

Inversión residencial en destinos turísticos

El caso de Los Cabos y el auge
de las branded residences



JULIO | 2024

BIENVENIDO A GRI CLUB LATAM

CLUB PARTNERS LATAM



COUNTRY CLUB PARTNERS



SECTORAL CLUB PARTNER



EVENT SPONSOR



CONTENIDO



INTRODUCCIÓN



**CONSIDERACIONES AL INVERTIR
EN BRANDED RESIDENCES**



**LOS CABOS: CRECIMIENTO EXPONENCIAL
Y DESAFÍOS DE INFRAESTRUCTURA**





INTRODUCCIÓN

Con un crecimiento acelerado en las transacciones inmobiliarias de propiedades residenciales de lujo en los últimos años, la región de Los Cabos, en México, se ha destacado como un polo de inversiones internacionales en branded residences — propiedades residenciales asociadas a marcas hoteleras de renombre.

Aunque el panorama es muy favorable para el sector, dado el aumento del 200% en las transacciones, la colaboración estrecha entre el sector privado y los gobiernos locales es crucial para superar los desafíos estructurales, como la escasez de viviendas para trabajadores y la necesidad de infraestructura robusta para sostener el turismo de lujo, incluyendo la revitalización de áreas urbanas y la expansión de los transportes para gestionar el flujo turístico. La implementación de prácticas de eficiencia energética también es vista como indispensable entre los stakeholders.



Desde 2020, el valor de los terrenos y los precios de las casas casi se han duplicado. Para condominios, hubo un aumento de cerca del 60% en los precios, mientras que para casas unifamiliares el aumento fue de aproximadamente el 57%.

Es importante resaltar que el panorama estuvo acompañado del aumento de las tasas de interés, lo que impactó tanto el costo de construcción como la capacidad de financiamiento de los desarrolladores. Con la dificultad de obtener financiamiento tradicional, muchos de ellos comenzaron a contar con el capital de los propios compradores para viabilizar los proyectos.

Hablando de financiamiento, se aconsejó durante el encuentro que los desarrolladores utilicen cuentas escrow para garantizar la seguridad de las transacciones al buscar asociaciones estratégicas con inversionistas individuales e institucionales.

En lo que respecta a los desafíos, los participantes refuerzan que Los Cabos enfrenta obstáculos adicionales en el segmento hotelero. La apreciación del peso mexicano frente al dólar afectó la rentabilidad de los hoteles. “Nuestros ingresos están denominados en dólares y el 60% de nuestros costos están denominados en pesos”, ilustra un participante, destacando las dificultades para entregar proyectos dentro del plazo y del costo originalmente previstos.

Otros dos componentes son obstáculos exclusivos de la región: la escasez de viviendas para los trabajadores y la carencia de mano de obra calificada. En relación con este último, se observa una alta rotación de empleados, muchas veces debido a la competencia salarial. El aumento de los costos de materiales de construcción complica aún más la situación.

Para aliviar el panorama, los participantes enfatizan la necesidad de mejoras significativas en los gobiernos locales: “Es necesario algo fuerte para transformar la administración pública. De lo contrario, lamentablemente, siempre nos quedaremos atrás. Existen acciones que pueden incentivar la llegada de profesionales de fuera”, sugiere uno de los participantes, preocupado especialmente por la cuestión de la mano de obra.

A continuación, agrega: “Necesitamos calificar el terreno para que esos profesionales se establezcan, traigan sus experiencias y motiven proyectos públicos y privados”, concluye.

Una de las sugerencias para aprovechar el ecosistema turístico de Los Cabos es revitalizar áreas urbanas importantes, como los centros de San José del Cabo y Cabo San Lucas, que, según los ejecutivos, carecen de seguridad. “El centro de San Lucas queda completamente abandonado por la noche. Es una ciudad fantasma”, lamenta un ejecutivo.

Otra iniciativa recomendada es mejorar la infraestructura de transporte para distribuir el flujo turístico. “Si el aeropuerto de San José no es suficiente para nosotros, ¿por qué no expandir el aeropuerto de San Lucas?”, cuestiona otro participante. La relación entre desarrolladores y gobiernos locales debe ser más transparente y colaborativa en este sentido.

Todas estas iniciativas buscan atraer inversiones internacionales y turismo de lujo, sin descuidar las necesidades de la comunidad local. Una comunicación abierta y directa entre el sector privado y público es esencial para el desarrollo sostenible de la región.

Se considera importante adoptar asociaciones con marcas que prioricen la eficiencia para reducir los costos operacionales y los impactos ambientales de los desarrollos. En este sentido, el uso de tecnologías sostenibles, como paneles solares, es un ejemplo de cómo los actores involucrados pueden contribuir a un futuro más verde.

[**ACCEDE AL ÁLBUM COMPLETO DEL ENCUENTRO**](#)



MEXICO

GRI REAL ESTATE 2024

28 Y 29 DE AGOSTO • CIUDAD DE MÉXICO

El encuentro ideal para **conectar a los players**
más influyentes de la industria inmobiliaria

[MÁS INFORMACIÓN](#)



GRI Club

— REAL ESTATE

Fundado en 1998 en Londres, GRI Club reúne actualmente a **más de 17.000 ejecutivos senior en 100 países**, que operan en los mercados de Real Estate e Infraestructura.

El innovador modelo de discusiones de GRI Club permite la libre participación de todos los ejecutivos, fomentando el intercambio de experiencias y conocimientos, el networking y generación de negocios.

Los miembros del club también tienen a su disposición una plataforma exclusiva para ver más información sobre los ejecutivos y sus respectivas empresas, organizar reuniones y tener acceso sin restricciones a todo nuestro contenido.

MÁS INFORMACIÓN SOBRE GRI CLUB



Leonardo Di Mauro

Partner | Head of Real Estate LatAm

leonardo.dimauro@griclub.org

GRI Club



GRI Club Latam



GRI Club



@griclub.latam

griclub.org