Casa club.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 12 km.		- Salón de eventos.		
- Campo de golf.		- Restaurantes.		
		- Spa.		
		- Bares		

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	600	\$375,000	ND	\$225,000,000

- **(16) SAN ANTONIO DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios medicos.		- Cancha de tenis.		
- Restaurant.		- Jardines.		
- Licorería.		- Club.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 8 km.		- Salón de eventos.		
- Campo de golf a menos de 3 km		- Restaurantes.		
		- Billar.		
		- Spa		

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	ND	\$285,000 a \$359,000	2,200 variado	ND

- **(17) HACIENDA DEL MAR RESIDENCIAL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Cancha de tenis.		
- Restaurant.		- Jardines.		
- Licorería.		- Club.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 8 km.		- Salón de eventos.		
- Campo de golf a menos de 3 km		- Restaurantes.		
		- Billar.		
		- Spa		

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSIÓN (US DLLS)
LOTES RESIDENCIALES	133	Desde \$250 a \$300 dlls el m2	Desde 300 m2	\$9,975,000

- **(18) WATER FALLS (AT MALIBU).**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Terrazas.		
- Restaurant.		- Jardín.		
- Licorería.		- Garage.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.		- Anfiteatro.		
- Campo de golf a menos de 2 km.				

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSIÓN (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL	57	\$239,000	1728 a 2290	\$13,623,000

- **(19) THE PARK (AT MALIBU).**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Jardín.		
- Restaurant.		- Garage.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.				
- Campo de golf a menos de 2 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL	43	\$199,000 a \$239,000	1,693 a 2,232	\$8,557,000

- **(20) BRISAS DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Parque y areas verdes.		
- Servicios médicos.		- Vigilancia las 24 hrs.		
- Restaurant.		- Casa club.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.				
- Campo de golf a menos de 2 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	540	\$121,500 a \$176,900	1,160 a 1,680	\$65,880,000

- **(21) PLAYA BLANCA**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca		
- Servicios médicos.		- Cancha de Tenis		
- Restaurant.		- Seguridad 24 horas		
- Licorería.		- Casa club		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.		- Gimnasio		
- Campo de golf a menos de 2 km				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	ND	\$185,000 a \$275,000	ND	ND

- **(22) BAJA MALIBU.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca		
- Servicios médicos.		- Cancha de Tenis		
- Restaurant.		- Seguridad 24 horas		
- Licorería.		- Casa club		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 8 km.		- Gimnasio		
- Campo de golf a menos de 3 km				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	ND	De \$250,000.00 a \$450,000	ND	ND

- **(23) THE RESIDENCES (AT PLAYA BLANCA, CDDG'S).**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- 2 Albercas con bar	- Acceso al mar.	
- Servicios médicos.		- Restaurantes.	- Área de asadores.	
- Restaurant.		- Bares.		
- Licorería.		- 6 Spas y amenidades del hotel.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.		- Camino de trote.		
- Campo de golf a menos de 2 km.		- Campo de golf de 9 hoyos		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	240	\$225,000 a \$750,000	952 a 3,750	\$108,000,000

- **(24) ONE ELEVEN.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.	- Camas de bronceado.	
- Servicios médicos.		- Casa club.	- Lounge y pista de baile.	
- Restaurant.		- Bares.	- Deli 24 hrs.	
- Licorería.		- Gimnasio.	- Cine privado.	
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.		- Spa.	- Centro de negocios	
- Campo de golf a menos de 2 km.		- Patio de arena.	- Suites para invitados	
		- Patio de hamacas.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	170	\$145,000 en adelante	560 a 1,355	\$24,650,000

- **(25) SAN MARINO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Casa club.		
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 9 km.				
- Campo de golf a menos de 2 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	173	\$85,000 a \$305,000	300 m2	\$33,735,000

DESARROLLOS EN PLAYAS DE ROSARITO.

- **(1) RANCHO DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 2 km.		- Estacionamiento propio y de visitas.		
- Servicios médicos a menos de 2 km.				
- Restaurant a menos de 2 km.				
- Licorería a menos de 2 km.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 2 km.				
- Campo de golf a menos de 5 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	480	\$185,000 a \$300,000	2,870 a 4,036	\$ 88,800,000

- **(2) LAS OLAS MAR Y SOL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 2 km.		- Spa.		
- Servicios médicos a menos de 2 km.		- Gimnasio.		
- Restaurant a menos de 2 km.		- Concierge.		
- Licorería a menos de 2 km.		- Estacionamiento con valet.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 2 km.		- Salón de correspondencia		
- Campo de golf a menos de 5 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	534	\$400,000 a \$731,000	1,629 a 1,947	\$ 213,600,000

• **(3) BLUE BEACH.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio.		
- Restaurant.		- Casa club.		
- Licorería.		- Jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Salón de juegos.		
- Campo de golf a menos de 11 km.		- Terraza comunitaria.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDOMINIO Y VILLAS	ND	ND	ND	ND

• **(4) VILLA SERENA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Albercas.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio.		
- Restaurant.		- Casa club.		
- Licorería.		- Jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Salón de juegos.		
- Campo de golf a menos de 11 km.		- Terraza comunitaria		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	82	\$129,000 a \$152,000	1,033 a 1,145	\$ 10,250,000

- **(5) SUNSET TOWERS AT COSTA AZUL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Jacuzzi.		
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	101	DESDE \$200,000	1,704 a 2,291	\$18,000,000

- **(6) LA JOLLA DE ROSARITO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Casa Club		
- Restaurant.		- Seguridad.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	106	\$350,000 en adelante	1,215	\$ 37,100,000

- **(7) MGM CONDOMINUMS.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Cancha de Tenis.		
- Restaurant.		- Casa club en terraza.		
- Licorería.		- Área de recreación.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	ND	ND	ND	ND

- **(8) RIVIERA DE ROSARITO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club. - Seguridad.		
- Servicios médicos.		- Alberca. - Área de asadores.		
- Restaurant.		- Gimnasio.		
- Licorería.		- Jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Cancha de volley ball.		
- Campo de golf a menos de 11 km.		- Área de bronceado.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	52	\$372,000 a \$812,700	1,370 a 2,734	\$ 16,952,000

- **(9) OCEANA CASA DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Gimnasio.		
- Licorería.		- Jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Salón de juegos.		
- Campo de golf a menos de 11 km.		- Terraza comunitaria.		
		- Seguridad.		
		- Estacionamiento subterráneo.		
		- Área de juegos infantiles.		
		- Mini Golf.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	159	\$185,000	1,100	\$ 29,415,000

- **(10) OCEANA DE ROSARITO TOWERS.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Gimnasio.		
- Licorería.		- Jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Acceso para sillas de ruedas en el complejo.		
- Campo de golf a menos de 11 km.		- Centro de negocios.		
		- Seguridad.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	90	\$300,000	1,500	\$ 27,000,000

- **(11) MIX RESIDENCES.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Estacionamiento.		
- Servicios médicos.		- Spa / bar europeo.		
- Restaurant.		- Terraza.		
- Licorería.		- Jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	7	\$169,000 a \$489,000	800 a 2,800	\$ 1,190,000

- **(12) MISION DE ROSARITO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Casa club.		
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	650	\$100,000.00	ND	\$ 65,000,000

• **(13) ROSARITO BEACH CONDO-HOTEL**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 11 km.		- Raquet ball.		
		- Bar.		
		- Spa.		
		- Terraza.		
		- Estacionamiento propio y de visitas..		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	271	\$175,000 a \$560,000	740 a 1,060	\$ 48,780,000

• **(14) LA PALOMA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		Gimnasio		
- Servicios médicos.		Restaurant		
- Restaurant.		Masajista		
- Licorería.		Cancha de tenis		
- Asistencia de enfermería especializada.		Área de juegos infantil		
- Campo de golf a menos de 11 km.		Varias albercas.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL/ HORIZONTAL	286	\$109,000 a \$209,000	631 a 1400	\$ 42,900,000

• **(15) PUNTAZUL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Áreas verdes.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio con sauna.		
- Restaurant.		- Alberca.		
- Licorería.		- 2 canchas de tenis.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Área de acondicionamiento físico.		
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
LOTES	1000	\$25,000	ND	\$25,000,000

• **(16) THE TOWERS AT PUNTAZUL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Áreas verdes.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio.		
- Restaurant.		- Alberca.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	ND	Desde \$159,000	ND	ND

- **(17) LAS OLAS ROSARITO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		Alberca.		
- Servicios médicos.		Jacuzzi.		
- Restaurant.		Casa club.		
- Licorería.		Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	ND	Desde \$400,000	1,000 a 2,300	ND

- **(18) LA JOLLA REAL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Seguridad 24 hrs.		
- Servicios médicos.		- Casa club.		
- Restaurant.		- Alberca.		
- Licorería.		- 3 jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Jardines.		
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	210	\$200,000 en adelante	1,325 a 5,000	\$ 42,000,000

- **(19) LA JOLLA DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Seguridad 24 hrs.		
- Servicios médicos.		- Casa club.		
- Restaurant.		- Alberca.		
- Licorería.		- 3 jacuzzi.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Jardines.		
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	250	\$200,000 en adelante	1,300 a 5,000	\$ 50,000,000

- **(20) LAS PALMAS.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 11 km.		- Salón de eventos.		
		- Spa.		
		- Estacionamiento propio.		
		- Terraza de sol.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	91	\$250,000 en adelante	1,191 a 9,200	\$ 22,750,000

• **(21) COSTA DE ORO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		-ND.		
- Servicios médicos.				
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 11 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	24	\$195,000 en adelante	1,206 a 1,906	\$ 4,680,000

• **(22) LA CASCADA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca	- Cancha de tenis y volley ball	
- Servicios médicos.		- Casa Club	- Salón de eventos.	
- Restaurant.		- Pista Para Trotar		
- Licorería.		- Seguridad 24 Hrs		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Spa		
- Campo de golf a menos de 10 km.		- Gimnasio		
		- Lockers		
		- Área de asadores		
		- Cancha de tenis		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	ND	ND	1,712 , 1,786, 1,828 y 2,026	ND

- **(23) MONTE MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Terraza.		
- Servicios médicos.		- Areas verdes.		
- Restaurant.		- Seguridad.		
- Licorería.		- Estacionamiento.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 12 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	16	\$268,974	253 A 388 M2	\$ 4,303,584

- **(24) CORAL RESORTS.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Espacio para alberca y jacuzzi.		
- Servicios médicos.				
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 14 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL	10	ND	1,453 a 2,195	ND

- **(25) CALAFIA 1.**



Entorno comercial y de servicios			Servicios del Desarrollo	
- Mercado a menos de 5 km.			- Spa.	
- Servicios m\u00e9dicos a menos de 5 km.			- Alberca.	
- Restaurant a menos de 5 km.			- Cancha de tenis.	
- Licorer\u00eda a menos de 5 km.			- \u00c1rea de playa y ensenada.	
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 11 km.			- Piso de sol.	
- Campo de golf a menos de 21 km.			- Seguridad.	
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	52	\$283,000 a \$400,000	1605 a 1755	\$ 14,716,000

- **(26) CALAFIA 2.**



Entorno comercial y de servicios			Servicios del Desarrollo	
- Mercado a menos de 5 km.			- Spa.	
- Servicios m\u00e9dicos a menos de 5 km.			- Alberca.	
- Restaurant a menos de 5 km.			- Cancha de tenis.	
- Licorer\u00eda a menos de 5 km.			- \u00c1rea de playa y ensenada.	
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 11 km.			- Piso de sol.	
- Campo de golf a menos de 21 km.			- Seguridad.	
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	52	\$285,000 a \$335,000	1482 a 1627	\$ 14,820,000

- **(27) CALAFIA 3.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 5 km.		- Spa.		
- Servicios médicos a menos de 5 km.		- Alberca.		
- Restaurant a menos de 5 km.		- Cancha de tenis.		
- Licorería a menos de 5 km.		- Área de playa y ensenada.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 11 km.		- Piso de sol.		
- Campo de golf a menos de 21 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL/ HORIZONTAL	52	\$195,000 en adelante	1,600	\$ 10,140,000

- **(28) LAS OLAS GRAND.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 5 km.		- Gimnasio.		
- Servicios médicos a menos de 5 km.		- Spa.		
- Restaurant a menos de 5 km.		- Concierge.		
- Licorería a menos de 5 km.		- Estacionamiento.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 11 km.		- Valet.		
- Campo de golf a menos de 21 km.		- Seguridad.		
		- Cuarto de correspondencia.		
		- Gimnasio y sauna.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	198	\$600,000 a \$3,000,000	1,184 a 1,947	\$ 79,200,000

- **(29) LA ELEGANCIA.**



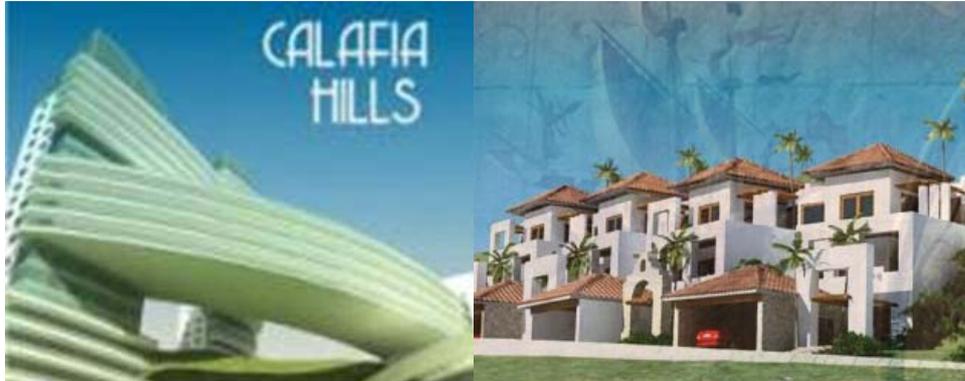
Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 5 km.		- Casa club.		
- Servicios médicos a menos de 5 km.		- Alberca.		
- Restaurant a menos de 5 km.		- Gimnasio.		
- Licorería a menos de 5 km.		- Cancha de tenis.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 11 km.		- Jardines.		
- Campo de golf a menos de 21 km.		- Jacuzzi.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	100	\$197,000 a \$426,000	942 a 1,593	\$ 19,700,000

- **(30) MAR DE CALAFIA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 5 km.		- Mercado a menos de 5 km.		
- Servicios médicos a menos de 5 km.		- Servicios médicos a menos de 5 km.		
- Restaurant a menos de 5 km.		- Restaurant a menos de 5 km.		
- Licorería a menos de 5 km.		- Licorería a menos de 5 km.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 11 km.		- Asistencia de enfermería especializada a menos de 11 km.		
- Campo de golf a menos de 21 km.		- Campo de golf a menos de 21 km.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
LOTES	ND	ND	Desde 200 m2	ND

• **(31) CALAFIA HILLS.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 5 km.		Casa Club		
- Servicios médicos a menos de 5 km.		Alberca		
- Restaurant a menos de 5 km.		Gimnasio		
- Licorería a menos de 5 km.		Seguridad		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 11 km.				
- Campo de golf a menos de 22 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	392	\$250,000	1,346 a 2,207	\$98,000,000

• **(32) COSTA BELLA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 5 km.		- ND		
- Servicios médicos a menos de 5 km.				
- Restaurant a menos de 5 km.				
- Licorería a menos de 5 km.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 11 km.				
- Campo de golf a menos de 22 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	120	\$300,000 en adelante	900 a 2800	\$ 36,000,000

• **(33) CLUB MARENA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 7 km.		- Casa club.		
- Servicios médicos a menos de 7 km.		- Alberca.		
- Restaurant a menos de 7 km.		- Gimnasio.		
- Licorería a menos de 7 km.		- Cancha de tenis.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 14 km.		- Area surf.		
- Campo de golf a menos de 23 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	121	\$340,000 a \$680,000	1,497 a 2,994	\$ 41,140,000

• **(34) LAS GAVIOTAS.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 7 km.		- ND		
- Servicios médicos a menos de 7 km.				
- Restaurant a menos de 7 km.				
- Licorería a menos de 7 km.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.				
- Campo de golf a menos de 25 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	ND	\$345,000	ND	ND

- **(35) VALLES DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 7 km.		- Casa club.		
- Servicios médicos a menos de 7 km.		- Alberca.		
- Restaurant a menos de 7 km.		- Cancha de tenis.		
- Licorería a menos de 7 km.		- Servicio de atención a personas de edad avanzada.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 14 km.		- Área verde.		
- Campo de golf a menos de 23 km.		- Seguridad		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
LOTES	1,000	\$25,000	1,800	\$25,000,000

- **(36) PARADISE DEL BAJA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club .		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 25 km.		- Bar y tienda de conveniencia.		
		- Farmacia.		
		- Servicio de atención a personas de edad avanzada.		
		- Salón de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	213	\$300,000 en adelante	1,313 a 1,937	\$ 63,900,000

- **(37) BAJA VISTAS.**



Baja Vistas
SPA & RESIDENCES



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca con bar.		
- Servicios médicos.		- Jacuzzi.		
- Restaurant.		- Las Rocas SPA service.		
- Licorería.		- Area de asadores.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.		- Seguridad 24 horas.		
- Campo de golf a menos de 25 km.		- Elevadores.		
		- Acceso a playa.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	45	\$346,132	1700	\$ 15,575,940

- **(38) MARBELLA DEL PACIFICO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio.		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Bocce.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.		- Seguridad.		
- Campo de golf a menos de 25 km.		- Sauna seco y humedo.		
		- Centro de negocios.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	148	\$350,000	1,126 a 2,309	\$ 51,800,000

- **(39) ESMERALDA DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- ND		
- Servicios médicos.				
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.				
- Campo de golf a menos de 25 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	126	\$325,000 a \$600,000	2,200	\$40,950,000

- **(40) THE FALLS AT PUERTO NUEVO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	- Seguridad.	
- Servicios médicos.		- Alberca.	- Club de Volley Ball.	
- Restaurant.		- Spa.	- Seguridad.	
- Licorería.		- Comunidad cerrada.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 25 km.		- Concierge.		
		- Servicios de compras y camarera.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	80	\$280,000	937 a 2686	\$22,400,000

- **(41) LAS VENTANAS.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios m\u00e9dicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorer\u00eda.		- Comunidad cerrada.		
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 16 km.		- Gimnasio.		
- Campo de golf a menos de 25 km.		- Jacuzzi.		
		- Terraza de sol.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	38	\$500,000 a \$1,000,000	3,125 a 3,500	\$ 19,000,000

- **(42) TODOS SANTOS BEACH AND POLO CLUB.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Centro ecuestre.		
- Servicios m\u00e9dicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorer\u00eda.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 16 km.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 25 km.		- Sal\u00f3n de eventos.		
		- Casa club.		
		- Jacuzzi.		
		- Spa.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	78	\$400,000	2,475	\$ 31,200,000

- **(43) CAMPO REAL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
Mercado.		- Caseta de vigilancia.		
- Servicios médicos.		- Área verde.		
- Restaurant.		- Área comercial.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.				
- Campo de golf a menos de 25 km				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
LOTES	ND	ND	Desde 200m2	ND

- **(44) COSTA DORADA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- 3 albercas.		
- Servicios médicos.		- Jacuzzi		
- Restaurant.		- Acceso a la playa.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 16 km.				
- Campo de golf a menos de 25 km				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	109	ND	1,323 a 1,808	ND

- **(45) DESCANSO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Chimenea interior y exterior.		
- Servicios médicos.		- Barda perimetral.		
- Restaurant.		- Terraza		
- Licorería.		- Area de asador		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 18 km.				
- Campo de golf a menos de 21 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	216	\$175,000 a \$250,000	116 m2	\$ 37,800,000

- **(46) EL MILAGRO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		-Restaurant.		
- Servicios médicos.		-Alberca.		
- Restaurant.		-Cancha de tenis.		
- Licorería.		-Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 18 km.		-Bar.		
- Campo de golf a menos de 21 km		-Salón de eventos.		
		-Casa club.		
		-Jacuzzi.		
		-Spa		
		-Estacionamiento propio y de visitas.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL/ VERTICAL	ND	ND	ND	ND

- **(47) PALACIO DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Spa.		
- Servicios m\u00e9dicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Gimnasio.		
- Licorer\u00eda.		- Cancha de tenis.		
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 18 km.		- Jardines.		
- Campo de golf a menos de 21 km		- Jacuzzi.		
		- Seguridad 24 hrs.		
		- Elevadores y servicios de mantenimiento.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	268	\$485,000 a \$1,560,000	1,020 a 5,100	\$ 120,600,000

- **(48) HACIENDA VISTA MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 6 km.		- Casa club.		
- Servicios m\u00e9dicos a menos de 6 km.				
- Restaurant a menos de 6 km.				
- Licorer\u00eda a menos de 6 km.				
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 24 km.				
- Campo de golf a menos de 15 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	40	\$350,000	ND	\$ 14,000,000

- **(49) PLAZA DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del desarrollo		
- Mercado a menos de 6 km.		- Alberca.		
- Servicios médicos a menos de 6 km.		- Casa club y salón de usos múltiples.		
- Restaurant a menos de 6 km.		- Cancha de tenis.		
- Licorería a menos de 6 km.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 24 km.		- Bar.		
- Campo de golf a menos de 15 km.		- Jacuzzi.		

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	205	\$195,000 a \$260,000	2,066 a 4,037	\$41,000,000

DESARROLLOS EN ENSENADA.

- (1) LA MISION HILLSIDE.



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		-ND		
- Servicios médicos.				
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 36 km.				
- Campo de golf a menos de 4 km				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	5	\$289,000	ND	\$1,445,000

- (2) PUNTA PIEDRA.



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Áreas recreativas		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 36 km.		- seguridad.		
- Campo de golf a menos de 4 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	375	De \$689,000 a \$900,000	2,700 a 9,000	\$150,000,000

• **(3) PUERTO SALINA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	- Marina, lago y playa.	
- Servicios médicos.		- Alberca.	- Bar y SPA	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 36 km.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 4 km.		- Salón de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIA L	1500	\$100 a \$600 dls por m2	300 a 5,000 m2	\$600,000,000

• **(4) MARINA TOWER HARBOR CLUB.**

PUERTO SALINA
LA MARINA
Baja Californian Paradise

MARINA TOWER
HARBOR CLUB



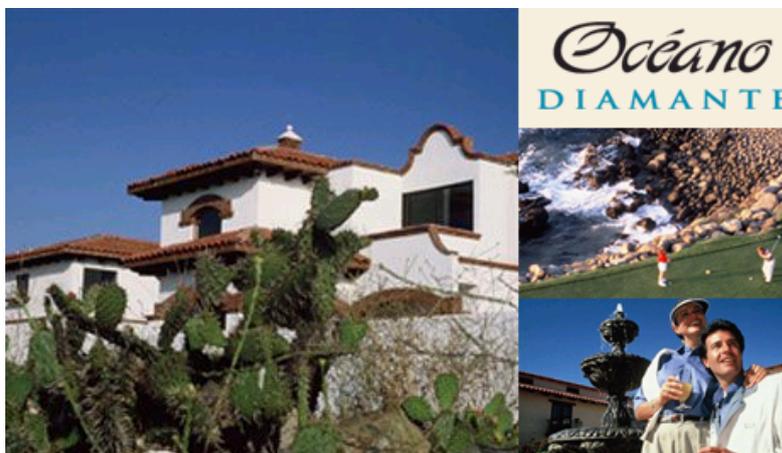
Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	- Bar	
- Servicios médicos.		- Alberca.	- SPA	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	- Marina	
- Licorería.		- Gimnasio.	- Lago	
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 36 km.		- Restaurantes.	- Seguridad	
- Campo de golf a menos de 4 km		- Salón de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	60	ND	De 1,832 a 2317	ND

- **(5) HACIENDAS DE BAJAMAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Avistamiento de ballenas	- Bar	
- Servicios m\u00e9dicos.		- Alberca.	- SPA.	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	- Hotel.	
- Licorer\u00eda.		- Restaurant.		
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 32 km.				
- Campo de golf.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	20	De \$429,000 a \$479,000	1,855 a 2,352	\$8,580,000

- **(6) BAJAMAR OCEANO DIAMANTE.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	- Bar	
- Servicios m\u00e9dicos.		- Alberca.	- SPA.	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	- Hotel.	
- Licorer\u00eda.		- Gimnasio.	- Servicio a cuarto a solicitud.	
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 32 km.		- Restaurantes.	- Concierge.	
- Campo de golf.		- Sal\u00f3n de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIALAL	40	DESDE \$900,000	DESDE 3,000	\$36,000,000

- **(7) COSTA BAJAMAR.**



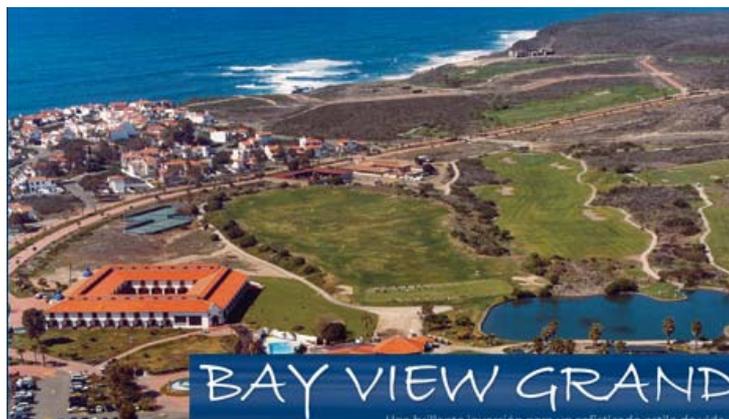
Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	-Bar	
- Servicios médicos.		- Alberca.	- SPA.	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	- Hotel.	
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 32 km.		- Restaurantes.		
- Campo de golf.		- Salón de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	28	DESDE \$259,000	1,500	\$7,252,000

- **(8) SANTA BARBARA AT BAJAMAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa Club	-Bar	
- Servicios médicos.		- Alberca.	- SPA.	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	- Hotel.	
- Licorería.		- Restaurant.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 32 km.		- Gimnasio		
- Campo de golf.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	104	\$300,000 a \$700,000	170 a 300 m2	\$41,600,000

- **(9) BAY VIEW GRAND-LA PUNTA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa Club	-Bar	
- Servicios médicos.		- Alberca.	- SPA.	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	- Hotel.	
- Licorería.		- Restaurant.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 32 km.		- Gimnasio		
- Campo de golf.				

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	200 +	\$280,000	1,800	\$56,000,000

- **(10) LAS BRISAS DE BAJAMAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	-Bar	
- Servicios médicos.		- Alberca.	- SPA y sauna.	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	- Hotel.	
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 32 km.		- Restaurantes.		
- Campo de golf.		- Salón de eventos.		

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	39	DESDE \$300,000	2006	\$ 11,700,000

- **(11) SALSIPUEDES ("THE VILLAGE" GPO. LAGZA).**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 4 km.		- Concepto integral.		
- Servicios médicos a menos de 4 km.				
- Restaurant a menos de 4 km.				
- Licorería a menos de 4 km.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 32 km.				
- Campo de golf a menos de 4 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
LOTES RESIDENCIALES	1600	DESDE \$40,000	ND	\$64,000,000

- **(12) VENTANA AL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 11 km.		- Casa Club..		
- Servicios médicos a menos de 11 km.		- Restaurantes.		
- Restaurant a menos de 11 km.		- SPA.		
- Licorería a menos de 11 km.		- Albergas.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 14 km.				
- Campo de golf a menos de 13 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAS Y CONDOMINIOS	2300	\$185,000 a \$465,000	670 a 2,004	\$690,000,000

• **(13) PLAYA SALDAMANDO.**



Master Plan Playa Saldamando



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado a menos de 6 km.		- Casa club.		
- Servicios m\u00e9dicos a menos de 6 km.		- Alberca.		
- Restaurant a menos de 6 km.		- Cancha de tenis.		
- Licorer\u00eda a menos de 6 km.		- Canchas de croquet.		
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada a menos de 10 km.		- seguridad		
- Campo de golf a menos de 28 km.				

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	420	\$60 a \$79 dlls por sq. ft.	5,500 a 7,500	\$176,400,000

• **(14) SAN MIGUEL DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.		
- Servicios m\u00e9dicos.		- Bar		
- Restaurant.		- SPA		
- Licorer\u00eda.		- Cancha de tenis.		
- Asistencia de enfermer\u00eda especializada.		- Gimnasio.		
- Campo de golf a menos de 10 km		- Restaurantes.		
		- Sal\u00f3n de eventos.		

TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	54	\$298,000 a \$433,000	1,800 a 2,300	\$18,900,000

- **(15) PACIFIC BAY.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	- Bar	
- Servicios médicos.		- Alberca techada.	- SPA	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 10 km		- Salón de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDOMINIOS Y VILLAS	980	ND	ND	\$129,000,000

- **(16) SANTORINI.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Casa club.	- Bar	
- Servicios médicos.		- Alberca techada.	- SPA	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.		
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 10 km		- Salón de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO HORIZONTAL	4	\$650,000	4,000	\$2,600,000

- **(17) ENTREMAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca. – Seguridad.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio. – Terraza.		
- Restaurant.		- Bar.		
- Licorería.		- Salón de eventos.		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 2 km.		- Jacuzzi.		
- Campo de golf a menos de 22 km		- Área de juegos infantiles.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	58	De \$291,000 a \$659,314	ND	\$27,550,000

- **(18) FLOR DEL MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio.		
- Restaurant.		- SPA.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 2 km.				
- Campo de golf a menos de 22 km				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
ND	58	\$ 285,000	ND	\$ 16,530,000

- **(19) RINCONADA DEL SAHUARO.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Servicios subterráneos.		
- Servicios médicos.				
- Restaurant.				
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 2 km.				
- Campo de golf a menos de 22 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	180	\$300,000 a \$750,000	ND	\$90,000,000

- **(20) PLAYITAS CLUB DE MAR.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- SPA.		
- Servicios médicos.		- Alberca.		
- Restaurant.		- Gimnasio.		
- Licorería.				
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 18 km.				
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
RESIDENCIAL	ND	\$197,000 a \$330,000	1,058 a 2,500	ND

- **(21) PORTO HUSSONG.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Campo de golf. -Marina para mega yates		
- Servicios médicos.		- Alberca. - Tiendas y cafez.		
- Restaurant.		- Club privado..		
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Salón de eventos.		
- Campo de golf a menos de 18 km.		- Spa.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	244	\$700,000.00 a \$3.5 millones	2,000 a 7,500	\$170,800,000

- **(22) ALTA VISTA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Gimnasio.		
- Restaurant.		- Estacionamiento propio.		
- Licorería.		- Seguridad.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Cámaras de circuito cerrado.		
- Campo de golf a menos de 18 km				
IPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	14	\$300,000	1700	\$4,200,000

- **(23) COSTA BAJA CONDO-HOTEL.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Restaurantes.		
- Restaurant.		- Jacuzzi.		
- Licorería.		- Estacionamiento subterráneo.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Elevadores.		
- Campo de golf a menos de 18 km.		- concierge		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	ND	DESDE \$149,000	ND	ND

- **(24) PLAYA BLANCA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca. – Gimnasio		
- Servicios médicos.		- Cancha de tenis. – Bares		
- Restaurant.		- Campo de golf. – Centro Ecuestre		
- Licorería.		- Casa club. – Seguridad 24/7		
- Asistencia de enfermería especializada a menos de 20 km.		- Salón de eventos. – Pesca deportiva		
- Campo de golf		- Restaurantes.		
IPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDO VERTICAL	180	ND	ND	\$50,000,000

• **(25) PACIFICA AT ENSENADA BAY.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		-Casa Club	- SPA.	
- Servicios médicos.		- Alberca techada.	-Bar	
- Restaurant.		- Cancha de tenis.	-Reserva ecológica.	
- Licorería.		- Gimnasio.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Restaurantes.		
- Campo de golf a menos de 10 km.		- Salón de eventos.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSIÓN (US DLLS)
CONDOMINIOS Y VILLAS	440	ND	ND	\$183,600,000

• **(26) BAJA COUNTRY CLUB.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado.		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Casa Club.		
- Restaurant.		- Gimnasio.		
- Licorería.		- Cancha de tenis.		
- Asistencia de enfermería especializada.		- Salón de eventos.		
- Campo de golf..		- SPA y bar.		
TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSIÓN (US DLLS)
RESIDENCIAL	750	\$169,500.00 a \$199,500.00	1,560 a 1,600	\$127,125,000

- **(27) PUNTA ESTERO HOTEL & SPA.**



Entorno comercial y de servicios		Servicios del Desarrollo		
- Mercado .		- Alberca.		
- Servicios médicos.		- Spa.		
- Restaurant.		- Jacuzzi.		
- Licorería.		- Asador.		
- Asistencia de enfermería especializada.				
- Campo de golf a menos de 12 km				
IPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ. FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
CONDOMINIOS Y VILLAS	36	\$150,000 a \$200,000	ND	\$6,300,000

c) Inventario de desarrollos turísticos inmobiliarios.

TIJUANA

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
1	CIMAS DEL PARQUE	www.cimasdelparque.com	Paseo Playas No. 392 Secc. Terrazas, Playas de Tijuana	CONDO VERTICAL	150	\$170,000	120 m ²	\$25,500,000
2	PUESTA DEL SOL	www.puestadelsol.com.mx	Playas de Tijuana	RESIDENCIAL	276	\$159,700	120,127, 132 y 143 m ²	\$44,077,000
3	PLAYAS DIAMANTE	www.playasdiamante.com www.crownjewel.com.mx	Calle Bajamar No. 100 Fracc. Laderas del Mar II, Playas de Tijuana	CONDO HORIZONTAL	252	\$167,000	140, 170 y 180 m ²	\$42,084,000
4	LA CÚSPIDE RESIDENCIAL	www.lacuspideresidencial.com	Rodolfo Sánchez Taboada #673, Delegación Playas de Tijuana	CONDO HORIZONTAL Y VERTICAL	110	Desde \$117,000	112,120, 152 y 158 m ²	\$320,000,000
5	LA PERLA RESIDENCIAL	www.laperlatijuana.com www.bcba.com.mx/minisitios/laperlatijuana/	Paseo Playas, Playas de Tijuana	RESIDENCIAL	182	Desde \$210,000	200 m ²	\$38,220,000
5b	LA PERLA BAHIA	www.laperlatijuana.com	Paseo Playas, Playas de Tijuana	RESIDENCIAL	146	Desde \$160,000	140 m ²	\$23,360,000
6	AQUA	www.playasaqua.com www.aquaofbaja.com	Playas de Tijuana	CONDO VERTICAL	30	\$312,000 a \$850,000	1,630 a 3,450	\$15,000,000
7	COSTA CORONADO RESIDENCIAL	ND	Playas de Tijuana	RESIDENCIAL	400	ND	ND	\$20,000,000

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
8	TRUMP OCEAN RESORT BAJA MEXICO	www.trumpbaja.com	Carretera Escénica Tij-Ens Km.16 Punta Bandera Tijuana/Rosarito	CONDO VERTICAL	520	\$250,000 en adelante	532 a 2,200	\$130,000,000
9	TERRA SUR BAJA	www.terrasurresidences.com www.terrasurbaja.com	Carretera Escénica Tij-Ens Km.17	RESIDENCIAL	ND	ND	ND	ND
10	AZUL MEDITERRANEO	www.azuldevelopers.com	Carretera Escénica Tij-Ens Km.19	RESIDENCIAL	8	DESDE \$499,000	4,500	\$4,000,000
11	REAL MEDITERRANEO	www.realmediterraneo.com	Carretera Escénica Tij-Ens Km.18.5	RESIDENCIAL	83	\$550,000 a \$900,000	1,775 a 2,611	\$45,650,000
12	HACIENDA ALCATRACES	ND	ND	RESIDENCIAL	60	\$138,000 a \$291,814	2,745 a 5,783	\$8,280,000
13	BELLA VISTA	www.bellavistabaja.com	ND	CONDO HORIZONTAL Y VERTICAL	175	ND	ND	ND
14	PACIFICA AT REAL DEL MAR	www.pacificaatrealdelmar.com	Carretera e. Tij. Rosarito Km 19.6	CONDO VERTICAL	ND	\$145,000 a \$355,000	824 a 2391	ND
15	REAL DEL MAR	www.realdelmar.com.mx	Carretera e. Tij. Rosarito Km 19.5	RESIDENCIAL	600	\$375,000.00	ND	\$225,000,000
16	SAN ANTONIO DEL MAR	ND	Carretera e. Tij. Rosarito Km 22	RESIDENCIAL	ND	\$285,000 a \$359,000	2200 variado	ND
17	HACIENDA DEL MAR RESIDENCIAL	www.delmarresidencial.com	Carretera Escénica Tij-Ens Km.18.59	LOTES RESIDENCIALES	133	Desde \$250 a \$300 dls el m2	Desde 300 m2	\$9,975,000
18	WATER FALLS (AT MALIBU)	www.waterfallsatmalibu.com www.bustamantererealtygroup.com	Carretera Escénica Tij-Ens KM 23	CONDO HORIZONTAL	57	\$239,000	1728 a 2290	\$13,623,000
19	THE PARK (AT MALIBU)	www.theparkatmalibu.com www.bustamantererealtygroup.com	Carretera Escénica Tij-Ens KM 23	CONDO HORIZONTAL	43	\$199,000 a \$239,000	1,693 a 2,232	\$8,557,000
20	BRISAS DEL MAR	www.brisasdelmarbc.net	Carretera e. Tij. Rosarito Km 22	RESIDENCIAL	540	\$121,500 a \$176,900	1,160 a 1,680	\$65,880,000
21	PLAYA BLANCA	ND	Carretera Escénica Tij-Ens KM 22.5	RESIDENCIAL	ND	\$185,000 a \$275,000	ND	ND

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
22	BAJA MALIBU	ND	Carretera e. Tij. Rosarito Km 22.7	RESIDENCIAL	ND	De\$250,000 a \$450,000	ND	ND
23	THE RESIDENCES (AT PLAYA BLANCA, CDDG'S)	www.residencesatplayablanca.com www.cddgbaja.com	Carretera Escénica Tij-Ens KM 22 + 140	CONDO VERTICAL	240	\$225,000 a \$750,000	952 a 3,750	\$108,000,000
24	ONE ELEVEN	www.liveoneeleven.com www.cddgbaja.com	Carretera e. Tij. Rosarito Km 23	CONDO VERTICAL	170	\$145,000 en adelante	560 a 1,355	\$24,650,000
25	SAN MARINO	www.grupolagza.com.mx	Carretera e. Tij. Rosarito Km 23.5	RESIDENCIAL	173	\$85,000 a \$305,000	300 m ²	\$33,735,000
25	TOTALES				4,347			\$1,185,611,000

FUENTE: Investigación de K-Melot directa con los desarrolladores y organismos (ADETUR).

PLAYAS DE ROSARITO

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
1	RANCHO DEL MAR	www.ranchodelmarhomes.com	Carretera E. Tij. Rosarito Km 24.5	RESIDENCIAL	480	\$185,000 a \$300,000	2,870 a 4,036	\$ 88,800,000
2	LAS OLAS MAR Y SOL	www.lasolasdevelopments.com www.rosarito4sale.com	Carretera E. Tij. Rosarito Km 25	CONDO VERTICAL	534	\$400,000 a \$731,000	1,629 a 1,947	\$ 213,600,000
3	BLUE BEACH	www.bluebeach.com.mx	ND	CONDO Y VILLAS	ND	ND	ND	ND
4	VILLA SERENA	www.villaserenaling.com	Del Mar #543, Fraccionamiento Los Ángeles, Playas De Rosarito.	CONDO VERTICAL	82	\$129,000 a \$152,000	1,033 a 1,145	\$ 10,250,000
5	SUNSET TOWERS AT COSTA AZUL	www.sunsettowerrosarito.com	Costa Azul #724, Playas De Rosarito	CONDO VERTICAL	101	Desde \$200,000	1,704 a 2,291	\$18,000,000
6	LA JOLLA DE ROSARITO	www.decasamx.com.mx www.lasjollasbaja.com	A Un Lado De Hotel Corona Plaza	CONDO VERTICAL	106	\$350,000 en adelante	1,215	\$ 37,100,000
7	MGM CONDOMINIUMS	www.bestbuysinbaja.com	ND	CONDO VERTICAL	ND	ND	ND	ND
8	RIVIERA DE ROSARITO	www.rivieraderosarito.com	Rene Ortiz # 200 Rosarito B.C.	CONDO VERTICAL	52	\$372,000 a \$812,700	1,370 a 2,734	\$ 16,952,000
9	OCEANA CASA DEL MAR	www.decasamx.com.mx	Mar Adriático # 808, Playas De Rosarito	CONDO VERTICAL	159	\$185,000	1,100	\$ 29,415,000
10	OCEANA DE ROSARITO TOWERS	www.decasamx.com.mx	Centro De Rosarito	CONDO VERTICAL	90	\$300,000	1,500	\$ 27,000,000

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
11	MIX RESIDENCES	www.themixresidences.com	Centro De Rosarito	CONDO VERTICAL	7	\$169,000 a \$489,000	800 a 2,800	\$ 1,190,000
12	MISION DE ROSARITO	ND	Carretera Escénica TJ-ENS Km. 29	RESIDENCIAL	650	\$100,000.00	ND	\$65,000,000
13	ROSARITO BEACH CONDOHOTEL	www.RosaritoBeachCondoHotel.com	Blvd. Benito Juárez #31 Playas De Rosarito	CONDO VERTICAL	271	\$175,000 a \$560,000	740 a 1,060	\$ 48,780,000
14	LA PALOMA	www.lapalomabaja.com	Km 28.2 Carretera Libre a Ensenada	CONDO VERTICAL Y HORIZONTAL	286	\$109,000 a \$209,000	631 a 1400	\$ 42,900,000
15	PUNTAZUL	www.puntazul.com www.grupoaries.com.mx	Carretera Escénica TJ-ENS Km. 28	LOTES	1000	\$25,000	ND	\$ 25,000,000
16	THE TOWERS AT PUNTAZUL	www.thetowers.com.mx	Carretera Escénica TJ-ENS Km. 35	CONDO VERTICAL	ND	Desde \$159,000	ND	ND
17	LAS OLAS ROSARITO	www.lasolasrosarito.com	Carretera E. Tij. Rosarito KM 28	CONDO VERTICAL	ND	Desde \$400,000	1,000 a 2,300	ND
18	LA JOLLA REAL	www.lajollareal.com	Entre Rosarito Y Estudios Fox	CONDO VERTICAL	210	\$200,000 en adelante	1,325 a 5,000	\$ 42,000,000
19	LA JOLLA DEL MAR	www.lajolladelmar.homestead.com	Centro De Rosarito 29.5	CONDO VERTICAL	250	\$200,000 en adelante	1,300 a 5,000	\$ 50,000,000
20	LAS PALMAS	www.laspalmasrosarito.com	Blvd. Popotla Km 31.1	CONDO VERTICAL	91	\$250,000 en adelante	1,191 a 9,200	\$ 22,750,000
21	COSTA DE ORO	www.bajasbest.com	Km. 22.1 Carretera Escénica,	CONDO HORIZONTAL/ VERTICAL	24	\$195,000 en adelante	1,180 a 1,906	\$ 4,680,000
22	LA CASCADA	www.la-cascada.com.mx	Carretera Libre Tijuana-Ensenada Km. 37.4	RESIDENCIAL	ND	ND	1,712, 1,786, 1,828 y 2,026	ND
23	MONTEMAR	www.montemarresidencial.com	Calle Camino Vecinal Carretera Libre A Rosarito Km.30	RESIDENCIAL	16	\$268,974	253 a 388 M2	\$ 4,303,584

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
24	CORAL RESORTS	www.coralrosarito.com	Km. 34.5 Carretera Libre Tijuana-Ensenada	CONDO HORIZONTAL	10	ND	1,453 a 2,195	ND
25	CALAFIA (1)	www.calafiacondos.com	Carretera Libre Ens. Km 34	CONDO VERTICAL	52	\$283,000 a \$400,000	1605 a 1755	\$ 14,716,000
26	CALAFIA (2)	www.calafiacondos.com	Carretera Libre Ens. Km 34	CONDO VERTICAL	52	\$285,000 a \$335,000	1482 a 1627	\$ 14,820,000
27	CALAFIA (3)	www.calafiacondos.com	Carretera Libre Ens. Km 34	CONDO VERTICAL Y HORIZONTAL	52	\$195,000 en adelante	1,600	\$ 10,140,000
28	LAS OLAS GRAND	www.LasOlasDevelopments.com	Carretera E. Tij. Rosarito KM 35	CONDO VERTICAL	198	\$600,000 a \$3,000,000	1,184 a 6,300	\$ 79,200,000
29	LA ELEGANCIA	www.laeleganciarosarito.com	Carretera Tijuana Ensenada Km. 35	CONDO VERTICAL	100	\$197,000 a \$426,000	942 a 1,593	\$ 19,700,000
30	MAR DE CALAFIA	http://www.grupolagza.com.mx/fracc/ubicaCalafia.html	Carretera e Ens. Tij. Km 47	LOTES	ND	ND	Desde 200 m2	ND
31	CALAFIA HILLS	www.calafiahills.com	Carretera Tijuana Ensenada Km 43	CONDO VERTICAL	392	\$250,000	1,346 a 2,207	\$ 98,000,000
32	COSTA BELLA	www.mexicoshopper.com/CostaBella/	Carretera Tijuana Ensenada Km 36	CONDO VERTICAL	120	\$300,000 en adelante	900 a 2800	\$ 36,000,000
33	CLUB MARENA	www.clubmarena.com	Carretera Libre Ens. Km. 38	CONDO VERTICAL	121	\$340,000 a \$680,000	1,497 a 2,994	\$ 41,140,000
34	LAS GAVIOTAS	www.gaviotas-rentals.com/RE.htm	Carretera Libre Tij. Ens. 41.5	RESIDENCIAL	ND	\$345,000	ND	ND
35	VALLES DEL MAR	http://www.grupoaries.com.mx/	Carretera e. Ens. Tij. Km 40	LOTES	1000	25,000	1800	\$25,000,000
36	PARADISE DEL BAJA	www.paradisedelbaja.com	Carretera Libre Tij. Ens. Km. 42	CONDO VERTICAL	213	\$300,000 en adelante	1,313 a 1,937	\$ 63,900,000

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
37	BAJA VISTAS	www.bajavistas.com	Carretera Libre Tij. Ens. Km. 42.7	CONDO VERTICAL	45	\$346,132	1700	\$ 15,575,940
38	MARBELLA DEL PACIFICO	www.marbelladelpacifico.com	Carretera Libre Tij. Ens. Km. 43	CONDO VERTICAL	148	\$350,000	1,126 a 2,309	\$ 51,800,000
39	ESMERALDA DEL MAR	ND	Carretera Libre Tij. Ens. Km. 44.5	CONDO VERTICAL	126	\$325,000 a \$600,000	2,200	\$ 40,950,000
40	THE FALLS AT PUERTO NUEVO	www.thefallsatpuertonuevo.com www.bajaresortadvisors.com	Carretera Libre Tij. Ens. Km. 43.5	CONDO VERTICAL	80	\$280,000	937 a 2686	\$ 22,400,000
41	LAS VENTANAS	www.thewaterfrontdevelopment.com www.las-ventanas.com/	Carretera Libre Tij. Ens. Km. 45	RESIDENCIAL	38	\$500,000 a \$1'000,000	3,125 a 3,500	\$ 19,000,000
42	TODOS SANTOS BEACH AND POLO CLUB	http://www.liveinbaja.com/todossantos.html	Sur De Puerto Nuevo	CONDO VERTICAL	78	\$400,000	2,475	\$ 31,200,000
43	CAMPO REAL	http://www.grupolagza.com.mx/fracc/campo.html	Carretera libre Ens. Km 44	LOTES	ND	ND	Desde 200 m ²	ND
44	COSTA DORADA	www.costadoradainbaja.com	Después de Cantamar	CONDO VERTICAL	109	ND	1,323 a 1,808	ND
45	EL DESCANSO	www.descansohomes.com	Carretera E Ens. Tij Km 55.4	RESIDENCIAL	216	\$175,000 a \$250,000	300 m ²	\$ 37,800,000
46	EL MILAGRO	www.elmilagrobaja.com	Dunas De Puerto Nuevo	CONDO HORIZONTAL Y VERTICAL	ND	ND	ND	ND

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
47	PALACIO DEL MAR	www.palaciodelmarbaja.com.mx	Carretera Libre Tij-Ens. Km. 50.5	CONDO VERTICAL	268	\$485,000 a \$1,560,000	1,020 a 5,100	\$120,600,000
48	HACIENDA VISTA MAR	www.haciendavistamar.com www.plazadelmar.com	Carretera Tijuana Ensenada Km. 54	RESIDENCIAL	40	\$350,000	ND	\$ 14,000,000
49	PLAZA DEL MAR	www.plazadelmarbeachfront.com	Carretera Libre Tij-. Ens. Km 56	RESIDENCIAL	205	\$195,000 a \$260,000	2,066 a 4,037	\$ 41,000,000
49	TOTALES				8,073			\$1,5544,662,524

FUENTE: Investigación de K-Melot directa con los desarrolladores y organismos (ADETUR).

ENSENADA

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
1	LA MISION HILLSIDE	ND	Carretera Ensenada Km. 62	RESIDENCIAL	5	\$289,000	ND	\$1,445,000
2	PUNTA PIEDRA	www.puntapietra.com	Carretera Libre Tij- Ens. Km. 70	RESIDENCIAL	375	\$689,000 a \$900,000	2700 a 9000	\$150,000,000
3	PUERTO SALINA	www.puertosalina.com	Km. 73 Carretera Escénica Tijuana, Ens.	RESIDENCIAL	1,500	\$100 a \$600 dls por m2	300 a 5,000 m ²	\$600,000,000
4	MARINA TOWER HARBOR CLUB	www.marinatower.com	Km. 73 Carretera Escénica Tijuana, Ens.	CONDO VERTICAL	60	ND	1832 a 2,317	ND
5	HACIENDAS DE BAJAMAR	www.haciendasdebajamar.com	Carretera Ensenada Km 77.5	RESIDENCIAL	20	\$429,000 a \$479,000	1,855 a 2,352	\$ 8,580,000
6	BAJAMAR OCEANO DIAMANTE	www.bajamar.com	Carretera Ensenada Km 77.5	RESIDENCIAL	40	DESDE \$900,000	DES-DE 3,000	\$ 36,000,000
7	COSTA BAJAMAR	www.bajaresidentsclub.com	Carretera Ensenada Km 77.5	RESIDENCIAL	28	DESDE \$259,000	1500	\$ 7,252,000
8	SANTA BARBARA AT BAJAMAR	www.santabarbaraatbajamar.com www.bustamantereaitygroup.com	Carretera Ensenada Km 77.5	CONDO VERTICAL	104	\$300,000 a \$700,000	170 a 300 m ²	\$ 41,600,000

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
9	BAY VIEW GRAND - LA PUNTA	www.bvqlapunta.com www.bvg.com.mx/desarrollos/west/index.html	Carretera Ensenada Km 77.5	CONDO VERTICAL	200	\$280,000	1,800	\$ 56,000,000
10	LAS BRISAS DE BAJAMAR	www.lasbrisasdebajamar.com	Carretera Ensenada Km 77.5	CONDO VERTICAL	39	DESDE \$300,000	2006	\$11,700,000
11	SALSIPUEDES	salsipuedesrealestate.com/	Carretera Ensenada Km 87	LOTES RESIDENCIAL	1600	DESDE \$40,000	300m2	\$64,000,000
12	VENTANA AL MAR	www.ventanaalmar.com	Carretera Libre Tiji-. Ens. Km. 88	RESIDENCIAS Y CONDOS	2300	\$185,000 a \$465,000	670 a 2,004	\$690,000,000
13	PLAYA SALDAMANDO	www.saldamando.com	Carretera Ensenada Km 94	RESIDENCIAL	420	\$60 a \$79 dlls por sq. ft.	5500 a 7500	\$176,400,000
14	SAN MIGUEL DEL MAR	www.grupodelmar.org/ensenada_002.htm	Carretera Ensenada Km 109	CONDO VERTICAL	54	\$298,000 a \$433,000	1,800 a 2,300	\$18,900,000
15	PACIFIC BAY	ND	ND	CONDO Y VILLAS	980	ND	ND	\$129,000,000
16	SANTORINI	ND	Norte de Ensenada	CONDO HORIZONTAL	4	\$650,000	4,000	\$2,600,000
17	ENTREMAR	www.entremar.com.mx	Carretera Libre Tijuana Ensenada Km. 103.5	CONDO VERTICAL	58	\$291,000 a \$659,000	2,000 a 3,000	\$ 27,550,000
18	FLOR DE MAR	ND	Km. 104 Carretera Tijuana-Ensenada	ND	58	\$285,000	ND	\$ 16,530,000
19	RINCONADA DEL SAHUARO	ND	Km. 106 Carretera Tijuana-Ensenada	RESIDENCIAL	180	\$300,000 a \$750,000	ND	\$ 90,000,000
20	PLAYITAS CLUB DE MAR	www.playitasclubdelmar.com/	Km. 107 Carretera Ensenada	RESIDENCIAL	ND	\$197,000 a \$330,000	1058 a 2500	ND

#	NOMBRE DEL DESARROLLO	DIRECCION DE INTERNET	DIRECCIÓN DEL DESARROLLO	TIPO DE INMUEBLE	NUMERO DE UNIDADES	PRECIO (US DLLS) POR UNIDAD	SQ.FT POR UNIDAD	INVERSION (US DLLS)
21	PORTO HUSSONG	www.portohussong.com	Km. 108 Carretera Ensenada	CONDO VERTICAL	244	\$700,000.00 a \$3.5 millones	2,000 a 7,500	\$170,800,000
22	ALTA VISTA	http://www.torcha.com	En El Cerro Chapultepec, Ensenada	CONDO VERTICAL	14	\$300,000	1700	\$4,200,000
23	COSTA BAJA CONDO HOTEL	www.costabajacondohotel.com	Bld. Lázaro Cárdenas No. 1536, Ensenada	CONDO VERTICAL	ND	DESDE \$149,000	ND	ND
24	PLAYA BLANCA	ND	ND	CONDO VERTICAL	180	ND	ND	\$50,000,000
25	PACIFICA AT ENSENADA BAY	www.pacifica-ensenada.com	Antes De El Sauzal En Ensenada	CONDOMINIOS Y VILLAS	440	ND	ND	\$183,600,000
26	BAJA COUNTRY CLUB	www.bajacountryclub.com	Francisco I Madero Canon San Carlos	RESIDENCIAL	750	\$169,500 a \$199,500	1560 a 1600	\$127,125,000
27	PUNTA ESTERO HOTEL & SPA	http://www.puruapuntaestero.com	Lengueta Arenosa Punta Estero, Maneadero	CONDOMINIOS Y VILLAS	36	\$150,000 a \$200,000	ND	\$6,300,000
27	TOTALES				9,689			\$2,657,882,000

FUENTE: Investigación de K-Melot directa con los desarrolladores y organismos (ADETUR).

7) Oportunidades de inversión.

El proceso por el cual se obtuvo la información que a continuación se presenta está basado tanto en las respuestas generadas durante las entrevistas con los desarrolladores al momento de visitarlos para conocer las características de sus proyectos y sus comentarios sobre los servicios complementarios considerados para proporcionar un entorno de mayor comodidad y satisfacción a los futuros propietarios durante su estancia en esta región.

Por otro lado se tomó en cuenta la cercanía entre los diferentes desarrollos inmobiliarios para identificar territorios que representasen un micromercado donde confluyeran varios de ellos y llegasen a representar una demanda suficiente para realizar una inversión del tipo de las sugeridas con la finalidad de estimular la realización de proyectos como los propuestos para estos sitios.

Los elementos mas notorios se dieron en el sentido de servicios tales como restaurantes, servicios para mascotas, servicios personales como estéticas, bancos, servicios automotrices de emergencia, gasolineras, servicios médicos de emergencia, servicio dental, oftálmicos, cirugía estética, etc.

Se identificaron 10 zonas o micromercados potenciales, en donde se pueden realizar diferentes tipos de inversión para complementar los productos y servicios que serán demandados de alguna manera por los futuros y actuales residentes del Corredor Turístico (COCOTREN).

Si bien ya se están desarrollando el tipo de centro comercial (Macroplaza) tanto en Rosarito como en Ensenada que integran a negocios tales como Walmart y Home Depot, también se hace necesario contar con inversiones de menor tamaño, sin dejar de presentar los criterios de calidad e imagen que buscarán los nuevos pobladores de esta región.

Las inversiones sugeridas se clasificaron en 5 tipos:

a). Centros comerciales que integren negocios tales como:

- Restaurantes.
- Limpiadurías.
- Ópticas.
- Estéticas.
- Veterinarias.
- Entre otros.

b). Centros de servicios para la salud que ofrezcan:

- Unidad de estabilización.
- Cirugía estética y reconstructiva.

- Odontología.
- Oftalmología.
- Geriatría.
- Control de Peso.
- Medicina general.
- Entre otros.

c). Paradores Turísticos con Estación de Servicios

- Tienda de conveniencia.
- Cafetería
- Estación de servicio PEMEX.
- Servicio mecánico (Jiffy Lube).

d) .Centro de Exposiciones, Convenciones y usos múltiples.

e) Centro Restaurantero donde se combinaran diferentes tipos de comida para ofrecer una amplia variedad de platillos y sabores.

Estas propuestas se resumen en lo siguiente:

Tijuana:

- 3 Centros Comerciales
- 2 Centros de Servicios Salud

Rosarito:

- 2 centros comerciales
- 1 Macro plaza (ya en proceso de construcción)
- 3 Paradores Turísticos con estación de servicio
- 3 centros de Servicios de Salud
- 1 centro de convenciones y exposiciones (usos múltiples)
- 1 centro Restaurantero

Ensenada:

- 3 Centros comerciales
- 1 Macro plaza (ya operando)
- 3 Paradores Turísticos con estación de servicio
- 2 Centros de servicios de salud
- 2 Centros de restauranteros

Todos estos proyectos representan un total de:

- 8 centros comerciales
- 6 Paradores Turísticos con estación de servicios
- 7 Centros de servicios de salud
- 3 Centros restauranteros

La propuesta de centros comerciales que en promedio requieran de una superficie de terreno aproximada de 5,000 m², se origina bajo el concepto de agrupar bajo una misma infraestructura de estacionamientos y arquitectura a diferentes negocios (un promedio de 10 locales comerciales de diferentes tamaños) que representen un atractivo para el visitante o propietario de condominio que permanezca en esta región por período mayor a 2 semanas y encuentre dentro de una área cercana al lugar donde se hospeda o vive la mayoría de los servicios y productos que le proporcionarán una agradable estancia en esta región.

Al cuantificar como unidades individuales los negocios que se instalarán dentro de estos centros comerciales tendríamos alrededor de 80 unidades de negocio.

En el caso de los centros de atención médica se considero que el promedio de unidades de servicio tales como oftalmología, dental, unidad de emergencia estabilizadora, cirugía estética, farmacia, etc. Se integren entre 5 y 8 especialistas los cuales representarían alrededor de 35 profesionistas del área médica.

Los centros restauranteros pudiesen incluir al menos 5 tipos de comida a ofrecer lo que representaría otros 15 negocios.

Los Paradores Turísticos con estación de servicio se propone sea conformado con una tienda de conveniencia (AM-PM , OXXO, etc.) la estación de servicio de PEMEX, una cafetería y un servicio mecánico básico (tipo Jiffy Lube).

En suma las oportunidades de inversión en unidades de negocio pueden llegar a 148 que se irán desarrollando en la medida que los proyectos inmobiliarios en construcción se concluyan y se habiten.

A continuación se presentan cada una de estas zonas de oportunidades de inversión:

UBICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN EL COCOTREN



UBICACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN POR ZONAS (MICRO MERCADOS)



Zona 1

Este mercado se ve influenciado por la cercanía a Playas de Tijuana en donde se localizan varios centros comerciales, sin embargo para los nuevos desarrollos hace falta probablemente uno más con un toque de distinción que destaque por su diseño moderno y agradable donde se ubique por ejemplo un restaurante de comida internacional tipo francés, servicios de cuidado para mascotas, servicio de mail box para evitar a los residentes extranjeros ir por su correo a San Ysidro, una farmacia de cadena, un supermercado tipo Supergigante o Albertsons o Henry's, alguna franquicia de comida rápida tipo Subway, una Tintorería, etc.

El desarrollador de este centro comercial que se sugiere, deberá promover entre los potenciales empresarios a participar en él las características del mercado potencial a atender y generar un mix de productos y servicios que resulten atractivos a la población que se encuentra alrededor estudiando con más detalle las características psicodemográficas de esta, lo cual le permitirá planear su inversión con mayor precisión y mejores posibilidades de éxito.



Zona 2

Los tipos de centro comercial para atender este mercado presentan características muy singulares en virtud de estar muy cercanos a desarrollos de productos inmobiliarios de cierto grado de exclusividad. Por lo tanto los servicios y productos que van a proporcionar a sus potenciales clientes deberán cubrir las expectativas de calidad, variedad, servicio y atención al cliente, tal sería el caso de ciertos negocios de marca como Starbucks, Denny's, etc. Nos referimos en este caso a negocios con cierto posicionamiento en este mercado. El contar con este tipo de negocios atraería a otros tantos de giros complementarios como farmacias tipo Lungs, algún tipo de Deli, restaurante bar, etc.

Por otro lado el sugerir que es un buen lugar para instalar un centro de servicios de salud se debe a que alrededor no existe nada similar para atender a esta población en cualquier necesidad de tipo médico pero sobre todo dental, oftalmológico, cirugía estética, medicina alternativa, etc.



Zona 3

En esta zona se cuenta con desarrollos inmobiliarios ya maduros que se combinan con los de reciente creación lo que genera un tipo de mercado mixto podríamos decir donde se mezcla la población que ya tiene tiempo viviendo en esta área varios años, con sus nuevos habitantes quienes demandarán productos y servicios acorde a sus gustos y expectativas.

Se observa la falta de una gasolinera con un car wash y servicios de lubricación y revisión de smog o taller para composuras menores (Jiffy Lube) .

El contar con otro centro de servicios de salud es por que la demanda por tratamientos médicos menores tanto dentales como oftalmológicos y nutricionales, cirugía estética, etc. es por que la gran mayoría de la población futura de este territorio se va encontrar arriba de los 55 años y este tipo de servicios serán requeridos por ellos.

El tipo de centro comercial propuesto es para proporcionar a este mercado productos tales como un restaurante italiano, una franquicia de comida ligera tipo Subway, o del tipo de restaurante que cuente con mesas de pool generando un ambiente para ver los juegos de fútbol americano, etc. y por supuesto con un autoservicio del tipo de Albertson´s.



Zona 4

Este mercado es el denominado Rosarito Beach ya que se ubica en su totalidad dentro de la influencia del centro de población de Playas de Rosarito en donde cabría un centro de exposiciones, convenciones y usos múltiples que incluyera algún tipo de negocios (tipo Old Town San Diego) donde se presentasen espectáculos de folklore mexicano e internacional, así como eventos del tipo de convenciones donde probablemente algunos de los nuevos residentes les interesaría traer la convención o el seminario de su empresa a este sitio y probablemente también a algunas empresas de la región.

Es notorio que hace falta un centro restaurantero de tipo internacional donde se mezcle la comida mexicana con comida oriental (koreana, tailandesa, indú, etc.) por supuesto la comida italiana, española, francesa, etc. Donde además de los tradicionales tacos se ofrezca una variedad atractiva para los gustos de los nuevos pobladores de esta ciudad que llegarán buscando sitios similares en calidad y servicio del lugar donde provienen principalmente del sur de California de las zonas de alto poder adquisitivo.

Este mercado es atendido también por el proyecto de la macro plaza Pabellón de Rosarito.



Zona 5

Este mercado se localiza al sur del poblado de Rosarito y se empieza a alejar del denominado centro de la ciudad lo que provoca entre los habitantes de los desarrollos inmobiliarios ubicados dentro de este mercado que tengan que trasladarse hacia el poblado si requiriesen de algún producto o servicio que llegasen a necesitar. Es por esto que se propone se instalen una gasolinera con car wash integrado, tienda de conveniencia AMPM y servicio de reparaciones ligeras (Jiffy Lube).

Se considera que la instalación de un centro de exposiciones y atracciones de usos múltiples en el que se presentarían diferentes tipos de espectáculos, ballet folclórico, conciertos de jazz, etc. al que podrían integrarse varios restaurantes de diferentes tipos de comida generando un ambiente que atrajera a este tipo de cliente.

Asimismo, se ve la necesidad de contar con un centro de servicios de salud donde se ofreciesen tratamientos dentales, oftálmicos, control de peso, cirugías estéticas, unidad de estabilización en caso de urgencia, farmacia, etc.



Zona 6

Los desarrollos ubicados en este mercado se encuentran totalmente alejados del centro del poblado de Rosarito en una zona en donde los servicios son escasos y la oferta de productos muy limitada es por eso que se propone desde una gasolinera con servicios de car wash y taller de reparaciones ligeras (Jiffy Lube), un centro comercial con una tienda de autoservicio Albertson's, Henry's, etc. varios restaurantes de diferentes tipos de cocina y 2 centros de servicios de salud, ya que la población que forma este mercado no cuenta en este momento con prestadores de servicio médico de calidad acorde a los estándares exigidos por los compradores de estos condominios y residencias.

Es de vital importancia para incrementar la atractividad del área que se instale este tipo de infraestructura comercial y de servicios ya que le dará a la zona una imagen de comunidad planeada lo cual representa un atractivo de elevado valor para este tipo de consumidor.



Zona 7

Este territorio que se ubica en donde principia el municipio de Ensenada y termina el de Playas de Rosarito presenta características muy propias ya que varios de los desarrollos establecidos, se encuentran dentro de otros desarrollo como es el caso de Marina Tower dentro de Puerto Salina la Marina y Santa Bárbara at Bajamar en donde se busca aprovechar la infraestructura ya creada para el beneficio de los nuevos compradores. Sin embargo se requiere complementar la oferta de productos y servicios para que la atractividad de esta area se enriquezca. Por tal motivo se propone la instalación de una gasolinera con servicios integrados de car wash y reparaciones ligeras (Jiffy Lube) y tienda de conveniencia AMPM.

Un centro comercial con características de tipo rústico que sea atractivo en su diseño y que cuente con un supermercado tipo Albertson's o Henry's, una farmacia, cuidado de mascotas, etc.

Un centro restaurantero que complemente la oferta ya existente con platillos variados de comida internacional (asiática, francesa, española, italiana) en la que los pobladores de la zona tengan esparcimiento y variedad lo cual hará más agradable su estancia y satisfacción de contar con una propiedad en esta región.



Zona 8

El terreno de esta zona es de tipo escarpado con acantilados en el área de playa y hace que los desarrollos inmobiliarios se agrupen de manera única generando conjuntos condominiales y residenciales donde sus habitantes requerirán de abastecerse de productos comestibles de primera calidad en negocios tipo Albertson's o Henry's que estén ubicados dentro de un centro comercial que ofrezca adicionalmente servicios para el cuidado de mascotas, farmacia tipo Lungs, servicio de tintorería, etc.

Al mismo tiempo se propone la instalación de una estación de gasolina con tienda de conveniencia, car wash y servicio mecánico ligero (Jiffy Lube) para que los propietarios de estos conjuntos residenciales no tengan que desplazarse hasta el Puerto de Ensenada y encuentren lo que necesiten a la mano y con la calidad y servicio esperado.

También es claro que si se busca algún servicio muy especializado el tiempo para trasladarse a Puerto y localizarlo es breve por lo que no se consideran que el tipo de inversiones propuestas tengan que ser cuantiosas sino más bien atractivas y funcionales.



Zona 9

En la medida que la ciudad de Ensenada está mas cercana a los sitios donde se ubican los desarrollos inmobiliarios se requiere de menos inversiones para satisfacer las necesidades de los futuros habitantes de estos. Sin embargo la instalación de un centro de servicios de salud especializado que ofrezca atención a pacientes con requerimientos de atención dental, oftalmológica, control de peso, cirugía estética, farmacia, unidad estabilizadora. No sólo puede ofrecerles sus servicios a esta nueva comunidad sino también al mercado local ya que presentará características de un empresa de servicios médicos con estándares internacionales.

Por otro lado el considerar que puede instalarse un Olive Garden, Black Angus o Butcher Shop, se hace importante, en virtud de que el tipo de consumidor con gustos y capacidad de pago para visitar estos sitios llegará cuando viva de manera definitiva o temporal en estos conjuntos residenciales y marinas.



Zona 10

El crecimiento que está teniendo el sur de la Ciudad de Ensenada es muy dinámico e impresionante ya que se han instalado las principales tiendas de autoservicio, tales como Comercial Mexicana, Costco, Wall Mart, Macro Plaza del Mar, etc. esto se debe a que se preveé que la dinámica económica de esta área siga avanzando. El hecho de que nuevos desarrollos se instalen en este territorio es otro factor que lo ratifican y le dan cabida a inversiones complementarias tanto de 1 gasolinera con servicios integrados (car wash, Taller mecánico AMPM) con imagen de tipo norteamericano aunque sea PEMEX.

Este crecimiento va a requerir de un entro de servicios de salud estructurado y construido con estándares y certificaciones internacionales, ofreciendo servicios desde terapia intensiva, oftalmología, cirugía estética, etc.

Al irse acercando hacia la Bufadora se nota la necesidad de un centro comercial en donde se localice un supermercado de tipo norteamericano en combinación con otros negocios de servicio y restaurantero que atenderán tanto al consumidor local como al que llegue como propietario de estos conjuntos residenciales.



8) Conclusiones y recomendaciones del estudio.

Los comentarios recibidos durante las entrevistas con los responsables de varios de estos desarrollos inmobiliarios, así como las experiencias que se sucedieron al realizar el recorrido de esta región en donde se presentan una serie de factores que pueden influir para su éxito o fracaso permiten establecer las siguientes observaciones.

1.- Las necesidades de infraestructura en factores básicos como son agua, electricidad, servicios de limpieza, se convierten en elementos clave para que cuando se vayan ocupando estos conjuntos residenciales sus propietarios no encuentren falla alguna y realmente obtengan la satisfacción de que adquirieron el bien que les fue vendido en su proceso de construcción con las características que se les ofreció y con los servicios requeridos para hacer de su estancia una experiencia llena de agrado y satisfacción.

De no cumplir o cumplir a medias con las expectativas de los compradores lanzaremos un mensaje al mundo de incumplimiento en los negocios de este tipo provocando un posicionamiento negativo de nuestro país lo cual repercutiría en la posibilidad de perder una de las oportunidades de mayor trascendencia para el desarrollo de la economía del Estado de Baja California y de México como tal.

2.- En este sentido se hace necesario la creación de un organismo gubernamental que coordine las diferentes acciones de los 3 niveles de gobierno un FONATUR de Baja California para que vigile y señale el cumplimiento de los compromisos ofrecidos por los desarrolladores inmobiliarios como por las autoridades que aprobaron y dieron su apoyo en lo referente a infraestructura para que los servicios se otorguen como se tiene estipulado en los contratos de compra-venta para cada desarrollo.

3.- Esta tendencia de que ciudadanos estadounidenses como canadienses se interesen por adquirir un bien inmueble en Baja California y en México en general, va a seguir dándose por los próximos 10 años aproximadamente dado el número de habitantes provenientes de estos países y algunos europeos como Gran Bretaña y Francia que entrarán a edad de retiro y se verán en la necesidad de trasladarse a un país donde el costo para vivir en un nivel de confort apropiado y con los cuidados y servicios de salud que requiere este tipo de residente extranjero en nuestro país. Genera una gran oportunidad de posicionar tanto al Estado de Baja California como al país en general en un receptor apropiado para ellos con el consecuente impacto económico impulsando de esta manera el desarrollo nacional.

Por lo tanto, el actuar de manera ética y con los medios legales apropiados se convierte en una obligación moral para dar muestra de que en el Estado de Baja California y en el país en general los mexicanos sabemos hacer negocios y cumplimos como cualquier otro empresario de clase mundial.