



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN
URBANISMO**

COMUNIDAD INTEGRALMENTE PLANEADA DE
RETIRADOS EXTRANJEROS (CIPRE).

TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN URBANISMO

P R E S E N T A:
JOSÉ LUIS AGUILAR GARCÍA

DIRECTOR:
MTRO. JORGE IGNACIO BERMEO VEGA



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN URBANISMO.

**COMUNIDAD INTEGRALMENTE PLANEADA DE RETIRADOS
EXTRANJEROS (CIPRE).**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN
URBANISMO PRESENTA:**

JOSÉ LUIS AGUILAR GARCÍA.

DIRECTOR:

MTRO. JORGE IGNACIO BERMEO VEGA

2012

DIRECTOR DE TESIS

Mtro. Jorge Bermeo Vega.

SINODALES

Dr. Eduardo Ramírez Favela.

Mtro. Eduardo Mejía Galicia.

Dra. Esther Maya Pérez.

Mtra. Rosario Inés Luna Cabrera.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres

Con respeto y cariño, ya que su empeño, esfuerzo y ejemplo han sido transmitidos a lo largo de todo el proceso profesional, siempre acompañado de su incondicional apoyo y amor tanto en los momentos gratos como difíciles.

No tengo forma ni palabras para agradecerles lo que han hecho por mí.

A mi hermano

Por ser antes que todo mi mejor amigo, en el que encuentro la motivación suficiente para seguir esforzándome y la responsabilidad de mostrarle el panorama existente en la formación académica.

A mis amigos

Que han sido las personas con las que he madurado en el ámbito personal y profesional, durante el desarrollo de las distintas etapas en las que he tenido la fortuna de que me acompañen.

Gracias por estar conmigo, les debo tanto.

A mis maestros

Siempre dispuestos a compartir sus experiencias y conocimientos, los cuales son parte fundamental en el desarrollo de este documento, y que sin el aporte de ellos, simplemente esto no tendría razón de ser.

A la UNAM

Y a la Coordinación de Estudios de Posgrado por el apoyo económico otorgado durante la realización de mis estudios de Maestría en Urbanismo, así como la beca otorgada por el fomento a la graduación para que se hiciera posible la titulación.

INDICE

INTRODUCCION	1
PRESENTACION	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	6
PALABRAS CLAVE	7
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
JUSTIFICACION	8
OBJETIVO GENERAL.....	8
OBJETIVO ESPECIFICO.....	8
HIPOTESIS.....	9

CAPITULO I: ANTECEDENTES.

1. El usuario de la CIPRE.....	11
1.1 Los Retirados Extranjeros (<i>Baby Boomers</i>).....	11
1.1.1 Valores.....	12
1.1.2 Visión de la vida.....	13
1.1.3 Demandas.	14
1.1.4 Ingresos y Egresos.....	15
1.1.5 Baby Boomers Mexicanos.....	16
1.2. Población de Retirados Extranjeros y Nacionales.....	17
1.2.1 Delimitación del Mercado de Retirados Extranjeros y Nacionales.....	19
1.2.2 Comparación del Mercado de Retirados Extranjeros y Nacionales.....	20
1.2.3 Mercado Potencial de Retirados Extranjeros y Nacionales.....	21
1.2.4 Mercado Potencial de Retirados Extranjeros y Nacionales en Base a Turismo.....	22
1.2.5 Mercado Real de Retirados Extranjeros y Nacionales en Base a Turismo..	24.
1.2.6 Tendencias del Mercado Real de Retirados Extranjeros y Nacionales....	26
1.2.7 Factores de Crecimiento del mercado de los Baby Boomers en México..	30

CAPITULO II: LA VIVIENDA DE RETIRADOS.

2.1 Vivienda de Retirados Extranjeros.....	32
2.1.1. Tipología de la Vivienda de Retirados.....	34
2.1.2. Factores de demanda en la Vivienda de Retirados.....	35
2.2 Mercado de Vivienda de Retirados en México.....	36
2.3 Valor Promedio de la vivienda y terreno.....	40

CAPITULO III: CARACTERÍSTICAS DE MIGRACIONES Y DESTINOS.

3.1 Migraciones a Nivel Mundial.....	44
3.2 Migración y competencia directa de México.....	44
3.2.1 Ciudades de Origen de los Retirados.....	45
3.2.2 Preferencias de Retirados en México.....	46
3.2.4 Destinos de Retirados en México.....	47

CAPITULO IV: COMUNIDADES DE RETIRADOS.

4.1 Integración de las comunidades extranjeras en localidades mexicanas....	51
4.2 Las organizaciones civiles norteamericanas en México.....	52
4.3 Relación entre la Vivienda para Pensionados y Redes Sociales.....	53

CAPITULO V: INCORPORACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA COMUNIDAD.

5.1. Relación de Migración de Retirados con el Turismo.....	58
5.2.- Comunidades de Retirados Extranjeros como Negocio Inmobiliario.....	60
5.3. Etapas del desarrollo de la vivienda de retirados.....	64
5.3.1 Evolución del Producto	65
5.3.2. Evolución del Retirado.....	66
5.4. Servicios complementarios.....	67

CAPITULO VI: APLICACIÓN DE MARCO LEGAL.

6.1 Legislación de Retirados Extranjeros.....	70
6.2 Licencias y Autorizaciones Aplicables a la CIPRE.....	71
6.3 Legislaciones sobre Inversión de Comunidades de Retirados.....	72
6.4 Adquisición de Vivienda en México.....	73
6.5 Adquisición de Vivienda en México.....	74

CAPITULO VII: ANALISIS DE FODA DE CIPRE.

7.1 Oportunidades y Retos de las CIPRE´s en México.....	81
7.2 Ventajas y Retos de las CIPRE´s en México.....	82
7.3 Análisis FODA de las CIPRE´s.....	84

CAPITULO VIII: ESTUDIO DE CASO PRÁCTICO

8.1 Análisis de sitio	87
6.2 Análisis del predio.....	94
6.3 Normatividad.....	100
6.4 Análisis de proyectos análogos.....	102
6.5 Concentrado Análisis de proyectos análogos	108

CAPITULO IX: DESARROLLO DE PROYECTO ARQUITECTÓNICO

9.1 Concepto de las CIPRE´s.....	110
9.2 Programa de una CIPRE.....	113
9.3 Condicionantes de la CIPRE.....	114
9.4 Concepción y Diseño de la CIPRE.....	116
9.5 Diseño de Espacios Comunes y Circulaciones	118
9.6 Diseño de Vivienda	120
9.7 Avalúos y estudios de valor.....	126

CAPITULO VIII: INTEGRACIÓN DE PROYECTO DE INVERSIÓN

10.1 Premisas iniciales del Proyecto de Inversión.....	149
10.2 Esquema del negocio.....	151
10.3 Estado de resultados y valuación del proyecto.	155

CONCLUSIONES

Conclusiones.....	188
-------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía.....	192
-------------------	-----

INTRODUCCION

La elaboración de este documento, parte de la falta de información de este sector poblacional, y en consecuencia una necesidad por investigar y posteriormente proponer un nuevo esquema en proyectos de inversión, instituir su dinámica inmobiliaria y analizar los impactos positivos y negativos en desarrollo urbano de la ciudad, así como los beneficios económicos, sociales y culturales que genera a las comunidades originaria, estableciendo como prioridad, el mejorar la calidad y bienestar de la población, y al mismo tiempo la preocupación, de que la ejecución de proyectos inmobiliarios se realicen bajo características de sustentabilidad.

El objetivo general de este documento es proponer el diseño e incorporación de Comunidades Integralmente Planeadas de Retirados Extranjeros en destinos con atractivos turísticos, patrimoniales y culturales, aplicadas en territorios específicos de México. Otro propósito será formular los lineamientos, que permitan encontrar y exponer oferta de vivienda para el mercado de retirados extranjeros, así como conocer la rentabilidad y factibilidad que se tiene en el proyecto de Comunidades Integralmente Planeadas de Retirados Extranjeros, además de poder explotar un nicho de inversión poco aprovechado en el mercado inmobiliario en México.

Se ha identificado el problema principal, que sería peligroso considerar como un tópico aislado, antiguo y superfluo, ya que visto desde cualquier ángulo, la condicional del envejecimiento de la población empezará a pesar cada día con mayor fuerza en muchos de los sectores de la sociedad, afectando las decisiones desde el más alto nivel de la política social, hasta los más mínimos detalles en el campo del diseño urbano y arquitectónico, por mencionar solo algunas de las áreas.

Por lo que se plantea la hipótesis de que el desarrollo de Comunidades Integralmente Planeadas de Retirados Extranjeros, es una excelente oportunidad de negocio que aún no se ha desarrollado en nuestro país, pero que paso a paso va ganando terreno en el sector inmobiliario.

En el presente trabajo se aborda en el Capítulo I el significado y origen de este nuevo término denominado baby boomers.

El capítulo II muestra el comportamiento y las demandas en las viviendas que tienen los retirados, así como el comportamiento del mercado de las unidades habitacionales en México.

El capítulo III toca el tema de la migración de los retirados extranjeros hacia otros países que les sean más satisfactorios y cuáles son los principales destinos que eligen.

El capítulo IV describe la presencia de comunidades extranjeras en territorio mexicano, su interacción y los posibles impactos económicos y sociales en la comunidad receptora.

El capítulo V menciona la importancia de la dinámica inmobiliaria en el sector de las comunidades para retirados, su posible evolución y la incorporación de servicios de cuidado, salud y recreación.

El capítulo VI habla de todos los trámites y permisos que se solicitan para que los extranjeros puedan adquirir sus viviendas en nuestro país así como todo el marco legal que contempla este proyecto.

En el capítulo VII se enfoca en el proyecto de inversión y las ventajas y desventajas que tiene así como conocer los beneficios que traería este.

En el capítulo VIII se establece el sitio donde se va a desarrollar el proyecto de inversión, se analiza todas las condicionantes de este y se realiza investigación de edificios análogos.

En el capítulo IX se detalla el concepto del proyecto de la CIPRE, así como su programa y condicionantes que serán la directriz del proyecto arquitectónico.

En el capítulo X se describe las consideraciones al proyecto de inversión, los posibles esquemas y el procedimiento que se utilizó en el desarrollo del proyecto de inversión, para finalmente obtener un completo estudio financiero.

PRESENTACION

Este documento pretende explicar, la dinámica inmobiliaria de este sector poblacional en las principales ciudades del país, en relación a la política de gobierno implementada en cada región, el propio desplazamiento que ofrece el mercado de retirados, y a al comportamiento y distribución de los recursos económicos ejercidos en desarrollos inmobiliarios, lo que representa un instrumento de carácter en la transformación de la ciudad e integrante de los planes y programas urbanos, resultado de la capacidad para generar e impulsar fuentes de empleo.

Dentro del desarrollo de la investigación, se abordo el tema de las oportunidades y amenazas que representa la inserción de vivienda para retirados en comunidades receptoras, dentro de la compleja realidad del crecimiento económico en los destinos de México. Debido a la importancia de este tópico, se incorporo un apartado sobre las posibles estrategias e instrumentos, que permitan desarrollar proyectos altamente sustentables.

La propuesta de tesis, sugiere lineamientos para el diseño e incorporación de Comunidades Integralmente Planeadas de Retirados Extranjeros en destinos con atractivos turísticos y culturales, aplicadas en territorios específicos de México.

Por último, el documento incorpora una investigación de mercados, en base al estilo de vida, necesidades y demandas de los retirados extranjeros, con la finalidad de aplicar los métodos e instrumentos de ingeniería financiera existentes, y obtener la mayor utilidad para este específico proyecto inmobiliario.

RESUMEN

Como premisa del tema principal que se desarrolla en este documento, se tiene que mencionar la evolución que ha sufrido la sociedad en los últimos veinte años, independientemente de que cada sociedad genera modelos económicos, culturales y sociales que se adaptan mas a sus necesidades y circunstancias, se ha originado una revolución constante en la demanda de los diferentes grupos de población, lo que ha origina la creación de modelos con invenciones, variantes o reformas, donde resulta relevante, observar las experiencias que otros países han tenido en campos tan poco explorados en México.

Se tiene que afrontar que dentro de los cambios más severos que ha manifestado la sociedad, se encuentra el envejecimiento de la población, el cual ha aumentado significativamente en la cantidad y proporción de personas adultas, se ha reformado su presencia, sus requerimientos y sus expectativas, así como la protección adoptada en relación a este sector, todo esto en relación a la disminución de su condición física.

El conocimiento sobre la evolución y transformación del retirado, origina la premisa de ofrecer una variedad y la posibilidad de elección de conceptos y servicios, mismos que han marcado el desarrollo y evolución de inmuebles, ya sean conjuntos horizontales o verticales, cuyos resultados en los últimos años, han intentan dar una respuesta a las necesidades de este sector poblacional, esto al menos en los países desarrollados como Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea.

Por lo anterior, se propuso este tema de investigación para desarrollar un documento, donde se manifiestan los argumentos a favor que se tienen, para aprovechar esta oportunidad en el sector inmobiliario y otros sectores en conjunto, donde resulta relevante, tanto para el sector privado como para el público el generar políticas públicas correctas, que permitan atender íntegramente a este segmento, así como establecer adecuadamente las localidades que lo

cautiven, tomando en cuenta sus atractivos naturales y la facilidad para desarrollar infraestructura.

Al mismo tiempo este documento, pretende demostrar los beneficios económicos, sociales y culturales que se generarían a causa de la interacción de diferentes sociedades, pero con fines comunes, dentro de una extensión territorial de nuestro país, y que para fines prácticos denominaremos CIPRE, “Comunidad Integralmente Planeada de Retirados Extranjeros”.

ABSTRACT

As a premise of the main theme is developed in this document, you have to mention the evolution of society has undergone in the last twenty years, whether each company generates economic models, social cultural and more to suit your needs and circumstances , has led to a constant revolution in the demand for different population groups, which has originated the creation of models with inventions, variations or amendments, where relevant, look at the experiences other countries have had so little explored fields in Mexico.

You have to deal with that in more severe changes that society has said, is the aging population, which has significantly increased the number and proportion of adults, has reformed its presence, its requirements and expectations and the measure adopted in relation to this sector, all in relation to declining physical condition.

Knowledge about the evolution and transformation of the retiree, leads the premise of offering a variety and choice of concepts and services, they have marked the development and evolution of property, whether horizontal or vertical sets, the results in recent years, been trying to respond to the needs of this population sector, this at least in developed countries like the U.S. and some European Union countries.

Therefore, this proposed research topic to develop a document which express the arguments that have to take this opportunity in real estate and other sectors together, which is relevant for both the private and for the public to generate correct policies, which address this segment fully and properly establishing the localities that captivate, taking into account its natural attractions and the facility to develop infrastructure.

While this document aims to demonstrate the economic, social and cultural rights that would be generated due to the interaction of different societies, but with common goals within an area of our country, and that for practical purposes we will call CIPRE, "Integrally Planned Community For Foreign Retiree".

PALABRAS CLAVE

- EXTRANJEROS RETIRADOS (BABY BOOMEERS)
- MIGRACION
- MERCADO
- SERVICIOS
- AVALUO
- PROYECTO DE INVERSIÓN
- FACTIBILIDAD
- RENTABILIDAD
- CIPRE

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema principal que se plantea problema y que sería peligroso considerarlo un tema aislado, antiguo y superfluo, ya que a la vista es bastante apreciable, es la condicional del envejecimiento de la población, la cual empezará a pesar cada día con mayor fuerza en la pirámide poblacional, afectando las decisiones desde los diferentes sectores sociales, culturales y económicos, hasta los más minúsculos detalles en el campo del diseño urbano y arquitectónico, por mencionar solo algunas de las áreas.

JUSTIFICACION

La elaboración de este documento, nace de una inquietud por una inversión alterna y a la falta de información de este sector poblacional, y en consecuencia una necesidad por investigar y posteriormente proponer un nuevo esquema en proyectos de inversión relacionado con el sector de retirados, documentar su dinámica inmobiliaria, formular una metodología y analizar los impactos positivos y negativos, así como los beneficios económicos, sociales y culturales que genera a las comunidades donde se inserta, procurando el mejorar la calidad y bienestar de la población, bajo características de sustentabilidad.

OBJETIVO GENERAL

Proponer el diseño e incorporación de Comunidades Integralmente Planeadas de Retirados Extranjeros en destinos con atractivos turísticos, patrimoniales y culturales, con la finalidad de satisfacer la creciente demanda de retirados extranjeros, por adquirir una vivienda en México, acordes a los beneficios otorgados por la pensión de su país.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Formular los lineamientos, que permitan encontrar y exponer oferta de vivienda para el mercado de retirados extranjeros.
- Realizar una investigación de mercados, que proporcione un panorama general del estilo de vida de los retirados, obteniendo y ubicando satisfacer las demandas tales como centros comerciales, recreativos, de convivencia, y de infraestructura, teniendo en cuenta la proximidad de la distancia entre las viviendas y estos.
- Establecer una metodología que permita realizar una configuración conceptual de la demanda del mercado extranjero, sin descuidar a los retirados nacionales, mediante el análisis de sus necesidades y demandas de servicios. Como consecuencia se obtendrán modelos arquitectónicos que proporcione los espacios necesarios para desarrollar las actividades sociales, recreativas y culturales.
- Aplicar los conocimientos de ingeniería financiera adquiridos durante la maestría, para obtener el mejor margen de utilidad para este singular proyecto inmobiliario.
- Explotar un nicho de inversión poco aprovechado en el mercado inmobiliario en México.

HIPOTESIS

El desarrollo de viviendas para retirados es una oportunidad de negocio que aún no está muy explorada en México, pero que va ganando terreno. Existen ciudades que pueden alojar este tipo de proyectos, provocar inversión extranjera y como consecuencia una fuente generadores de empleos. El formular lineamientos para estos proyectos de inversión permite desarrollar comunidades para comunidades de retirados.

CAPITULO I: ANTECEDENTES

En este capítulo se explicara que son los baby boomers de donde origina este término y cuáles son las características que tienen tanto los extranjeros como los nacidos en México cuales son las expectativas que tienen y las necesidades que son las que están interesados en cubrir. Además se presentan unas graficas del pronóstico de personas que llegaran a la tercera edad

1. El usuario de la CIPRE.

1.1 Los Retirados Extranjeros (*Baby Boomers.*)

En algunos países como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, los Estados Unidos y el Reino Unido, presentaron después de la segunda guerra mundial, entre los años de 1945 y 1965, un inusual aumento en el número de niños nacidos. Este fenómeno se conoce como *baby boom* y a las personas nacidas durante este período como *baby boomers*. La generación de los *baby boomers*, inicio su ciclo laboral a la edad de los 22 años, y con una edad de retiro entre los 55 y 62 años, una esperanza promedio de vida de 83, dando como promedio una vida laboral de unos 40 años, y al menos una vida en calidad de retirado de unos 21 años, donde sus características socio-económicas, son el factor principal de estudio.

Los *baby boomers*, tienen un nivel educativo superior a la media norteamericana, 86% tiene al menos un nivel de preparación a nivel medio superior y un 28.6% cuentan con grado universitario. Esta población, mantiene una relación creciente entre el nivel educativo y remuneración económica, es decir la inversión en el capital humano les permite de alguna forma la generación de mayores ingresos. Es una generación que valora positivamente los bienes raíces, ya que cree que la vivienda es una buena inversión, y el 77% son propietarios de al menos una vivienda, siendo el 40 % de estos menores de 60 años. Esta generación, poseen un alto grado de movilidad residencial, pues las personas cambian periódicamente de casa por motivos personales, de trabajo, de estudio o retiro.

Los baby boomers han sido el foco del diseño público y privado de los ambientes cotidianos durante 60 años, y quienes obligaron a redefinir desde los centros comerciales hasta las salas cinematográficas. Del mismo modo, espacios públicos como hospitales, escuelas y bibliotecas, al igual que la infraestructura del transporte público, han reflejado y reafirmado el estilo de una generación que se convirtió en el patrón de vida norteamericano actual. (Gestión de Negocios, 2008).

Esas personas ya no son jóvenes, pero se mantienen juveniles. No tuvieron tantos hijos como sus padres y, en tanto consumidores, obligaron a las empresas a observarlos con nuevos ojos. A medida que sigan envejeciendo exigirán más de los ambientes públicos y contribuirán a reinventar todo: desde las tiendas de los pueblos hasta los centros para la tercera edad.

Estas características representa una oportunidad para nuestro proyecto, ya que como podemos ver, los baby boomers es la generación más grande en volumen que ha nacido en la historia, no muestran dificultad para cambiar de residencia, y valoran las amenidades y equipamiento que encuentran en el lugar, como entretenimiento, seguridad, salud, entre otros. Esto es lógico, ya que quizás han vivido durante su vida laboral en suburbios de grandes ciudades, y ahora el tamaño de su familia se ha reducido y sus residencias actuales han perdido funcionalidad, lo que genera suficientes alicientes para cambiar tanto su forma de vida como su comunidad de origen.

1.1.1 Valores.

Los *baby boomers* son considerados la primera generación de adultos numerosa que tiene de niveles récord de salud, riqueza y educación. Esperan que la innovación en diseño siga enfocada en la “juventud” de los maduros, y que eso les permita mantenerse saludables, productivos e independientes, mediante nuevos productos, servicios y ambientes que les resulten atractivos.

A pesar de la increíble diversidad de la generación baby boomer, de sus cambiantes necesidades físicas, así como de sus experiencias como consumidores, pueden inferirse varios valores comunes:

Simplicidad práctica, en respuesta a la disminución de la capacidad física, consecuencia del proceso de envejecimiento, y al deseo de contar con productos fáciles de usar y vivir en ambientes adecuados a sus necesidades.

Salud y bienestar integral, para los que están en la etapa de las enfermedades.

Comodidad y conexión, como estilo de vida de una sociedad que, a partir de la constante innovación tecnológica, espera que los servicios estén disponibles.

Lo personal como algo “premium”, fue la primera generación cuyos miembros trataron de descubrir lo que era valioso para ellos, y como estrategia para satisfacer las necesidades del envejecimiento.

1.1.2 Visión de la vida.

La Asociación Estadounidense de Personas Retiradas (AARP), realizó un estudio, (entrevistas telefónicas, encuestas, focus groups, y otros mecanismos de evaluación), sobre las perspectivas a futuro de los *Baby boomers*. (Gestión de Negocios, 2008). La AARP, encontró que más del 50% de los *baby boomers* planean mudarse a otra localidad y comprar una residencia al momento de jubilarse.

Según el estudio, el 80% tiene intenciones de seguir trabajando durante su retiro, aunque sólo de manera parcial, mientras que el 16 % manifestó sus intenciones de no tener que realizar ningún tipo de trabajo. El 31.4% se dedicó a los negocios o a la industria (previo a su retiro) y tienen la intención de incrementar sus percepciones por trabajos vía internet en servicios comunitarios y negocios.

Un aspecto muy rescatable, es que el 49 % esperaba ofrecer más de su tiempo al trabajo voluntario en instituciones comunitarias, ya que cuentan con un alto sentido y compromiso social. En tanto, el 73 % del total esperaba poder dedicar más tiempo a algún hobby o atracción especial durante ese mismo lapso.

1.1.3 Demandas.

Esta generación, de recursos económicos y acostumbrados a disponer de servicios de nivel, no buscará únicamente vacacionar en México, sino verá la manera de residir en nuestro país. La empresa care living, publico un articulo con los criterios por prioridad, que adoptan los retirados en la selección de destinos,

Prioridad en necesidades psicológicas y físicas

- 1.- Baja tasa de criminalidad, estado de derecho, seguridad y Tranquilidad.
 - 2.- Destino seguro, limpio y activo. (Mar, montaña, campo).
 - 3.- Hospitales de calidad cercanos, atención y servicio médico de calidad y bilingüe, además de transporte.
 - 4.- Impuestos bajos.
 - 5.- Bajo costo de vida.
 - 6.- Clima agradable.
 - 7.- Desarrollos sustentables, respeto al medio-ambiente y a la población.
 - 8.- Vecinos agradables, contacto directo con las personas y busca establecer amistad, convivencia comunitaria y organización de retirados.
 - 9.- Bajos costos de vivienda. Exigencia de confort e incluso de lujo. Vivienda de nivel medio-alto con las características que el mercado requiere.
- Nuevas amenidades y estilos de vida.
- 10.- Marco jurídico adquisición de bienes, estado de derecho y seguridad, acceso al sistema financiero del país y consultores bilingües y accesibles que brinden apoyo legal.
 - 11.- Belleza escénica natural.
 - 12.- Contacto directo con la cultura, religión, gastronomía, fiestas, tradiciones, interesado en conocer diferentes formas de entender y vivir la vida y dispuesto a aprender, siempre activo y dinámico.

- 13.- Buena infraestructura recreativa (spas, golf, cines, restaurantes, etc.).
- 14.- Servicios básicos, centros comerciales, deportivos, escuelas, bancos, etc.
- 15.- Infraestructura de Vías de acceso y transportación.

Fuente: "Where to Retires", publicado en Mexico Pacific Retirement News, CARE Living, 2000.

Criterios de elección

- Menor costo de vida 38%
- Vivir cerca de la familia o comunidades 38%
- Acceso a servicios de salud 38%
- Mejor clima 37%
- Cercanía a lagos, ríos, mar 36%
- Acceso a servicios culturales 18%
- Golf 4%
- Educación 3%

Cada una de estas características o factores se deben optimizar para proporcionar un nivel de confort y seguridad para cada retirado. (Sectur, 2003)

1.1.4 Ingresos y Egresos.

Los *baby boomers*, son personas que se jubilan con un excelente nivel económico, lo que representa una figura diferente en el poder de compra. Por ejemplo, en el 2004 los *baby boomers* se adjudicaban en promedio un 50% de la riqueza en su respectivo país, su adquisición en automóviles ascendió al 43%, realizaron el 80% de los viajes de lujo y representaban el 50% en consumo de los productos de cuidado de la piel, destina más del 35% de su gasto a actividades recreativas y cuidados de salud, y un 30% de su riqueza lo invierten en bienes raíces.

En sí, los ingresos de este sector poblacional son superiores a la media nacional. Sus ingresos se estiman en más de USD\$7,000 mensuales. (Sectur, 2003). El ingreso anual promedio de los *baby boomers* se encuentra en el rango de los 75 mil dólares para aquellos que nacieron en 1945-1955 y de 72 mil dólares para aquellos de 1956-1965, mientras que el ingreso real promedio de Estados Unidos es 46,326 USD; donde los hogares de raza negra tienen el menor nivel situado en 30,858 USD; los hogares asiáticos representan el nivel más alto con 61,094 USD y los hogares hispanos es de 35,967 USD. (Sectur, 2003).

Esta generación, es beneficiaria del mayor traspaso de dinero en la historia moderna del mundo, puesto que sus padres de la generación conocidos como GI (personas de 78 años en adelante), que no usaban el crédito y sus gastos eran mucho más modestos, es por ello que adquirieron una gran liquidez, heredándoles de esta forma una serie de propiedades y valores monetarios, sumando en su totalidad que un 72% de este sector posee un patrimonio neto de 1 millón de dólares o más.

El gasto aproximado, que una pareja de *baby boomers* gasta en promedio, es de entre 3,200 y 4,300 dólares al mes, a parte continúan en crecimiento sus percepciones por trabajos vía internet en servicios comunitarios y pequeños negocios. Además un retirado destina más de 35% de su gasto a actividades recreativas y cuidados de salud, estos famosos *baby boomers* invierten el 30% de su riqueza en bienes raíces, sobre todo ponen especial énfasis en su cuidado mental y físico, así como en su tranquilidad, seguridad y entretenimiento.

Dentro de la lista de gastos que realizan, se encuentra la participan en fiestas patronales o de ciclo de vida, tales como los bautizos, quince años, bodas y sepelios, gastando una buena cantidad de dinero en esparcimiento, transporte y comida.

1.1.5 Baby Boomers Mexicanos.

Una primer categoría y tomando como patrón la fórmula estadounidense (referencia casi obligatoria), identificamos a los Baby Boomers no sólo por su estricto criterio cronológico (nacidos entre 1945 y 1955), sino sobre todo por el árbol genealógico de donde proceden, amparados en el "desarrollo estabilizador" y por el fortalecimiento de las instituciones que precedieron a la Revolución Mexicana; este grupo surge y se apostó en la estructura social, política y empresarial de hoy y en la de hace ya algunas décadas.

Estos individuos son identificados y se autodenominan como los herederos de la Revolución Mexicana; muchos de ellos son hijos de políticos, empresarios y caudillos de la revolución, o bien de la clase alta ilustrada, beneficiarios directos de la "época de oro de la educación pública mexicana".

Fueron testigos o protagonistas del movimiento estudiantil del 68, después fueron reformadores e integradores del sistema político y económico mexicano.

Por ellos y por su relativa formación académica, así como por su visión globalizadora, los *baby boomers* ven desde el nivel industrial que la planta productiva del país empieza a abrirse a los más difíciles retos que haya enfrentado en su historia: "edificar una nueva visión, en cuanto al manejo y la conducción de las empresas". Los negocios y las empresas, y todo aquello que las rodean, cambian de piel y de nombre por el bien de México.

Comentan frecuentemente en sus círculos sociales y políticos que todo debe cambiar para que todo siga igual, y no se pierda el control que tienen sobre las instituciones sociales del Estado. Esto da como resultado la fundación de nuevas vocaciones especulativas, así como también la inversión de riesgo, las alianzas estratégicas, fusiones empresariales y una competencia descarnada por tratar de ingresar al club de países del primer mundo.

Por lo tanto podemos afirmar, que nuestro mercado objetivo no se limita solo a los retirados estadounidenses o canadienses, sino que también se podrá contemplar (en menor proporción) a los baby Boomers nacionales.

1.2 Población de Retirados Extranjeros y Nacionales.

Algunos países como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, los Estados Unidos y el Reino Unido, presentaron después de la segunda guerra mundial, entre los años de 1946 y 1964, experimentaron un inusual aumento del número de niños nacidos

vivos. Este fenómeno se conoce como *baby boom* y todas las personas nacidas durante este período como *baby boomers*.

Se conoce que en los Estados Unidos, el sector de los baby boomers corresponde a casi el 20% de la población, mientras que en Europa la población mayor de 65 años representa el 25%. (Warnes, 1998). El crecimiento que tendrá el fenómeno demográfico de los baby boomers a partir de 2010 y por los siguientes 18 años, será cada vez mayor, y una vez que los nacidos en 1965 alcancen la edad de la jubilación, se presume que las siguientes generaciones serán menos numerosas.

Este mismo hecho, sucederá de la misma forma en México, ya que para el año 2000 Vivian en nuestro país 6.9 millones de personas de 60 años y mas, y en la actualidad contamos con 8 millones de adultos que están en un proceso de jubilación, en donde se empiezan a conocer los servicios que se ofrecen a personas mayores a 65 años, en el cual tendremos una cantidad considerable de retirados con alto poder adquisitivo.

Al mismo tiempo se experimenta un proceso acelerado de transición demográfica, debido a un aumento en la esperanza de vida, y como consecuencia una disminución en el índice de mortalidad. Muestra de este dato es que la vida media de los mexicanos fue de 36 años en 1950, duplicándose a 74 años en el año 2000 y con una proyección de 80 años de vida promedio para el 2030.

Por otro lado, durante los últimos diez años, se ha presenciado una creciente migración de retirados provenientes de Estados Unidos hacia diversos países de América Latina, tales como Costa Rica, Panamá, Venezuela, Argentina, y sobre todo, México. (Papademetriou, 2006).

Es interesante, resaltar que la cifra de estadounidenses registrados por el Instituto Nacional de Migración, va en aumento si tomamos en cuenta a los que se internan al país bajo la modalidad de turistas, pueden permanecer en México hasta por 6 meses y una vez transcurrido este periodo, puede ser renovado tal permiso,

mientras que durante su estancia pueden adquirir inmuebles pagando un fideicomiso.

Al firmarse el Tratado de Libre Comercio (TLC), la generación de los *Baby Boomers*, tenían entre 37 y 45 años de edad, siendo este un sector de la sociedad estadounidense que se beneficiaría las nuevas condiciones de la relación para residir en México al retirarse, tenemos que en Estados Unidos los costos de los bienes raíces y los servicios médicos se han incrementado poco a poco, por consiguiente la capacidad de depender del Seguro Social y de las pensiones es cada vez mínimo.

Se llevó a cabo un estudio, por medio del Instituto de Política Migratoria de Estados Unidos (*Migration Policy Institute*), en el cual se analiza la emigración estadounidense de retiro a México y Panamá, y según los resultados arrojados por este estudio, en el año 2006 había 1 millón 36 mil 300 estadounidenses que viven en territorio mexicano bajo una forma migratoria, sobresaliendo los estados fronterizos y algunos estados del centro del país como Jalisco y Guanajuato, asimismo, los principales factores de atracción para los estadounidenses son el bajo costo de vida y los bajos impuestos de las propiedades (Papademetriou, 2006).

México, todavía se encuentra a tiempo de aprovechar esta gran oportunidad, si se dimensiona su magnitud. En el cual, un escenario moderado se espera que por lo menos un 1% de esta generación se interese en nuestro país, la estructura demográfica será un elemento de expansión que durará varios años, para después moderar el incremento y finalmente disminuir.

1.2.1 Delimitación del Mercado de Retirados Extranjeros y Nacionales.

A nivel personal, la manifestación de una mayor longevidad en la vida promedio de los individuos, produce una ampliación en el horizonte de vida de los individuos, los cuales no solo manifiestan una sobrevivencia a edades mayores y condiciones

de salud excelentes, sino que abre nuevas etapas en el ciclo de vida de las personas, las cuales plantean demandas y necesidades específicas.

Esta llamada fase terminal se está posponiendo unos 15 o 20 años en el curso de la vida, ante la realidad de que una importante cantidad de población llega cada vez más a la tercera edad con buena salud física y mental, integrados socialmente, con una vida familiar activa y con plenas capacidades.

Es a este sector de población al que vamos a enfocar nuestro proyecto de inversión, a los que llamaremos adultos mayores auto-validos, los cuales son personas que están dejando la etapa de madurez (65 años), y que aun no tienen ningún tipo de delimitación física y mental, y que además esta etapa, está acompañada por la jubilación.

Para que una persona mayor de edad pueda ser considerada como mercado potencial, deberá cumplir las siguientes tres condiciones, tal y como si presenta en la gráfica I:

Parámetro	Valor Comúnmente Asociado	Condición básica del pensionado
•Edad	Adultos mayores	
•Económico-laboral	Pensionados	
•Salud	Auto-válidos	

Gráfica I. Segmentación del Mercado Meta. Una persona debe satisfacer simultáneamente las tres condiciones para ser considerada como un potencial Pensionado

1.2.2 Comparación del Mercado de Retirados Extranjeros y Nacionales.

Las tres condiciones registran valores específicos similares en los mercados de interés para la Inversión en México, como:

Comparación del Valor de los Parámetros

Parámetro	Mercado Nacional México		Mercado Extranjero E.U Canadá		Valor Común
•Edad	60 años		60 años	65 años	60 años
•Económico-laboral Pensionado			Pensionado	Pensionado	Pensionado
•Salud	Auto-válido		Auto-valido	Auto-valido	Auto-valido

1.2.3 Mercado Potencial de Retirados Extranjeros y Nacionales.

En el 2008 se estima un volumen nacional de adultos mayores pensionados de 1.7 millones de personas, mientras que el volumen de adultos no pensionados se estima en 6.5 millones de personas.

Datos Base: Volumen Nacional de Adultos Mayores Pensionados y no Pensionados.

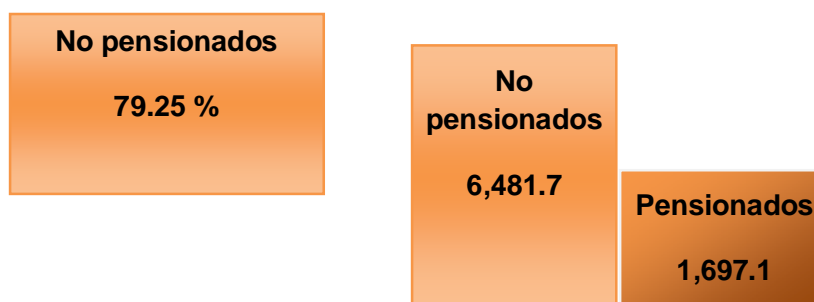
Concepto	Miles de Personas	%
Población Total	106,650.5	100 %
Adulto Mayores Pensionados	9,225.2	8.65 %
Pensionados		
Pensionados	5,811.9	100 %
Discapacitados	790.4	13.6 %
Menores de 60 años	3,324.4	57.2 %
Total de Pensionados Mayores de 60 años.	1,697.1	
No Pensionados		
Resto de adultos mayores	7,528.1	100 %
Discapacitados	1,046.4	13.9%
Total de No Pensionados Mayores de 60 años.	6,481.7	

Fuente: Análisis COESA, 2008

Los dos mercados representan un volumen nacional de mayores retirados y no retirados equivalente a 8.2 millones de personas.

Volumen nacional total de adultos mayores retirados y no retirados 2008.

-No pensionados
-Dependientes
-Empleados
-Amas de casa
-Desempleados



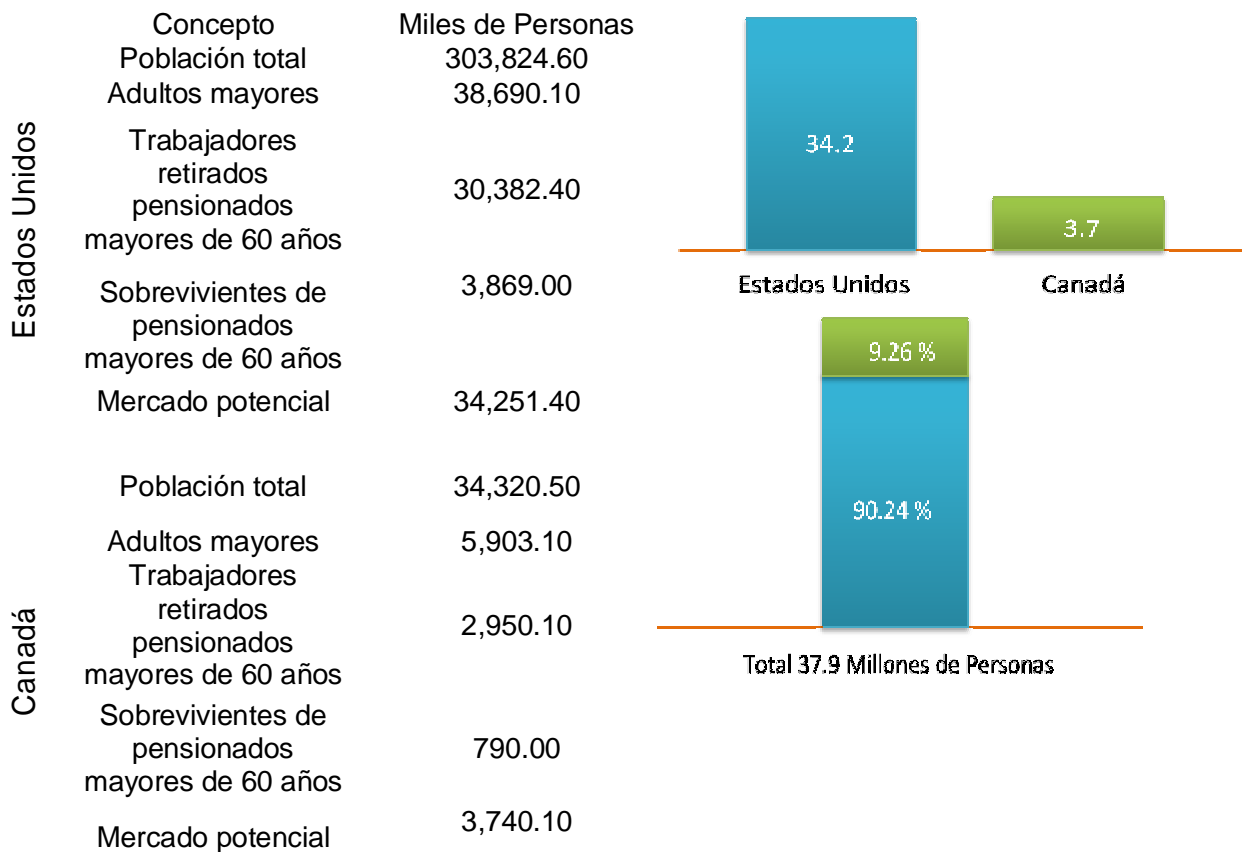
- Autoempleados
- Pensionados
- Autoválidos
- Mayores de 60 años

Pensionados
20.75 %

Total: 8,178.8 miles de adultos mayores

Fuente: Consejo Nacional de Población; 2008.
Estimación COESA con base IMSS, ISSSTE, ISSFAM, PEMEX, CFE; 2008.

Para el 2008, el volumen total de retirados de Estados Unidos y Canadá se estima en 37.9 millones de personas, donde el 90.5% corresponde a Estados Unidos. Como se muestra en la gráfica II.



1.2.4 Mercado Potencial de Retirados Extranjeros y Nacionales en Base a Turismo.

De acuerdo con estudios de Travel & Tourism Industries 2008, se estima que 5.6 millones de retirados, realizan viajes fuera de Estados Unidos. Asimismo,

se tiene que con estudios de la Canadian Tourism Commission, se estima que 1.6 millones de retirados, realizan viajes fuera de Canadá.

Mercado Potencial de Turistas Retirados de Estados Unidos 2008

Mercado Potencial de Turistas Retirados de Canadá 2008

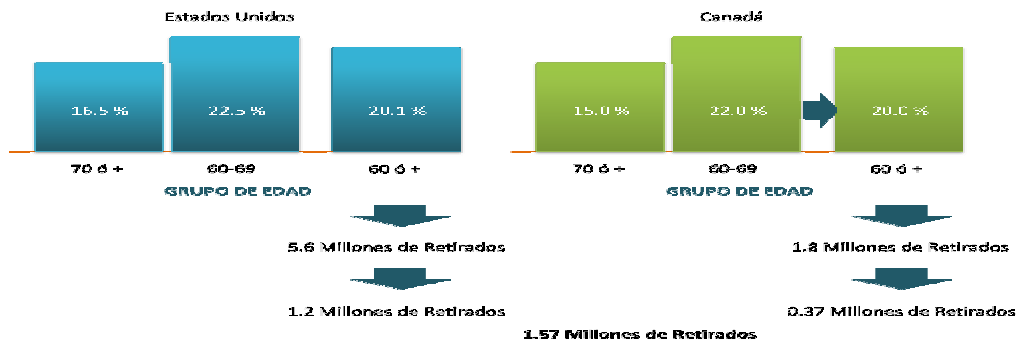
Concepto	Miles de Viajeros	%	Concepto	Miles de Viajeros	%
Viajeros Internacionales de EUA	62,284.05	100	Viajeros Internacionales de Canadá	20,231.95	100
Retirados que Viajan Internacionalmente		9	Retirados que Viajan Internacionalmente		9
Total de viajeros internacionales retirados de EUA	5,605.56		Total de viajeros internacionales retirados de Canadá	1,820.88	

Fuente: Office of Travel & Tourism Industries, EUA.

Fuente: Canadian Tourism Commission 2001 Outbound Profile.

De los viajeros internacionales retirados de Estados Unidos y Canadá, con base en información de *Menlo Consulting Group*, se estima que 1.57 millones personas representan el volumen de mercado potencial con mayor probabilidad de visitar y radicar en México en los próximos años.

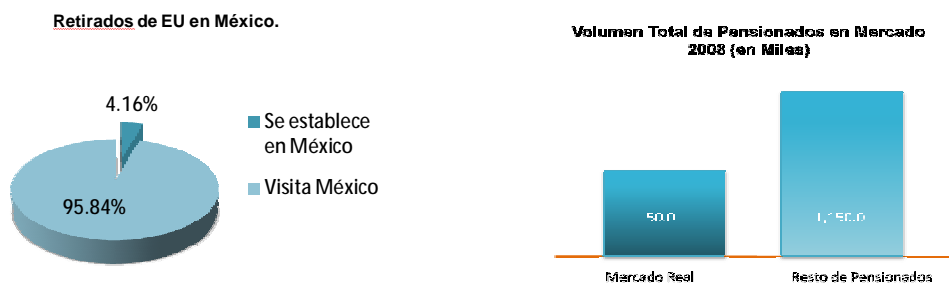
La Intención planeada de los adultos mayores norteamericanos y canadienses por visitar México en los próximos dos años 2008



Fuente: Porcentaje de adultos mayores estadounidenses y/o canadienses que "tienen planeado" visitar México en los próximos años.

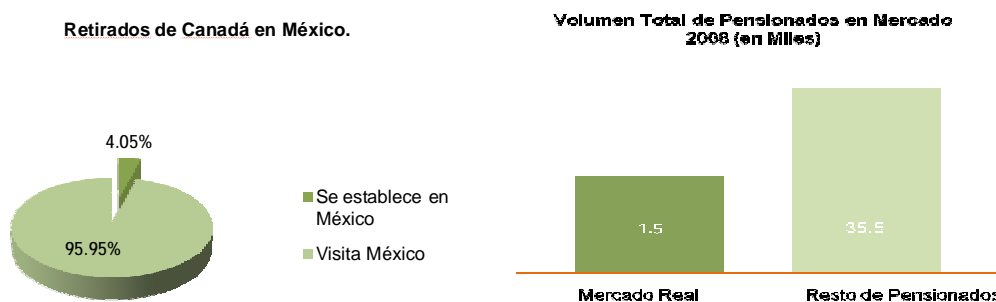
1.2.5 Mercado Real de Retirados Extranjeros y Nacionales en Base a Turismo.

De acuerdo con estimaciones de *Menlo Consulting Group*, el volumen real de retirados estadounidenses que se establecen anualmente en México es de aproximadamente 50 mil personas, lo que representa un 5 % de la población extranjera estadounidense que visita México.



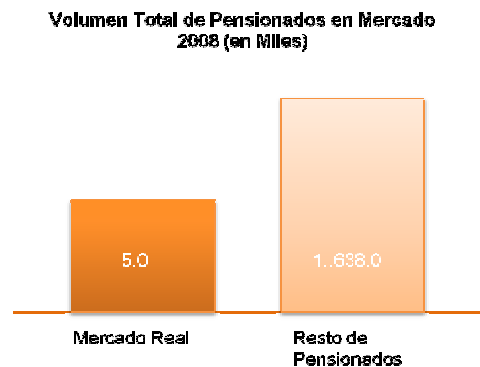
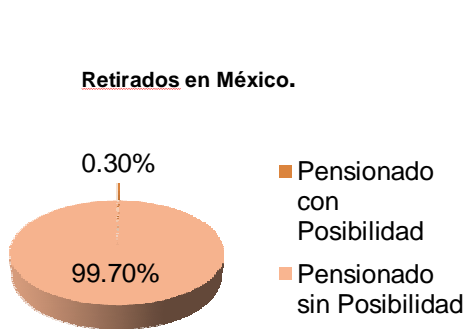
Fuente: Datatur, Secretaría de Turismo; 2008. Menlo Consulting Group Inc.

De acuerdo con estimaciones de *Menlo Consulting Group*, el volumen real de retirados canadienses que se establecen anualmente en México, asciende a 15 mil personas, lo que representa un 4.05 % de la población extranjera canadiense que visita nuestro país.



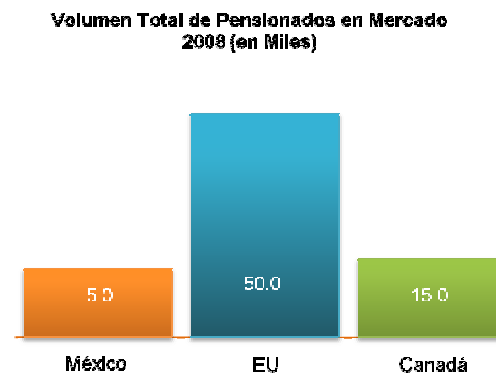
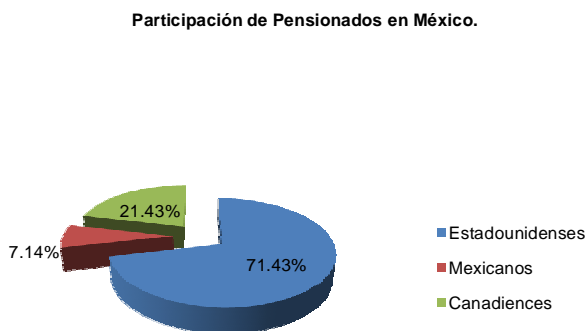
Fuente: Datatur, Secretaría de Turismo; 2008. Menlo Consulting Group Inc.

Como resultado de la investigación se estimó que en México, solo un 0.3 % del total de adultos Pensionados tendrá la oportunidad de participar en este segmento del mercado, lo que asciende anualmente 5,090 pensionados.



Fuente: CONAPO; 2008. Estimación COESA con base IMSS, ISSSTE, ISSFAM, PEMEX, CFE; 2008.

En síntesis, los siguientes años el volumen real total de pensionados mexicanos, estadounidenses y canadienses será de 70,000 jubilados, traducándose en una importante derrama económica para el país. Ver gráfica III y IV.



Grafica III. Participación de Pensionados en México. Mercado 2008.

Gráfica IV. Volumen total de Pensionados en Mercado 2008.

En conclusión, las estimaciones y proyecciones económicas para el mercado de vivienda para los baby boomers en el país son altamente prometedoras; en el cual los estudios recientes no le otorgan mayor importancia a los problemas económicos sobre este sector, esto se basa inminentemente en factores de crecimiento y estabilidad del poder adquisitivo de los migrantes extranjeros. Esto representa una magnífica ocasión para que los inversionistas y desarrolladores se ocupen de renovar y llevar a cabo nuevas propuestas.

1.2.6 Tendencias del Mercado Real de Retirados Extranjeros y Nacionales.

2000

Entre los años 2000 y 2005, se establecieron anualmente en México cerca de 50 mil inmigrantes originarios de Estados Unidos, lo que equivale al 15% de la población de ese país que ingresó al grupo de edad de mayores de 65 años en el mismo periodo.

2010

Hay más de un millón 200 mil extranjeros con residencia en México, lo que representa el 25% del total de los que viven en el extranjero. Se estima que residen 5 millones de estadounidenses en el mundo¹.

El 35% de los adultos de EUA pertenecen a la generación *baby boomers*, en proceso de retiro, de entre los 45 y 65 años en adelante, el 12.6% de la población total tiene 65 años, alrededor de 35 millones de personas.

Cada día se retiran 10,000 personas en América del Norte: Canadá-EU-México., según la AMAR.²

Cada año entre 2 mil 500 y 3 mil retirados llegan a México. El 90% de los retirados de Estados Unidos que emigran son captados por México.³

La cantidad de *baby boomers*, interesados en invertir en el sector inmobiliario, asciende al menos a 5% de la población. El 7% de los turistas extranjeros ingresan a México con el propósito de instalarse en una segunda residencia. Estudios muestran que el mercado de posibles compradores extranjeros asciende

¹ Servicio de Estudios Económicos de BBVA Bancomer. <http://www.bancomer.com>

² A.M.A.R., A.C. Asociación Mexicana de Asistencia para el Retiro.

³ CONCANACO. Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

a 2 millones de estadounidenses y un millón más de canadienses. Además el 30% de los retirados que invierten en México son canadienses. Se espera que los turistas canadienses sigan creciendo a niveles del 16% anual. La intención no será sustituir el turismo estadounidense por el canadiense. (Fonatur, 2006).

En la actualidad hay 8,540,000 mexicanos mayores de 60 años de edad. Este año, 350,000 personas cumplen 60 años de edad. Se estima que para 2020, la cifra llegará a 21,760,000.⁴

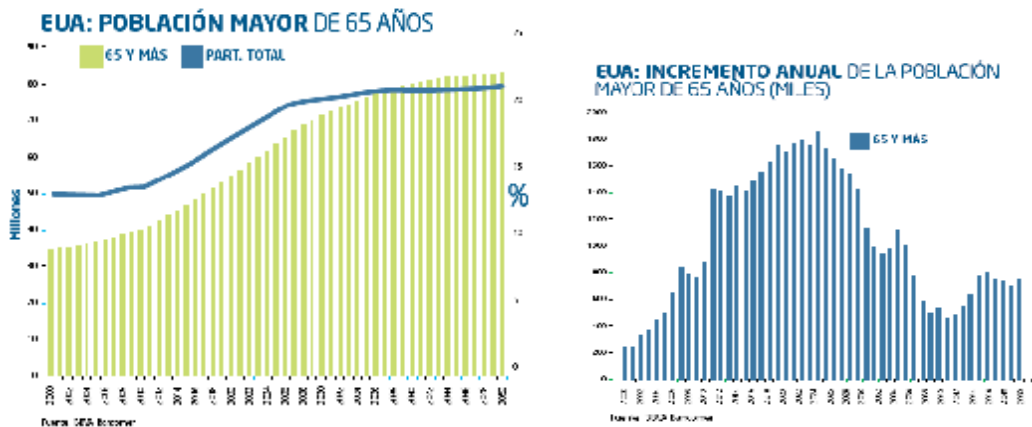
Se considera que la población de jubilados americanos pasará de 40 millones en 2010 a 71.5 millones en 2030, mientras México apenas capta 3%. El proyecto también incluye a los retirados nacionales, pues según cálculos de la asociación, 350 mil personas se retiran anualmente en México, de las cuales 30 y 40 por ciento buscan una segunda vivienda. (Softec, 2006).

El grupo mexicano de adultos mayores a los 65 años tendrá el crecimiento más alto en la primera mitad del siglo XXI. La cantidad actual de 5.8 millones de personas de más de 65 años de edad.⁵

Un estudio sobre comunidades residenciales para este nicho, revela que en 2004 se calculaba que había 41 millones de extranjeros con edad de 45 a 65 años, de los cuales 24,190,000 fueron prospectos y 2,849,700 potenciales compradores. Para 2010 este número es de casi 70 millones, teniendo como prospectos 40,710,000 y 3,180,100 como potenciales compradores. En México ascienden 500,000 prospectos y a 157,000 los potenciales compradores. (Cemex y ALI).

⁴ A.M.A.R., A.C. Asociación Mexicana de Asistencia para el Retiro.

⁵ CONAPO. Consejo Nacional de Población.



Gráfica V. Dinámica poblacional de los *baby boomers*.

2015

El fenómeno demográfico que se registra en Estados Unidos y Canadá, los datos nos revelan que para el 2015 habrá entre 76 y 78 millones de personas mayores de 50 años en los Estados Unidos y 12 millones en Canadá todos con un gran potencial económico e intenciones de vivir su retiro en otro país.⁶

En la actualidad existen 1.2 millones de residentes extranjeros en México y se espera que este número crezca a 2.8 millones para el 2015. (Cemex y ALI).

2020

Se prevé que para el 2020 la cifra llegue a los 5 millones de residentes en México. (Cemex y ALI).

Además el 30% de los retirados que invierten en México son canadienses. Así mismo se menciona que en 2020 se va a retirar el 30% de la población de Canadá.⁷

Se estima que para 2020, la cifra llegará a 21,760,000 mexicanos serán mayores de 60 años de edad. Para este año, 800,000 personas llegarán a los 60 anualmente.⁸

⁶ IPADE. Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa.
⁷ CONCANACO. Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

2025

Los datos son contundentes: la población que se incorpora al grupo de 65 años y más se incrementa progresivamente y lo hará a un ritmo mayor en las décadas del 2010 y 2020. Hacia 2025 llegarán anualmente a 1.8 millones.

2030

Para el 2030, 1 de cada 5 estadounidenses tendrá 65 años o más.

En este año, los baby boomers conformarán el grupo de población de mayor crecimiento en Estados Unidos y se calcula que durante ese periodo se jubilarán 76 millones de ellos. Durante este período, el incremento anual promedio será de aproximadamente un millón de personas al año. La oficina del Censo de ese país estima que hacia 2030 habrá un flujo de 15% de estadounidenses a tierras mexicanas.⁹

En el 2030, 96 millones de personas se estarán retirando en América del Norte: Canadá - Estados Unidos - México.

2050

Para el año 2050, serán aproximadamente 85 millones de jubilados en Estados Unidos, lo que representará el 21% de la población.

El grupo mexicano de adultos mayores a los 65 años para el 2050 será de 25.9 millones.¹⁰

⁸ A.M.A.R, A.C. Asociación Mexicana de Asistencia para el Retiro.

⁹ Consultoría Internacional Ernst & Young.

¹⁰ CONAPO. Consejo Nacional de Población.

1.2.7 Factores de Crecimiento del mercado de los Baby Boomers en México.

Es imperante, conocer el número de estadounidenses jubilados en México, y los factores que intervienen en ello deberán ser estudiados a profundidad, ya que seguirá creciendo aceleradamente en los próximos años debido a:

- a) la jubilación masiva de los *baby boomers*, esta generación se jubila por medio de un seguro social a partir del año 2010, y un buena parte de ellos buscarán lugares de residencia, distintos a su lugar de nacimiento.
- b) los factores geográficos, económicos, sociales y culturales de distracción existentes en la parte norte de México, comparados con las localidades de origen;
- c) los inmigrantes retirados estadounidenses, tienen previos contactos con más personas de su misma nacionalidad, lo que habla de la importancia que representan las redes sociales; las que a su vez provocan el incremento permanente de la inmigración.
- d) este tipo de inmigrantes, tienen una imagen por así decirlo, bastante benéfica de la región por viajes turísticos anteriores, y en ocasiones no perciben la degradante transformación de la zona y están contentos con lo que se encuentran
- e) existió una gran movilización de capitales desde Estados Unidos y Europa, hablando especialmente de España, todo esto antes de la crisis financiera internacional.
- f) Las políticas gubernamentales se están dirigiendo a la atracción de inversión extranjera.

CAPITULO II: LA VIVIENDA DE RETIRADOS

En este capítulo se aborda el tema de la vivienda que están dispuestos a adquirir los extranjeros o mexicanos de la tercera edad. Se habla de las características que debe de tener las viviendas que la mayoría de las personas de esta edad están buscando para poder invertir y lograr tener las comodidades que buscan, ya sea por distribución o por aspectos climatológicos así como el comportamiento del mercado de estas viviendas en México

2.1 Vivienda de Retirados Extranjeros.

A partir de la década de los ochenta se inicio un movimiento en cuanto a las tendencias de asilos y residencias para adultos mayores. En los países desarrollados como Dinamarca, Holanda, Alemania, Estados Unidos y Canadá se impulso una tendencia que en lugar de promover el internar al anciano en instituciones geriátricas, buscaba generar alternativas para promover y demorar en la manera de lo posible esta etapa final.

La aparición de este modelo en Europa obedeció a tres principales razones. Primero, este modelo proporciona un entorno autónomo, genera un mejor estado de salud en general y propicia condiciones más favorables para una mejor y duradera calidad de vida. La segunda razón, es que en muchos de los países de Europa este modelo está a cargo del estado, donde la implementación de estas viviendas resulta más económica que el mantenimiento y conservación de los centros geriátricos tradicionales. Por último, al ser el estado el principal inversionista, facilita la administración de los recursos y establece un régimen de propiedad limita y regula los mecanismos de arrendamiento.

La nueva tendencia de la vivienda para retirados, parte de un concepto de cubrir el aumento de las necesidades de salud y asistencia social, sin llegar a convertirse en un asilo, que pueda eliminar toda practica independiente del retirado, siempre promoviendo la conservación y la estimulación de las aptitudes autónomas.

Estas viviendas para retirados, son especialmente diseñadas para garantizar un alto grado de autonomía, privacidad y seguridad, además de integrar un sistema de servicios primarios permanentes de respuesta inmediata ante cualquier eventualidad y necesidad, con un concepto más cercano a la idea de un contexto residencial que a la de un modelo de centro geriátrico, lo que permite el establecimiento de relaciones comunitarias intensas tanto de los propios habitantes del conjunto como con la población donde se insertan.

La adopción del concepto de la vivienda para retirados en nuestro país, es una tendencia que ha cobrado auge de manera masiva durante los últimos diez años, durante este tiempo se ha visto el surgimiento de destinos en los que ese producto es la punta de lanza para el desarrollo. En otros destinos, que previamente se consolidarán como sitios turísticos como Los Cabos, Cancún y Mazatlán, aunque es predominante la oferta hotelera, es notable el desarrollo inmobiliario de grandes desarrollos de vivienda para retirados.

A pesar del auge que este mercado tiene, en la actualidad la vivienda para retirados no es un producto clasificado adecuadamente en los sistemas oficiales de medición estadística, ni como tema para la discusión de este fenómeno dentro de los campos académicos.

Existen algunas aportaciones a este respecto, una de ellas es la que plantea Daniel Hiernaux quien propone la siguiente definición para este tipo de desarrollos: “Este modelo residencial, es aquel por el cual las personas acuden a un destino o una localidad que no es forzosamente turística per se, donde tienen la posesión por compra, renta o préstamo de un inmueble en el cual pernoctan y realizan actividades de ocio y esparcimiento” (Hiernaux, 2005). La vivienda para retirados adopta diversas tipologías, que van desde los fraccionamientos privados de viviendas unifamiliares, hasta los mega proyectos compuestos por viviendas en torres de condominios, en lotes unifamiliares, dotadas de equipamientos de tipo hotelero y de atención a la salud.

Este tipo de vivienda, responde tanto a las necesidades de los retirados que buscan un lugar ideal para su etapa final de vida, como sus expectativas en la realización de una inversión inmobiliaria. Estos conjuntos siguen un esquema de comunidad cercada que garantiza la exclusividad, la seguridad y la comodidad, esto tiene relación directa con valores que se buscan de las residencias permanentes, puesto que los valores que posee la propia vivienda, son conseguidos en las residencias de retiro.

Este tipo de proyectos, es promovido mediante grandes esfuerzos gubernamentales, que buscan dar impulso a la generación de empleos. El esquema actual apunta a la detonación de sitios que siguen un proyecto que garantiza a los clientes la concentración de múltiples servicios de alta calidad en un solo espacio, con instalaciones de lujo, para generar un espacio seguro y contenido orientado a la comodidad de los retirados.

2.1.1. Tipología de la Vivienda de Retirados

La vivienda es un espacio delimitado por elementos constructivos para el uso estable de sus habitantes; constituye una necesidad básica y es una unidad socio-espacial fundamental para el individuo y la sociedad. En ciertas condiciones, se presentan viviendas cuyo uso es específico y que cumple con funciones de retiro, recreativas, de inversión u otras. A ello se denomina *vivienda para retiro*. Puede ser, por tanto, una casa de campo, playa o ciudad que se emplee en la etapa final de la vida, de vacaciones, verano, fines de semana, trabajos temporales o en otras ocasiones (López, 2003) y donde tres atributos se establecen:

- i) el tiempo de utilización;
- ii) el tipo de propiedad;
- iii) el carácter de su uso.

Las principales tipologías de vivienda se dan por¹¹:

- 1) frecuencia del uso;
- 2) situación geográfica;
- 3) morfología;
- 4) relación con poblaciones existentes;
- 5) sistema de propiedad;
- 6) origen de su promoción;
- 7) origen de los habitantes.

Considerando la localización geográfica se proponen tres categorías de vivienda:

- a) urbana;
- b) rural;
- c) de litoral.

Debido a estas variantes de utilización, al formato de propiedad, ubicación y a que los espacios deben responder a gustos y preferencias cambiantes de los retirados, la concepción de estos desarrollos debe ser lo menos estáticos e invariables de lo que generalmente se exige en un simple conjunto habitacional.

2.1.2. Factores de demanda en la Vivienda de Retirados.

Los retirados de la generación de los *baby boomer* son en su mayoría propietarios de al menos una casa de la Unión Americana, un 25% de los *baby boomers* posee más de una vivienda y más de un 55% tiene una vivienda fraccionada¹². Para el 79% de estas personas la diversificación de activos es un elemento muy importante destinando un 30% de sus ingresos a los bienes raíces, así que después de su primera residencia, los *baby boomers* adquieren terrenos

¹¹ Llauguer y Omberg, 2003.

¹² MBA. NAR, Realtors.

adicionales (13%), propiedades adicionales (8%), propiedades vacacionales o uso fraccional (7%) e inmuebles comerciales (2%). Su ciclo de consumo-inversión en propiedades está clasificado en primera residencia, segunda o de retiro y turismo de tipo fraccional.

La mayoría de los compradores son extranjeros (principalmente norteamericanos y canadienses) quienes adquieren propiedades, alentados por factores como:

- a) relativa estabilidad macroeconómica en México;
- b) cercanía física con Estados Unidos, el mayor mercado mundial en este segmento;
- c) el precio de las viviendas, menor a otros destinos competitivos;
- d) certeza jurídica de los fideicomisos, como figura para la propiedad de extranjeros en México, así como por los seguros de propiedad *–title insurance*¹³;
- e) oferta de productos arquitectónicos de calidad;
- f) el medio ambiente natural privilegiado y atractivo de la región;
- g) la hospitalidad del mexicano.

Como se puede observar la demanda de vivienda para los retirados es muy fuerte destacando los factores relacionados con la cercanía a su país de origen y el precio.

2.2 Mercado de Vivienda de Retirados en México.

En México no se cuenta con estadísticas precisas respecto al tamaño del mercado de viviendas de retirados, sin embargo existe información útil como referencia.

En el 2006 Por primera vez en la historia, en un solo año se vendieron 550 mil casas en México, cuyo valor alcanzó los 26 mil 600 millones de dólares, informaron analistas de Softec. En valor, el segmento que más contribuyó a esta

¹³ Little insurance. Título seguro.

cifra récord fue la vivienda residencial, que representó ventas por 3,600 millones de dólares, cuando la expectativa era de 3,000 millones de dólares con la venta de alrededor de 11,800 unidades. (Notitur, 2007).

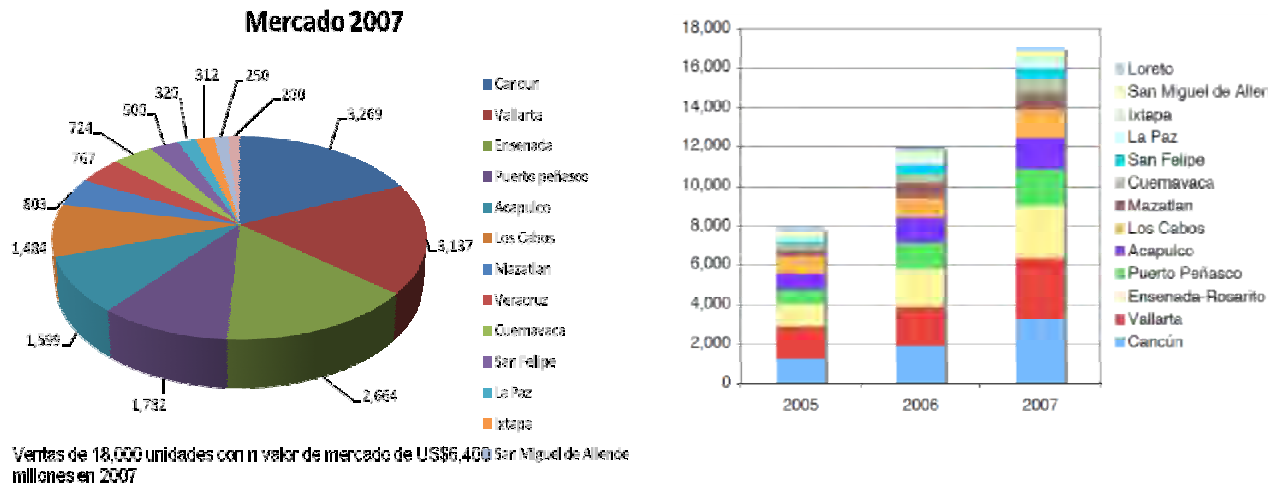


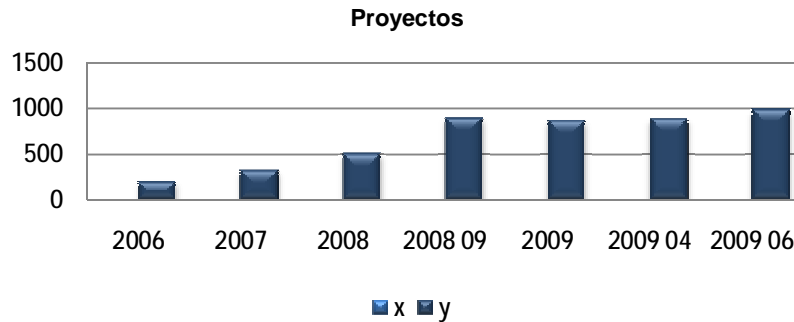
Gráfico I. comparativo de ventas del sector inmobiliario, en mdd , año 2007.

El potencial es grande, si se considera que la población de jubilados americanos pasará de 40 millones en 2010 a 71.5 millones en 2030. México apenas capta 3%. Así, las proyecciones de Softec apuntan a que en 2008 se vendan cerca de 25 mil propiedades vacacionales. Se espera que las ventas anuales para el 2010 aumenten a unas 40,000 unidades con valor de USD\$18'000 millones.

Softec define al mercado de vivienda de retirados como adquisiciones de inmuebles residenciales con un valor superior a los 100 mil dólares en destinos vacacionales, como se muestran en las siguientes gráficas:

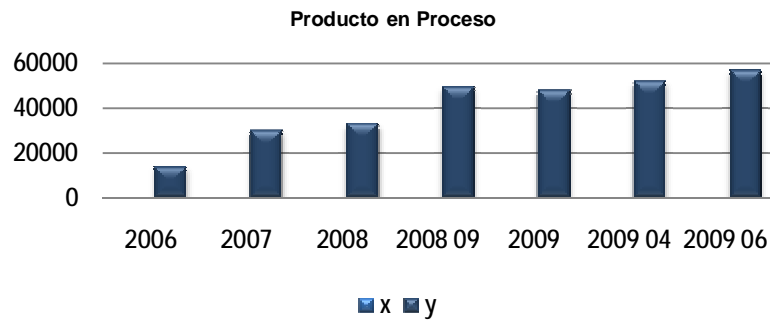
Proyectos Activos

Al 2008 los proyectos en con valor > US\$100,000 crecieron de 339 en '04 a 525 en '06 a 985 en '06 2008



Producto en Proceso

A Junio de 2008 las unidades en proceso en destinos con valor > US\$100,000 crecieron a 57,200 unidades con un valor de ventas de \$25,200 millones de USD



Gráfica II. Proyectos Activos anual, en usd.

Gráfica III. Producto en Proceso anual, en usd.

Aunque no tiene números precisos, estima que en 2006 cerca de la mitad de estas unidades se colocó entre extranjeros. Esta consultoría estima que la demanda de vivienda podría alcanzar el nivel de 63,000 unidades en 2015, con lo cual el valor de ese mercado sumaría 22.7 mil millones de dólares anuales. Si la mitad de las transacciones son con extranjeros, la suma resultante representaría 11.35 mil millones de dólares, es decir, cerca de la mitad del monto de inversión extranjera directa que México recibe cada año.

Por naturaleza, la mayoría de estas residencias se construyen en zonas fronterizas y/o costeras, en donde la propiedad extranjera está sujeta a la figura jurídica de Fideicomiso sobre Bienes Inmuebles en Zonas Restringidas, los cuales tienen una duración prorrogable de 50 años. Según cifras de la Secretaría de

Relaciones Exteriores, el número de estos fideicomisos pasó de 1,970 en 2000 a 7,000 en 2006, lo que implica un crecimiento anual promedio de 22%.

Asimismo, la Secretaría de Economía señala que la IED¹⁴ derivada de estos fideicomisos sumó 650 millones de dólares en 2005, contra 17 millones en 1999. Juntando las estadísticas de la SRE con estos números se deriva que la transacción promedio fue de unos 113 mil dólares, un número que suena razonable y que representa, por ejemplo, una cuarta parte del valor promedio de un inmueble residencial en el sur de California, aunque este promedio es menor al que estima Softec. (SRE, 2007).



En resumen, se trata de individuos con una edad e ingreso mucho mayor al promedio nacional. Si bien la mayoría de los hogares de retiro están ubicados a distancia de manejo de la residencia primaria, el 34% radica a 500 millas o más de distancia. Esto muestra que si bien la mayor demanda seguramente provendrá de residentes en los estados fronterizos, residentes de zonas metropolitanas grandes también pueden considerar adquirir inmuebles en México. La cercanía con su país les da la ventaja de visitar frecuentemente, a precios asequibles, a su familia.

Consumidor tipo de second homes¹⁵ en Estados Unidos.

Característica

Valor

¹⁴ IED. Inversión Extranjera Directa.

¹⁵ Second homes. Segundos hogares.

Edad promedio (años)	59
Distancia promedio a residencia primaria (millas)	220
Valor Promedio de la propiedad (dólares)	300,000

Tomando en cuenta este perfil de consumo, es claro que la demanda crecerá de manera importante en los próximos años por el perfil demográfico de la población estadounidense.

Al faltar información precisa, es difícil estimar el crecimiento del mercado de vivienda para retirados. Asimismo, no hay información disponible sobre el número de propiedades de estadounidenses en el extranjero. Dicho eso, si se espera un crecimiento en la vivienda de retirados en línea con el aumento de la población de 65 o más años de edad, el número total en Estados Unidos subiría (bajo las definiciones del Departamento del Censo) de 3.5 millones de unidades a 4.7 millones, es decir, cerca de 100 mil unidades al año.¹⁶

Según estimaciones de Softec y BBVA Bancomer, es posible que cerca del 10% de los jubilados estadounidenses se muden a México, una cifra que parece poco realista dado que implica el ingreso de millones de ciudadanos estadounidenses al país. Sin embargo, dado que este grupo aumentará a un ritmo de 850,000 mil personas al año en el próximo lustro, sí parece razonable asumir que algunas decenas de miles podrían llegar a México cada año y un porcentaje significativo podría optar por comprar vivienda.

2.3 Valor Promedio de la vivienda y terreno.

Se estima que este sector de retirados posee, a la fecha, un aproximado de 500,000 viviendas en México. Incluso, 53% adquirió una propiedad de gran lujo

¹⁶ Diario Oficial de la Federación "Ley Nacional de Vivienda" junio, 2006.

según un reporte de International Living y de diversas constructoras. Se estima que al año se venden 18 mil propiedades.¹⁷

Hasta hace unos años, los Baby Boomers solían comprar residencias en Florida o California; sin embargo, la sobrepoblación y el alza sostenida en los precios de los bienes raíces han hecho que giren su atención hacia México, donde pueden vivir a un menor costo y con mayor comodidad. Con su pensión de retiro, su poder adquisitivo se multiplica, y además se ven atraídos por la cultura, las playas, la comida y la gente.

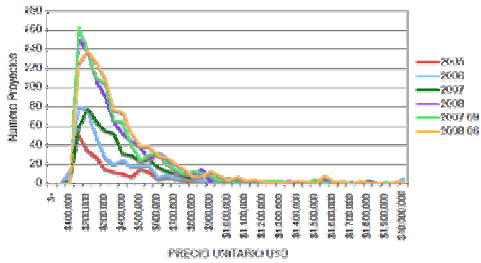
El elemento sustancial es el alto costo de la tierra estadounidense. En la costa oeste de los Estados Unidos, a partir de la frontera con Tijuana, hacia el norte, prácticamente ya no hay un metro lineal frente al mar disponible para construcción. A continuación se presenta un resumen del análisis de mercado de las propiedades ofertadas en los principales destinos de los retirados extranjeros.

Destino	Precio promedio (uds)	Compradores
Costa de Tijuana	\$160,000 a \$330,000	50% Hispanos y 50% anglos
Costa de Rosarito	\$237,000 a \$351,000	65% hispanos y 35% anglos
Costa de Ensenada	\$303,000	35% hispanos y 65% anglos
Puerto Vallarta	\$350,000	20% hispanos y 80% anglos
Riviera Nayarit	\$1,000,000	10% hispanos y 90% anglos
Puerto Peñasco	\$500,000	10% hispanos y 90% anglos
San Miguel Allende	\$200,000	10% hispanos y 90% anglos
Los Cabos	\$500,000	10% hispanos y 90% anglos
Cancún	\$500,000	25% hispanos y 75% anglos
Riviera Maya	\$550,000	25% hispanos y 75% anglos
Patzcuaro	\$100,000	20% hispanos y 80% anglos
Mérida	\$100,000	35% hispanos y 65% anglos
Acapulco	\$250,000	20% hispanos y 80% anglos

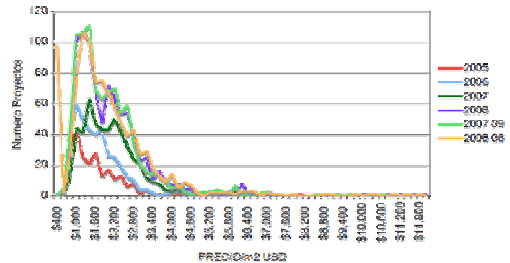
En Estados Unidos, de acuerdo con la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR, por sus siglas en inglés), estima que se desarrollaran 2 millones de segundas residencias en los próximos 10 años. Según la Asociación de Banca Hipotecaria (MBA, por sus siglas en inglés), el valor promedio de la segunda residencia es de USD \$197,341, cuyo valor hipotecario es de UDS

¹⁷ Fuente. US Department of State; National Association of Realtors; Softec.

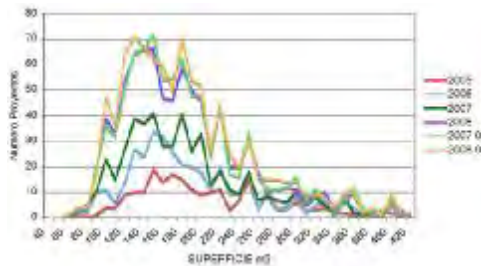
\$112,042. A continuación se presenta un resumen del producto que abarca el 80% promedio de los mercados.



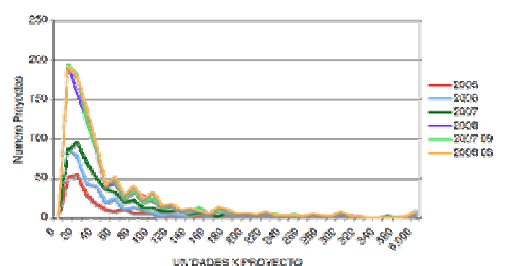
Precio de vivienda: \$50,000-\$10,000,000 usd.
 Valor promedio de vivienda: \$250,000 a 300,000 usd



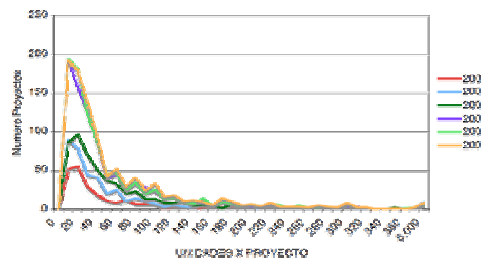
Precio/m2: \$300-\$4,000 uds.
 Valor Promedio de Precio/m2: \$1,500 uds.



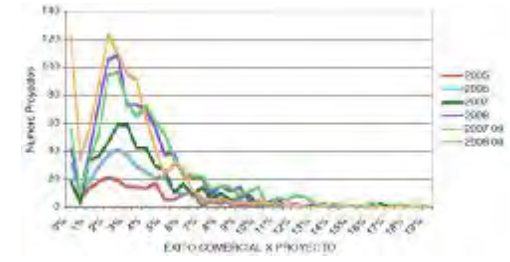
Superficie: 100-420m2
 Superficie promedio de vivienda: 170 m2



Unidades: 30-360
 Unidades promedio por conjunto: 30



61 % de la oferta son unidades de 2 y 3 recamaras.
 Área promedio en propiedad de suelo 20,000 m2.
 Fuente: Softec, 2008.



Éxito Comercial Meta 3-7%.
 Propietarios de EU y Canadá (55% y 35%).

CAPITULO III: CARACTERÍSTICAS DE MIGRACIONES Y DESTINOS.

En el capítulo se muestra como es el comportamiento de los inmigrantes extranjeros tanto de Estados Unidos y Canadá como de Europa, y cuáles son los principales destinos tanto de nuestro país como del resto del mundo donde prefieren emigrar los adultos mayores de 60 años que cuentan con la capacidad económica de poder radicar en otros países.

3.1 Migraciones a Nivel Mundial.

A nivel internacional, la Migración Internacional de Retiro la podemos observar en distintas regiones del mundo. En el caso del continente europeo, los principales países receptores de inmigrantes jubilados de los países nórdicos, se ubican en la región mediterránea, destacando Portugal, Italia, Grecia, Turquía, Hungría, Francia y España (King et al., 1998), siendo este último el mercado más grande, donde el nivel de ventas a extranjeros ha variado entre 100 y 200 mil viviendas al año en periodos recientes, consolidándose como un país “ideal” para retirarse por ingleses, irlandeses, alemanes y Escandinavos.

En Oceanía; Australia y Nueva Zelanda son populares entre los pensionados del norte de Europa y del Asia Oriental (Shinozaki, 2006). En el continente americano: los países de Centro y Sudamérica son atractivos para los jubilados de Estados Unidos y Canadá, tales como Costa Rica, Guatemala, Colombia, Brasil, Argentina, pero sobre todo México (Puga, 2001; Papademetriou, 2006). Lo mismo sucede al sureste de Asia, en países como China.

3.2 Migración y competencia directa de México.

Algunas zonas de la unión americana, representan el competidor natural de México. Entre los estados que podemos mencionar se encuentra California, Florida y, hasta hace poco, otro destino era Phoenix, Arizona, sobre todo por la oferta de campos de golf. Sin embargo, la sobrepoblación y el alza sostenida en los precios de los bienes raíces han volteado sus ojos hacia el sur, fijándose en destinos más baratos en Latinoamérica, como México, donde el costo de las

viviendas, pueden ser de la mitad del valor de las viviendas existentes en EU. Con su pensión de retirado, su poder adquisitivo se quintuplica en los países de la región, y les atraen la cultura, las playas, la música, la comida y la gente. (Gibson, 2008).

Fuera de los Estados Unidos, los principales competidores de México se encuentran en Centroamérica y Sudamérica, tales como Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Nicaragua, Panamá, Bahamas, Colombia, Brasil y Argentina. (Puga, 2001; Papademetriou, 2006),

3.2.1 Ciudades de Origen de los Retirados.

El público objetivo de este sector está principalmente en los estados de California, Texas, Arizona, Colorado, Chicago, Seattle, Illinois, Georgia, Florida, Nueva Jersey y Nueva York, con un 85% del mercado, Toronto, Montreal y Vancouver por parte de Canadá con el 10% y sólo 5% de México.

La siguiente información fue obtenida de diferentes fuentes, como son el estudio de segmentación de la demanda realizado por el Consejo de Promoción Turística en el 2008, el Análisis de Coyuntura para la temporada de Invierno 2008, consultas a las encuestas realizadas por Departamento de Comercio de los Estados Unidos (el Inflight Survey) y el gobierno Canadiense a través de Statistics Canadá (Interationla Passenger Survey). Las características del mercado de cada Estado en Norteamérica son diferentes y se debe de segmentar a la demanda para ofrecer lo que cada pensionado quiere y crear proyectos acordes a este sector de la población.

ESTADO	PRODUCTOS	SEGMENTOS
California	<ul style="list-style-type: none"> • Sol y Playa (Cultural y deportivo, golf) • Cultura (Herencia, nostalgia y conocimiento), ciudades artística, arqueología) • Naturaleza (Ecoturismo y náutico) 	<ul style="list-style-type: none"> • Altos ingresos • Adultos mayores • Conocimiento exhaustivo y diversión. • Relajación y diversión. • Hispano altos ingresos.
Nueva York		
Texas		
Florida		
Toronto	<ul style="list-style-type: none"> • Sol y Playa (Deportivo, gran turismo) • Cultura (Herencia y nostalgia, arqueología, zonas indígenas, ciudades artísticas) • Naturaleza (Ecoturismo, campo, reservas ecológicas) 	<ul style="list-style-type: none"> • Altos ingresos • Adultos mayores • Conocimiento exhaustivo y diversión. • Relajación y diversión.
Montreal		
Vancouver		

Fuente: Sistema Integral de Información de Mercados Turísticos SIIMT), <http://www.siimt.com>

3.2.2 Preferencias de Retirados en México.

En base a los registros de una encuesta aplicada por la TIA¹⁸, por sus siglas en inglés, en colaboración con Synovate, a 1,500 adultos estadounidenses retirados, se detectaron algunas preferencias de este sector, las cuales deberán ser tomadas como estrategias para potencializar los destinos nacionales con visión de acoger a las comunidades integralmente planeadas de retirados.

Destino Tranquilo. El 54%,

Destinos con Trabajo de Voluntarios un 24 % de los encuestados.

Destinos Amigables. El 60% interesado en destinos con amabilidad y cortesía

Destinos Espirituales. El 25%

Destinos Enriquecedores. un 56 % interesado donde pudieran aprender algo.¹⁹

Destinos Preferencia. Playa: 63% Montaña: 23% Recreación: 9% históricos: 5%²⁰

Destinos por Origen. Mismo estado 62%, Misma región 10% Otra región 28%²¹

Destinos por Migración. Suburbios 32%, Rural 25%, Pueblos 25%, Urbanas 18%

3.2.3 Percepción de los Retirados sobre México.

La revista International Living ha seleccionado a México en el 2007 como el mejor destino para que los norteamericanos disfruten de su retiro, tomando en cuenta lo que puede influir en su decisión y las prioridades que cada persona puede contemplar, tales como²²:

Bienes Raíces: Se analizan los países donde los precios son bajos y hay facilidad para adquirir propiedades. Peso: 15%

Entretenimiento y cultura: Se considera la cantidad de museos, cines y por la variedad de la oferta cultural. Peso: 10%

¹⁸ TIA. Asociación de la Industria de Viajes, por sus siglas en inglés.

¹⁹ Travel Industry Association of America.

²⁰ Arquitecto José Antonio Sánchez y Group, RCI.

²¹ Encuestas de consulta entre "baby boomers". Fuente: Asociación de Banca Hipotecaria, Asociación de Promotores Inmobiliarios

²² Fuente: Artículo "The World's Top Retirement Havens in 2007", por Laura Sheridan. <http://www.internationalliving.com>. Documento en línea con fecha de publicación 09/10/2007.

Costo de vida: Se compara los índices de costo de vida en diferentes países, pensiones y seguridad social. Peso: 20%

Seguridad y estabilidad: Con base en datos de Interpol y estadísticas del Departamento de Estado. Peso: 5%

Cuidados de la salud: Costo regular por una consulta médica, y costos y coberturas de seguros particulares. Peso: 20%

Clima: Países con temperatura moderada todo el año, lluvias también moderadas y poco riesgo de desastres naturales. Peso: 5%

Beneficios especiales: Acciones gubernamentales para facilitar la inmigración, derechos de propiedad, impuesto. Peso: 20%

Infraestructura: Considera el número de automóviles, uso y extensión de ferrocarriles, aeropuertos, calidad en autopistas. Peso: 5%

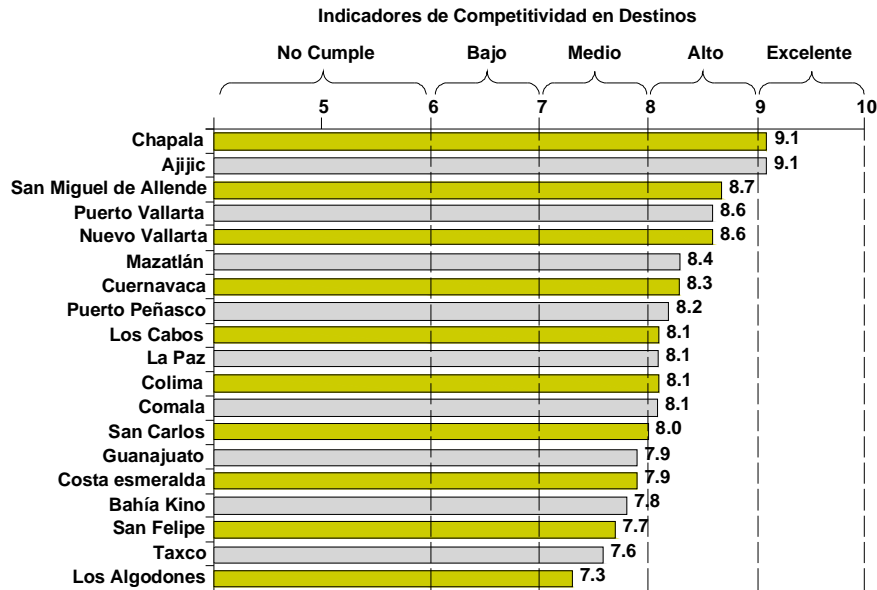
3.2.4 Destinos de Retirados en México.

Existe una notoria diferencia entre los destinos de preferencia para obtener una vivienda, entre los pensionados nacionales y los extranjeros. Los primeros prefieren una vivienda en los estados de Guerrero y Jalisco, mientras que los extranjeros prefieren los nuevos destinos en los estados de Quintana Roo y Baja California Sur. Los pensionados estadounidenses son mayoría, aunque en los destinos de la costa caribeña se comienza a ver una mayor diversidad, aumentando la presencia de residentes europeos y latinos. (Cabral, 2007).

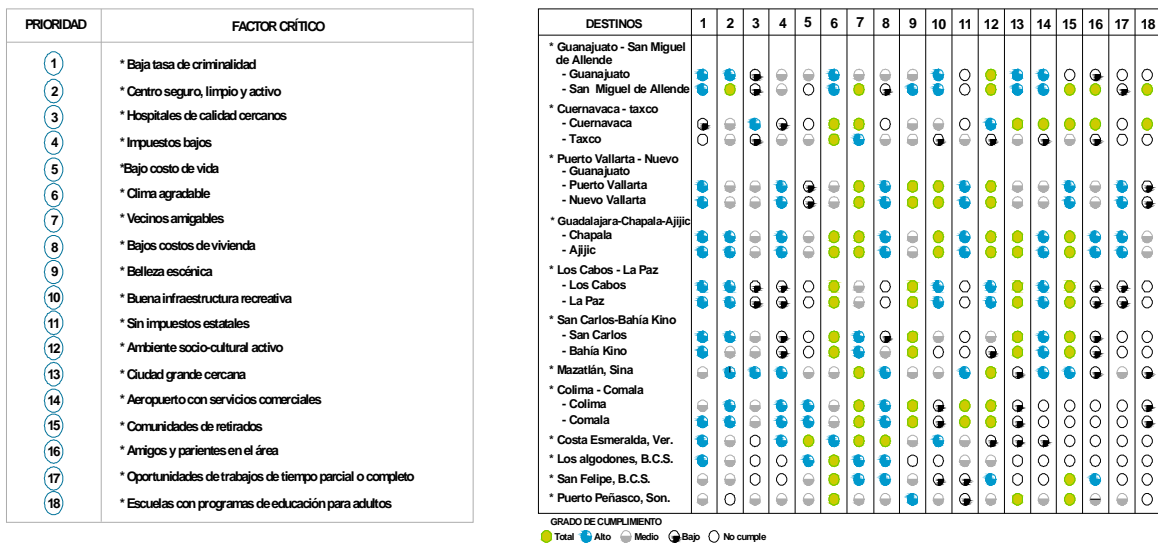
Principales Mercados		
Mercado por nacionales para nacionales	Mercado por nacionales para nacionales y extranjeros	Mercado por extranjeros para extranjeros
Veracruz	Puerto Vallarta	Loreto
Valle de Bravo	Ixtapa	Puerto Peñasco
Cuernavaca	Mazatlán	San Felipe
Ixtapan de la sal	Acapulco	Los Cabos
Querétaro	Cancún	San Miguel Allende

Gráfica II. Principales mercados mexicanos.

Según Fonatur y el Instituto de Política Migratoria de Estados Unidos en los últimos años poblaciones como, Chápala, Ajijic, San Miguel Allende, Puerto Vallarta, Nuevo Vallarta, Mazatlán, Cuernavaca, Puerto Peñasco, Los Cabos, La paz, Colima, Comala, San Carlos, Guanajuato, Costa Esmeralda, Bahía Kino, San Felipe, Taxco, y Los algodones, registraron una mayor concentración de retirados de EU.

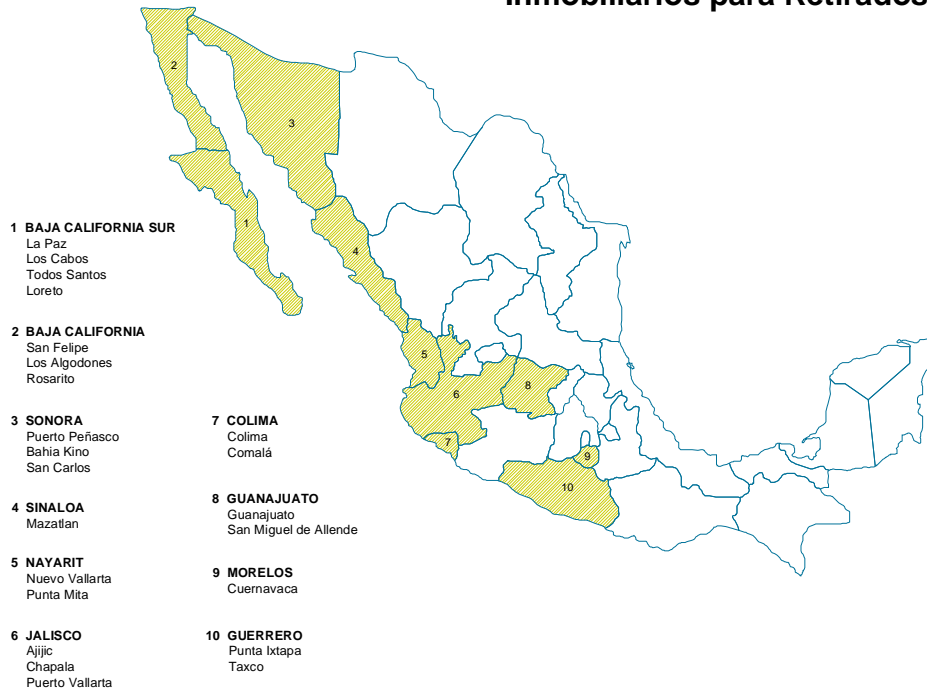


Fuente: Entrevistas directas con informantes calificados en los 19 estados seleccionados.



Fuente: "Where to Retire", publicado en México Pacific Retirement News; CARE Living, 2000.

Entidades con Desarrollos Inmobiliarios para Retirados



Fuente: BBVA Bancomer con datos de Secretaría de Turismo, 2006.

CAPITULO IV: COMUNIDADES DE RETIRADOS.

En este capítulo se describe la presencia de las comunidades extranjeras en suelo mexicano, las cuales traen consigo efectos positivos y negativos en las comunidades de origen en donde se insertan. Si mismo se manifiesta la importancia que tiene para estas comunidades la formación de redes sociales y de instituciones mas formales como las ONG´s.

4. Comunidad

4.1 Integración de las Comunidades Extranjeras en Localidades Mexicana.

La llegada de nuevos grupos de personas, crea una serie de cambios sociales en zonas con atractivo turístico, pues estas localidades, por la misma actividad productiva, se convierten en zonas especialmente abiertas tanto a la llegada de nuevos visitantes, como los que serán los prestadores de varios servicios.

Estos visitantes después de pasar unas vacaciones en la zona, deciden que es un adecuado lugar para vivir que en el que actualmente ocupan, ocasionando, para la comunidad originaria, un crecimiento demográfico, donde, si el grupo de habitantes recién llegados es grande, representa una presión adicional a los comportamientos, creencias y la misma organización social de la localidad.

Los estudios sobre migración, consideraban que la llegada de nuevos habitantes a una localidad, pasaba, toda, por un periodo más o menos continuo de integración; los migrantes con el paso de los años y sus generaciones terminarían por integrarse a la nueva sociedad (Portes, Guarnizo y Landolt, 1999). Es decir, que el grupo nuevos de individuos terminaban adoptando los patrones culturales y sociales de la comunidad receptora.

Sin embargo, los recientes estudios muestran que este proceso no siempre sucede de esta forma. Las comunidades de migrantes conservaban y reafirmaban la identidad de su país original, su idioma y formas sociales de convivencia (Balslev Clausen, 2007). A través de redes, prácticas e instituciones sociales, los

individuos mantienen contacto tanto individual como cultural con sus comunidades de origen.

La presencia de este nuevo grupo, explica en buena parte el crecimiento de las actividades turísticas, ya que la presencia de la comunidad extranjera, ha generado la transformación visible de una comunidad que no hace muchos años, estaba prácticamente abandonada, sin embargo su presencia también ha significado un cambio en las estructuras sociales, instituciones y cultura local.

Lo que acontece, es que un grupo que llega a una comunidad cultural diferente no lo hace en cero, si no que, cada una de las personas que llegan, trae en ella, una serie de creencias y medios con los que negociará su posición en la nueva sociedad. Este acoplamiento sucede, al menos, en dos sentidos: uno de ellos, es respecto al lugar que el nuevo grupo ocuparán dentro del espacio económico, como poseedores de negocios, empleados, dueños de conocimientos, y en otro sentido existe el espacio cultural, tomando en cuenta los estatus sociales, los comportamientos y las prácticas cotidianas. (Balslev Clausen 2007).

4.2 Las organizaciones civiles norteamericanas en México.

Las ONG²³, creadas por comunidades norteamericanas, se caracterizan por su interés en ayudar a los más necesitados, es por ello que se encuentran dedicadas, en su mayoría, a la atención de grupos vulnerables dentro de la comunidad, como las madres solteras o los estudiantes de bajos recursos. Tal y como lo menciona Bourdieu en su idea de capital simbólico, el funcionamiento de un grupo no sólo cumple funciones manifiestas, sino también permite el sostenimiento del orden social y las jerarquías.

Estas Organizaciones, permiten consolidar la posición social del grupo de norteamericanos y brindar un espacio social a sus formas de vivir y actuar, por

²³ ONG. Organización No Gubernamental.

esto, tiene como misión disminuir o aliviar problemas de carencia como la atención a madres solteras o estudiantes de bajos ingresos. Pero, los grupos vulnerables no son los únicos que se ven influidos por la actividad de estos grupos, ya que estas le confieren a los norteamericanos una plataforma cultural y política para incidir y reconstruir sus vínculos con su comunidad de destino, pero también con la de origen (Balslev Clausen 2007).

El funcionamiento de este tipo de organizaciones, es posible por los fondos previamente recaudados, este grupo desarrolla diferentes estrategias que son comunes entre ONG´s de Estados Unidos. Una parte de sus recursos se obtienen por medio de la organización de visitas guiadas a las casas de los norteamericanos, estos paseos son denominados *housetours*²⁴, y en otras actividades como el cobro por membrecía, donaciones y una subasta anual.

Por último, la creación de organizaciones tiene como finalidad ayudar a la gente pobre, este concepto está dentro de las prácticas del pueblo norteamericano. Los objetivos de estos grupos están claramente relacionados al desarrollo de la comunidad, sin embargo, no se han hecho estudios que demuestren cuál ha sido su impacto en términos de desarrollo.

4.3 Relación entre la Vivienda para Pensionados y Redes Sociales.

El modelo de Bourdieu, manifiesta que las personas no son entes aislados, sino integrantes de conexiones familiares, personales y de clase que les proporcionan acceso a ciertos tipos de capital económico, social y simbólico. Esto resulta significativo debido a que las clases medias y altas de norteamericana tienen una tradición importante respecto al asociacionismo (Putnam, 1999).

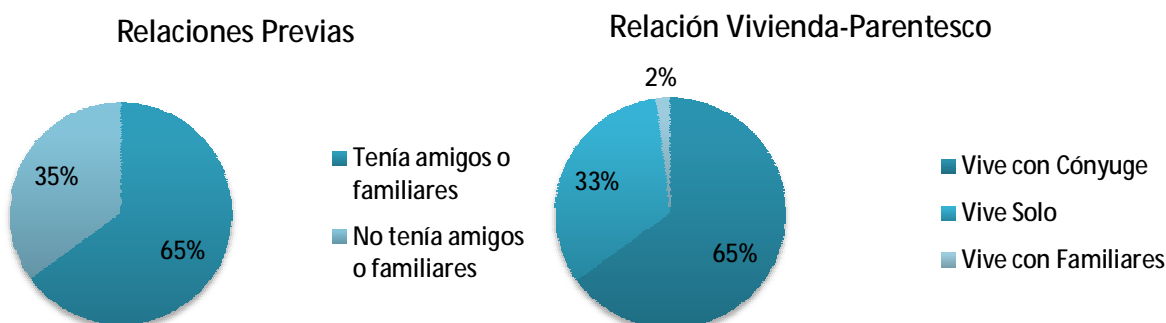
En este sentido, la comunidad de norteamericanos que vive en San Miguel Allende ha desarrollado importantes formas de capital social, tanto en forma de organizaciones civiles, como dentro de las llamadas ligas débiles, las últimas son,

²⁴ Husetours. Paseos guiados a casas.

sin duda, la base para la creación y funcionamiento de las primeras. Las redes sociales, que no son bienes que se puedan almacenar, dependen de su uso regular y su continuación afirmación, por medio de constantes visitas entre sí, llamadas por teléfonos, y otras formas de cortesía.

Este contacto constante es en parte posible gracias a la condición de jubilados de muchos de sus miembros, que al no tener que cubrir horarios de trabajo pueden ocupar su tiempo en otro tipo de actividades. Así aunque muchas de estas personas se dedican a realizar actividades relacionadas al retiro y una parte significativa de su cotidianeidad al contacto con otros (Balslev Clausen, 2008).

Los retirados radicados en San Miguel Allende no solo fueron turistas en el área tiempo atrás, sino que también de alguna manera tienen contacto con otros turistas, en varios sentidos. La mayoría de ellos recibe visitas de amigos y familiares de Estados Unidos y están en constante contacto con turistas en espacios públicos y privados. En las encuestas realizadas en la localidad, se detectó redes sociales que motivaron a efectuar el movimiento migratorio hacia San Miguel Allende. Según la encuesta aplicada a 100 extranjeros retirados, un 65 % de ellos, tenían amigos o parientes en la ciudad antes de migrar. De la misma forma se les preguntó con quien habitaba, a lo cual el 65 % contestó que con su cónyuge, el 33 % vive solo y el 2% con familiares, según como se señala en las siguientes gráficas:

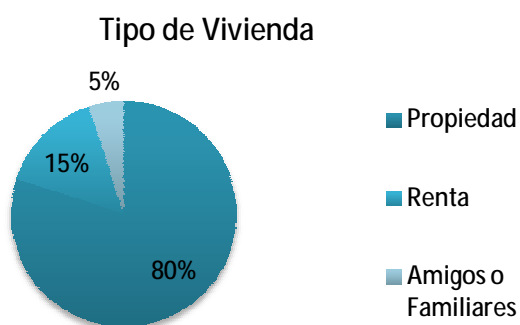


Gráfica I. Relaciones Previas.

Gráfica II. Relación vivienda-parentesco.

Con respecto al tipo de vivienda en que viven, el 80 % de los estadounidenses afirman vivir en una casa de su propiedad, el 15 % paga renta y el 5 % vive en

casa de amigos o familiares. A través de las encuestas se descubrió que los estadounidenses fortalecen la relación con su país, mediante sus viajes de retorno constantes, ya que el 50 % de ellos va una vez al año a E.U., el 40 % lo hace dos veces al año, el 3 % lo hace una vez cada mes y el 7 % declaró no hacerlo nunca.

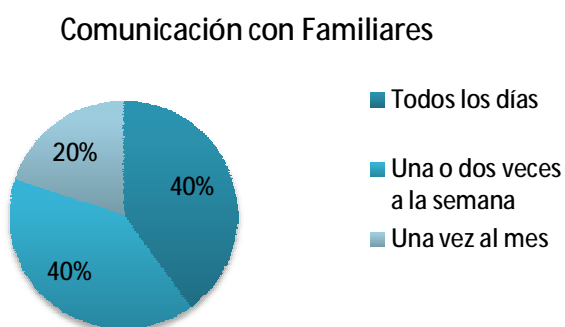


Gráfica III. Tipo de vivienda.

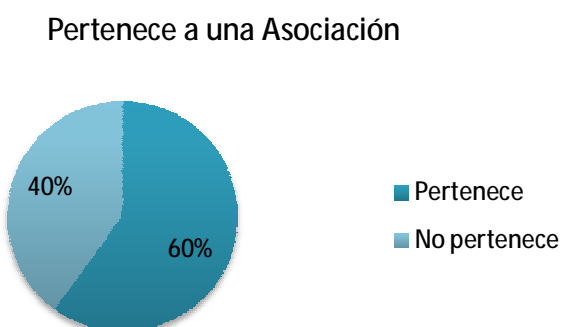


Gráfica IV. Visitas a Estados Unidos.

De la misma forma se registro que la mayoría de ellos mantienen constante comunicación con sus familiares y amigos en Estados Unidos mediante internet o teléfono, de manera continua; el 40 % lo hace todos los días, el 40% una o dos veces a la semana, y el grupo restante el 20 % una vez al mes. Mediante la encuesta el 60 % de los entrevistados, manifestó pertenecer a una organización formal de estadounidenses. A través de asociaciones, reuniones, celebraciones, y hábitos cotidianos, los estadounidenses preservan su identidad.



Gráfica V. Comunicación con familiares.

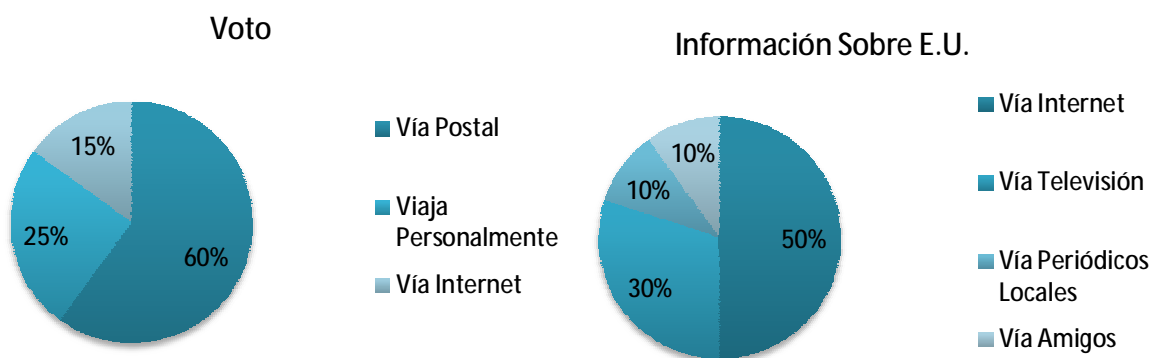


Gráfica VI. Pertenece a una Asociación.

La participación sociopolítica de los estadounidenses está muy marcada en este sector de la población, muestra de esto es la práctica de su voto en elecciones locales y presidenciales de Estados Unidos, pues la gran mayoría de los

encuestados (85%) participo. El 60 % lo hace por vía postal, el 25 % de ellos viaja a sus lugares de origen y vota personalmente y el 15% lo hace vía electrónica.

Se les preguntó cómo es que se entera de las noticias de Estados Unidos mientras se encuentra en México, el 50 % de ellos respondió que lo hace mediante páginas de internet, el 30 % por televisión, el 10% por periódicos locales y el 10% por amigos que viven en San Miguel Allende. De las noticias locales, encontramos que el 50 % lo hace mediante vía electrónica y el 30 % mediante periódico y revistas local impreso en inglés y el 20 % por amigos.



Gráfica VII. Comunicación.

Gráfica VIII. Información sobre Estados Unidos.

Una vez establecidos, la red se reproduce y se extiende a otros estadounidenses, ya que según la encuesta aplicada, la gran mayoría (95 %) ha recomendado a sus amigos o parientes a San Miguel Allende como lugar de retiro, por lo que podemos esperar que este flujo siga creciendo en los próximos años.

Los inmigrantes retirados estadounidenses, al tener previos contactos con otros compatriotas, habla de la importancia que representan las redes sociales; las que a su vez provocan el incremento permanente de la inmigración, pues existe una espiral creciente compuesta por redes sociales-migración- redes sociales. (Puga, 2000)

CAPITULO V: INCORPORACIÓN Y EVOLUCIÓN DE COMUNIDAD.

Dentro de este capítulo se detalla la relación que existe entre el turismo y esta nueva dinámica inmobiliaria que conforman las comunidades de retirados. Se menciona la importancia y el impacto económico y social que generaría en las distintas comunidades donde se inserte, así como las diferentes etapas que comprende esta nueva actividad. Por último se hace notar la importancia económica, que se tiene al incorporar servicios de cuidado, médicos y de recreación en estos proyectos de inversión.

5.1. Relación de Migración de Retirados con el Turismo.

Antes de entrar en el tema de las CIPREs como proyecto de inversión, tendremos que entender la relación que tiene este con el turismo y la dependencia a esta actividad. Robert Wiseman, 1979, argumenta que cuando la decisión de migrar por parte de un retirado ha sido tomada, el lugar de destino es seleccionado, el cual fue elegido gracias a una experiencia turística anterior, ya que toman en cuenta sólo aquellos lugares en los que han disfrutado estancias de placer anteriormente.

La investigación realizada por Lee Cuba (1989), arroja que la mayoría de los inmigrantes retirados en Cape Cod, tuvieron al menos una experiencia vacacional en ese lugar. El 45% visitaba regularmente aquel destino y el 23% fueron migrantes temporales, conocidos con el término de *seasonal migrants*²⁵. En el año de 1993, Girard y Gartner, realizaron una investigación en Barron County, donde se encuestó a propietarios de “segundas casas”, lo que arroja que el 32% de los encuestados planean usar sus “segundas casas” como primera opción de residencia una vez retirados.

Una encuesta aplicada en la ciudad de San Miguel Allende, nos arroja que aproximadamente el 85% de los inmigrantes permanentes en esta localidad, habían visitado la ciudad anteriormente como turistas. La cifra de estadounidenses registrados por el Instituto Nacional de Migración, aumenta si tomamos en cuenta

²⁵ Seasonal migrants. Migrantes estacionales.

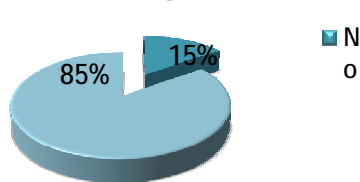
a los que se internan al país como turistas. Según la encuesta aplicada, el 70% habita legalmente en el pueblo bajo la forma migratoria Fm2 o Fm3. Así mismo un considerable porcentaje, aproximadamente el 15%, reside con un permiso de turista, estos tienen que regresar a Estados Unidos una vez cada seis meses a renovar tal permiso, también se ha encontrado que un 10% son ciudadanos y el resto está en el rubro de actividades lucrativas.

La mayoría de los extranjeros son rentistas, esto significa que viven de sus recursos traídos del extranjero, ya que la mayoría de ellos no labora, sino que se dedican completamente a descansar. Debemos apuntar que existen quienes tienen el status migratorio para realizar actividades lucrativas y residen bajo alguna otra característica migratoria, según el Instituto Nacional de Migración.

En base a la encuesta aplicada en la localidad en estudio podemos afirmar que el turismo funge un papel importante para los retirados, en el momento de escoger su hogar en un futuro, por lo que la promoción e infraestructura del destino turístico es reléivate para el éxito del comercial del proyecto de inversión.

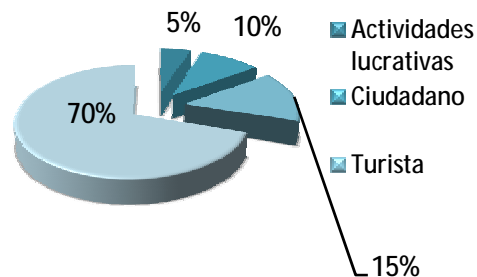
A continuación, los siguientes gráficos, enmarcan una encuesta realizada, donde demuestra que el turismo funge un papel importante para los retirados, en el momento de escoger su hogar en un futuro.

¿Tuvo Usted vacaciones en San Miguel Allende antes de migrar?



Gráfica I. Previos contacto de los estadounidenses en San Miguel Allende

Status legal migratorio



Gráfica II. Status Migratorio de los estadounidenses en San Miguel Allende

5.2.- Comunidades de Retirados Extranjeros como Negocio Inmobiliario.

Al ser México, un país rico en recursos naturales y belleza escénica, la industria turística desarrolla establecimientos hoteleros y servicios en las costas (sol y playa), integrando la de demanda de turismo de naturaleza (a volcanes, lagos y áreas protegidas). Así mismo en otros destinos se concentra el patrimonio arqueológico y cultural. Aunando estas formas se suma en forma más reciente el desarrollo inmobiliario, incluyendo el residencial, para sectores de ingresos altos para el sector medio-alto nacional y para extranjeros-*baby boomers*, los cuales buscan un retiro digno en lugares naturales que les aporten comodidad y descanso, así como el desarrollo de centros comerciales y de servicios orientado a proveer todo lo necesario para este sector.

Esto como resultado de los importantes cambios demográficos que se están presentando en varios países industrializados, y en especial el aumento y creciente presencia de la generación *baby boomers*. Esta nueva dinámica de los mercados emisores presenta diversas oportunidades para actividades inmobiliarias ligadas al turismo, el ocio y el retiro (Bardham y otros, 2008).

En sí, los precios altos del mercado inmobiliario que se presentan en Estados Unidos, dan un importante empuje a estas actividades en México y varios países de Centroamérica y el Caribe, ya que el atractivo de los escenarios naturales, el clima y la cultura, los menores precios de la tierra, costos de la vida, la proximidad geográfica, provisión y calidad de infraestructura y servicios, y las mayores garantías para los compradores extranjeros, ha colocado a México en un muy buen lugar ante el mundo.

El punto de partida fue la visualización del potencial económico de los *baby boomers*, su gran interés a adquirir residencias de retiro y la preferencia de los inversionistas estadounidenses por activos inmobiliarios en el segmento de gran lujo. (Notitur, 2007).

De la misma forma, existe una demanda de viviendas para inmigrantes nacionales que es objeto de análisis por organismos internacionales, con el propósito de impulsarla. Es así, que debemos considerar que las personas de nacionalidad mexicana, pueden llegar a vivir su retiro en su país de origen; es decir, que quizá trabajen del otro lado de la frontera durante la mayor parte de su vida laboral, pero que en su edad de retiro decidan regresar a México. Este grupo será una tendencia potencialmente importante en el mediano plazo, aunque tendrá características propias.

Los proyectos de vivienda para retirados, componen una de las manifestaciones más explícitas del turismo segmentado, otorgando a los rentistas y compradores importantes beneficios. Hablando de estas iniciativas ofrecen un ambiente con altos niveles de seguridad y privacidad que difícilmente alcanzan los complejos residenciales individuales.

Asimismo, se ofrece una amplia variedad de actividades de entretenimiento y de salud en un espacio definido, tales como los campos de golf, restaurantes, centros comerciales, espacios deportivos y los servicios de salud, y bienestar, entre otros. Además, brindan infraestructura de calidad, como sistemas de drenaje, plantas de tratamiento de aguas, caminos de acceso, cables subterráneos, ofreciendo a los dueños de las propiedades cierto grado de independencia de los servicios públicos locales.

De este nuevo segmento del mercado de servicios turísticos no existe una definición comúnmente aceptada, entre otras razones, porque es un fenómeno de reciente observación, si se considera el largo historial de la actividad turística internacional. Pero probablemente la principal razón es que los servicios que ofrece no son tan claramente turísticos.

Las actividades que se pueden realizar, no se limitan a la construcción de vivienda, las oportunidades existen también para médicos, arquitectos, ingenieros,

contadores, y abogados, quienes deberán llevar a cabo actividades que van desde la gestión de permisos y/o autorizaciones, hasta la asesoría jurídica y técnica en la inversión de estos proyectos, que puede ser tanto a compradores como productores de estos servicios, es por ello que a efecto de llevar con éxito el desarrollo de nuevos proyectos, es preciso contar con una asesoría de personas especialistas en la materia.

Cabe señalar, que se debe tomar en cuenta que para el mercado en cuestión, aunque la mayor parte de la demanda será de casas y departamentos, no se debe dejar de incorporar a la oferta para retirados, proyectos bajo el concepto de condotel, en el que se tiene los servicios agregados, tales como limpieza, cocina y amenidades.

En estos proyectos, los beneficios actúan en dos sentidos: las economías locales reciben un incremento en los gastos e inversiones realizadas por los retirados, tanto por la adquisición de propiedades, como por el gasto en consumo de prestaciones. La comunidad de retirados tendría un gran potencial para la economía receptora, ya que podría impulsar actividades como la construcción, la agroindustria y la industria manufacturera, así como servicios relacionados con el turismo. Las zonas que antes eran prácticamente imposibles de habitar, ahora se podrían convertir en significativos centros turísticos en el país y en el mundo.

El progresivo apoyo gubernamental y particularmente en América Latina y el Caribe, a estos megaproyectos les otorga altos niveles de seguridad jurídica y beneficios legales, particularmente para los inversionistas, promotores inmobiliarios y clientes individuales.

Con este soporte que brinda el gobierno, el país se constituyó en el principal destino de los retirados e inversionistas extranjeros, así como en origen de poderosos grupos locales, de esta forma, México puede crear una amplia infraestructura y equipamiento que le permita establecerse en el principal receptor

de retirados a nivel internacional, ya que para que un destino tenga valor, este debe ser transformado en un producto atractivo, al que se le debe agregar valor.

Del 2001 al 2008, las inversiones se concentraron en los estados costeros, donde el 20 % de la inversión proviene de capitales nacionales y el restante es inversión extranjera, proveniente principalmente de España y Estados Unidos. Los estados de la República que concentraron mayor inversión privada fueron Quintana Roo, Guerrero, Sonora, Nayarit, Jalisco, Sinaloa, Baja California y Baja California Sur. Sin embargo esta inversión, no se concentra solo en los destinos de playa, sino que también está presente en destinos internos de México, como San Miguel de Allende, Morelia, Cuernavaca, Tequesquitengo, y Chapala.

Estos desarrollos, son fundamentalmente financiados con inversión externa y atraen inversiones en múltiples servicios y en general son un gran motor de crecimiento para la industria de la construcción. El dinamismo del sector privado en el segmento hotelero-inmobiliario se ha integrado con cuantiosas inversiones en infraestructura de transporte, como aeropuertos, muelles, carreteras, en las telecomunicaciones, servicios básicos y equipamiento turístico como campos de golf, marinas y parques temáticos.

Las empresas constructoras, promotores inmobiliarios y las cadenas hoteleras, aportan conocimiento del negocio y experiencia en el tratamiento de los clientes, todo ello garantizado por el prestigio de sus marcas. En este sentido, es difícil cuantificar y medir la presencia de capital extranjero en los proyectos y, más aun, delinear las estrategias corporativas de las empresas.

Con este panorama tendremos que afrontar las siguientes preguntas: ¿Esta dinámica poblacional e interés en México, es temporal o se puede convertir en una tendencia permanente?, ¿Cuál es el atractivo de México para mantener a este grupo de la población?, ¿México puede competir con otros destinos?, ¿Es un “nicho” de mercado, o puede ir más allá?, ¿Se tiene un futuro inmediato ante los

problemas de las hipotecas “sub-prime” en Estados Unidos?, ¿Está preparado México para recibirlos?, ¿Cuáles son los destinos de los retirados?, ¿Cuáles son los obstáculos?.

Este movimiento migratorio ya está en proceso y las oportunidades de inversiones estarán disponibles por unos diez o quince años más. Por lo anterior, existen muchos argumentos a favor para aprovechar esta oportunidad del sector inmobiliario y del país en su conjunto, y queda una importante tarea por hacer, tanto para el sector privado como para el público: Confeccionar políticas públicas, que permitan atender a este segmento, y ubicar las localidades que lo atraigan, tomando en cuenta sus atractivos naturales y la facilidad para desarrollar infraestructura.

Esto implica mejorar los servicios de información, una expansión de servicios y transporte, así como incrementar la cantidad y calidad de estos. El desarrollo de comunidades para retirados con cuidados básicos personales, de salud y medicina especializada es una buena oportunidad de negocio que aún no está muy desarrollada en México, pero que gradualmente se va incorporando en nuestro país.

5.3. Etapas del desarrollo de la vivienda de retirados.

La vivienda en relación a el turismo, se ha consolidado como la principal vocación en algunas ciudades de la república mexicana, y dentro de esta actividad se fue desarrollando la incorporación de extranjeros a las comunidades, donde diferentes etapas marcaron el desarrollo del sector inmobiliario, tales como:

1) Modelo Exclusivo: entre los años de 1940 y 1970, se caracteriza por la escasa presencia de extranjeros, algunos de los cuales se vinieron asentando parcial o definitivamente, rentando casas o construyendo vivienda.

Destacan las siguientes características: *i)* el interés de los residentes extranjeros por construir dentro del poblado; y, *ii)* el afán por adaptar las viviendas al contexto arquitectónico local.

2) Masificación Temprana: entre el año de 1970 hasta 1980, donde comienza la masificación del destino y se adopta el modelo de *sol y playa*, proceso favorecido por la puesta en operación de hoteles de cadena.

3) Masificación en Expansión: entre 1980 y 1990, y se presenta el mayor desarrollo turístico, urbano y poblacional y la aparición de los primeros signos de saturación del destino.

4) Diversificación Turística: etapa contemplada entre 1990 y 2000, se advierten signos de desgaste del modelo de *sol y playa*, experimentándose una desaceleración en el crecimiento del destino.

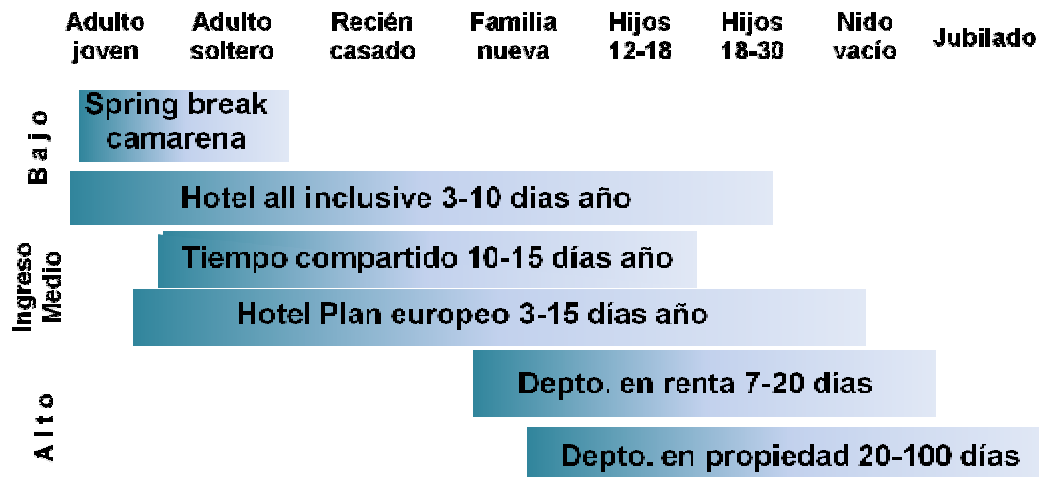
5) Modelo de Vivienda de Retiro: a partir del año 2000, se asiste a una nueva etapa de desarrollo caracterizado por la intensa edificación de conjuntos de *vivienda de retiro* para extranjeros de ingresos medios y altos, en destinos de playa y en poblaciones con características patrimoniales, proceso que coincide con la llamada *burbuja inmobiliaria* mundial. (Román, 2008; Soros, 2008; Virgen, 2008; Fernández Durán, 2006; Hiernaux, 2005).

De lo anterior se evidencia un nuevo proceso de interacción entre los sectores mexicanos de desarrollo inmobiliario y el turismo, ya que lo que fue un ciclo tradicional de expansión de un destino turístico, el país muestra, un traslape de etapas, es decir una llegada temprana del turismo residencial.

5.3.1 Evolución del Producto.

Pensando ya como inversionistas, el mismo producto sirve para todos los clientes en todos momentos, sin embargo en todas las categorías de producto hay una evolución por edad, ingresos, condición familiar, y el producto turístico obedece también estos cambios, como se muestra a continuación:

Evolución del Producto



•Preferencias y productos varían con edad, situación familiar e ingresos.

Fuente: Gene Towle, Evolución de Consumidor, Softec, 2009.

5.3.2. Evolución del Retirado.

Los lugares favoritos para este sector, son aquellos que llaman la atención del retirado, por lo tanto lo motivan a regresar año con año y a hacer una inversión cada vez mayor en el destino. Analizando el ciclo completo del retirado y a partir de este, se pueden generar estrategias que garanticen la inversión en este sector.

Año	Edad	Motivo de visita	Hospedaje	Consumo	Inversión	Total	Valor turista acumulado
1980	20	Spring break	\$500	\$500		\$1,000	\$1,000
1985	25	Regresa a vacacionar	\$1,000	\$800		\$1,800	\$2,800
1990	30	Luna de miel	\$2,500	\$1,500		\$4,000	\$6,800
1995	35	Trae a sus hijos	\$2,500	\$3,000		\$5,500	\$12,300
2000	40	Aprende a pescar y golf	\$4,000	\$3,500		\$7,500	\$19,800
2005	45	Renta un depto.	\$8,000	\$4,000		\$12,000	\$31,800
2010	50	Compra un depto.		\$4,000	\$500,000	\$504,000	\$535,800
2015	55	Viene cada año 30 días		\$22,500		\$22,500	\$558,300
2020	60	Viene cada año 30 días		\$22,500		\$22,500	\$580,800
2025	65	Viene cada año 30 días		\$22,500		\$22,500	\$603,300
2030	70	Viene cada año 100 días		\$75,000		\$75,000	\$678,300
2035	75	Se jubila		\$80,000		\$80,000	\$758,300
2040	80	Se jubila		\$80,000		\$80,000	\$838,300
				valor turista		\$838,300	

Gráfica III. Evolución del Consumidor.

5.4. Servicios complementarios.

En varios estudios se ha comprobado, que los *baby boomers* destinan el 30% de su riqueza en bienes raíces, poniendo especial tención en su cuidado físico y mental, así como en su tranquilidad, seguridad y distracción.

Por lo que para satisfacer sus necesidades se ha concebido la industria de la Vivienda residencial para retirados con ofrecimiento de cuidado básico personal y de salud y las instalaciones de cuidado médico prolongado, en donde los desarrollos inmobiliarios además de contar con diseños arquitectónicos acoplados al sector de los retirados, ofrecen una amplia gama de servicios para la vida diaria.

Esta industria supera de dos a tres veces los ingresos del inmobiliario turístico, ya que el negocio no finaliza con la venta de la propiedad, sino que este mismo continúa con remuneraciones mensuales por los servicios de asistencia, actividades recreativas y cuidados de salud, concepto que no está enfocado en las enfermedades, sino en la asistencia de vida.

Al combinar la vivienda con los servicios para el cuidado de la salud y el turismo, se crea un trinomio de oportunidades, el cual puede convertirse en un catalizador para el desarrollo residencial y turístico, para el crecimiento del empleo en el sector de servicios especializados.

En nuestro país se habla de comunidades de retirados como el mercado de "second home", pero hablar de comunidades de retirados es hablar de una industria con necesidades muy específicas. Los aspectos de seguridad y servicios médicos son factores de peso en los proyectos para este segmento de la población. Estos proyectos resuelven una necesidad que cada vez es más apremiante para amplios sectores de Estados Unidos y es un hecho que los servicios podrían desarrollarse en México con muchas ventajas competitivas.

Bancomext desarrolló un documento de Turismo de salud, que presenta un nuevo enfoque para financiar al sector y menciona tres tipos de proyectos a financiar:

1. Hoteles y desarrollos inmobiliarios con servicios médicos integrados.
2. Construcción y/o equipamiento de hospitales y clínicas especializadas en zonas con afluencia de extranjeros para atención de turismo de salud y recreativo.
3. Desarrollos inmobiliarios de retiro con atención especializada.

Ese estudio también menciona los tipos de comunidades de retiro:

1. Adultos independientes (independent living).
2. Adultos que requieren ayuda personalizada (assisted living).

3. Adultos independientes que habitan con adultos que requieren algún tipo de apoyo (independent-assisted living).
4. Adultos que requieren apoyo en todas sus actividades (memory care).

Estas actividades especializadas son ampliamente conocidas en E.U. desde hace 25 años, sin embargo la novedad está en el crecimiento expansivo que enfrentan y la posibilidad de que México pueda prestar estos servicios.

Los mercados de Estados Unidos, Canadá y México, presenta una dinámica que puede generar sinergias, los cuales exigirán nuevas estructuras de negocio, nuevas leyes y reglamentos, disposiciones fiscales, autorizaciones de uso de suelo, procedimientos migratorios, asociaciones y organismos de representación, cámaras y asociaciones, empresas promotoras de bienes raíces internacionales, especialistas en diseño arquitectónico de vivienda y desarrollos inmobiliarios de comunidades enteras para retirados, con alto nivel de especialidad.

Se tiene que entender que estas comunidades tendrán características que responderán a las necesidades de los retirados, como son una vida saludable, una vida cultural, económica y social activa, comunicada con la nueva tecnología que les permitirá comunicación global para seguir haciendo negocios y actividades de beneficio para las comunidades receptoras.

Por lo tanto, se plantea tres escenarios para el desarrollo de estas actividades en el futuro, tanto para los servicios médicos, como para los desarrollos de comunidades para retirados.

Escenario 1. Aprovecharlo en México, como oportunidad competitiva.

- a) Convertirse en una de las más vigorosas actividades de inversión y servicios de América Latina del siglo XXI.
- b) Fuente potencial de empleo y de crecimiento económico e inversión, tanto nacional como extranjera.

Escenario 2. No hacer nada planeado.

- a) Otros lo harán.
- b) Las circunstancias darán el ritmo y modo.

Escenario 3. Que Estados Unidos lo resuelva.

- a) Incapacidad práctica de México para captar el mercado.
- b) Barreras que México tendría que superar para aprovechar este mercado, empezando por la garantía en las condiciones de Seguridad y Atención Médica a los residentes no-inmigrantes.**

CAPITULO VI: APLICACIÓN DE MARCO LEGAL.

Dentro de este capítulo se explica cual es el marco normativo que se debe llevar para poder llevar a cabo el proyecto tema de este trabajo, así como cuales son las leyes y tramites que son necesarios tener antes, durante y después de realizar el proyecto. Además te mencionar cuales son los tramites que necesitan los extranjeros para poder adquirir una vivienda en nuestro país.

6.1 Legislación de Retirados Extranjeros.

Nuestra legislación no contiene ningún precepto específico para los Retirados Extranjeros, sin embargo es importante señalar que todos los ordenamientos jurídicos pueden ser aplicables a este sector en virtud de ser personas mayores de edad, ya que, existen leyes específicas, así como disposiciones que generan beneficios directos para ellos.

A continuación haremos mención de los ordenamientos legales que contienen preceptos que consideramos beneficiosos para los Retirados Extranjeros y Nacionales. La mayoría de estos son de competencia federal, sin embargo, en algunos casos haremos mención de leyes de aplicación local, por considerar que contemplan disposiciones importantes relacionadas con nuestro tema.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Código Civil

Código Federal de Procedimientos Civiles.

Código de procedimientos civiles.

Código Penal Federal

Ley del Instituto Mexicano del Seguro Social.

Ley de los Derechos de las Personas Adultas Mayores.

Ley General de las Personas con Discapacidad.

Reglamento de Construcciones.

Recomendaciones de Accesibilidad del Gobierno de la República.

Programa Arquitectónico según SEDESOL.

Técnicas Complementarias.

Reglamento de Clubes y Centros Culturales para la Tercera Edad.

La combinación de mercados de vivienda, actividades recreativas y cuidados de salud, exigirán en el futuro nuevas estructuras de negocio, nuevas leyes y reglamentos, disposiciones fiscales, autorizaciones y procedimientos migratorios. Por lo que se hace necesario que la legislación vaya a la par con el crecimiento del sector de los retirados extranjeros, ya que de no hacerlo así, seguiremos obstaculizando la migración natural de los baby boomers a nuestro país, originado con ello que se interesen en otros países como lugar de retiro.

6.2 Licencias y Autorizaciones Aplicables a la CIPRE.

Para la licencia de construcción o apertura de una comunidad integralmente planeada de retirados extranjeros, se requerirá de la previa autorización de la administración competente. Ahora bien, la relación que existe entre la comunidad y el municipio en el otorgamiento de autorizaciones cambia de forma importante de un lugar a otro. Existen municipios que pueden dar licencia de construcción y uso de un conjunto habitacional sin tener que consultar con la comunidad; pero también hay municipios que no pueden dar licencia sin que la comunidad no haya visto antes el proyecto, el cual deberá incluir un informe sobre los impactos.

Las condiciones específicas pueden variar de municipio a municipio pero en todas ellas se sigue un esquema parecido. Sin embargo es fundamental obtener información directa tanto del municipio como de las diferentes comunidades y organizaciones que intervengan en cada ciudad en particular, ya que dependiendo de las facilidades u obstáculos en la gestión de los trámites para la obtención de licencias y permisos, dependerá la factibilidad del proyecto de inversión de la comunidad de retirados.

6.3 Legislaciones sobre Inversión de Comunidades de Retirados.

Existen enormes diferencias entre los países en torno al tema de incentivos al segmento de comunidades de retirados, lo cual se encuentra reflejado en la existencia o no de legislaciones especializadas, y dentro los enfoques que cada país le ha dado. La legislación existente se detalla a continuación:

- México: Se concretaron reformas importantes a las leyes sobre bienes raíces y protección a la inversión extranjera. En la actualidad, se permite que extranjeros adquieran propiedades de bienes raíces dentro de áreas restringidas —una franja de 50 kilómetros de la playa y 100 kilómetros a lo largo de la frontera—, a través de un fideicomiso otorgado por un banco mexicano. En 1994, la ley de inversión extranjera dictaminó que los fideicomisos tenían una duración de 50 años y que se podían renovar en cualquier momento durante su existencia con una simple petición. En este esquema, el beneficiario puede alquilar, vender o transferir la propiedad inmobiliaria en cualquier momento. Además, existen seguros de títulos de propiedad entregados por empresas estadounidenses y disponibilidad de créditos hipotecarios para compradores extranjeros.
- No se paga impuesto adicional por ser expatriado.
- Fideicomiso con una duración de 50 años y que se podían renovar en cualquier momento durante su existencia con una simple petición. En este esquema se puede alquilar, vender o transferir la propiedad inmobiliaria en cualquier momento.
- Seguros de títulos de propiedad entregados por empresas estadounidenses y disponibilidad de créditos hipotecarios para compradores extranjeros.
- Los extranjeros titulares de un visado de residencia válido para México ahora pueden participar en el programa de la tercera edad en México. El programa aplicable a los adultos mayores de 60 años, ofrece descuentos en una amplia gama de servicios. Los extranjeros que deseen participar en el programa deben dirigirse a una oficina local de INAPAM.

- Los extranjeros con un visado de residencia válido para México, califica para recibir cobertura de salud en el IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social), no hay límite de edad para inscribirse. Para los mayores de 60 incluye los medicamentos.

6.4 Adquisición de Vivienda en México

Cuando se trata de adquirir una propiedad inmobiliaria en México el proceso de realizar una oferta es similar al proceso que se lleva a cabo en Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, los procesos del depósito en garantía y de titulación son diferentes por lo que se sugiere investigar el proceso y trabajar solamente con empresas establecidas que cuenten con la experiencia, integridad y profesionalismo. El procedimiento exacto para adquirir un inmueble en México puede variar según sea el caso específico. A continuación se muestra una guía paso a paso para adquirir una propiedad inmobiliaria en México.

Paso 1: Hacer una oferta.

Tiempo Aproximado: 4-6 Semanas

Paso 2: Cuenta Para Deposito en Garantía.

Tiempo Aproximado: 1-2 días

Paso 3: Notario y Fideicomiso.

Tiempo Aprox.: Incluido en paso 1

Paso 4: Fecha de Cierre.

Aproximadamente: 2 Semanas

Paso 5: Transferencia del título de propiedad (cierre).

Tiempo Aproximado: 1-2 Días

Paso 6: Seguimiento.

Tiempo Aproximado: 1 Semana

6.5 Esquemas de Inversión.

Los diversos esquemas de inversión inmobiliaria, tanto en Estados Unidos como en México, se desarrollan de la siguiente manera:

Estados Unidos.

El congreso de este país generó, en 1960, el marco legislativo para los fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces o de inversión inmobiliaria, conocidos por sus siglas en inglés como "REITs"²⁶, Un REIT, es una empresa que actúa como fondos o fideicomisos de inversión, que cual rige como propietaria, que administra y opera bienes raíces tales como departamentos, centros comerciales, edificios de oficinas y bodegas, generando ingresos por rentas a sus participantes.

Por Ley, para calificar como REIT, éstos deben distribuir cada año a sus inversionistas, por lo menos, el 90% de su ingreso gravable como dividendo. A cambio, se permite que un REIT deduzca de su ingreso gravable los dividendos pagados a sus accionistas, siempre y cuando:

- Las propiedades principales sean activos de bienes raíces a largo plazo.
- La mayor parte de los ingresos deben derivarse de bienes raíces.
- Al menos 90% de su ingreso gravable sea pagado a los accionistas.

Tipos de REITs.

1. REITs de Capitales.- Poseen y explotan propiedades inmobiliarias que producen rentas.
2. REITs de Crédito Hipotecario.- Otorgan préstamos directamente a propietarios de bienes raíces.

²⁶ REIT. Real Estate Investment Trust. Td. Sociedad de Inversión de las Propiedades Inmobiliarias.

3. REITs Mixtos o Híbridos.- Mezcla de los dos anteriores, posee propiedades además de otorgar también préstamos.

México.

Aquí, surge lo que ha sido denominado como FIBRA (Fideicomiso de Infraestructura y en Bienes Raíces), el cual permite la emisión de certificados de participación para su colocación entre el público inversionista y la inversión de parte de dichos recursos en la Bolsa Mexicana de valores a cargo del Gobierno Federal inscritos en el Registro Nacional de Valores o en acciones de Sociedades de Inversión en Instrumentos de Deuda.

Las FIBRAS, conocidas como Fideicomisos Inmobiliarios, donde se han convertido en una importante opción para las sociedades de inversión, las AFORES y los inversionistas particulares quienes ya acumulan cifras que rondan los novecientos mil millones de pesos. Agiliza la captación de recursos en el mercado de capitales para financiar proyectos inmobiliarios de grandes dimensiones en zonas turísticas.

El Fideicomiso Inmobiliario, es la versión Mexicana de los denominados REITs, que por años han venido desarrollándose en Estados Unidos y Canadá; estas empresas REITs administran carteras que comprenden todo tipo de propiedad inmueble que es puesta a disposición del inversionista que quiera adquirir o financiar los mismos. Las acciones representativas del derecho de propiedad respectivo, son cotizadas en la Bolsa de Valores.

Créditos Hipotecarios a Extranjeros.

De cada diez créditos hipotecarios que se le dan a los extranjeros, principalmente los *baby boomers*, para comprar una propiedad en México, ocho son otorgados por instituciones financieras extranjeras, principalmente americanas, según un

diagnóstico de la Asociación Mexicana de Profesionistas Inmobiliarios²⁷. Este nicho de mercado crece a ritmos del 40%, con un valor de mercado que alcanza los 5 mil millones de pesos al año, según el Presidente de este organismo. Tanto Puerto Peñasco como Los Cabos, son lugares que ocupan los primeros sitios en la venta de casas para retirados, respectivamente, el financiamiento hipotecario foráneo es 100% proveniente de Estados Unidos.

Entre las principales empresas extranjeras, que ofrecen financiamiento y asesoría en licencias de construcción y permisos para adquirir o construir una vivienda en México destacan: Platinum Capital International, Pacific Mountain Lending, Finance North America, Pacific Coast Mortgage, Twin Dolphins, International Mortgage & Investment, OTP Trust, M&I Bank, Copperstate Mortgages, Playa Capital & Mortgage e Intercam Financial Services. Muchas de estas empresas se encuentran operando en México ilegalmente, ya que para ofrecer financiamiento es necesario contar con ciertas autorizaciones que en algunos casos no tienen.

Aunque no existe alguna restricción legal, para que los bancos o Sofoles ofrezcan créditos en dólares, sólo Hipotecaria Su Casita, Hipotecaria Nacional y GE²⁸ Money Crédito Hipotecario, ofrecen una opción de crédito para los *baby boomers*, mientras que Banorte y Bancomer son los únicos bancos que ofrece directamente este producto.

Muchas de estas empresas se encuentran operando en México ilegalmente, ya que para ofrecer financiamiento es necesario contar con ciertas autorizaciones que en algunos casos no tienen.

Aunque no existe alguna restricción legal, para que los bancos o Sofoles ofrezcan créditos en dólares, sólo Hipotecaria Su Casita, Hipotecaria Nacional y GE²⁹

²⁷ AMPI. Asociación Mexicana de Profesionistas Inmobiliarios.

²⁸ GE. General Electric.

²⁹ GE. General Electric.

Money Crédito Hipotecario, ofrecen una opción de crédito para los *baby boomers*, mientras que Banorte es el único banco que ofrece directamente este producto.

El Banco Nacional de México, conocido como Banamex, declaró recientemente que a corto plazo no está interesado en participar en el mercado de créditos hipotecarios en dólares. "Los americanos no necesitan de financiamiento mexicano, están acostumbrados a recibir dos créditos, es decir, compran un departamento que vale 200 mil dólares y esperan a que se suba de precio, por decir, 400 mil dólares, y sobre ese excedente de valor les dan una segunda hipoteca y compran un inmueble en México". (Requejo, 2008).

Desde finales del 2005, GMAC Financiera, anunció la creación de un esquema de crédito hipotecario propio para extranjeros interesados en comprar inmuebles en México, denominado "Préstamos Hipotecarios Binacionales", que incluye beneficios fiscales. Este crédito establece plazos de hasta 30 años con un porcentaje de financiamiento de hasta 80% del valor del inmueble.

Asimismo GE Money, por su parte ofrece un nuevo plan de financiamiento llamado "Mexican Dream Mortgage"³⁰, denominado el primer esquema formal de crédito en dólares que ofrece la posibilidad de adquirir propiedades en zonas turísticas de la República Mexicana, en condiciones similares de proceso, precio, confianza y con un alto nivel de atención personalizada en ambos lados de la frontera.

Bancomer está presente en este mercado a través del otorgamiento de Fideicomisos, integrando todos los servicios necesarios para que los ciudadanos estadounidenses y canadienses puedan adquirir una vivienda de descanso en la zona restringida del territorio nacional.

Sus servicios incluyen, un paquete con todos los trámites necesarios para que un americano o canadiense compre una residencia en México.

³⁰ Mexican Dream Mortgage. Hipoteca Ideal Mexicana.

- Calificación del crédito bajo lineamientos americanos.
- Avalúos realizados por una red de peritos.
- Dictaminación del antecedente legal de propiedades a través de una red de notarios.
- Tramitación de los permisos necesarios para la constitución de fideicomisos.
- Constitución y formalización de fideicomisos.

El crédito puede ser otorgado para cualquiera de los siguientes fines:

1. Adquisición de residencia vacacional.
2. Adquisición de vivienda con fines de inversión.
3. Hipoteca sobre vivienda propia en México, para obtener liquidez.

Las Características del crédito son las siguientes:

- Crédito en dólares.
Tres esquemas a elegir de acuerdo con las necesidades del cliente
Tasa fija por toda la vida del crédito
Tasa fija durante los primeros 3 años y el resto varía con un límite establecido
Tasa fija durante los primeros 5 años y el resto varía con un límite establecido
- Valor mínimo de vivienda: \$100,000 USD.
- Aforo Máximo: 70% para estadounidenses y 60% para canadienses
- Tasa de interés: fija o variable a la elección del cliente.
- Plazos disponibles: 15, 20 y 25 años.
- La tasa de interés, está en función al historial crediticio del cliente en Estados Unidos o Canadá (FICO SCORE) y el aforo solicitado.
- Sin penalización por prepago.

- Formalización a través de fideicomisos zona restringida y garantía.

Por último, BBVA Bancomer ofrece hipotecas en España e Inglaterra, donde la división hipotecaria de BBVA Bancomer y su empresa filial Hipotecaria Nacional, promueven un crédito en euros para la adquisición de vivienda turística en México.

Entre los retirados de Europa, existe fuerte interés por adquirir vivienda en la zona de la Riviera Maya, México. Las condiciones del crédito son las siguientes:

- Valor mínimo de vivienda: E 70,000 euros.
- Aforo Máximo: 70%
- Tasa de interés variable en función a la Euribor.
- Plazos disponibles: 15, 20 y 25 años.
- Sin penalización por prepago.
- Formalización a través de fideicomisos de garantía.

CAPITULO VII: ANALISIS DE FODAS DE CIPRE.

El capítulo que a continuación se presenta trata de la factibilidad que tiene el decidir realizar este proyecto, ya que se exponen puntos como cuales serían las ventajas y desventajas de desarrollar este tipo de viviendas. Además se plantean cuales serían los retos a los que se enfrentaría el proyecto.

Se realiza un análisis FODA del proyecto destacando cuales serían sus fortalezas y sus debilidades a las que se enfrentaría tanto contemplando en un ámbito interno como en el externo.

7.1 Oportunidades y Retos de las CIPRE's en México.

La creación de las comunidades integralmente planeadas de retirados contempla tanto oportunidades como amenazas para el desarrollo y crecimiento económico de los destinos potenciales de los estados y del país en conjunto. La capacidad de generar empleo directo e indirecto, así como el efecto de los flujos de divisas. Con diferentes niveles de infraestructura y capacidad instalada en los destinos de cada estado, diversas poblaciones presentan grandes posibilidades de inversión para un mercado, cada vez mayor de retirados, que proviene de Estados Unidos, pertenecientes a la generación posterior a la segunda guerra mundial, conocida como los "Baby Boomers", y para grupos económicos nacionales que están dispuestos a invertir en dicho sector.

El principal obstáculo de este sector, es el desarrollo de infraestructura. Se tiene conocimiento sobre el volumen, sus preferencias, así como sus posibles demandas, lo que se necesita desarrollar es el lado de la oferta, esto es, construir comunidades de retirados, que incluyan infraestructura básica, amenidades, recreación y servicios de salud, en donde intervienen tanto instancias de gobierno, desde la federal hasta la municipal, como el sector privado.

Sin embargo el mercado estadounidense, tiene en la mente a México como un destino exótico, cálido y amigable; en el cual busca lugares con significado mexicano, buscando a su vez, contar con las comodidades que tenía en su país.

7.2 Ventajas y Retos de las CIPRE´s en México.

Ventajas

A. Ubicación.

Es el destino más cercano para el mercado de los Estados Unidos y Canadá.

B. Atracciones.

Destinos de playa, así como destinos culturales, arqueológicos e históricos.

C. Costo.

Costo de nivel menor en varios rubros como servicios médicos y de atención.

D. Potencial de apreciación.

Marco inmobiliario estable y ha resultado inmune a las turbulencias.

E. Idioma y comunidad.

El dominio del idioma inglés es extenso.

Retos.

A. Seguridad jurídica.

Despejar incertidumbres y explicar los aspectos relacionados con la propiedad.

B. Falta de seguridad.

Mejorar la percepción de las autoridades, en ciertas ocasiones, es de extorsión.

C. Servicios médicos.

Promover el reconocimiento de los seguros médicos extranjeros en el país.

D. Imagen del país.

Eliminar las percepciones negativas por el combate frontal al crimen organizado.

E. Capacitación de personal

No hay una suficiente capacitación del personal y población en los destinos.

F. Infraestructura.

Se debe impulsar la infraestructura y la dotación de servicios públicos.

G. Transporte.

La liberalización del sistema de transporte, explotar la cercanía que tiene el país.

H. Medio ambiente.

No hay una adecuada Regulación de las prácticas ambientales sustentables.

I. Gobierno.

Alinear los objetivos federales, estatales y municipales.

J. Legislación.

No se cuenta con las facilidades para obtener los permisos correspondientes.

K. Participación Ciudadana.

Débil participación y propuestas de las ONG's y las organizaciones sociales.

L. Incentivos Fiscales.

Leyes estatales modificadas y reforzadas para crear adecuados incentivos.

M. Promoción.

Falta de promoción en los segmentos de demanda y nichos con mayor posibilidad.

N. Cultural.

No se tiene el conocimiento del México cultural, así como sus destinos, productos.

7.3 Análisis FODA de las CIPRE´s.

A continuación se un análisis de FODAS que tiene México sobre el resto de América Latina.

Fortaleza

- Relación calidad-precio de los servicios es considerada adecuada.
- La hospitalidad, el clima y la naturaleza son los aspectos de mayor agrado.
- Indicadores de competitividad Where to Retire³¹ otorgan un promedio alto.
- Crecimiento de comunidades de retirados extranjeros.
- Participación de la sociedad en la planeación.
- Autoridad y ciudadanos comprometidos y participativos.
- Existencia de una infraestructura hotelera, carretera y de aeropuerto.
- Disponibilidad de crédito hipotecario para clientes extranjeros.
- Principal destino en donde adquieren una vivienda fuera de su país.
- México, está dentro de la lista de los diez destinos turísticos más visitados.
- Variedad de destinos: playas, ciudades coloniales, zonas arqueológicas.

Oportunidades

- Cercanía a los mercados emisores : Estados Unidos y Canadá
- Tendencias de crecimiento de retirados norteamericanos y nacionales.
- Percepción del retirado norteamericano de un ambiente de tranquilidad.
- Incorporación a mediano plazo de los baby boomers.
- Incorporación de regiones con potencial natural y cultural para los retirados.
- Intención de compra inmobiliaria (condominios y desarrollos residenciales).
- Migración de personas capacitadas y trabajadoras
- Desregulación: posibilidad de adquirir propiedades por extranjeros
- Oportunidad de venta a nacionales: en ciertas zonas, el 50% de compradores de segundas residencias, son mexicanos.

³¹ Where to retire. A dónde retirarse.

Debilidades

- Escasez de productos de vivienda, servicios y equipamiento especializados.
- Falta de frecuencias y vuelos de las principales zonas emisoras de retirado.
- Promoción y comercialización limitada y sin enfoque.
- Baja valoración y desconocimiento del adulto mayor.
- Reducido número de retirados y bajo ingreso de pensiones en México.
- Insuficiencia de servicios públicos (agua, pavimentación, basura)
- Desempleo, delincuencia, drogadicción
- Estructura jurídica
- Incumplimiento de leyes ambientales (corrupción)
- Educación y cultura
- Crecimiento desordenado

Amenazas

- Competencia con los estados fronterizos del sur de Estados Unidos.
- Competencia con los países en Centroamérica.
- Competencia por calidad y seguridad en los destinos internacionales.
- Deterioro de los recursos naturales y culturales.
- Segmento con edad cronológica de disfrute de la actividad a 20 años.
- Ciclos de la economía de Estados Unidos
- Ineficiencia y limitada capacidad de la Aduana
- Certeza jurídica en la propiedad
- Desigualdad asociada al polo turístico (sociedad local-zonas turísticas)
- Leyes federales

En general, en México la creación de comunidades de retirados, presenta áreas de fortaleza y oportunidades de las cuales se tendrán que sacar el mayor provecho, sin embargo existen grandes retos en cómo dar solución a las debilidades y amenazas que presenta el país en la atención al sector de retirados extranjeros.

CAPITULO VIII: ESTUDIO DE CASO PRÁCTICO.

8.1 Análisis del sitio

A) Antecedentes históricos

San Miguel Allende es uno de los sitios más bellos de la provincia guanajuatense. Su fundación surgió de la necesidad de proteger y resguardar a los viajeros que transitaban entre Zacatecas y la capital del entonces reino de la Nueva España transportando principalmente minerales. Hacia el año de 1542 a partir de una humilde capilla y villa con el nombre Itzcuinapan “lugar de perros”, que el fraile Juan de San Miguel estableció un territorio habitado por indígenas dedicándole como santo patrono al Arcángel San Miguel.

Su estructura urbana debió adaptarse a los aspectos topográficos del terreno, aunque procurando respetar una forma reticular a la manera de un tablero de ajedrez. Su posición privilegiada en la ruta hacia las ciudades mineras de Guanajuato, San Luís Potosí y Zacatecas determinó su rápido desarrollo comercial y económico, el cual alcanzó un auge inusitado durante el siglo XVIII..

B) Localización

El Estado de Guanajuato, perteneciente a la región centro-norte, colinda al norte con San Luís Potosí; al sur con Michoacán; al este con Querétaro y al oeste con Jalisco. El municipio de San Miguel de Allende, se localiza en la parte este del Estado de Guanajuato, limita al norte con los municipios de San Luís de la Paz y Dolores Hidalgo; al oeste con Dolores Hidalgo y Salamanca; al sur con Juventino Rosas y Comonfort; al sureste con Apaseo el Grande; al noreste con el municipio de San José Iturbide; y al este con el estado de Querétaro.

El área del territorio municipal comprende 1,537.19 km², equivalentes al 5.06% de la superficie total del Estado.

La ciudad de San Miguel de Allende es la cabecera del municipio del mismo nombre; y se encuentra ubicada en la región central del territorio del municipio, su área urbana más consolidada tiene una superficie aproximada de 1000 ha, lo cual equivale sólo al 0.64% de la superficie total del municipio.

C) Indicadores

La actual mancha urbana, en general presenta una traza sinuosa y de fuertes pendientes, mayores al 15% en las zonas al sur oriente del centro urbano.

El municipio cuenta con algunos cuerpos de agua importantes, como la presa Ignacio Allende, localizada al poniente de la cabecera municipal, que se utiliza para el abastecimiento de agua del municipio.

El clima es seco templado, con veranos moderadamente cálidos y lluviosos, su temperatura media oscila en los 16°C y 22°C, con inviernos frescos.

La población del municipio de San Miguel de Allende ha aumentado de manera considerable durante los últimos 25 años, ya que de 1980 al año 2008 aumentó en un 79.45%, pasando de 77 mil 624 habitantes en 1980 a 139 mil 297 en el 2008.

La densidad demográfica, es de 93 habitantes por km². La población de San Miguel de Allende, está compuesta predominantemente por gente joven, para el año 2005 36.67% de la misma era menor de 15 años y el 56.77% tenía una edad entre 15 y 64 años. Sólo el 5.57% era mayor de 64 años.

El municipio presenta un rezago de 2.84% en la demanda de vivienda. El promedio de habitantes por vivienda es de 4.90 en el 2008.

La Población Económicamente Activa del municipio de Allende representa el 29.4% de la población total del municipio, representada por 39 mil 371 personas con una tasa de desempleo del 0.99%.

La PEA se distribuye de la siguiente manera: 47.59% de la PEA se localiza en el sector terciario, 34.84% en el sector secundario y 12.8% en el sector primario. El sector comercio y servicios es el principal generador de empleos del municipio ya que para 2008 éste generó el 38.5% de los mismos.

D) Registro fotográfico de san miguel de allende



Avenida Dolores Hidalgo.
Se observa un ligero tránsito y un buen estado en la avenida.

Se observa una homogeneidad de estilo arquitectónico colonial en las fachadas de las viviendas y establecimientos comerciales.



Se observa una presencia de vivienda de lujo para clases altas y para retirados extranjeros.



E) Entorno urbano



Usos de Suelo

El municipio de Allende cuenta con una superficie de 154,003 has, que representan 5.03% del total del territorio estatal. De acuerdo con la extensión territorial, el uso predominante es el pecuario abarcando 56.70% de la superficie municipal; es decir, 87,325ha. Le sigue por superficie el uso agrícola, ya que representa 37.06% del total del municipio; es decir, 57,074 has, de las cuales 42,315has son de temporal (74.14%), 10,211has tienen sistema de riego (17.89%) y 4,548has (7.97%) tienen un sistema combinado (temporal-riego).

Los cuerpos de agua existentes en el municipio abarcan 1.71% del territorio (2,638has). El uso de suelo urbano es mínimo, al igual que el forestal: sólo 2,528has 1.64% y 14has (0.01%), respectivamente. El resto de los usos del suelo está distribuido en las 4,424 has faltantes del territorio municipal; es decir, 2.87%

Tendencias de Crecimiento

El municipio presenta una tendencia de crecimiento urbano hacia el norte y sur de la cabecera municipal. Hacia el norte, a los costados de la carretera Dorada que va de Allende a Dolores Hidalgo, se manifiesta una gran cantidad de desarrollos habitacionales de baja densidad y espacios recreativos relacionados con la naturaleza. En la zona sur de la cabecera, sobre la carretera que va de Allende a Celaya se percata un crecimiento del desarrollo urbano formado por conjuntos habitacionales de baja densidad y por equipamiento urbano de tipo comercial. El desarrollo está limitado hacia el oeste por la carretera de libramiento a dolores, mientras que hacia el este el crecimiento está limitado por una política urbana que propone el establecimiento de una zona de preservación ecológica.

F) Infraestructura

Vialidades y accesos

Vías de Comunicación

El municipio de San Miguel de Allende cuenta actualmente con una longitud carretera de 586.6 km. equivalentes al 5.4% de la infraestructura total del Estado.

Ferrocarriles

Comunicado por 4 principales ramales, siendo el ramal de México-Cd. Juárez el que da servicio a San Miguel Allende, Dolores Hidalgo y San Felipe.

Aeropuertos

El Estado cuenta con El Aeropuerto Internacional del Bajío (ahora Aeropuerto Internacional de Guanajuato), se ubica en el municipio de Silao, muy cercano a las ciudades de León y Silao. Adicionalmente a este Aeropuerto, existe el Aeropuerto de Celaya, de mediano alcance y da servicio a nivel nacional.

Servicios urbanos

Energía

El municipio se abastece de la planta termoeléctrica a base de gas y petróleo de Celaya, la distribución de la energía es mediante líneas de 115 a 230 Kw

Drenaje

El río Laja es la corriente principal del municipio, el cual cruza de norte a sur para desembocar en el río Lerma, en el municipio de Salamanca. Actualmente este río se utiliza como canal de desagüe, ya que sobre él se vierten las aguas residuales de uso doméstico sin previo tratamiento. El drenaje municipal, en su zona urbana se encuentra entubado y solo el Arroyo de las Cachinches está a cielo abierto.

Agua Potable

El acuífero San Miguel de Allende, situado al noreste del Estado, con superficie de 300 Km², recibe como recarga renovable un volumen de 14.0 Mm³/año, frente a una extracción, a través de 236 captaciones de aguas del subsuelo, de 28.0 Mm³/año: 24.0 Mm³/año para riego agrícola, 2.0 Mm³/año para servicio público urbano, 1.5 Mm³/año para la industria y 0.5 Mm³/año para uso doméstico.

Basura

El municipio cuenta con un relleno sanitario se ubica en las inmediaciones de la comunidad Palo Colonda al norte, con Palo Colorado al sur a 6Km.

G) Equipamiento

Salud.

El municipio cuenta con un total de 22 unidades de servicio médico (1 IMSS, 1 ISSSTE y 20 de SSG). Las unidades registradas por la SSG en el municipio de San Miguel de Allende; del total de 20 se dividen en 1 Hospital General, 3 unidades móviles, 1 Centro de Salud Urbano y 15 Centros de Salud Rural.

Educativo.

San Miguel de Allende cuenta con infraestructura en los niveles de educación de preescolar, con 208 escuelas; primaria, 231 escuelas; secundaria, 62 escuelas, nivel medio superior, 17 y educación superior, 6. Con respecto al número de bibliotecas públicas que existen en el municipio, solo encontramos dos.

Mercado

El municipio de San Miguel Allende cuenta con 2 mercados públicos y con 5 tianguis los fines de semana. Cuenta con 19 Diconsas y 1 rastro municipal.

Comunicaciones

El municipio de San Miguel de Allende tiene dos radiodifusoras locales: San Miguel de Allende, y Multimundo de San Miguel de Allende. Asimismo, con dos televisoras también locales que son Canal 3 y Canal 4.

Cultura, deporte y recreación.

Se cuenta con Escuelas de Artes reconocidas internacionalmente: Centro Cultural Ignacio Ramírez (Bellas Artes). Cuenta con 9 Galerías de arte y 11 estudios de arte. Dos de los Centros Culturales más importantes son el centro cultural "EL Nigromante" y la otra opción es el "Instituto Allende".

Fiestas, Danzas y Tradiciones.

Decenas de eventos se celebran anualmente dentro de la ciudad, tanto Religiosos, como Deportivos y Culturales; como el Festival de Jazz y el Festival de Música de Cámara, La Sanmiguelada, La Alborada, el Día de los Locos, y la Feria Nacional.

Centros Turísticos.

San Miguel Allende, posee una oferta muy variada de actividades Así mismo ofrece una amplia gama de templos, iglesias, palacios, museos y casas de cultura.

H) Usos de suelo.

La zona se caracterizaba por la presencia de terrenos ejidales y en breña, que a lo largo del tiempo han empezado a incorporar a la zona conurbada, generándose terrenos de uso urbano de gran tamaño propicios para el desarrollo de las CIPRE's debido a la infraestructura y equipamiento con que cuenta la zona. Actualmente ya se observa la utilización de dichos terrenos para un uso habitacional de gran escala.

8.2.- Análisis del predio.

Localización

El terreno se localiza en la zona sur de la cabecera municipal, sobre la carretera que va a Dolores, tiene 3 frentes de calle, con la carretera de libramiento a Dolores, con la carretera que va a Celaya y con la avenida Juan José Torres Landa, lo que le proporciona un amplio espectro de visibilidad



para atraer a los retirados. Esta localización en particular es excelente para los retirados que buscan actividades de golf y actividades náuticas, ya que a un par de kilómetros se encuentra el Club de golf Allende y la Presa Allende. La ubicación con relación a las dos principales carreteras, facilita su comunicación con ciudades importantes como Celaya, Querétaro y un poco más distante con el Distrito Federal. El lugar cuenta con una buena comunicación dentro de la zona sur de San Miguel Allende y con el resto del área conurbada de la cabecera municipal, actualmente se encuentra aproximadamente a kilómetro y medio de distancia del centro histórico. En resumen, la localización cumple con los criterios de visibilidad, fácil acceso, servicios e infraestructura.

Registro fotográfico.







Topografía

El terreno está situado sobre un suelo con configuración topográfica amable. Se tiene un gran potencial visual desde cualquier ángulo del terreno y se tendrá una excelente visual sobre espacios de vegetación y montañas. La elección de situar la CIPRE en este predio, obedece a las vialidades que lo rodean y a la cercanía a equipamientos de índole comercial.

El terreno posee pendientes que oscilan entre el 5% en las zonas más cercanas al centro del terreno y prácticamente nulas en las zonas próximas a las vialidades, con un porcentaje del 1%.

Infraestructura.

El contexto urbano donde se localiza terreno cuenta con todos los servicios e infraestructura proporcionados por el municipio como: vialidades, energía, alumbrado, agua potable, red de drenaje, red de telefonía y datos.

Agua potable

Se cuenta con una red de suministro de agua potable sobre la carretera de Allende a Celaya. El suministro y cobro del agua será para cada vivienda.

Drenaje

El colector general de la CIPRE se conectará con albañal a un pozo de visita ubicado en la carretera Allende-Celaya.

Energía eléctrica

El proyecto se deberá apegar a lo establecido en la norma oficial mexicana, nom-001-sede-2005 instalaciones eléctricas (utilización).

Vialidad

La comunicación entre el terreno y las poblaciones cercanas se realiza principalmente por la carretera Allende-Celaya, donde en su trayecto se encuentran las ciudades de Celaya, Escobedo y Comonfort, y la carretera Allende-Dolores-Querétaro; a partir de esta vía parten vialidades secundarias hacia el centro de San Miguel Allende y Dolores Hidalgo.

Transporte

El predio donde se pretende la CIPRE, está servido por la ruta 6 que lleva por nombre San Luis Rey- Ejido de Don Diego, la cual lleva hasta el centro histórico.

Uso de suelos

El uso de suelo en esta zona es Grupos de Usos V, H2 Densidad Habitacional media.

- 1.- Norma de Intensidad: De 201 habitantes/hectárea hasta 300 hab/ha
- 2.- Dimensión Mínima del predio: 300 m²
- 3.- Cos: 60%
- 4.- Cus: 1.5

Aspectos ecológicos

Actualmente el terreno tiene un uso agrícola, y por su explotación como una CIPRE tendríamos varias afectaciones ecológicas como es la captación de aguas pluviales y los desechos tanto sólidos como líquidos que se generarían.

La red de drenaje municipal es insuficiente así que se generaría plantas de tratamiento para aguas residuales para su reutilización como agua de riego para las bastas áreas verdes.

Por otra parte el impacto visual del proyecto de inversión, provocara una plusvalía y todos los requerimientos técnicos hacia el inmueble serán bien aceptados por los vecinos de la zona pues crecería la potencialidad de sus terrenos.

Entorno Social

Relaciones con los vecinos.

La creación de CIPRE's significa para la comunidad originaria un crecimiento demográfico adicional.. Así mismo la creación de la CIPRE genera nuevas fuentes de ingreso y de trabajo, que repercute desde luego en la economía de la sociedad.

Generación de espacios.

La ubicación de la CIPRE en este lugar, desarrollara el comercio y nuevas colonias aledañas que posteriormente constituirían un nuevo atractivo del lugar.

Inseguridad.

La creación de una CIPRE representa la agrupación de personas de una misma nacionalidad de una edad semejante, cuyos nexos naturales como compatriotas, les da una psicológica seguridad acentuada con un marco de tranquilidad y condiciones de encantamiento de belleza natural, con las comodidades y servicios necesarios para un confort habitual, sana, tranquila diversión, seguridad física,

8.3.- Normatividad

Normatividad aplicable.

Legislación Federal y Estatal.

En el marco legal del municipio, San Miguel de Allende tiene en vigor las siguientes leyes, reglamentos, acuerdos, convenios, planes y disposiciones vigentes que enmarcan un estado de participación de la ciudadanía y del Gobierno. Sin embargo para caso práctico solo se mencionaran las leyes y reglamentos a los que está sujeto nuestro proyecto.

A) Ley de desarrollo urbano para el estado de Guanajuato.

B) Ley de fraccionamientos para el estado de Guanajuato y sus municipios.

Normatividad aplicable.

Legislación Local.

C) Ley sobre protección y conservación de la ciudad de San Miguel de Allende.

- D) Reglamento de zonificación y usos de suelo de San Miguel Allende

- E) Reglamento de obras y construcciones del municipio de San Miguel de Allende, Gto.

- F) Reforma al Reglamento de obras y construcciones del municipio de San Miguel de Allende, Gto.

- G) Reglamento técnico de fraccionamientos para el municipio de Allende, Gto.

- H) Plan de ordenamiento territorial cabecera

8.4.- Análisis de Proyectos Análogos

Rancho Labradores

Localizado sobre la carretera Allende-Dolores en el kilometro 12. Cuenta con tres secciones: Residencial Labradores con 51 lotes, Residencial Sávilas con 48 lotes con vivienda y Villas de Labradores con 55 viviendas, con lotes que varían entre 1200m² a 1850m². En Villas de Labradores los lotes son entre 349 m² y 507m².

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 1). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro Imagen aérea del inmueble. Der. Imagen del prototipo de vivienda.

Puerta Grande

Puerta Grande se ubica en el fraccionamiento Lomas del Río, adyacente a La Herradura. Ofrece departamentos en venta de 65m², 97m², 120m² y 130 m², distribuidas en dos edificios de 12 niveles cada uno.

Amenidades

Casa club, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 2). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Imagen del acceso al inmueble. Der. Imagen del prototipo depto.

Le grand

El conjunto residencial se encuentra ubicado en Interlomas, Estado de México. Cuenta con más de 11,577 m² de construcción en 19 pisos. Cuenta con 12 formatos diferentes de suites que van desde 54m² hasta 110m².

Amenidades

Servicios

Casa club, Recreación

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 3). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Perspectiva del inmueble. Der. Imagen acceso a inmueble

La moraleja

El complejo de La Moraleja se encuentra ubicado en el estado de San Luis Potosí en 1ª Privada de Prolongación Damián Carmona No. 8. Cuenta con 120 suites en dos edificios que van de los 27.5 m² a 43 m².

Amenidades

Servicios

Casa club, Deportes, Recreación

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 4). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Imagen del acceso al inmueble. Der. Imagen del prototipo de vivienda plurifamiliar.

Segovia en Palm Desert

La comunidad se encuentra en 39905 Via Scena Palm Desert, CA 92260. Los departamentos tienen una superficie que va de los 45m² a 169 m², mientras que las casas tienen una superficie de 103m² a 169 m².

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 5). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Imagen de acceso al conjunto. Der. Imagen de áreas comunes.

Watermere en Southlake, Dallas

Watermere se encuentra en Southlake, Texas. Cuenta con 10 prototipos de casas que van desde 2000 hasta 3000 pies cuadrados con dos o tres dormitorios. También cuenta con 10 prototipos de departamentos, que van desde 1.000 a 2.100 metros cuadrados con amplios apartamentos de uno o dos habitaciones.

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 6). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Imagen de planta de conjunto, Der. Imagen de prototipo de vivienda.

John Knox Village

Ubicado en Pompano Beach, Florida, John Knox Village está desarrollada en 64 acres, el complejo cuenta con 550 departamentos, 200 villas y 62 unidades de vida asistida.

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 7). Izq. Imagen aérea del conjunto, Centro. Imagen de conjunto, Der. Imagen de centro de asistencia.

La Costa Glen

La Costa Glen Carlsbad está ubicada cerca del Océano Pacífico. Este conjunto se encuentra rodeado de importantes campos de golf, hospitales, Resorts y Spas.

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 8). Izq. Imagen aérea del conjunto, Centro. Imagen de áreas comunes, Der. Imagen de centro de asistencia.

Sol Andalusí

Está situado en Cuesta del Palmar, Zona la Alquería, Alhaurín de la Torre, Málaga. Sol Andalusi dispone de exclusivos estudios y apartamentos de 1, 2 o 3 dormitorios, con una superficie de 30 m², 65m² y 100m² respectivamente.

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 9). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Imagen del conjunto, Der. Imagen aérea de las zonas comunes.

Villa Martin Hill

Situado en la Costa Blanca, España. El complejo consta de 68 apartamentos de lujo distribuidas en dos niveles. Los apartamentos son aproximadamente de 94m² incluyendo una terraza.

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 10). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Imagen aérea del edificio, Der. Imagen del edificio.

Ciudad Patricia

Ciudad Patricia se ubica en Calle Rumanía 26, Benidorm, Alicante. Los departamentos tienen una superficie que oscilan entre 85 m² y 200 m², los cuales tienen desde 1 a 3 dormitorios. Dispone de 173 apartamentos que varían según el formato, la distribución y la ubicación.

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 11). Izq. Imagen aérea del conjunto, Centro. Imagen de áreas comunes, Der. Imagen de centro de asistencia.

Santa Pola Life Resort

Ubicado en Santa Pola, Gran Alacant, Santa Pola Life Resort. Este Resort dispone de 140 departamentos de estilo mediterráneo, entre 65m² y 90m².

Amenidades

Casa club, Deportes, Recreación

Servicios

Desde mantenimiento a asistencia medica



(Fig. 12). Izq. Mapa de localización del conjunto, Centro. Imagen del conjunto, Der. Imagen aérea del conjunto.

8.5.- Concentrado de análisis de proyectos análogos.

Resumen de análisis de proyectos análogos																												
Proyectos en Chile - Uruguay																												
Proyecto	Activos	Costo	Medio	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total
Medellín	Uruguay	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
...
Proyectos en México																												
Proyecto	Activos	Costo	Medio	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total
...
Proyectos en España																												
Proyecto	Activos	Costo	Medio	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total	Costo Unitario	Costo Total
...

CAPITULO IX: DESARROLLO DE PROYECTO ARQUITECTÓNICO.

Dentro de este capítulo se detalla el concepto del proyecto de Comunidades integralmente planeadas de retirados extranjeros, así como su programa y condicionantes que serán la directriz del proyecto arquitectónico. Como resultado de estas consideraciones, se obtendrá una distribución de cada uno de los prototipos que integral la CIPRE.

9.1.- Concepto de Comunidad Integralmente Planeada de Retirados Extranjeros (CIPRE).

La construcción de comunidades de retirados es un fenómeno generalizado en las sociedades europeas, y últimamente está cobrando mayor auge en Estados Unidos y México, entre otros países de América, ya que se tiene el conocimiento que esta tendencia tiene que ver con el incremento del número de personas mayores, una mayor esperanza de vida, nuevas generaciones de personas mayores pertenecientes al estado del bienestar, así como sus nuevas expectativas y estilos de vida. La mayoría de esta población se jubila y/o se prejubilada a alrededor de los 60 años y aun disponen de muchos años activos y sanos antes de que se vean amenazados por la incapacidad y/o la falta de salud en "la cuarta edad", aproximadamente a los 80 y 90 años.

Nuestro país no se encuentra libre del interés del sector financiero e inmobiliario, pues el campo de los retirados representa una industria reciente con fuertes inversiones, con un mercado amplio y progresivo en el que participan cada vez con mayor fuerza empresas de este sector.

Para la creación de una CIPRE, se tiene que considerar el concepto de la vejez, no como una etapa más de la vida, si no como un proceso que incluye un amplio espectro de factores, analizando y comprendiendo las diferentes condiciones y requerimientos de los retirados según estos van envejeciendo, como puede ser la condición motriz, salud mental, estado físico, relaciones familiares, clases sociales, estándares de vida, condición económica, ambiciones y aspectos

personales, etc., obteniendo así, que el sector de los retirados son un grupo muy diverso, que exige soluciones adecuadas para cada una de sus condiciones. No obstante, estas soluciones difícilmente podrían darse a un nivel individual, por lo que se deberá ofrecer una amplia gama de opciones que intenten cubrir la totalidad del sector.

Estos factores, el conocimiento de la evolución del retirado y la necesidad de ofrecer una amplia variedad y oportunidad de elección, son los aspectos que han llevado a el desarrollo y evolución de conocimiento arquitectónico, dando como resultado en los últimos años (por lo menos en los países más desarrollados.) una clasificación a las comunidades, en base a lo diverso de los edificios que lo integran, los cuales se esfuerzan en dar una respuesta a las exigencias de los retirados.

En el caso del mercado de retirados de E.U., se tiene que comprender las características específicas de vida de la sociedad desde dos vertientes: la situación financiera de los retirados y los estándares de vida asociados a ello. De manera muy general, podremos agrupar a los retirados en relación a su situación económica y a los estándares de asociación residencial, consiguiendo tres grupos:

- Un primer grupo compuesto por retirados que han acumulado un capital a lo largo de sus vidas activas y que disponen de él para continuar viviendo por su cuenta, en su propiedad, con un seguro médico, cuidados a domicilio, etc.

- Un segundo grupo que dispone de capital y que a falta de compañía, previsión, simple gusto, ó por conveniencia económica ha decidido o contempla la posibilidad de trasladarse a una comunidad de retirados, porque esta ofrece una amplia gama de servicios, mayor ventaja económica y una dinámica social.

- Un tercer grupo que no dispone de casa propia y/o capital, los cuales dependen de su seguro de retiro, y por lo tanto rentan una vivienda tratando de solventar sus gastos mensuales.

La siguiente vertiente a comprender, son las características de asociación residencial, pues como ya se ha mencionado, existe una relación de estas características con las propias económicas de los retirados norteamericanos.

La primera característica de la sociedad norteamericana, es el alto nivel de movilidad residencial que posee, pues los estadounidenses se mudan periódicamente de casa por motivos personales, de trabajo o de estudio, y dado la alta oferta de transporte y vivienda, facilita que el cambio de barrio o de ciudad con relativa frecuencia.

La segunda característica es la estructura familiar, en donde cada miembro adulto de la familia es un actor económicamente activo, donde no existe el tiempo para ocuparse de los demás; sea cual sea su relación (hijos, padres, abuelos), resultando personas independientes que no esperan ayuda familiar.

La tercera característica, es el incremento en el número de divorcios, lo cual ha impactado en las condiciones de soledad de los adultos mayores. Esto orilla a los retirados, a buscar cómo afrontar la falta de atención así como las desventajas que significa tener una casa parcialmente habitada contra una fuerte carga de impuestos.

En resumen, éstas son las principales motivaciones que hacen que los retirados consideren la posibilidad de mudarse a una comunidad de retirados.

Una vez que han tomado la decisión de mudarse, la siguiente elección estará en relación del tipo de comunidad, los servicios que posee y las condiciones físicas, mentales y económicas del retirado.

En resumen, una comunidad integralmente planeada de retirados extranjeros, puede tener una extensa gama de servicios, desde lo más austero como solo la vivienda, hasta posibilidad de ofrecer servicios médicos, servicios de recreación, servicios de uso cotidiano y los complementarios o de apoyo.

9.2.- Programa de una CIPRE.

Así como se tiene el conocimiento de la existencia de varias causas, que pueden influir en los retirados para tomar la decisión de mudarse a una nueva comunidad integralmente planeada de retirados extranjeros, podemos hablar de varias metodologías o de una metodología con sus diferentes niveles, que permita abordar el proceso de concepción, creación, desarrollo y operación de un proyecto de inversión para este sector.

Si bien es cierto que cada sociedad desarrolla los modelos de habitación que corresponden más adecuadamente a sus propias características y circunstancias, y que son inspirados en estos modelos en donde se originan muchas de las búsquedas, innovaciones, variaciones o modificaciones, también es verdad que resulta importante mirar con cierto detenimiento las experiencias que otros países han tenido en campos tan poco explorados en México, como es el caso de la vivienda para retirados extranjeros. Así por ejemplo se presenta en principio una propuesta de estructuración del proceso de creación de una comunidad:

- 1.- Organización
- 2.- Investigación
- 3.- Etapa de Proyecto (anteproyecto y proyecto arquitectónico).
- 4.-Proyecto de Inversión

5.- Aplicación de reglamentos, normatividad del sitio y dictámenes de Impactos.

6.- Mercadotecnia

7.- Anteproyecto

8.- Proyecto arquitectónico

9.- Proyecto Ejecutivo

9.3 .- Condicionantes de la CIPRE.

a) Condiciones del sitio

Son las condiciones particulares que rodean al sitio donde se inserta, los cuales tendrán que ser analizados, ya que son factores que determinaran el camino a seguir en el proceso de diseño.

b) Tipo de comunidad

El diseño de las viviendas debe ser tomando en cuenta las limitaciones físicas de este sector de población, lo que requiere proyectar espacios amplios, amables y con todas las instalaciones necesarias para facilitar el desplazamiento dentro de estos. Las opciones de una CIPRE, puede partir desde una que ofrezca tan solo vivienda, actividades terapéuticas y de recreación, hasta una comunidad que posea proporcionalmente servicios médicos sofisticados y asistencia no médica.

No es necesario tener todas las instalaciones de inicio para cubrir todas las necesidades de los habitantes de la CIPRE, se puede partir con las instalaciones de más alta demanda, y gradualmente ir ampliando estas conforme aumenten las necesidades de los retirados. El tipo de CIPRE estará en función de la demanda social y a los factores de mercado ya que serán éstos los que indicarán las preferencias y necesidades del sector.

c) Ubicación

Se propone que las CIPRE's no deban estar agrupadas de modo que formen una extensa comunidad de retirados. Es preferente la dispersión y la mezcla con la comunidad receptora, garantizando así la presencia de servicios básicos.

El éxito de una CIPRE, es consecuencia de una correcta ubicación, la que a su vez depende de diversos factores como la competencia del mercado, las restricciones normativas, la disponibilidad de suelo, disposición urbana, y la localización del predio con respecto al barrio.

Una variante importante a considerar, es aquello relativa a la posibilidad, sobre todo en los barrios céntricos, para establecer allí una comunidad cumpliendo con ello un doble beneficio, tanto para la comunidad al aprovechar todos los servicios existentes en el barrio, como al propio vecindario al introducir un nuevo elemento que contribuya a revitalizar la vida del lugar, explotando con ello una situación en beneficio de la longevidad mutua.

La ubicación también permite la accesibilidad al personal laboral dentro de la CIPRE, como son todos los trabajadores de mantenimiento, de limpieza, de asistencia de cuidado de personal administrativo, así como familiares y amigos que deseen visitar a los retirados de la comunidad.

d) Tamaño

Las CIPRE's deben ser diseñadas de tal forma que constituyan un recurso adecuado a las necesidades de los retirados, por lo que es necesario que incorporen un amplio equipamiento, servicios básicos, así como un número considerable de viviendas que respondan a la demanda del mercado.

El tamaño de la CIPRE debe ser lo suficientemente adecuado para, no colapsarlo, ofrecer los servicios necesarios eficientemente, proporcionar una adecuada supervisión, contar con cierta variedad de servicio y equipamiento para cubrir las necesidades evolutivas de los retirados, rentabilizar los servicios comunes e incorporar alojamiento alternativo ó para visitas.

9.4.- Concepción y Diseño de la CIPRE.

Ya que se ha seleccionado el tipo, tamaño y ubicación de la CIPRE en respuesta a las condicionantes anteriores, y además se ha analizado y aprobado la factibilidad del proyecto de inversión, es entonces que se procede al diseño de la comunidad en relación a los elementos de exterior e interior, observando siempre las necesidades propias del destino y de los retirados.

Para iniciar con la concepción y diseño de la CIPRE, es necesario en principio establecer una división o descomposición espacial del fenómeno “Comunidad integralmente planeada de retirados extranjeros” en dos universos complementarios; el exterior y el interior, sobre los que sea posible ensayar una serie de formulaciones de diseño mucho más concretas.

a) El exterior del edificio

Son factores que poseen un radio de acción relativamente amplio, por ejemplo el barrio; las vialidades, plazas, servicios, transporte, equipamiento, hasta los de influencia directa; límites del terreno, vecinos, accesos, orientaciones y topografía.

La consideración de estos factores externos es de suma importancia, pues de ellos depende en parte, que se desarrolle una mayor interacción entre los pensionados y el barrio.

b) El interior del edificio.

La estructura de la CIPRE está conformada por 4 áreas típicas que tienen que ver con el nivel de relación público-privado de cada una de ellas, así como su respectivo vínculo con las otras áreas y las circulaciones que las conectan con el resto del edificio. Las cuatro áreas que conforman la CIPRE son:

Zona pública.- Como su nombre lo indica esta zona es la que concentra mayor cantidad de público tanto de la misma comunidad como del exterior. Es considerada como el área que va desde la entrada principal hasta la plaza. Debido a su naturaleza misma representa un foco de atención que capta mucho público, por lo que sí es diseñado adecuadamente puede contribuir a alentar la sociabilización.

Zona semi-pública.- Aquí se darán actividades públicas pero que incluirán la mayoría de las veces a los retirados y al equipo de trabajo únicamente. La zona se compone de espacios en donde se desarrollan actividades grupales.

Dependiendo del tipo y tamaño de la CIPRE, la lista de locales destinados a actividades comunes puede ser muy variable, incluyendo desde los espacios mínimos para la reunión, hasta los locales destinados a actividades más completas: pintura, escultura, baile, aeróbicos, manualidades, sala de exposiciones, etc. Las distintas actividades se pueden catalogar en cuatro rangos: servicios personales, cultura pública, entretenimiento pasivo y creatividad activa.

Zona semi-privada.- Está constituida por los espacios que normalmente sirven de preámbulo a la zona de viviendas; corredores, vestíbulos, acceso a las viviendas, etc. Dentro de esta zona se considera la ubicación de algunos elementos de servicios.

Estos elementos deberán estar cerca de la circulación de servicios, además de disponerse de manera articulada pero discreta respecto a las circulaciones que conducen a las viviendas.

Zona privada.- Esta zona está representada por las viviendas que por definición constituyen el lugar más íntimo dentro de toda la comunidad, es allí también donde los retirados pasan una buena parte del día.

9.5.- Diseño de Espacios Comunes y Circulaciones.

Dentro de una CIPRE, se puede tener una amplia gama de espacios destinados para las actividades comunes, desde la implementación de un simple salón de usos múltiples para satisfacer el desarrollo de un número reducido de actividades, hasta una mayor composición de locales destinados a funciones específicas como talleres, galerías, bibliotecas y/o clubs de retirados.

La decisión de la cantidad específica de locales destinados a actividades comunes dentro de una CIPRE, dependerá de los gustos, necesidades, preferencias y personalidades de los retirados, la disponibilidad de espacio y recursos, así como de la capacidad técnica del equipo de trabajo.

Las características de los retirados y la necesidad de dar atención a sus exigencias mediante la flexibilidad de la CIPRE, se podría conseguir si se contempla un diseño que conceda un lugar a los diversos reclamos expresados por los retirados y que en términos generales siguen las siguientes directrices:

- Una gama de espacios comunes con ambiente que ofrezcan actividades sociales, culturales y de recreaciones; sean estas de tipo formal o informal.

- Áreas exteriores como extensión de los espacios interiores, que estimulen las actividades al aire libre, con la posibilidad de que pueda ser participe la población de la ciudad en la que se inserta la comunidad.
- Espacios que fomenten la participación de diferentes generaciones de retirados, en el desarrollo de actividades dentro y fuera de la CIPRE. .

A continuación se mencionan las características de solo algunos de los espacios más comunes:

Salón de usos múltiples.- Es un espacio donde se realizan la mayor parte de las actividades de carácter social, cultural y de entretenimiento entre los retirados.

Restaurante/Comedor.- Este se considera un espacio multifuncional ya que puede funcionar como comedor, restaurante y cafetería.

Recepción.- Ubicado en el acceso principal de la CIPRE, destinado al control del acceso de toda la población sean retirados, trabajadores, visitantes y proveedores.

Oficina administrativa.- Este espacio puede o no existir, ya que si el proyecto solo considera la venta del total de las viviendas y la concesión de los espacios rentables a administraciones privadas, no se requerirá entonces.

Centro de atención.- Los servicios que puede ofrecer dentro del centro de atención y en las propias viviendas de los retirados, estará en función del número de los propietarios y la demanda de estos.

Gimnasio/Spa.- En este espacio se pueden realizar actividades propicias para el retirado como pueden ser terapia física y rehabilitación. Su ubicación pudiera estar relacionada estrechamente con el centro de atención y cuidado.

Servicios/mantenimiento.- Su composición incluye una oficina administrativa, control de almacén, vestidores, áreas de estar para los trabajadores, bodegas de material, y los instrumentos necesarios para realizar la limpieza y reparaciones.

Circulaciones/Pasillos

En relación a las puertas, circulaciones, ya sean pasillos, corredores, escaleras, rampas y elevadores se propone un diseño que considere los requerimientos ergonómicos de los retirados que faciliten la circulación fluida.

9.6.- Diseño de Vivienda.

El diseño de las viviendas para retirados, debe considerar todas las fases de la vida, y con la posibilidad de ser adaptadas a las necesidades evolutivas de sus usuarios. El diseño de la vivienda está en función del usuario, garantizando la calidad de vida, privacidad y el funcionamiento independiente, incorporando una adecuada tecnología de apoyo al retirado promoviendo su independencia en entornos integrados y seguros. A continuación se mencionan algunos aspectos generales a considerar:

Los locales habitacionales de las viviendas para retirados, serán espacios estándares como cualquier vivienda tradicional, con la condición de que deben ser amplios, de tal forma que puedan facilitar el desplazamiento así como poder recibir a otras personas y que éstas, a su vez, también puedan quedarse. Estos locales contarán con materiales adecuados, de calidad, higiénicos, confortables, de fácil mantenimiento y cuidado que garanticen la máxima seguridad. La finalidad de diseñar espacios amplios, es generar en el retirado la sensación de estar en un hogar propio y no en una institución geriátrica.

A continuación se hace una descripción de los locales habitacionales que conforman la vivienda para los retirados extranjeros

Baños.- Los baños deberían ser espacios amplios para permitir el acceso cómodo, tomando en cuenta los movimientos que necesita hacer una persona en silla de ruedas, bastón o muletas, así como los apoyos suficientes.

Recamaras.- Este local habitacional, con el transcurso del tiempo y con la evolución del retirado, se puede convertir en un espacio de funciones múltiples como descansar, socializar y en donde por cuestiones de salud podrá recibir atención médica, por lo que su conceptualización debe incluir amplios espacios.

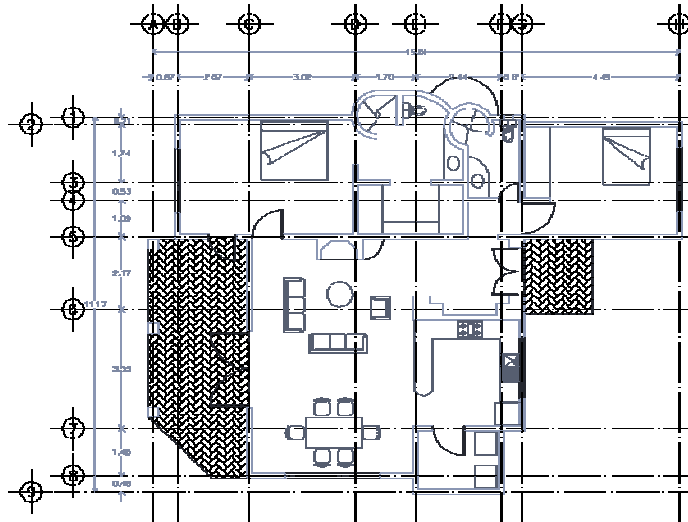
Cocina.- La cocina es un espacio que requiere lugares de apoyo, de trabajo y con espacios libres para que el retirado pueda trasladarse de una área de trabajo a otra.

Estancia.- El diseño de la estancia debe considerar la conexión directa con el comedor tanto de forma espacial como visual, con la finalidad de que este espacio de la sensación de amplitud. Esta característica al igual que otros espacios, facilita la circulación y las maniobras de un retirado en silla de ruedas.

Como resultado de la metodología de diseño, el análisis de sitio y el estudio de mercado, se obtiene una CIPRE, desarrollada sobre una superficie de terreno de aproximadamente 108,123.56 m², con una capacidad de 117 lotes de 355.00 m², donde se desplantan casas prototipos con una superficie de 125.00 m² de construcción. También se cuenta con 4 torres de edificios de departamentos, uno de ellos con servicio de asistencia en la planta baja, con un total de 124 departamentos de 112.00 m² de construcción. Cada edificio posee sus propias áreas verdes y zona de palapa y alberca. El conjunto cuenta con una casa club de aproximadamente 2,000.00 m² de construcción. Así mismo se cuenta con pistas para correr, zonas deportivas, putting green, lagos, zonas de área verde y estacionamiento. La superficie de construcción de la CIPRE es de 31,528.45 m²

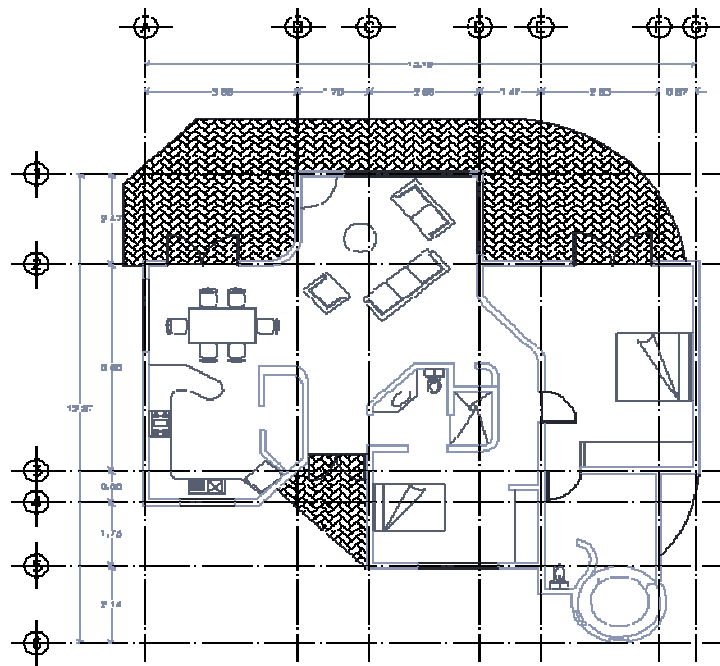


Plano 1.- Plano de Conjunto de CIPRE.

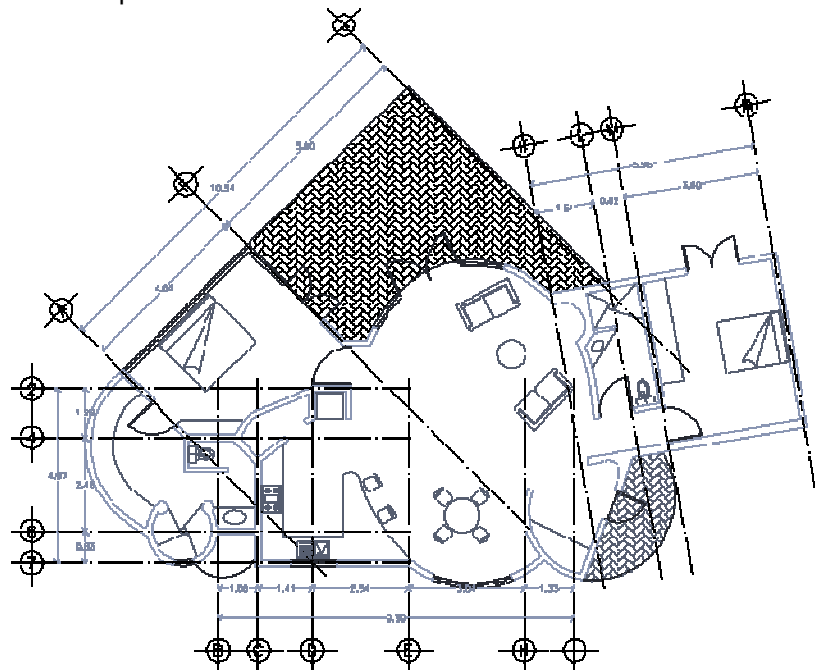


Plano 2.- Prototipo 1 de casa unifamiliar.

Como respuesta a las diversas necesidades de este sector de la población, se desarrollaron 3 prototipos de casas, sin embargo los tres modelos conservan una superficie de 125.00 m²



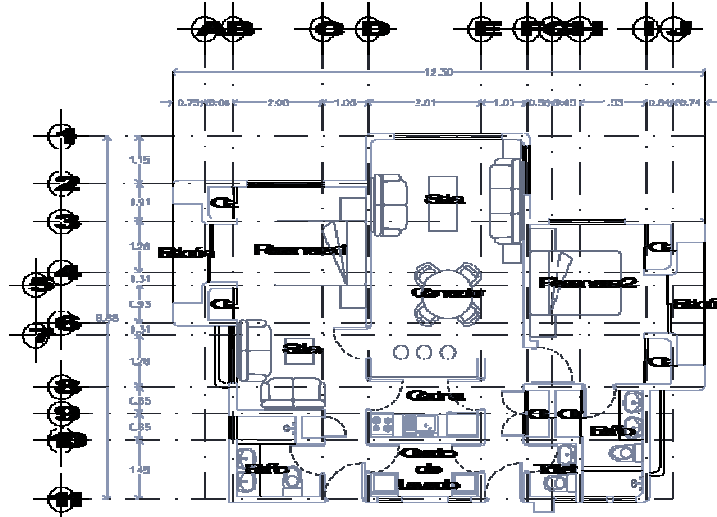
Plano 3.- Prototipo 2 de casa unifamiliar.



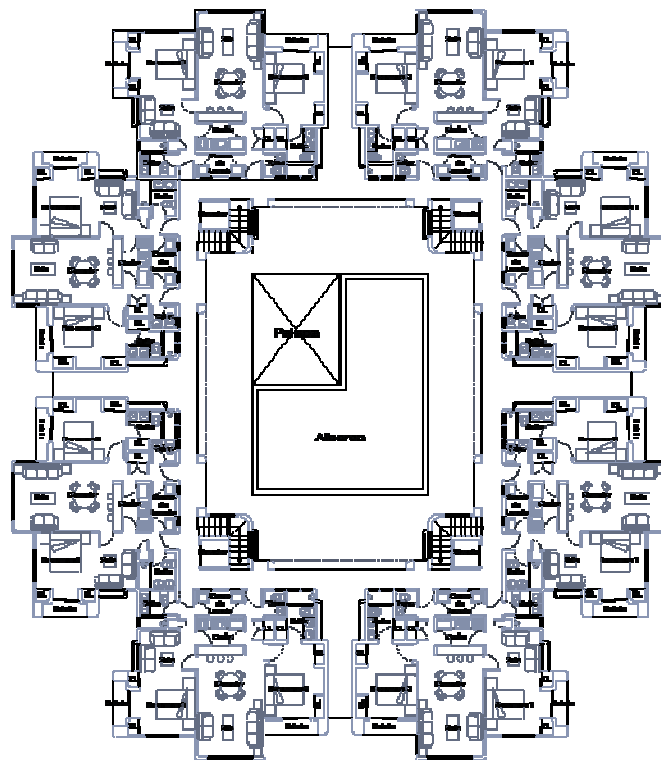
Plano 4.- Prototipo 3 de casa unifamiliar.

En base a la información obtenida en el estudio de mercado y en el análisis de inmuebles análogos, se llegó a un departamento prototipo, el cual está

desarrollado en una superficie de 112.00 m², y consta de sala, comedor, cocina, dos recamaras, dos y medio baños y un cuarto de servicio.

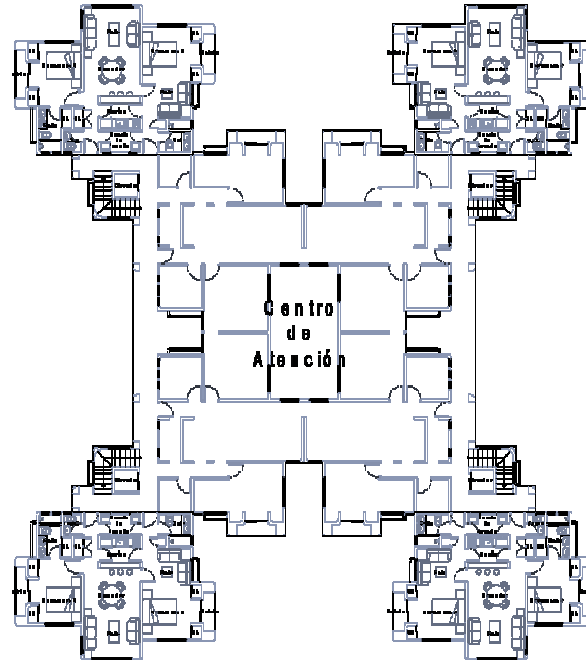


Plano 5.- Prototipo de departamento



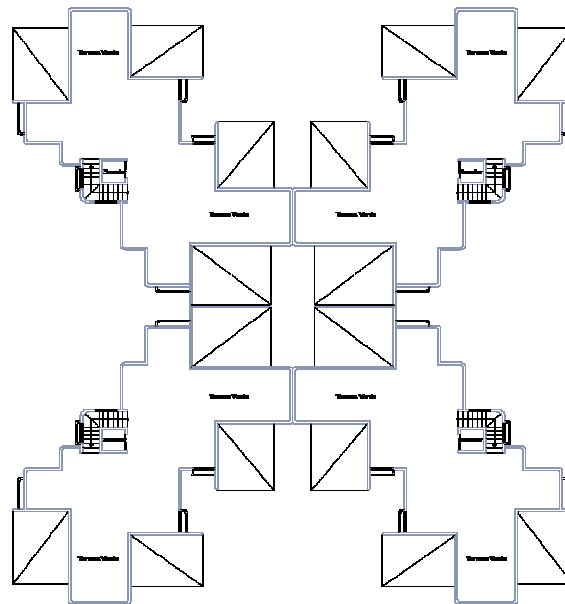
Plano 6.- Planta Baja de edificio de departamentos.

Para las personas que requieren de mayor asistencia, se diseñaron los departamentos de tal forma que se pudiera comunicar por medio de elevadores de forma inmediata, y se dispuso del centro de atención en la planta baja.



Plano 7.- Planta Baja de edificio de departamentos con asistencia

Todos los edificios contemplan azoteas verdes.



Plano .- Planta azotea de departamentos con asistencia.

9.7.- Avalúos y proyecto de inversión.

Una vez que se tiene la ubicación del inmueble y el proyecto arquitectónico, se procede a realizar el avalúo del terreno para estimar el valor comercial, y que a su vez nos va a servir como el monto de la inversión inicial de nuestro proyecto de inversión. Paralelamente realizaremos los estudios de valor de nuestras viviendas, con la finalidad de estimar el valor con el que podemos comercializar las unidades, y que se reflejara en los ingresos económicos. La metodología de este avalúo y los estudios de valor contemplan los siguientes puntos:

Obtención de la información.- El avalúo inicia con la obtención de la información que se requiere según el caso que se trate, con la finalidad de conocer el estatus del inmueble y sus características.

Identificación del espacio urbano.- Consiste en identificar las condiciones urbanas relacionadas con el inmueble a avaluar de acuerdo a los factores que pueden estar beneficiando o afectando.

Inspección física del inmueble.- Análisis y evaluación del proyecto utilizando como apoyo todos los elementos técnicos publicados. Esta visita contempla la toma de fotografías desde ángulos estratégicos para visualizar los espacios completos.

Investigación del mercado.- Es la investigación de mercado de rentas y ventas, de inmuebles semejantes al que se está valuando.

Análisis de la información.- Se desarrollan los cálculos de valor físico, de mercado y de capitalización de rentas.

Estimar el valor comercial.- Es precisar el valor comercial o concluyente con el criterio y sistema adecuado.

A continuación se presentan los trabajos realizados para este caso:

AVALUO

Fecha:	06-jun-11
No. Avalúo	05-10/007

Ubicación:	Calle:	JUAN JOSE TORRES LANDA	Deleg./Municipio:	SAN MIGUEL DE ALLENDE
	No.:	S/N	Ciudad/Estado:	GUANAJUATO
	Colonia:	SAN MIGUEL DE ALLENDE	C.P.	37700



Resultado por el Método Físico o de Costos:	\$ 24,085,000.00
---	------------------

CONCLUSIÓN:

(VEINTICUATRO MILLONES OCHENTA Y CINCO MIL PESOS 00/100 M.N.)

VALOR COMERCIAL:	\$ 24,085,000.00
------------------	------------------

AVALUO

No. Avalúo	06-jun-11
	05-10/007

I.- ASPECTOS GENERALES

* VALUADOR: José Luis Aguilar García

* FECHA DEL AVALÚO: 6 de junio de 2011 * FECHA DE INSPECCIÓN: 29 de mayo de 2011

* SOLICITANTE DEL AVALÚO: José Luis Aguilar García * DOMICILIO:

* PROPIETARIO DEL INMUEBLE: José Luis Aguilar García * DOMICILIO:

* INMUEBLE QUE SE VALÚA: TERRENO BALDIO

* UBICACIÓN DEL INMUEBLE:

Calle:	JUAN JOSE TORRES LANDA	Deleg./Municipio:	SAN MIGUEL DE ALLENDE
No.:	S/N	Ciudad/Estado:	GUANAJUATO
Colonia:	SAN MIGUEL DE ALL	C.P.	37700

* RÉGIMEN DE PROPIEDAD: Privada

* OBJETO DE EL AVALÚO: Estimar el Valor Comercial del Inmueble.

* PROPOSITO DE EL AVALÚO: Posible compra venta

* No. DE CUENTA PREDIAL

REGIÓN	MANZANA	LOTE	LOCALIDAD	DIG. VER.

No. DE CUENTA DE AGUA: No proporcionada

II.- CARACTERÍSTICAS URBANAS

CLASIFICACIÓN DE LA ZONA: Habitacional de 1.er. Orden

CONSTRUCCIÓN DOMINANTE: Casas Habitación

USO DE SUELO: H02/60 Grupos de Usos V, H2 Densidad Habitacional media. Cos 60%. Cus 1.5

VÍAS DE ACCESO: Primarias.- Primarias y acceso controlado con una intensidad vehicular alta. Al Norte con la Av. la estación, al Este con la carretera Dolores Hidalgo- Celaya, al Sur con carretera federal a Queretaro, y al Oeste con Libramiento a Dolores.
Secundarias Al Norte con la calle de Juan Jose Torres Landa que es de su ubicación.

SERVICIOS PÚBLICOS: Completos.

AGUA: Completos.

ELECTRIFICACIÓN: Completos.

DRENAJE Y ALCANTARILLADO: Completos.

PAVIMENTOS: Completos.

VIALIDADES: Completos.

BANQUETAS: Completos.

GUARNICIONES: Completos.

ALUMBRADO PUBLICO: Completos.

TELEFONÍA: Áerea

TRANSPORTE: Público y particular

RECOLECCIÓN DE BASURA: Delegacional

VIGILANCIA: Completos.

EQUIPAMIENTO URBANO:

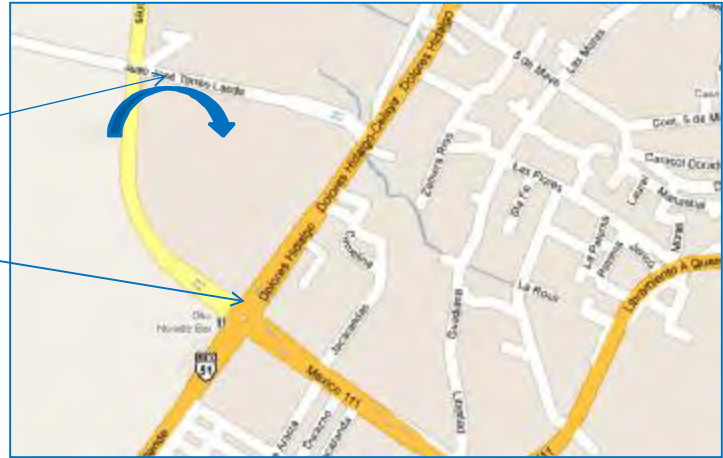
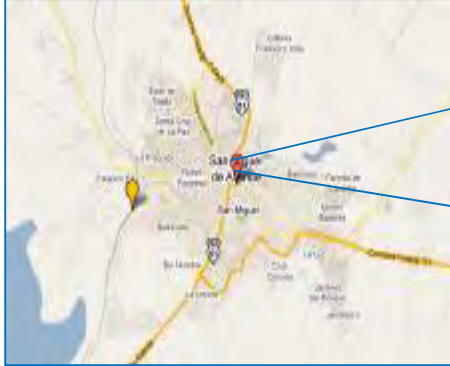
AVALUO

No. Avalúo 06-jun-11
05-10/007

III.- TERRENO

UBICACIÓN DEL PREDIO

N



TRAMO DE CALLE, CALLES TRANSVERSALES, LIMITROFES Y ORIENTACIÓN: El predio con tres frentes que ve al Norte con la calle Juan José Torres Landa que es de su ubicación, con la carretera Dolores Hidalgo-Celaya que conforman el segundo frente al Sureste y con el Libramiento a Dolores al Suroeste.

MEDIDAS Y COLINDANCIAS SEGÚN: Según levantamiento

DE EL DEPARTAMENTO, BODEGA Y CAJONES DE ESTACIONAMIENTO:

De Terreno

AL NORTE:		Con calle Juan José Torres Landa
AL SURESTE:		Con la carretera Dolores Hidalgo-Celaya
AL SUROESTE:		En línea curva con Libramiento Dolores

SUPERFICIE DEL TERRENO: 108,123.56 m²

CONFIGURACIÓN Y TOPOGRAFÍA: Terreno plano de forma regular con un frentes a vialidad de circulación.

CARACTERÍSTICAS PANORÁMICAS Y/O URBANAS:

DENSIDAD HABITACIONAL PERMITIDA: 300.00 Hab/Ha según programa delegacional de desarrollo urbano.

INTENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN: 50%

SERVIDUMBRE Y/O RESTRICCIONES: Las propias del Conjunto habitacional y las propias del programa de desarrollo urbano municipal

IV.- DESCRIPCIÓN GENERAL

USO ACTUAL: Se trata de un terreno baldío con tres frentes

V.- ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN

VI.- APLICACIÓN DEL ENFOQUE DE COSTOS

a) DEL TERRENO:

Área de Valor: **S/D**

Valor Ref. **S/D**

FRACCIÓN	USO DEL SUELO	Fzn	Fposicion	FFr	FFo	Fárea	Ftop	Otro	FRé
		TOTAL	HABITACIONAL	1.00	1.20	1.00	1.00	0.73	1.00

LOTE TIPO O PREDOMINANTE: 10,000.00 / M²

FRACCIÓN	SUPERFICIE M ²	V.U. SUELO \$ / M ²	INDIVISO	Valor Unit. Neto (\$ / M ²)	Valor Resultante
TOTAL	108,123.56	255.08	100.000%	222.76	24,085,148.34

SUPERFICIE TOTAL: 108,123.56 M² 108123.56 SUBTOTAL (a) \$ 24,085,148.34

VALOR UNITARIO DE TERRENO: \$ 255.08 / M²

AVALUO

No. Avalúo

06-jun-11
05-10/007

Valor Ref.

\$6,326.83

b) DE LAS CONSTRUCCIONES:

TIPO	DESCRIPCION	Área	USO	RANGO	CLASE	V.R.N	Fed	Fcon	Fotro	Fr	V. N. R.

SUMAS:

-

 SUBTOTAL (b) \$

-

c) DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS:

Clave	Descripción	Vp. Años	Edad años	Vida remte.	Cantidad	Unidad	Indiviso	V.R.N	Fed	Fcon	Fotro	Fr	V. N. R.

SUBTOTAL (c) \$

-

d) DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS (COMUNES):

Clave	Descripción	Vp. Años	Edad años	Vida remte.	Cantidad	Unidad	Indiviso	V.R.N	Fed	Fcon	Fotro	Fr	V. N. R.

SUBTOTAL (d) \$

-

\$

24,085,148.34

VALOR FÍSICO TOTAL REDONDEADO \$

24,085,000.00

VIII.- RESUMEN

* RESULTADOS POR ENFOQUE

ENFOQUE DE FÍSICO O DE COSTOS: \$

24,085,000.00

IX.- CONSIDERACIONES PREVIAS A LA CONCLUSIÓN

X. CONCLUSION

VALOR COMERCIAL EN NÚMEROS REDONDOS: \$

24,085,000.00

(VEINTICUATRO MILLONES OCHENTA Y CINCO MIL PESOS 00/100 M.N.)

ESTA CANTIDAD REPRESENTA EL VALOR COMERCIAL AL DIA 6 de junio de 2011

VALUADOR

José Luis Aguilar Garcia

ANEXOS: ANEXO 1: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 2: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 3: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 4: REPORTE FOTOGRAFICO.
ANEXO 5: PLANO

AVALUO

06-jun-11

ANEXO 1: ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADO PARA EL TERRENO

a) TERRENOS QUE HAYAN SIDO VENDIDOS O QUE SE ENCUENTREN OFERTÁNDOSE PARA SU VENTA

DATOS DEL INMUEBLE QUE SE VALÚA

UBICACIÓN EN LA COLONIA			INTERMEDIA
UBICACIÓN EN LA MANZANA			INTERMEDIA
CALIDAD SERVICIOS PÚBLICOS			BUENOS
TOPOGRAFÍA			PLANO
FORMA			REGULAR
TIPO DE SUELO			HABITACIONAL

INVESTIGACIÓN DE MERCADO TERRENO

CASO	UBICACIÓN		CARACTERÍSTICAS		INFORMANTE	FUENTE TELÉFONO
	CALLE	NUM.				
1)	Carretera Dolores Hidalgo y carretera Atotonilco, San Miguel de Allende, Gto.		INTERMEDIO	DOS FRENTES	Inmo mexico	(415) 15 2 16 40
2)	Lago de Santa Margarita, San Miguel de Allende, Gto.		ESQUINA	DOS FRENTES	Inmo mexico	(415) 15 2 25 72
3)	Carretera Dolores Hgo, La Cieneguita, San Miguel de Allende, Gto.		CABEZERA DE MANZANA	TRES FRENTES	Lucarsa	5525 3286
4)	Valle Alcocer, Providencia, San Miguel de Allende, Gto.		ESQUINA	DOS FRENTES	Ricardo Aranda	55801747
5)						

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO (SUELO)

CASO	VALOR SUELO \$	SUPERFICIE M ²	VUS \$/m ²	FACTORES DE HOMOLOGACIÓN						Fre	VALOR RESULTANTE
				ZONA	UBIC.	FRE	SUP	FOR	COM		
1)	\$ 18,000,000.00	50,000.00	360.00	1.00	1.15	1.00	1.00	1.00	0.95	1.09	393.30
2)	\$ 4,000,000.00	20,000.00	200.00	1.00	1.15	1.00	1.00	1.00	0.95	1.09	218.50
3)	\$ 7,390,560.00	46,191.00	160.00	1.00	1.25	1.00	1.00	1.00	0.95	1.19	190.00
4)	\$104,000,000.00	520,000.00	200.00	1.00	1.15	1.00	1.00	1.00	0.95	1.09	218.50
5)											

PROMEDIO : 255.08

VALOR UNITARIO EN \$/M² 255.08

AVALUO

06-jun-11

ANEXO 2: FOTOGRAFIAS DE COMPARABLES.



COMPARABLE 1



COMPARABLE 2



COMPARABLE 3



COMPARABLE 4

AVALUO

Fecha:	06-jun-11
No. Avalúo	05-10/007

ANEXO 4: REPORTE FOTOGRÁFICO



1.- Terreno colindancia Oeste



2.- Terreno colindancia Oeste



3.- Terreno colindancia Este



4.- Terreno colindancia Norte

AVALUO

Fecha:	06-jun-11
No. Avalúo	05-10/007

ANEXO 5: CROQUIS DEL TERRENO



OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

Ubicación: Calle: **JUAN JOSE TORRES LANDA** Deleg./Municipio: **SAN MIGUEL DE ALLENDE**
No.: Ciudad/Estado: **GUANAJUATO**
Colonia: **SAN MIGUEL DE ALLENDE** C.P. **37700**

Prototipo Casa



Resultado por el Método Físico o de Costos:	\$ 1,683,000.00
Resultado por Capitalización de Rentas:	No aplica
Resultado de Mercado:	\$ 2,479,944.72

CONCLUSIÓN:

(DOS MILLONES CUATROCIENTOS OCHENTA MIL PESOS 00/100 M.N.)

VALOR COMERCIAL: \$ 2,480,000.00

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

I.- ASPECTOS GENERALES

* VALUADOR: José Luis Aguilar García
CEDULA PROFESIONAL:
* FECHA DEL AVALÚO: 6 de junio de 2011 * FECHA DE INSPECCIÓN: 29 de mayo de 2011
* INMUEBLE QUE SE VALÚA: CASA UNIFAMILIAR
* UBICACIÓN DEL INMUEBLE:

Calle:	JUAN JOSE TORRES LANDA	Deleg./Municipio:	SAN MIGUEL DE ALLENDE
No.:	S/N	Ciudad/Estado:	GUANAJUATO
Colonia:	SAN MIGUEL DE ALLI	C.P.:	37700

* RÉGIMEN DE PROPIEDAD: Privada

* No. DE CUENTA PREDIAL

REGIÓN	MANZANA	LOTE	LOCALIDAD	DIG. VER.

II.- CARACTERÍSTICAS URBANAS

CLASIFICACIÓN DE LA ZONA: Habitacional
CONSTRUCCIÓN DOMINANTE: Edificio de Habitacionales y Casas Habitación.
USO DE SUELO: H02/60 Grupos de Usos V, H2 Densidad Habitacional media. Cos 60%. Cus 1.5
VÍAS DE ACCESO:
Primarias.- Primarias y acceso controlado con una intensidad vehicular alta. Al Norte con la Av. la estación, al Este con la carretera Dolores Hidalgo- Celaya, al Sur con carretera federal a Queretaro, y al Oeste con Libramiento a Dolores.
Secundarias Al Norte con la calle de Juan Jose Torres Landa que es de su ubicación.
-
SERVICIOS PÚBLICOS: Completos.
AGUA: Completos.
ELECTRIFICACIÓN: Completos.
DRENAJE Y ALCANTARILLADO: Completos.
PAVIMENTOS: Completos.
VIALIDADES: Completos.
BANQUETAS: Completos.
GUARNICIONES: Completos.
ALUMBRADO PÚBLICO: Completos.
TELEFONÍA: Área
TRANSPORTE: Público y particular
RECOLECCIÓN DE BASURA: Delegacional
VIGILANCIA: Completos.
EQUIPAMIENTO URBANO:

OPINIÓN DE VALOR

Fecha:



TRAMO DE CALLE, CALLES TRANSVERSALES, LIMITROFES Y ORIENTACIÓN: El predio con tres frentes que ve al Norte con la calle Juan José Torres Landa que es de su ubicación, con la carretera Dolores Hidalgo-Celaya que conforman el segundo frente al Sureste y con el Libramiento a Dolores al Suroeste.

MEDIDAS Y COLINDANCIAS SEGÚN: Según levantamiento

DEL TERRENO:

AL NORTE:	<input type="text"/>	Con calle Juan José Torres Landa
AL SURESTE:	<input type="text"/>	Con la carretera Dolores Hidalgo-Celaya
AL SUROESTE:	<input type="text"/>	En línea curva con Libramiento Dolores
DE LA CASA	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

SUPERFICIE DEL TERRENO (Condominio):	<input type="text" value="355.00 m2"/>
SUPERFICIE DE LA CASA:	<input type="text" value="125.42 m2"/>
INDIVISO:	<input type="text" value="100.0000%"/>
SUPERFICIE DERIVADA DE INDIVISO:	<input type="text" value="355.00 m2"/>

CONFIGURACIÓN Y TOPOGRAFÍA:

Terreno plano de forma regular con tres frentes a vialidad de circulación.

CARACTERÍSTICAS PANORÁMICAS Y/O URBANAS:

DENSIDAD HABITACIONAL PERMITIDA: 300.00 Hab/Ha según programa delegacional de desarrollo urbano.

INTENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN: 50%

SERVIDUMBRE Y/O RESTRICCIONES:

Las propias del Condominio habitacional y las propias del programa de desarrollo urbano delegacional

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

IV.- DESCRIPCIÓN GENERAL

USO ACTUAL:

SE TRATA DE UN TERRENO DE FORMA REGULAR Y PLANO DONDE SE DESPALANTA UN CONJUNTO HABITACIONAL DE CASAS HABITACION UNIFAMILIALES, EL PROTOPIPO EN ESTUDIO SE DESARROLLARA EN UN SOLO NIVEL Y CONTARA CON LA SIGUIENTES DISTRIBUCION: SALA, COMEDOR, COCINA, DOS RECAMARAS, DOS BAÑOS Y MEDIO, TERRAZA, JARDIN Y ÁREA DE ESTACIONAMIENTO.

TIPOS DE CONSTRUCCIÓN:

T1: CASA HABITACION

CALIDAD Y CLASIFICACIÓN DE

LA CONSTRUCCIÓN:

Mediana Calidad

TIPO	USO	RANGO	CLASE	SUPERFICIE
T 1	H	02	LUJO	125.42 m2
				125.42 m2

NÚMERO DE NIVELES:

1 DE LA CASA

EDAD APROXIMADA DE LA CONSTRUCCIÓN:

0 AÑOS

VIDA ÚTIL REMANENTE EN AÑOS:

80 AÑOS

VIDA TOTAL EN AÑOS:

80 AÑOS

ESTADO DE CONSERVACIÓN:

NORMAL

CALIDAD DEL PROYECTO:

BUENO

V.- ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN PROPUESTOS

OBRA NEGRA:

CIMENTACIÓN Y ESTRUCTURA:

Cimentación: Se construira a base de losa de cimentación. Losa tapa de vigueta y bovedilla con capa de compresión de concreto armado de 5 cm de espesor.

Estructura: Losa a losa maciza de concreto

MUROS Y ENTREPISOS:

Muros: De tabique rojo extruido y de concreto armado.

Entrepisos: Losa a base de vigueta y bovedilla, capa de compresión de 4 cm. de espesor, en claro cortos

TECHOS AZOTEAS Y BARDAS:

Techos: Losa a base de vigueta y bovedilla.

Azoteas: En ladrilladas e impermeabilizadas

Bardas: De tabique

REVESTIMIENTOS INTERIORES:

APLANADOS Y PLAFONES:

Plafones: De aplanado de yeso.

Plafones: De aplanado de mezcla.

LAMBRINES, ZOCLOS Y PISOS:

Recubrimiento: Ceramico en Baño

Pisos: Laminado en Sala-comedor, cocina y Alfombra en recamaras.

Zoclos: Laminado.

Recubrimiento: No tiene

Pisos: Cemento pulido

Zoclos: No aplica

ESCALERAS, PINTURA

Las escaleras de concreto con acabado ceramico (Del Edificio)

CARPINTERÍA, INSTALACIONES ELÉCTRICAS E HIDROSANITARIAS:

Carpintería: Puertas de tambor con acabado de pino

Instalaciones Eléctricas: A base de tubería de pvc con cable condomex oculta en algunas partes con accesorios de calidad economica.

Instalaciones Hidrosanitarias: Ocultas a base de tubería de cobre.

HERRERÍA, VIDRIERÍA, CERRAJERÍA Y FACHADA:

Herrería: La ventanería es a base de aluminio natural

Vidriería: Vidrio claro de 3 mm

Cerrajería: De calidad economica

Fachada: Acabado de cantera y aplanado de mezcla con pintura vinilica

OBRAS COMPLEMENTARIAS, INSTALACIONES ESPECIALES Y ELEMENTOS ACCESORIOS (comunes):

OBRAS COMPLEMENTARIAS, INSTALACIONES ESPECIALES Y ELEMENTOS ACCESORIOS (privativas):

Terraza
Barda
Pacios
Cocina Integral

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

VI.- APLICACIÓN DEL ENFOQUE DE COSTOS

a) DEL TERRENO:

Área de Valor:

Valor Ref.

FRACCIÓN	USO DEL SUELO	Fzn	Fub	FFr	FFo	Fsup	Ftop	Otro	FRe
		TOTAL	HABITACIONAL	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

LOTE TIPO O PREDOMINANTE: 350.00

/ M²

FRACCIÓN	SUPERFICIE M ²	V.U. SUELO \$ / M ²	INDIVISO	Valor Unit. Neto (\$ / M ²)	Valor Resultante
TOTAL	355.00	255.08	100.000%	255.08	90,551.63

SUPERFICIE TOTAL: 355.00 M²

355.00

SUBTOTAL (a) \$ 90,551.63

VALOR UNITARIO DE TERRENO: \$ 255.08 / M²

Valor Ref.

\$6,326.83

b) DE LAS CONSTRUCCIONES:

TIPO	DESCRIPCION	Área	USO	RANGO	CLASE	V.R.N	Fed	Fcon	F otro	Fr	V. N. R.
T 1	CASA HABITACION	125.42	H	02	LUJO	\$ 8,393.81	1.00	1.00	1.00	1.00	1,052,751.34

SUMAS:

125.42

SUBTOTAL (b) \$ 1,052,751.34

c) DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS:

Clave	Descripción	Vp. Años	Edad años	Vida remte.	Cantidad	Unidad	Indiviso	V.R.N	Fed	Fcon	F otro	Fr	V. N. R.
	Terraza	80	0	80	24.14	Lote	100%	\$ 450.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 10,863.00
	Barda	80	0	80	35.00	m2	100%	\$ 1,400.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 112,000.00
	Patios	80	0	80	98.00	Lote	100%	\$ 350.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 34,300.00
	Cocina Integral	30	0	80	1.00	Lote	100%	\$ 20,000.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 20,000.00

SUBTOTAL (c) \$ 177,163.00

d) DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS (COMUNES):

Clave	Descripción	Vp. Años	Edad años	Vida remte.	Cantidad	Unidad	Indiviso	V.R.N	Fed	Fcon	F otro	Fr	V. N. R.
	Bardas	70.00	0	70.00	100.00	ml	100.00%	\$ 1,400.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 140,000.00
	Andadores	30.00	0	70.00	89.00	ml	100.00%	\$ 2,500.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 222,500.00

SUBTOTAL (d) \$ 362,500.00

\$ 1,682,965.96

VALOR FÍSICO TOTAL REDONDEADO \$ 1,683,000.00

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

VIII.- RESUMEN

* RESULTADOS POR ENFOQUE

ENFOQUE DE FISICO O DE COSTOS:

\$ 1,683,000.00

ENFOQUE DE RENTAS:

No aplica

ENFOQUE DE MERCADO:

\$ 2,479,944.72

IX.- CONSIDERACIONES PREVIAS A LA CONCLUSIÓN

Una vez analizados el resultado por el enfoque de mercado empleado y tomando en consideración el propósito del presente avalúo, se determina que el valor del inmueble es el que se desprende del Enfoque de Mercado toda vez que a criterio nuestro es el que mejor representa el valor de la propiedad en estudio, en función de las características físicas de la casa habitación.

X. CONCLUSION

VALOR COMERCIAL EN NÚMEROS REDONDOS:

\$ 2,480,000.00

(DOS MILLONES CUATROCIENTOS OCHENTA MIL PESOS 00/100 M.N.)

ESTA CANTIDAD REPRESENTA EL VALOR COMERCIAL AL DIA

6 de junio de 2011

VALUADOR

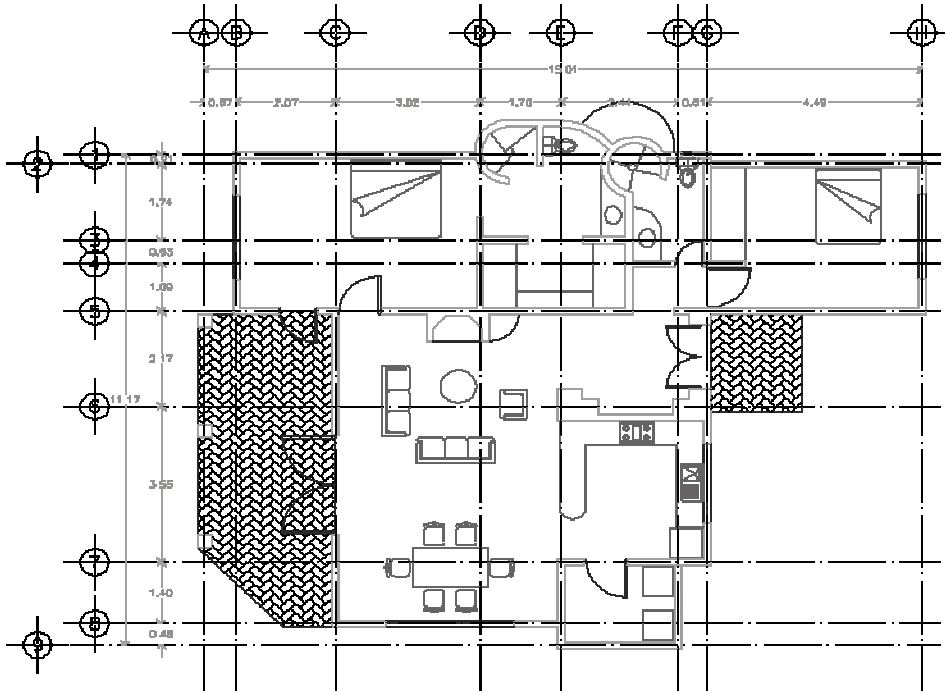
José Luis Aguilar García

ANEXOS: ANEXO 1: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 2: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 3: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 4: REPORTE FOTOGRÁFICO.
ANEXO 5: CROQUIS ARQUITECTÓNICO

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

CROQUIS ARQUITECTONICO-CASA TIPO



OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

Ubicación: Calle: **JUAN JOSE TORRES LANDA** Deleg./Municipio: **SAN MIGUEL DE ALLENDE**
No.: Ciudad/Estado: **GUANAJUATO**
Colonia: **SAN MIGUEL DE ALLENDE** C.P. **37700**

Prototipo Depto



Resultado por el Método Físico o de Costos:	\$ 1,122,000.00
Resultado por Capitalización de Rentas:	No aplica
Resultado de Mercado:	\$ 2,050,704.07

CONCLUSIÓN:

(DOS MILLONES CINCUENTA Y UN MIL PESOS 00/100 M.N.)

VALOR COMERCIAL: **\$ 2,051,000.00**

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

I.- ASPECTOS GENERALES

* VALUADOR: José Luis Aguilar García.
CEDULA PROFESIONAL:
* FECHA DEL AVALÚO: 6 de junio de 2011 * FECHA DE INSPECCIÓN: 29 de mayo de 2011
* INMUEBLE QUE SE VALÚA: DEPARTAMENTO
* UBICACIÓN DEL INMUEBLE:

Calle:	JUAN JOSE TORRES LANDA	Deleg./Municipio:	SAN MIGUEL DE ALLENDE
No.:	S/N	Ciudad/Estado:	GUANAJUATO
Colonia:	SAN MIGUEL DE ALLENDE	C.P.:	37700

* RÉGIMEN DE PROPIEDAD: Privada

* No. DE CUENTA PREDIAL

REGIÓN	MANZANA	LOTE	LOCALIDAD	DIG. VER.

II.- CARACTERÍSTICAS URBANAS

CLASIFICACIÓN DE LA ZONA: Habitacional de densidad media
CONSTRUCCIÓN DOMINANTE: Edificio de Habitacionales y Casas Habitación.
USO DE SUELO: H02/60 Grupos de Usos V, H2 Densidad Habitacional media. Cos 60%. Cus 1.5
VÍAS DE ACCESO:
Primarias.- Primarias y acceso controlado con una intensidad vehicular alta. Al Norte con la Av. la estación, al Este con la carretera Dolores Hidalgo- Celaya, al Sur con carretera federal a Queretaro, y al Oeste con Libramiento a Dolores.
Secundarias Al Norte con la calle de Juan Jose Torres Landa que es de su ubicación.
-
SERVICIOS PÚBLICOS: Completos.
AGUA: Completos.
ELECTRIFICACIÓN: Completos.
DRENAJE Y ALCANTARILLADO: Completos.
PAVIMENTOS: Completos.
VIALIDADES: Completos.
BANQUETAS: Completos.
GUARNICIONES: Completos.
ALUMBRADO PÚBLICO: Completos.
TELEFONÍA: Área
TRANSPORTE: Público y particular
RECOLECCIÓN DE BASURA: Delegacional
VIGILANCIA: Completos.
EQUIPAMIENTO URBANO:

OPINIÓN DE VALOR

Fecha:



TRAMO DE CALLE, CALLES TRANSVERSALES, LIMITROFES Y ORIENTACIÓN: El predio con tres frentes que ve al Norte con la calle Juan José Torres Landa que es de su ubicación, con la carretera Dolores Hidalgo-Celaya que conforman el segundo frente al Sureste y con el Libramiento a Dolores al Suroeste.

MEDIDAS Y COLINDANCIAS SEGÚN: Según levantamiento

DEL TERRENO:

AL NORTE:	<input type="text"/>	Con calle Juan José Torres Landa
AL SURESTE:	<input type="text"/>	Con la carretera Dolores Hidalgo-Celaya
AL SUROESTE:	<input type="text"/>	En línea curva con Libramiento Dolores
DE LA CASA	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

SUPERFICIE DEL TERRENO (Condominio):	<input type="text" value="1,122.00 m2"/>
SUPERFICIE DEL DEPARTAMENTO:	<input type="text" value="112.00 m2"/>
INDIVISO:	<input type="text" value="3.13%"/>
SUPERFICIE DERIVADA DE INDIVISO:	<input type="text" value="35.06 m2"/>

CONFIGURACIÓN Y TOPOGRAFÍA:

Terreno plano de forma regular con tres frentes a vialidad de circulación.

CARACTERÍSTICAS PANORÁMICAS Y/O URBANAS:

DENSIDAD HABITACIONAL PERMITIDA: 300.00 Hab/Ha según programa delegacional de desarrollo urbano.

INTENSIDAD DE CONSTRUCCIÓN: 60%

SERVIDUMBRE Y/O RESTRICCIONES: Las propias del Condominio habitacional y las propias del programa de desarrollo urbano.

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

IV.- DESCRIPCIÓN GENERAL

USO ACTUAL:

SE TRATA DE UN TERRENO DE FORMA REGULAR Y PLANO DONDE SE DESPALANTA UN CONJUNTO HABITACIONAL DE CASAS HABITACION UNIFAMILIALES Y DEPARTAMENTOS, EL PROTOPIPO EN ESTUDIO SE DESARROLLARA EN UN SOLO NIVEL Y CONTARA CON LA SIGUIENTES DISTRIBUCION: SALA, COMEDOR, COCINA, DOS RECAMARAS, DOS BAÑOS Y MEDIO, TERRAZA, JARDIN Y ÁREA DE ESTACIONAMIENTO.

TIPOS DE CONSTRUCCIÓN:

T1: DEPARTAMENTO

CALIDAD Y CLASIFICACIÓN DE

LA CONSTRUCCIÓN:

Buena Calidad

TIPO	USO	RANGO	CLASE	SUPERFICIE
T 1	H	02	LUJO	112.00 m2
				112.00 m2

NÚMERO DE NIVELES:

1 DE LA CASA

EDAD APROXIMADA DE LA CONSTRUCCIÓN:

0 AÑOS

VIDA ÚTIL REMANENTE EN AÑOS:

80 AÑOS

VIDA TOTAL EN AÑOS:

80 AÑOS

ESTADO DE CONSERVACIÓN:

NORMAL

CALIDAD DEL PROYECTO:

BUENO

V.- ELEMENTOS DE LA CONSTRUCCIÓN PROPUESTOS

OBRA NEGRA:

CIMENTACIÓN Y ESTRUCTURA:

Cimentación: Se construira a base de losa de cimentación. Losa tapa de vigueta y bovedilla con capa de compresión de concreto armado de 5 cm de espesor.
Estructura: Losa a losa maciza de concreto

MUROS Y ENTREPISOS:

Muros: De tabique rojo extruido y de concreto armado.
Entrepisos: Losa a base de vigueta y bovedilla, capa de compresión de 4 cm. de espesor, en claro cortos

TECHOS AZOTEAS Y BARDAS:

Techos: Losa a base de vigueta y bovedilla.
Azoteas: En ladrilladas e impermeabilizadas
Bardas: De tabique

REVESTIMIENTOS INTERIORES:

APLANADOS Y PLAFONES:

Plafones: De aplanado de yeso.
Plafones: De aplanado de mezcla.

LAMBRINES, ZOCLOS Y PISOS:

Recubrimiento: Ceramico en Baño
Pisos: Laminado en Sala-comedor, cocina y Alfombra en recamaras.
Zoclos: Laminado.
Recubrimiento: No tiene
Pisos: Cemento pulido
Zoclos: No aplica

ESCALERAS, PINTURA

Las escaleras de concreto con acabado ceramico (Del Edificio)

CARPINTERÍA, INSTALACIONES ELÉCTRICAS E HIDROSANITARIAS:

Carpintería: Puertas de tambor con acabado de pino
Instalaciones Eléctricas: A base de tubería de pvc con cable condomex oculta en algunas partes con accesorios de calidad economica.
Instalaciones Hidrosanitarias: Ocultas a base de tubería de cobre.

HERRERÍA, VIDRIERÍA, CERRAJERÍA Y FACHADA:

Herrería: La ventanería es a base de aluminio natural
Vidriería: Vidrio claro de 3 mm
Cerrajería: De calidad economica
Fachada: Acabado de cantera y aplanado de mezcla con pintura vinilica

OBRAS COMPLEMENTARIAS, INSTALACIONES ESPECIALES Y ELEMENTOS ACCESORIOS (comunes):

OBRAS COMPLEMENTARIAS, INSTALACIONES ESPECIALES Y ELEMENTOS ACCESORIOS (privativas):

Terraza
Barda
Pacios
Cocina Integral

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

VI.- APLICACIÓN DEL ENFOQUE DE COSTOS

a) DEL TERRENO:

Área de Valor:

Valor Ref.

FRACCIÓN	USO DEL SUELO	Fzn	Fub	FFr	FFo	Fsup	Ftop	Otro	FRe
		TOTAL	HABITACIONAL	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

LOTE TIPO O PREDOMINANTE: 350.00 / M²

FRACCIÓN	SUPERFICIE M ²	V.U. SUELO \$ / M ²	INDIVISO	Valor Unit. Neto (\$ / M ²)	Valor Resultante
TOTAL	1,122.00	255.08	3.125%	255.08	8,943.57

SUPERFICIE TOTAL: 1,122.00 M² SUBTOTAL (a) \$ 8,943.57

VALOR UNITARIO DE TERRENO: \$ 255.08 / M²

Valor Ref. \$6,326.83

b) DE LAS CONSTRUCCIONES:

TIPO	DESCRIPCION	Área	USO	RANGO	CLASE	V.R.N	Fed	Fcon	F otro	Fr	V. N. R.
T 1	DEPARTAMENTO	112.00	H	02	LUJO	\$ 9,399.57	1.00	1.00	1.00	1.00	1,052,751.34

SUMAS: 112.00 SUBTOTAL (b) \$ 1,052,751.34

c) DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS:

Clave	Descripción	Vp. Años	Edad años	Vida remte.	Cantidad	Unidad	Indiviso	V.R.N	Fed	Fcon	F otro	Fr	V. N. R.
	Terraza	80	0	80	5.90	m2	100%	\$ 450.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 2,655.00
	Barda	80	0	80	4.85	m2	100%	\$ 1,400.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 6,790.00
	Patios	80	0	80	1.00	Lote	100%	\$ 350.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 350.00
	Cocina Integral	30	0	80	1.00	Lote	100%	\$ 20,000.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 20,000.00

SUBTOTAL (c) \$ 29,795.00

d) DE LAS INSTALACIONES ESPECIALES, ELEMENTOS ACCESORIOS Y OBRAS COMPLEMENTARIAS (COMUNES):

Clave	Descripción	Vp. Años	Edad años	Vida remte.	Cantidad	Unidad	Indiviso	V.R.N	Fed	Fcon	F otro	Fr	V. N. R.
	Bardas	70.00	0	70.00	100.00	ml	3.13%	\$ 1,400.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 4,375.00
	Andadores	70.00	0	70.00	225.00	m2	3.13%	\$ 2,500.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 17,578.13
	Alberca	70.00	0	70.00	84.00	m2	3.13%	\$ 2,501.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 6,565.13
	Palapa	70.00	0	70.00	28.00	m2	3.13%	\$ 2,502.00	1.00	1.00	1.00	1.00	\$ 2,189.25

SUBTOTAL (d) \$ 30,707.50

\$ 1,122,197.41

VALOR FÍSICO TOTAL REDONDEADO \$ 1,122,000.00

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

VIII.- RESUMEN

* RESULTADOS POR ENFOQUE

ENFOQUE DE FISICO O DE COSTOS:	\$ 1,122,000.00
ENFOQUE DE RENTAS:	No aplica
ENFOQUE DE MERCADO:	\$ 2,050,704.07

IX.- CONSIDERACIONES PREVIAS A LA CONCLUSIÓN

Una vez analizados el resultado por el enfoque de mercado empleado y tomando en consideración el propósito del presente avalúo, se determina que el valor del inmueble es el que se desprende del Enfoque de Mercado toda vez que a criterio nuestro es el que mejor representa el valor de la propiedad en estudio, en función de las características físicas de la casa habitación.

X. CONCLUSION

VALOR COMERCIAL EN NÚMEROS REDONDOS: \$ 2,051,000.00

(DOS MILLONES CINCUENTA Y UN MIL PESOS 00/100 M.N.)

ESTA CANTIDAD REPRESENTA EL VALOR COMERCIAL AL DIA 6 de junio de 2011

VALUADOR

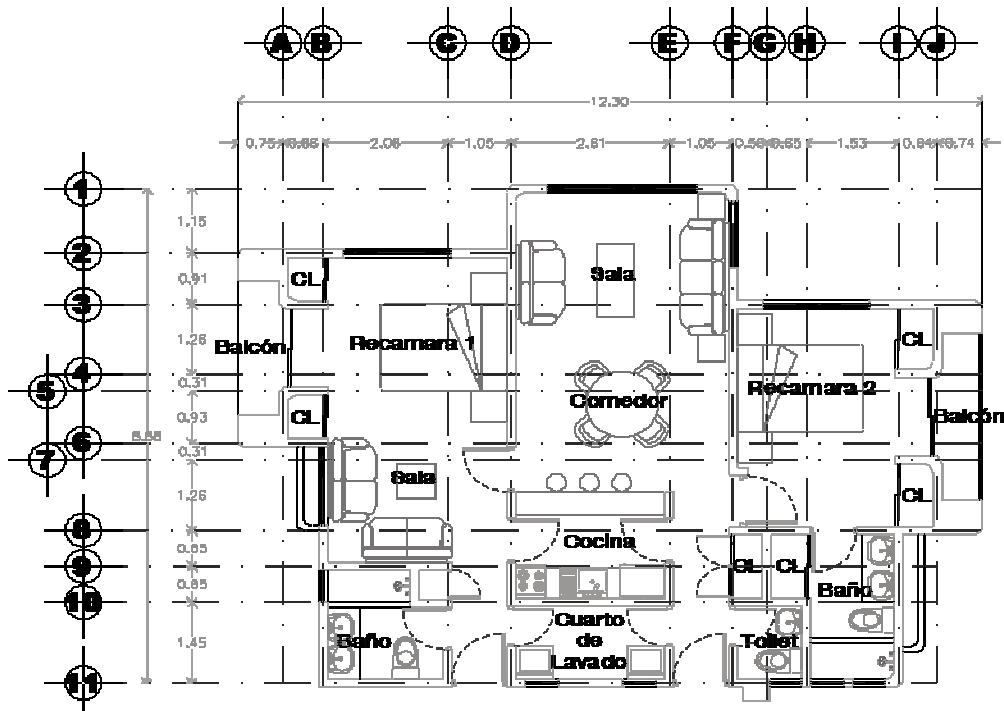
José Luis Aguilar García.

ANEXOS: ANEXO 1: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 2: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 3: HOMOLOGACIÓN DE VALORES.
ANEXO 4: REPORTE FOTOGRÁFICO.
ANEXO 5: CROQUIS ARQUITECTÓNICO

OPINIÓN DE VALOR

Fecha: 06-jun-11

CROQUIS ARQUITECTONICO-DEPARTAMENTO TIPO



CAPITULO X: INTEGRACIÓN DE PROYECTO DE INVERSIÓN.

Dentro de este capítulo se describirá las consideraciones previas al proyecto de inversión, así como los diferentes esquemas de negocio que se podrían aplicar para obtener una mayor rentabilidad. Posteriormente se detallara el procedimiento que se utilizo en el desarrollo del proyecto de inversión, para finalmente obtener un completo estudio de factibilidad y valor del inmueble tanto en presente como en futuro.

10.1.- Premisas iniciales del Proyecto de Inversión.

Terreno

Para realizar una adecuada valuación, es indispensable generar un proyecto arquitectónico y de inversión lo más apegado a la realidad, desplantándolo en un posible predio donde se pueda desarrollar, las características, dimensiones y premisas ya mencionadas.

La incorporación del terreno se puede dar en diferentes esquemas, desde que este sea propiedad de uno de los inversionistas y este lo de en especie como parte de la inversión inicial, así como incorporar a un inversionista externo, el cual posea un terreno y se le ofrezca participar de las utilidades del proyecto.

Es esencial saber las características y propiedades del terreno, por lo que se debe revisar minuciosamente su uso de suelo y la potencialidad del mismo, así como las restricciones y/o afectaciones. Lo anterior es con la finalidad de conocer la cantidad de m² que pueden ser desarrollados y a su vez vendibles.

Paralelamente, se tiene que llevar a cabo la revisión de la situación jurídica y legal de la adquisición o incorporación del predio, siempre asesorado por un especialista, de otra forma podríamos tener el riesgo de que el terreno sea ilícito.

Concepto Arquitectónico.

La elaboración de un anteproyecto, proyecto arquitectónico y por último un proyecto ejecutivo es parte fundamental en el desarrollo del proyecto arquitectónico. Para esto se debe realizar un programa de necesidades, donde se describan los espacios y servicios requeridos del proyecto y de los usuarios, su superficie, sus características particulares, y la cantidad de estos espacios.

Proyecto Arquitectónico.

El siguiente proceso es desarrollar el proyecto arquitectónico, bajo la normatividad, reglamentos y programas vigentes del municipio o delegación donde se inserte, el presupuesto para la ejecución y la proyección de m² vendibles necesarios para que el proyecto sea redituable.

Presupuesto de construcción.

Una vez que se tiene el proyecto ejecutivo, es necesario realizar un catálogo de conceptos y el presupuesto de la construcción, con toda exactitud posible debido a que en base a éste se desarrollara todo el proyecto.

Programación del proyecto de inversión

Es necesario hacer un programa de inversiones donde se establezcan todas las partidas con tiempos de ejecución pronosticado (mensual, bimestral, trimestral etc.) su respectivo avance y los plazos de pago de cada partida, con la finalidad de distribuir el monto presupuestado en cada una de las actividades y en cada uno de los periodos proporcionalmente de acuerdo a la proyección realizada.

Estructura de inversión

Una vez que se tiene el proyecto arquitectónico y el presupuesto de la obra, lo siguiente es establecer de dónde se van a obtener los recursos económicos que van a hacer posible la ejecución del proyecto, teniendo como opciones, la aportación de un solo inversionista, de un grupo o mixta de inversionistas y alguna institución financiera.

El siguiente paso, es establecer la participación de cada uno de los inversionistas, esta pueden ser capitalistas (con aportación de dinero), industriales (con aportación en especie) o técnicos (con aportación de conocimientos), y su respectivo porcentaje de participación.

Si se es necesario la utilización de un crédito para el desarrollo del proyecto, se tiene que definir el porcentaje del monto total del proyecto que va a cubrir este, estableciendo el punto de equilibrio y el punto máximo de endeudamiento, toda vez que entre más crédito, será menor la aportación de los inversionistas, pero también sus utilidades.

10.2.- Esquema del negocio

Un proyecto de inversión de esta naturaleza resulta complejo, ya que involucra tomar en cuenta muchos aspectos y describir cada uno de los detalles que son necesarios para la planeación del negocio y su ejecución, ya que si no se tiene el suficiente cuidado, en un determinado momento pueden afectar los resultados pronosticados del proyecto.

A continuación se presenta un posible esquema de inversión, a manera de metodología general se decidió únicamente describir los puntos clave más importantes y como se cree que podrían funcionar y deberían ser planeados este

tipo de negocios de proyectos de comunidades integralmente planeadas de retirados extranjeros.

Modalidades de comercialización.

En base al tipo de ingresos que se planea generar y el tiempo en que se recupera la inversión del proyecto, existen dos tipos de negocios inmobiliarios, de corto y largo plazo. Los de corto plazo son proyectos en donde se obtienen utilidades por la venta del inmueble y al concluir esta, el desarrollador se deslinda por completo de la propiedad y operación del inmueble.

En cambio los proyectos de largo plazo, son aquellos en donde el desarrollador inmobiliario conserva el inmueble en todo momento y sus utilidades resultan de la renta de éste. Para obtener utilidades, primero se debe superar el proceso de recuperación del monto de inversión inicial mediante rentas, para posteriormente generar las ganancias, lo cual puede extenderse a plazos de 10 años. La ventaja de este tipo de proyectos, es que una vez que se supera la fase de recuperar la inversión inicial, las utilidades se generan a perpetuidad y además de conservar la propiedad del inmueble con la posibilidad de posteriormente venderlo.

Sin embargo estos esquemas de proyectos no son exclusivos el uno con el otro, ya que se puede tener una mezcla, llamados comúnmente proyectos mixtos, en donde se venden algunas unidades del inmueble, pero se conservan algunos espacios, los cuales se rentan u ofrece algún servicio en ellos. Con este esquema se generan fuertes ingresos económicos con las ventas de las unidades y también se tienen ingresos fijos por tiempo indefinido a través del cobro de las rentas o por los servicios.

Debido a la novedad y complejidad del proyecto de inversión en estudio y considerando la ideología, costumbres y capacidad económica del sector de los retirados, se concluye que se podría desarrollar en tres diferentes esquemas de

ocupación de la vivienda: Compraventa, adquisición de usufructo vitalicio y arrendamiento.

Esquema compra venta.

Ingresos económicos por venta de unidades de viviendas.- Este esquema es el más común y el que con más frecuencia se utiliza, ya que este radica en la venta de unidades privativas del inmueble, y que para efectos de esta investigación, la única diferencia es que estas unidades podrán ser adquiridas y habitadas por retirados extranjeros.

Otra particularidad de este proyecto de inversión, es que los propietarios en caso de vender o rentar su unidad privativa, exclusivamente lo podrán hacer a retirados que cumplan con el perfil de los habitantes de la CIPRE, según el reglamento de la comunidad y en el régimen de condominio establecidos previamente, donde se establece los mismos términos y condiciones en los que los retirados iniciales la adquirieron la vivienda.

Según sea el caso el reglamento de la CIPRE, puede incluir una clausula donde la administración tengo el derecho del tanto, el cual consiste en ser el primer comprador de la vivienda al precio que resultara del avalúo correspondiente, para posteriormente comercializarla, en donde para continuar con la integridad de la CIPRE, se debe continuar con la restricción de que el comprador o el inquilino cumpla con las condiciones establecidas en el reglamento.

Adquisición derecho de usufructo vitalicio.

Ingreso por la venta de los derechos de usufructo de las unidades privativas.- Este esquema comprende el pago de una cantidad en una sola exhibición más los gastos mensuales de administración, servicios y mantenimiento, para poder

disfrutar del derecho de usufructo de la unidad privativa, el equipamiento e instalaciones de la CIPRE, hasta el momento del fallecimiento del uso-fructuario.

El monto inicial por el derecho de usufructo, estará en correlación con la edad del retirado y la esperanza promedio de vida de este sector inmobiliario, ya que mientras más avanzada sea la edad del comprador, menor será el porcentaje que tendrá que cubrir y viceversa.

Paralelamente, el monto del pago de derechos de usufructo, tiene que ser similar al costo de la vivienda y los herederos del usufructuario verían respetados sus legítimos intereses con el precio de reventa del usufructo a la muerte de su familiar, considerando que el costo del capital y la eventual depreciación de la unidad, cubren el derecho al usufructo que en vida tuvo el pariente que los heredo.

La diferencia entre el esquema de venta del derecho de usufructo y de la compraventa, es que en este caso el desarrollador inmobiliario conserva la propiedad del conjunto con todas las áreas comunes y de servicios.

Arrendamiento.

Renta de unidades privativas.- Este esquema contempla la renta común y corriente de las viviendas, con la posibilidad de que los retirados, puedan contratar y disfrutar de los diferentes servicios que ofrece la CIPRE.

La ventaja que tiene la renta sobre los demás esquemas, es que los inquilinos que no se tienen que descapitalizar en comprar una vivienda y así como tampoco contraen la obligación del pago de los derechos de usufructo.

Los retirados pagarían solamente la renta mensual de la vivienda incluyendo en este pago las cuotas de mantenimiento, vigilancia y los servicios básicos como agua, luz y gas. Paralelamente, se tiene la opción de pagar y disfrutar de los

servicios extras que ofrece la CIPRE según sus requerimientos diarios o el esquema de servicios que se contrate.

Ingresos por el pago de servicios.

En los esquemas donde el desarrollador inmobiliario conserve la propiedad y control de la CIPRE, como lo es el pago de derechos por usufructo y el arrendamiento, además de los ingresos generados por la vivienda, se pueden generar también ingresos a partir de servicios que se ofrecerá a los retirados, independientemente de los servicios obligatorios como el mantenimiento, limpieza y pago de agua y luz en áreas comunes. Estos servicios serán tan amplios según el proyecto y sus características, los cuales partirán desde servicios de limpieza, servicios de alimentación, hasta servicios de asistencia para llegar finalmente a servicios médicos.

10.3.- Estado de resultados y valuación del proyecto.

La siguiente etapa, y que en gran medida es la razón de la elaboración de este documento, es la aplicación de los conocimientos financieros e inmobiliarios al proyecto ejecutivo el cual se convertirá en un proyecto de inversión. Esta aplicación resulta por demás importante, ya que es un ejercicio que nos muestra claramente si es un proyecto factible o no, antes de poner una piedra sobre el terreno.

A manera de esquema general, este ejercicio inmobiliario-financiero, parte de cuantificar las superficies a construir, a vender y/o rentar, posteriormente se hace un estimado de inversión en base a paramétricos de construcción y a la incidencia que tiene cada concepto que integra la ejecución del proyecto. Lo siguiente es realizar una estructura de inversión y el capital que se va a aportar, paralelamente se tiene que hacer una simulación de un programa arquitectónico y un programa de inversión.

El siguiente concepto que interviene son los intereses durante la construcción y los intereses del crédito si es que se opto por esta opción. Finalmente se obtiene un estado de resultados y el flujo de efectivo, lo que nos dará el panorama de si el proyecto es factible y redituable. A continuación se describen a detalle estas etapas, lo que complementa en forma descriptiva el modelo financiero que incluye este documento.

El primer punto involucra la cuantificación de las superficies que componen el proyecto arquitectónico, esto con la finalidad de conocer la cantidad de metros cuadrados a construir, cuáles de estos son de carácter común y cual privativos, y de estos últimos cuales serán destinados a venta, renta o pago de derechos por usufructo.

El siguiente concepto es la descripción de un programa arquitectónico, en el cual se va a especificar el tipo de unidades privadas susceptibles a comercializar es decir vender, rentar o usufructo, así como la cantidad de estas. Estas unidades son vivienda, locales comerciales y servicios.

El siguiente paso es realizar una estimación de inversión del proyecto, donde por cuestiones de facilidad y la rapidez con la que nos proporciona un panorama general, nos apoyamos en la utilización de ensambles y costos parametricos, los cuales son extraídos de documentos producidos por empresas especializadas. Paralelamente, cuando se van ingresando los costos de cada concepto, el ejercicio nos va arrojando la incidencia y el porcentaje que tiene cada uno en el monto total de la obra.

Una vez que se tiene el conocimiento del monto de la inversión, el siguiente aspecto a tomar en cuenta es la estructura del capital y la aportación de capital. El primero se refiere a la cantidad y modalidad de inversionistas que van a intervenir en la realización del proyecto, los cuales a grandes rasgo pueden ser terreno, inversionistas y alguna institución financiera. La aportación a capital, no es mas

que la relación de cantidad de capital aportado por cada accionista y su incidencia (porcentaje de participación), en el monto total necesario para la realización del proyecto.

El siguiente paso es realizar un programa de construcción, simulando el comportamiento que tendrá tanto de la ejecución de la obra, como de la disposición de recursos requeridos dentro del periodo de tiempo previamente establecido. Este programa tendrá que ser lo más apegado a la realidad, teniendo especial cuidado en la relación tiempo-dinero, ya que el recurso económico genera intereses, lo cual puede repercutir en la utilidad esperada.

Concluida esta etapa, lo que prosigue es ensamblar un programa de inversión, en donde además de incluir los gastos originados por la obra, se tendrán que incluir todos los aspectos previos, como los permisos y licencias, estudios y proyectos, así como los que se realizarán durante y posterior a la obra como es la gerencia del proyecto, comercialización, aspectos legales, gastos de apertura, intereses durante la construcción, gastos asociados al crédito y la gestión inmobiliaria.

Antes de entrar al estado de resultados, es necesario conocer si se va a hacer uso de un crédito otorgado por una institución financiera, ya que este crédito genera intereses que se tendrán que ir pagando durante la ejecución de la obra, lo cual afecta en nuestra utilidad. Al mismo tiempo se tiene que realizar una tabla de amortización, donde se ve reflejado la forma en que regresaremos el capital otorgado por algún banco.

El estado de resultados está compuesto por los ingresos del proyecto de inversión en cada periodo ventas, rentas, derechos de usufructo y pagos por servicios, afectados todos ellos por un porcentaje de desplazamiento de viviendas en el caso de ventas, porcentaje de ocupación para las rentas y porcentaje de afectación por retiro en el caso del pago de derecho a usufructo.

Así mismo el estado de resultados se complementa con todos los costos y gastos necesarios involucrados en la operación de la CIPRE, los cuales aseguran que se cumplan y produzcan los ingresos pronosticados. Estos pueden ser según sea el caso costos departamentales y gastos de operación y administración. Estos últimos pueden ser administración, publicidad y promoción, mantenimiento y reparación, energéticos, honorarios de base operativa, etc.

Respecto al aspecto de los sueldos del personal, es importante mencionar que se tiene que realizar el cálculo del sueldo nominal, más las prestaciones, aguinaldos, seguros, etc.

Los gastos y costos anteriormente mencionados se manifestaran o no según las características propias de cada CIPRE y en relación al esquema de ocupación de las viviendas que se presente (Venta, Alquiler, derechos Usufructo). Es importante determinar dentro de estos gastos y costos, cuales serán cubiertos por la administración y cuales por los retirados.

Esta relación de ingreso y egresos, nos arrojará en nuestro modelo el primer indicador de comportamiento de nuestro proyecto de inversión y que comúnmente denominamos utilidad bruta de operación (UBO).

Posteriormente, esta utilidad se tiene que afectar por los gastos indirectos (no operacionales), los cuales pueden ser seguros, depreciación y amortización, impuestos y los honorarios de incentivos, para finalmente obtener una utilidad o pérdida de operación. (UAFI=EBIT).

Una vez que se tiene la utilidad o pérdida de operación del proyecto de inversión, se tendrá que descontar los gastos financieros, originados por el uso del crédito, (si es que fuera el caso de contar con un crédito aportado por una institución financiera), lo que nos arrojará la utilidad antes de impuestos.

Por último, a la utilidad antes de impuestos se le tiene que descontar los impuestos, los cuales en términos generales son la utilidad por participación de los trabajadores, el impuesto sobre la renta y el impuesto sobre adquisición de inmuebles. En este rubro habrá que poner especial interés ya que el porcentaje de las contribuciones puede alcanzar hasta un 28% sobre las utilidades, por lo que es necesario proponer una estrategia fiscal, de acuerdo las características del proyecto de inversión como figura jurídica y los accionistas para optimizar en el pago de estas contribuciones. El resultado de esta operación nos dará finalmente la utilidad o pérdida neta.

Una vez que se realizaron todos los conceptos anteriores, es el momento de conocer y revisar los índices y rendimientos del proyecto de inversión, con la finalidad de analizar si el proyecto resulta ser redituable o no, y si no es así, es necesario realizar los ajustes necesarios para lograrlo o simplemente descartarlo completamente en caso de que no se cumplan las expectativas fijadas inicialmente.

El siguiente punto a desarrollar en nuestro modelo financiero es un flujo de efectivo, el cual no es más que la relación entre los ingresos y egresos de efectivo en el proyecto de inversión. Los ingresos están representados por la utilidad neta obtenida con anterioridad, así como los montos de capital inicial y el crédito otorgado por el banco (si es que fuera el caso), con lo cual se cubrió la inversión inicial del proyecto. Por razones de ingeniería financiera, estos recursos se fijan en el periodo cero del modelo, ya que se dispone de ellos antes de que entre en operación el proyecto de inversión, el cual se contempla en el periodo uno.

En contraparte los egresos, están representados por los gastos ejecutados para la operación del proyecto como lo es el mismo terreno, permisos y licencias, estudios y proyecto, supervisión de obra y la construcción del inmueble, aunado a esto se

encuentra el monto formado por capital más intereses generado en cada periodo y que es destinado a pagar el crédito otorgado por la institución financiera.

El resultado de la relación ingresos-egresos de recursos económicos en cada periodo, comprende lo que comúnmente llamamos flujo de efectivo, y el capital resultante de la operación, es del que se dispone para repartir entre los accionistas en base a su porcentaje de participación.

El comportamiento de este flujo de efectivo es reflejado en indicadores o ratios financieros, los cuales valúan que tan redituable y factible es el proyecto de inversión. Estos indicadores son la tasa interna de retorno TIR, Valor presente VP, valor presente neto VPN, periodo de recuperación, índice de rentabilidad, los cuales varían según la tasa de descuento a la que aspiren los accionistas.

Con el desarrollo del modelo financiero, se pueden simular posibles escenarios desde pesimista, pasando por conservador, hasta un escenario optimista, sensibilizar variables con o sin crédito, con diferentes esquemas de crédito como crédito bullet o crédito ballom y analizar que sucede con los ratios del proyecto como resultado de la aplicación de las variaciones, y así poder tomar una decisión adecuada sobre si el proyecto es factible y redituable o no.

A continuación se presenta el análisis del proyecto de inversión, el cual incluye: superficies, programa arquitectónico, estimado de inversión, estructura de inversión, aportación al capital, programa de construcción, programa de inversión, intereses durante la construcción, amortización del crédito, estado de resultados, depreciaciones y amortizaciones, valor final, flujo de efectivo, evaluación de los flujos, flujos de accionistas, ratios y simulación de flujos.

PROYECTO LARGO PLAZO CIPRE

SUPERFICIES

CIPRE

Superficie por niveles

Nivel	Casas	Servicios	Departamentos	Infraestructura	Casa Club	M2 x Nivel
Planta Baja	14,625.00	515.45	13,888.00	500.00	2,000.00	31,528.45
Primer Nivel					-	-
Segundo Nivel					-	-
	14,625.00	515.45	13,888.00	500.00	2,000.00	31,528.45

CIPRE

Superficie por niveles

Superficies por Uso

Grupos de Usos V, H2 Densidad Habitacional media.

Zonificación

97,311.20 a) Sup. Permitida por Zonificación

PROYECTO LARGO PLAZO

PROGRAMA ARQUITECTONICO Y PRESUPUESTO PARAMETRICO

Tipo de Cambio 1.00

Descripción		
M2 de Terreno Total	108123.56	Pesos / m2
Valor Promedio DLLs/m2	\$22.28	\$22.28
M2 de Terreno Util	64874.14	
Valor Promedio DLLs/m2	\$37.13	\$37.13

Concepto	Total	M2	Costo m2
Edificación y Equipos M.	Dolares	Construidos	DLLs Ponderado
	\$22,060,524.92	31,528.45	\$699.70
	Pesos		Pesos
	\$22,060,524.92		\$699.70
Areas Exteriores	\$160,000.00	200	\$800.00

Programa de Areas	M2	%	Dlls/m2	Total	
M2 por vivienda(Casas)	125				
No. de vivienda(Casas)	117				
M2 de viviendas	14625.00	46.39	\$711.34	\$10,403,347.50	\$711.34
M2 por vivienda (Departamentos)	112				
No. por vivienda (Departamentos)	124				
M2 de Departamentos	13888.00	44.05	\$711.34	\$9,879,089.92	\$711.34
M2 por Nivel (Casa Club)	2,000.00				
No. por Nivel (Casa Club)	1				
M2 de (Casa Club)	2000.00	6.34	\$711.34	\$1,422,680.00	\$711.34
M2 de Servicios	515.45	1.63	\$350.00	\$180,407.50	\$350.00
M2 de Infraestructura	500.00	1.59	\$350.00	\$175,000.00	\$350.00
Totales	31528.45	100.00			
M2 Sobre Nivel de Banqueta	31528.45	100.00	\$699.70	\$22,060,524.92	\$699.70

Totales / Promedio	31528.45	100.00	\$699.70	\$22,060,524.92	\$699.70
---------------------------	-----------------	---------------	-----------------	------------------------	-----------------

Ponderado

Coeficientes de Utilización		
Coeficiente de Ocupación	40% Cos	60%
Coeficiente de Utilización	Cus	0.29 Veces
Superficie Maxima de Construcción	64874.136 x Nivel	97311.20 SNB

PROYECTO LARGO PLAZO
INVERSIÓN

Tipo de Cambio	1.00
Factor de Sesibilización Inversión	1.00

Descripción

Concepto	Dolares	Incidencia	Pesos	Dlts/m2	Observaciones
1.- Terreno	2,663,155.69	7.82%	\$2,663,155.69		
1.1.- Compra	2,408,500.00		\$2,408,500.00	\$76.39	
1.2.- Impuesto (ISAI)	108,864.94		\$108,864.94	\$3.45	Art. 134
1.3.- Derechos del Registro Publico	10,019.00		\$10,019.00	\$0.32	Art. 217
1.4.- Honorarios Notario (+IVA)	7,225.50		\$7,225.50	\$0.23	Según Arancel 3 %
1.5.- Avalúo	6,021.25		\$6,021.25	\$0.19	2.5 al Millar
1.6.- Escrituras	120,425.00		\$120,425.00	\$3.82	5 % del Costo del Terr.
1.7.- Predial	2,100.00		\$2,100.00	\$0.07	100
2.- Permisos y licencias	\$1,118,248.48	3.29%	\$1,118,248.48		
2.1.- Licencias y Permisos	\$99,931.27		\$99,931.27	\$3.17	1 % del Costo de la Obra
2.2.- Pago de Derechos	\$0.00		\$0.00	\$0.00	
2.3.- Servicios	\$509,415.00		\$509,415.00	\$16.16	
2.4.- Medidas de Mitigación	\$257,881.02		\$257,881.02	\$8.18	
2.5.- Licencia de Condominio	\$251,021.19		\$251,021.19	\$7.96	
3.- Estudios y Proyectos	\$666,615.75	1.96%	\$666,615.75		3 % del C. de la Obra
3.1.- Estudios y Proyectos	\$555,513.12		\$555,513.12	\$17.62	2.5% del C. de la obra
3.2.- Otros (Asesores Externos, Lab.)	\$111,102.62		\$111,102.62	\$3.52	0.05 % del C. de la obra
4.- Supervisión de Obra		0.00%	\$0.00	\$0.00	Incluida en la gerencia de proyecto
5.- Obra	\$15,442,367.44	45.37%	\$15,442,367.44	\$489.79	
Preliminares y excavación	\$214,648.91	1.39%	\$214,648.91	\$6.81	
Cimentación Profunda	\$1,113,394.69	7.21%	\$1,113,394.69	\$35.31	
Cimentación Superficial	\$396,868.84	2.57%	\$396,868.84	\$12.59	
Subestructura	\$945,072.89	6.12%	\$945,072.89	\$29.98	
Superestructura	\$5,753,826.11	37.26%	\$5,753,826.11	\$182.50	
Albañilerías	\$287,228.03	1.86%	\$287,228.03	\$9.11	
Cancelería (fachadas)	\$1,602,917.74	10.38%	\$1,602,917.74	\$50.84	
Pintura y pasta	\$10,809.66	0.07%	\$10,809.66	\$0.34	
Pisoso Lambrines y Placas	\$915,732.39	5.93%	\$915,732.39	\$29.04	
Falso Plafón	\$420,032.39	2.72%	\$420,032.39	\$13.32	
Carpintería	\$37,061.68	0.24%	\$37,061.68	\$1.18	
Herrería	\$30,884.73	0.20%	\$30,884.73	\$0.98	
6.- Instalaciones	\$6,618,157.48	19.45%	\$6,618,157.48	\$209.91	
Instalación Eléctrica	\$320,980.64	4.85%	\$320,980.64	\$10.18	
Instalación Hidrosanitaria	\$84,712.42	1.28%	\$84,712.42	\$2.69	
Instalación Sistema Contra Incendio	\$56,254.34	0.85%	\$56,254.34	\$1.78	
Instalación de Aire Acondicionado	\$231,635.51	3.50%	\$231,635.51	\$7.35	
Instalaciones especiales	\$143,614.02	2.17%	\$143,614.02	\$4.56	
7.- Estacionamiento Sub.	\$0.00	0.00%	\$0.00	\$0.00	
8.- Obra Exterior	\$160,000.00	0.47%	\$160,000.00	\$5.07	

Total de Obra	\$22,220,524.92			
9.- Elevadores, elevautos y equipo	\$100,000.00	0.29%	\$100,000.00	\$3.17
10.- Seguros	\$88,882.10	0.26%	\$88,882.10	\$2.82 4 Millar del C.de la Obra
11.- Gerencia de Proyecto	\$1,153,834.97	3.39%	\$1,153,834.97	2.93% de la inv. total
7.1.- Honorario, Admon. y sup. de obra	\$608,541.11		\$608,541.11	
7.2.- Casas y deptos	\$545,293.86		\$545,293.86	
12.- Comercialización	\$1,333,231.50	3.92%	\$1,333,231.50	6 % del C. de la obra
8.1.- Gastos de ventas	\$1,111,026.25		\$1,111,026.25	\$35.24 5 % del C. de la obra
8.2.- Promoción y publicidad	\$88,882.10		\$88,882.10	\$2.82 0.40 % del C. de la obra
8.3.- Permisos Publicidad	\$44,441.05		\$44,441.05	\$1.41 0.20 % del C. de la obra
8.4.- Estudio de Factibilidad de ventas	\$88,882.10		\$88,882.10	\$2.82 0.40 % del C.de la obra
13.- Aspectos Legales	\$44,441.05	0.13%	\$44,441.05	\$1.41 2 % al millar
9.1.- Actas				
9.2.- Asesoría Legal				
9.3.- Varios				
14.- Gastos de Apertura	\$337,569.69	0.99%	\$337,569.69	\$10.71 1er mes oper. + Publicidad
15.- Intereses Durante la Const.	\$1,148,318.61	3.37%	\$1,148,318.61	\$36.42 Dato Proporcionado
16.- Gastos Asociados al Credito	\$156,021.25	0.46%	\$156,021.25	\$4.95 Avaluo del Terreno 2.5 al mi
17.- Varios Imprevistos	\$2,666,462.99	7.83%	\$2,666,462.99	\$84.57 10 % de la Constr.+Inst.
18.- Gestion Inmobiliaria	\$336,973.07	0.99%	\$336,973.07	\$10.69 1 % de la Inversión Total
Gran Total	\$34,034,280.06	100.00%	\$34,034,280.06	\$1,441.43

Reglas del Proyecto de Inversión

m2 de la CIPRE				
Inversión por m2	\$1,079.48			
Tarifa Minima con Respecto a la inversión	\$10.79			
Factor (tarifa Inicial Promedio s / Inversión	\$1.55	No.de Veces s/inversión = Elasticidad de la Tarifa		
Tarifa Real Según Mercado	\$16.75	\$258,856.75	131.4792064	10.956601
Inversión por m2	\$16,215.13			
Tarifa Minima con Respecto a la inversión	\$162.15			
Factor (tarifa Inicial Promedio s / Inversión	\$0.10	No.de Veces s/inversión = Elasticidad de la Tarifa		
Tarifa Real Según Mercado	\$16.75			

Renta Primer mes de Operación

Uso	Tarifa	Ocupación	m2	Cajones	Ing. Est+ Ofi + Com.
Casas	\$16.75	25%	3656.25		\$61,242.19
Deptos	\$16.75	80%	11110.4		\$186,099.20
Totales casas + deptos			14766.65		\$247,341.39
Casa Club					\$143,500.00
Totales Casas + deptos + casa club					\$390,841.39

Agrupamiento para Depreciaciones y Amortizaciones:

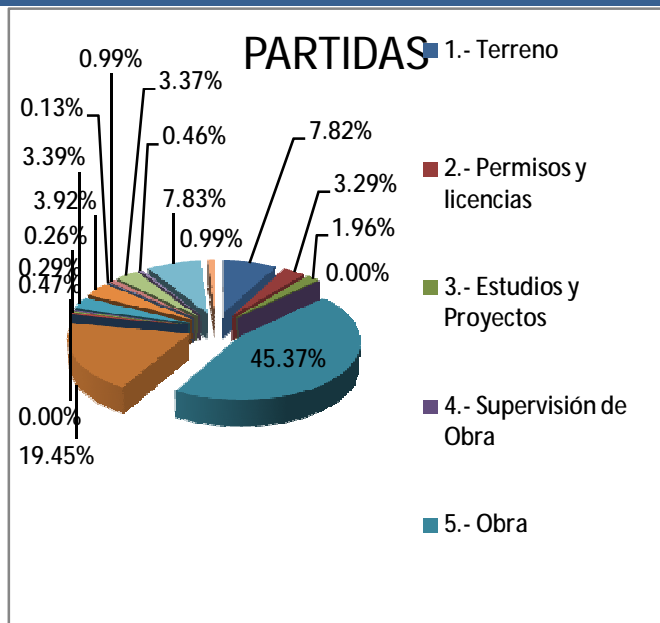
CONCEPTO	MONTO	PESOS
Depreciaciones son Sobre el Activo Fijo (Excepto Terreno)		
Terreno	\$2,663,156	\$2,663,156
Construcción	\$15,602,367	\$15,602,367
Equipo Fijo Mayor	\$6,618,157	\$6,618,157
Equipo de Transporte	\$100,000	\$100,000
Varios / Imprevistos	\$2,666,463	\$2,666,463
La Amortización es Sobre Gastos Diferidos		
Gastos Amortizables	\$6,384,136	\$6,384,136
Total	\$34,034,280	\$34,034,280

Partidas Asegurables:

CONCEPTO	%
Construcción	45.37%
Equipo Fijo Mayor	19.45%
Estacionamiento Subterráneo	0.00%
Obra Exterior	0.47%
Equipo de Transporte	0.29%
Total	65.58%

Valores de Grafica:

1.- Terreno	\$2,663,155.69
2.- Permisos y licencias	\$1,118,248.48
3.- Estudios y Proyectos	\$666,615.75
4.- Supervisión de Obra	\$0.00
5.- Obra	\$15,442,367.44
6.- Instalaciones	\$6,618,157.48
7.- Estacionamiento Subterráneo	\$0.00
8.- Obra Exterior	\$160,000.00
9.- Elevadores, elevaautos y equipo lavafact	\$100,000.00
10.- Seguros	\$88,882.10
11.- Operación de Oficinas	\$1,153,834.97
12.- Comercialización	\$1,333,231.50
13.-Aspectos Legales	\$44,441.05
14.- Gastos de Apertura	\$337,569.69
16.- Intereses Durante la Construcción	\$1,148,318.61
17.- Gastos Asociados al Credito	\$156,021.25
18.- Varios Imprevistos	\$2,666,462.99
19.- Gestion Inmobiliaria	\$336,973.07
Total	\$34,034,280.06



PRODUCTO LARGO PLAZO

ESTRUCTURA FINANCIERA

APORTACIÓN RECURSOS DE CAPITAL

CONCEPTO	CANTIDAD	PARTICIPACION
TERRENO	2,408,500	7.08%
APORTACION DE CAPITAL	16,625,780	48.85%
FINANC. INST. FINANCIERA	15,000,000	44.07%
GRAN TOTAL	34,034,280	100.00%

APORTACION TOTAL SOCIOS	19,034,280	55.93%
-------------------------	------------	--------

GARANTIA INMOBILIARIA	2.27 A 1 AFORO
-----------------------	----------------

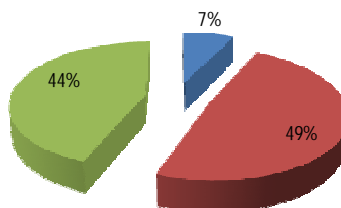
COINVERSION O JOINT VENTURE

COMO LA INVERSION SE LLEVARA A CABO ENTRE VARIOS PARTICIPANTES SERA

UNA COINVERSION = JOINT VENTURE

Estructura Financiera

■ TERRENO ■ APORTACION CAPITAL ■ FINANC. INST. FINANCIERA



INFORMACION PARA GRAFICA:

TERRE 2,408,500

APORT 16,625,780

FINAN 15,000,000

PRODUCTO LARGO PLAZO

APORTACION DE CAPITAL
CANTIDADES EN DOLARES

CONCEPTO	CANTIDAD	ACCIONES
TERRENO ACCIONISTA 1	2,408,500	12.65%
APORTACION TOTAL	8,312,890	43.67%
	10,721,390	56.33%
ACCIONISTA 2 APORTACION	8,312,890	43.67%
GRAN TOTAL	19,034,280	100.00%

UTILIDADES, RIESGOS Y GARANTIAS:

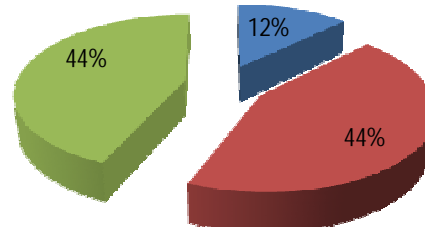
SE REPARTIRAN E INTEGRARAN EN LA MISMA PROPORCION
ACCIONARIA EN QUE PARTICIPA CADA SOCIO.

Aportación de Accionistas

■ TERRENO ■ ACCIONISTA 1 ■ ACCIONISTA 2

INFORMACION PARA GRAFICA:

TERRENO 2,408,500
ACCIONISTA 1 8,312,890
ACCIONISTA 2 8,312,890



**PROYECTO LARGO PLAZO
CALENDARIO DE OBRA**

INFLACION PERIODO TOTAL 16.66% 100.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42%
 INFLACION ANUAL 5.00% 100.42% 100.83% 101.25% 101.67% 102.08% 102.50%

Concepto	Dolares	%	Pesos	%						
					ene-11	feb-11	mar-11	abr-11	may-11	jun-11
							4.00%	4.00%	4.00%	
Preliminares y excavación	\$301,327.09	1.35%	\$301,327.09	1.35%			\$12,154	\$12,204	\$12,254	
Cimentación Profunda	\$1,609,309.85	7.21%	\$1,609,309.85	7.21%					\$234,691	\$235,648
Cimentación Superficial	\$573,637.49	2.57%	\$573,637.49	2.57%						
Subestructura	\$1,366,016.13	6.12%	\$1,366,016.13	6.12%						
Superestructura	\$7,638,083.63	34.22%	\$7,638,083.63	34.22%						
Albañilerías	\$381,680.98	1.71%	\$381,680.98	1.71%						
Cancelería (fachadas)	\$2,129,378.08	9.54%	\$2,129,378.08	9.54%						
Pintura y pasta	\$13,392.31	0.06%	\$13,392.31	0.06%						
Pisos, Lambrines y Placas	\$1,216,468.61	5.45%	\$1,216,468.61	5.45%						
Falso Plafón	\$558,013.12	2.50%	\$558,013.12	2.50%						
Carpintería	\$49,105.15	0.22%	\$49,105.15	0.22%						
Herrería	\$40,176.94	0.18%	\$40,176.94	0.18%						
Instalación Eléctrica	\$1,997,686.98	8.95%	\$1,997,686.98	8.95%						
Instalación Hidrosanitaria	\$747,737.58	3.35%	\$747,737.58	3.35%						
Instalación S. Contra Incendio	\$388,377.13	1.74%	\$388,377.13	1.74%						
Instalación A. Acondicionado	\$1,274,501.97	5.71%	\$1,274,501.97	5.71%						
Instalaciones especiales	\$837,019.68	3.75%	\$837,019.68	3.75%						
Elevadores, elevaautos	\$1,137,230.74	5.10%	\$1,137,230.74	5.10%						
Detalles, Obra exterior, Entrega	\$61,381.44	0.28%	\$61,381.44	0.28%						
TOTALES	\$22,320,524.92	100.00%	\$22,320,524.92	100.00%	\$0.00	\$0.00	\$12,154	\$12,204	\$246,944	\$235,648

Periodo	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%	0.05%	1.00%	0.95%
Acumulado	0.00%	0.00%	0.00%	0.05%	0.10%	1.09%	2.04%

Flujo de Efectivo y Amortización del Anticipo (Cantidades en Dolares)

			1	2	3	4	5	6
Monto de Anticipo		\$5,580,131.23						
Monto Mensual de Estimaciones	25%		\$0.00	\$0.00	\$12,154	\$12,204	\$246,944	\$235,648
Amortización Mens. de Anticipo			\$0.00	\$0.00	\$3,038	\$3,051	\$61,736	\$58,912
Saldo por Ministrar	75.00%	\$16,740,393.69	\$0.00	\$0.00	\$9,115	\$9,153	\$185,208	\$176,736
Comprobación		\$22,320,524.92	\$0.00	\$0.00	\$12,154	\$12,204	\$246,944	\$235,648

Inversión Inicial	\$22,320,524.92	Monto Asig. Varios/imprevistos	\$2,666,462.99
Comprobación Inversión Final	\$24,792,568.37	Saldo Partidas de Estr. de Inversión	\$194,419.55
Diferencia Ob. Final vs Ob. Inicial	\$2,472,043.45	Saldo Partidas de Estr. de Inversión	7.29%
% Diferencia por Inflación	11.08%		

0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42% 0.42%

112.50% 112.92% 113.33% 113.75% 114.17% 114.58% 115.00% 115.42% 115.83% 116.25% 116.67% 116.67% 116.67%

30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40

jun-13	jul-13	ago-13	sep-13	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	jul-14	
														100.00%
														\$317,798
														100.00%
														\$1,662,948
														100.00%
														\$619,046
														100.00%
														\$1,457,259
														100.00%
6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%										100.00%
\$537,047	\$539,036	\$541,025	\$543,013	\$545,002										\$8,481,371
7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%										100.00%
\$30,670	\$30,784	\$30,898	\$31,011	\$31,125										\$425,411
7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%	7.14%					100.00%
\$171,109	\$171,743	\$172,376	\$173,010	\$173,644	\$174,277	\$174,911	\$175,545	\$176,178						\$2,408,831
5.6600%	5.6600%	11.0000%	11.0000%	11.0000%	11.0000%	11.0000%	11.0000%	5.6730%	5.6730%	5.6730%				100.00%
\$853	\$856	\$1,670	\$1,676	\$1,682	\$1,688	\$1,694	\$1,700	\$880	\$883	\$886				\$15,317
8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%				100.00%
\$114,043	\$114,465	\$114,887	\$115,310	\$115,732	\$116,154	\$116,577	\$116,999	\$117,421	\$117,844	\$118,266				\$1,391,318
		11.11%	11.11%	11.11%	11.11%	11.11%	11.11%	11.11%	11.11%	11.11%				100.00%
		\$70,267	\$70,526	\$70,784	\$71,042	\$71,301	\$71,559	\$71,817	\$72,076	\$72,334				\$641,707
			12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%	12.50%				100.00%
			\$6,982	\$7,008	\$7,033	\$7,059	\$7,084	\$7,110	\$7,135	\$7,161				\$56,572
	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%				100.00%
	\$4,537	\$4,553	\$4,570	\$4,587	\$4,604	\$4,620	\$4,637	\$4,654	\$4,671	\$4,687				\$46,119
4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%				100.00%
\$93,641	\$93,987	\$94,334	\$94,681	\$95,028	\$95,374	\$95,721	\$96,068	\$96,415	\$96,762	\$97,108				\$2,234,889
4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%				100.00%
\$35,050	\$35,180	\$35,309	\$35,439	\$35,569	\$35,699	\$35,829	\$35,958	\$36,088	\$36,218	\$36,348				\$836,523
6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%	6.25%				100.00%
\$27,307	\$27,409	\$27,510	\$27,611	\$27,712	\$27,813	\$27,914	\$28,015	\$28,117	\$28,218	\$28,319				\$440,965
8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%	8.33%				100.00%
\$119,483	\$119,926	\$120,368	\$120,811	\$121,253	\$121,696	\$122,138	\$122,581	\$123,023	\$123,466	\$123,908				\$1,457,693
	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%				100.00%
	\$94,512	\$94,861	\$95,210	\$95,559	\$95,907	\$96,256	\$96,605	\$96,953	\$97,302	\$97,651				\$960,816
			16.67%							16.67%				100.00%
			\$215,597							\$220,335				\$1,267,525
	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%				100.00%
	\$6,931	\$6,956	\$6,982	\$7,008	\$7,033	\$7,059	\$7,084	\$7,110	\$7,135	\$7,161				\$70,460
\$1,129,203	\$1,239,364	\$1,315,015	\$1,542,429	\$1,331,691	\$758,321	\$761,079	\$763,836	\$765,767	\$812,045	\$593,830				\$24,792,568
4.55%	5.00%	5.30%	6.22%	5.37%	3.06%	3.07%	3.08%	3.09%	3.28%	2.40%				
60.14%	65.13%	70.44%	76.66%	82.03%	85.09%	88.16%	91.24%	94.33%	97.60%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	

30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40			
\$1,129,203	\$1,239,364	\$1,315,015	\$1,542,429	\$1,331,691	\$758,321	\$761,079	\$763,836	\$765,767	\$812,045	\$593,830	\$0	\$0	\$0
\$282,301	\$309,841	\$328,754	\$385,607	\$332,923	\$189,580	\$190,270	\$190,959	\$191,442	\$203,011	\$148,457	\$0	\$0	\$0
\$846,902	\$929,523	\$986,261	\$1,156,822	\$998,768	\$568,741	\$570,809	\$572,877	\$574,325	\$609,033	\$445,372			
\$1,129,203	\$1,239,364	\$1,315,015	\$1,542,429	\$1,331,691	\$758,321	\$761,079	\$763,836	\$765,767	\$812,045	\$593,830			

**PROGRAMA DE INVERSIÓN
CANTIDADES EN DOLARES**

FACTOR SENSIB. INFLACION	1.00						
TIPO DE CAMBIO	1.00						
INFLACION PERIODO TOTAL	16.66%			100.42%	0.42%	0.42%	0.42%
INFLACION ANUAL	5.00%			100.42%	100.83%	101.25%	101.67%

Concepto	Dolares	%	Pesos	ene-11	feb-11	mar-11	abr-11
				100.00%			
1.- Terreno	\$2,663,155.69	7.82%	\$2,663,155.69	\$2,674,251			
				33.00%	33.00%	34.00%	
2.- Permisos y licencias	\$1,118,248.48	3.29%	\$1,118,248.48	\$370,559	\$372,097	\$384,957	
				33.00%	33.00%	34.00%	
3.- Estudios y Proyectos	\$666,615.75	1.96%	\$666,615.75	\$220,900	\$221,816	\$229,482	
						2.63%	2.63%
4.- Supervisión de Obra	\$0.00	0.00%	\$0.00			\$0.00	\$0.00
						0.05%	0.05%
5.- Obra	\$15,442,367.44	45.37%	\$15,442,367.44			\$7,665	\$7,728
6.- Instalaciones	\$6,618,157.48	19.45%	\$6,618,157.48				
8.- Obra Exterior	\$160,000.00	0.47%	\$160,000.00				
9.- Elevadores, elevautos y equipo	\$100,000.00	0.29%	\$100,000.00				
10.- Seguros	\$88,882.10	0.26%	\$88,882.10			33.00%	
						\$29,698	
11.- Gerencia de Proyecto	\$1,153,834.97	3.39%	\$1,153,834.97			2.63%	2.63%
						\$30,743	\$30,869
12.- Comercialización	\$1,333,231.50	3.92%	\$1,333,231.50				
13.-Aspectos Legales	\$44,441.05	0.13%	\$44,441.05	10.00%	10.00%	10.00%	1.89%
				\$4,463	\$4,481	\$4,500	\$855
14.- Gastos de Apertura	\$337,569.69	0.99%	\$337,569.69				
15.- Intereses Durante la Const.	\$1,148,318.61	3.37%	\$1,148,318.61				
16.- Gastos Asociados al Credito	\$156,021.25	0.46%	\$156,021.25				
17.- Varios Imprevistos	\$2,666,462.99	7.83%	\$2,666,462.99	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
				\$66,939	\$67,217	\$67,495	\$67,772
18.- Gestion Inmobiliaria	\$336,973.07	0.99%	\$336,973.07	33.00%	33.00%	34.00%	
				\$111,664	\$112,128	\$116,003	
Total	\$34,034,280.06	100.00%	\$34,034,280.06	\$3,448,777	\$777,739	\$870,541	\$107,224
Acumulado				\$3,448,777	\$4,226,515	\$5,097,056	\$5,204,281
Compr. de Erogación Total Final	\$37,152,733.42						
Erogación Total Inicial	\$34,034,280.06						
Diferencia Final vs Diferencia Inicial	\$3,118,453.36						
Diferencia % por Inflación	9.16%						

	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%
	102.08%	102.50%	102.92%	103.33%	103.75%	104.17%	104.58%	105.00%	105.42%
	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	may-11	jun-11	jul-11	ago-11	sep-11	oct-11	nov-11	dic-11	ene-12

	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%
	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	1.00%	0.95%	0.95%	1.19%	1.19%	1.20%	1.50%	0.53%	0.53%
	\$157,017	\$150,446	\$151,671	\$189,242	\$190,771	\$192,306	\$242,197	\$86,257	\$86,943
				20.00%					
				\$1,367,748					

				33.00%					34.00%
				\$30,309					\$31,857
	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%
	\$30,996	\$31,122	\$31,249	\$31,375	\$31,502	\$31,628	\$31,755	\$31,881	\$32,008
	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%
	\$37,806	\$37,960	\$38,114	\$38,269	\$38,423	\$38,577	\$38,731	\$38,886	\$39,040
	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%
	\$858	\$862	\$865	\$869	\$872	\$876	\$879	\$883	\$886

	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
	\$68,050	\$68,328	\$68,606	\$68,883	\$69,161	\$69,439	\$69,717	\$69,994	\$70,272

	\$294,726	\$288,717	\$290,505	\$1,726,694	\$330,729	\$332,826	\$383,279	\$227,901	\$261,006
--	-----------	-----------	-----------	-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

	\$5,499,007	\$5,787,725	\$6,078,230	\$7,804,924	\$8,135,653	\$8,468,479	\$8,851,758	\$9,079,659	\$9,340,665
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%
105.83%	106.25%	106.67%	107.08%	107.50%	107.92%	108.33%	108.75%	109.17%	109.58%	110.00%
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
feb-12	mar-12	abr-12	may-12	jun-12	jul-12	ago-12	sep-12	oct-12	nov-12	dic-12

2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%
\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
0.54%	0.54%	0.54%	1.04%	1.87%	3.81%	3.83%	3.12%	5.64%	3.14%	2.75%
\$87,632	\$88,323	\$89,017	\$171,415	\$310,384	\$635,031	\$639,944	\$524,107	\$950,199	\$532,169	\$466,537
		20.00%								20.00%
		\$1,411,865								\$1,455,981

50.00%
\$54,166

2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%
\$32,134	\$32,261	\$32,387	\$32,514	\$32,640	\$32,767	\$32,893	\$33,020	\$33,146	\$33,273	\$33,399
2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%
\$39,194	\$39,349	\$39,503	\$39,657	\$39,811	\$39,966	\$40,120	\$40,274	\$40,429	\$40,583	\$40,737
1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%
\$890	\$893	\$897	\$900	\$904	\$907	\$911	\$914	\$918	\$921	\$925

			4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%
			\$51,235	\$51,434	\$51,633	\$51,833	\$52,032	\$52,231	\$52,431	\$52,630
			50.00%	50.00%						
			\$83,536	\$83,861						

2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
\$70,550	\$70,828	\$71,105	\$71,383	\$71,661	\$71,938	\$72,216	\$72,494	\$72,772	\$73,049	\$73,327

\$230,400	\$231,653	\$1,644,774	\$450,640	\$590,695	\$832,242	\$892,083	\$722,841	\$1,149,695	\$732,426	\$2,123,536
-----------	-----------	-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-------------	-----------	-------------

\$9,571,065	\$9,802,719	\$11,447,493	\$11,898,133	\$12,488,827	\$13,321,070	\$14,213,152	\$14,935,993	\$16,085,688	\$16,818,114	\$18,941,650
-------------	-------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

	ene-13	feb-13	mar-13	abr-13	may-13	jun-13	jul-13	ago-13	sep-13
0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%
110.42%	110.83%	111.25%	111.67%	112.08%	112.50%	112.92%	113.33%	113.75%	
25	26	27	28	29	30	31	32	33	
2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%
\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3.54%	3.56%	4.42%	3.58%	4.54%	4.55%	5.00%	5.30%	6.22%	
\$604,009	\$608,576	\$759,270	\$617,761	\$785,397	\$791,247	\$871,655	\$928,273	\$1,092,807	
							20.00%		
							\$1,500,098		
							10.00%	10.00%	10.00%
							\$18,066	\$18,133	\$18,200
12.50%					12.50%				
\$13,802					\$14,062				
2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%
\$33,526	\$33,652	\$33,779	\$33,905	\$34,032	\$34,158	\$34,285	\$34,411	\$34,538	
2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%
\$40,892	\$41,046	\$41,200	\$41,354	\$41,509	\$41,663	\$41,817	\$41,972	\$42,126	
1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%
\$928	\$932	\$935	\$939	\$942	\$946	\$949	\$953	\$956	
4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%
\$52,829	\$53,029	\$53,228	\$53,427	\$53,627	\$53,826	\$54,025	\$54,225	\$54,424	
2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
\$73,605	\$73,883	\$74,160	\$74,438	\$74,716	\$74,993	\$75,271	\$75,549	\$75,827	
\$819,590	\$811,117	\$962,572	\$821,824	\$990,222	\$1,010,895	\$1,096,069	\$2,653,613	\$1,318,878	
\$19,761,241	\$20,572,357	\$21,534,929	\$22,356,754	\$23,346,976	\$24,357,871	\$25,453,940	\$28,107,553	\$29,426,431	

	34	35	36	37	38	39	40	Total
	oct-13	nov-13	dic-13	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	
								100.00%
								\$2,674,251
								100.00%
								\$1,127,613
								100.00%
								\$672,198
	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	100.00%
	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	5.37%	3.06%	3.07%	3.08%	3.09%	3.28%	2.40%	100.00%
	\$946,956	\$541,205	\$545,148	\$549,105	\$552,480	\$587,975	\$431,514	\$17,170,376
							20.00%	100.00%
							\$1,544,215	\$7,279,907
	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	100.00%
	\$18,266	\$18,333	\$18,400	\$18,466	\$18,533	\$18,600	\$18,666	\$183,664
		12.50%					12.50%	100.00%
		\$14,323					\$14,583	\$110,936
								100.00%
								\$91,863
	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	2.63%	100.00%
	\$34,664	\$34,791	\$34,917	\$35,044	\$35,170	\$35,297	\$35,423	\$1,257,151
	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	2.78%	100.00%
	\$42,280	\$42,434	\$42,589	\$42,743	\$42,897	\$43,052	\$43,206	\$1,458,209
	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	1.89%	100.00%
	\$960	\$963	\$967	\$970	\$974	\$977	\$981	\$47,402
						50.00%	50.00%	100.00%
						\$196,210	\$196,913	\$393,122
	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	4.17%	100.00%
	\$54,623	\$54,823	\$55,022	\$55,221	\$55,421	\$55,620	\$55,819	\$1,284,647
								100.00%
								\$167,397
	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	100.00%
	\$76,104	\$76,382	\$76,660	\$76,938	\$77,215	\$77,493	\$77,771	\$2,894,201
								100.00%
								\$339,795
	\$1,173,854	\$783,254	\$773,702	\$778,487	\$782,690	\$1,015,223	\$2,419,091	\$37,152,733
	\$30,600,286	\$31,383,539	\$32,157,241	\$32,935,728	\$33,718,419	\$34,733,642	\$37,152,733	

CRÉDITO
CANTIDADES EN DOLARES

Monto del Credito	15,000,000	Tasa Base CETES 28 días	4.38%	Tasa Pasiva
Tasa Promedio Periodo	5.25%	Intermediación	2.50%	Spread
Tasa Activa Anual	6.88%	Inflación Anual	0.00%	Tasa Real

Periodo Mensual	Avance de Obra	Disposición de Credito	Tasas de Interes	Intereses
Inicio de Obra 1	0.00%			
2	0.00%			
3	0.05%			
4	0.10%			
5	1.09%			
6	2.04%			
7	3.00%			
8	4.19%			
9	5.38%			
10	6.57%			
11	8.07%			
12	8.60%			
13	9.14%			
14	9.67%			
15	10.21%			
16	10.75%			
17	11.79%	\$1,768,285.93	0.57%	\$10,138.17
18	13.66%	\$2,048,745.87	0.57%	\$11,746.14
19	17.47%	\$2,620,338.93	0.57%	\$15,023.28
20	21.29%	\$3,194,138.70	0.57%	\$18,313.06
21	24.42%	\$3,662,273.92	0.57%	\$20,997.04
22	30.05%	\$4,507,758.62	0.57%	\$25,844.48
23	33.20%	\$4,979,480.75	0.57%	\$28,549.02
24	35.94%	\$5,391,458.99	0.57%	\$30,911.03
25	39.49%	\$5,922,820.57	0.57%	\$33,957.50
26	43.04%	\$6,456,187.10	0.57%	\$37,015.47
27	47.46%	\$7,119,132.75	0.57%	\$40,816.36
28	51.04%	\$7,656,509.19	0.57%	\$43,897.32
29	55.58%	\$8,337,169.21	0.57%	\$47,799.77
30	60.14%	\$9,020,359.34	0.57%	\$51,716.73
31	65.13%	\$9,770,199.53	0.57%	\$56,015.81
32	70.44%	\$10,565,810.03	0.57%	\$60,577.31
33	76.66%	\$11,499,010.31	0.57%	\$65,927.66
34	82.03%	\$12,304,710.12	0.57%	\$70,547.00
35	85.09%	\$12,763,509.71	0.57%	\$73,177.46
36	88.16%	\$13,223,977.51	0.57%	\$75,817.47
37	91.24%	\$13,686,113.54	0.57%	\$78,467.05
38	94.33%	\$14,149,417.81	0.57%	\$81,123.33
39	97.60%	\$14,640,721.05	0.57%	\$83,940.13
40	100.00%	\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00
			6.88%	\$1,148,318.61

**AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO
CANTIDADES EN DOLARES**

monto del crédito \$ 15,000,000.00

Crédito 1 "Tradicional"
Amortización Anual

Monto del Credito	100%	15,000,000	Tasa Base	4.38%	Tasa Pasiva (Cetes)
Tasa Promedio Periodo		6.88%	Intermediación	2.50%	Spread
Tasa Activa Anual		6.88%	Periodo de Gracia	2	Capital
Plazo de Años		10		8	Pagos Iguales

Financiamiento de Credito	Tasa de Interes	Pago de Intereses	Amortización	Intereses + Amortización	Plazo (años)	Gracia (años)
\$15,000,000.00	6.88%	\$1,032,000.00	0	\$1,032,000.00	1	1
\$15,000,000.00	6.88%	\$1,032,000.00	0	\$1,032,000.00	2	2
\$15,000,000.00	6.88%	\$1,032,000.00	\$1,875,000.00	\$2,907,000.00	3	
\$13,125,000.00	6.88%	\$903,000.00	\$1,875,000.00	\$2,778,000.00	4	
\$11,250,000.00	6.88%	\$774,000.00	\$1,875,000.00	\$2,649,000.00	5	
\$9,375,000.00	6.88%	\$645,000.00	\$1,875,000.00	\$2,520,000.00	6	
\$7,500,000.00	6.88%	\$516,000.00	\$1,875,000.00	\$2,391,000.00	7	
\$5,625,000.00	6.88%	\$387,000.00	\$1,875,000.00	\$2,262,000.00	8	
\$3,750,000.00	6.88%	\$258,000.00	\$1,875,000.00	\$2,133,000.00	9	
\$1,875,000.00	6.88%	\$129,000.00	\$1,875,000.00	\$2,004,000.00	10	
\$0.00	6.88%	\$6,708,000.00	\$15,000,000.00	\$21,708,000.00	10	2

Amortización Mensual

Monto del Credito	100%	15,000,000
Tasa Mensual		0.57%
Meses		120
Periodo de Gracia		24
Amortización		96

Financiamiento de Credito	Tasa de Interes	Pago de Intereses	Amortización	Intereses + Amortización	Plazo (meses)	Gracia (meses)
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	1	1
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	2	2
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	3	3
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	4	4
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	5	5
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	6	6
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	7	7
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	8	8
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	9	9
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	10	10
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	11	11
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	12	12
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	13	13
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	14	14
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	15	15
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	16	16
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	17	17
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	18	18
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	19	19
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	20	20

\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	21	21
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	22	22
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	23	23
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	0	\$86,000.00	24	24
\$15,000,000.00	0.57%	\$86,000.00	\$156,250.00	\$242,250.00	25	
\$14,218,750.00	0.57%	\$81,520.83	\$156,250.00	\$237,770.83	30	
\$13,437,500.00	0.57%	\$77,041.67	\$156,250.00	\$233,291.67	35	
\$12,656,250.00	0.57%	\$72,562.50	\$156,250.00	\$228,812.50	40	
\$11,875,000.00	0.57%	\$68,083.33	\$156,250.00	\$224,333.33	45	
\$11,093,750.00	0.57%	\$63,604.17	\$156,250.00	\$219,854.17	50	
\$10,312,500.00	0.57%	\$59,125.00	\$156,250.00	\$215,375.00	55	
\$9,531,250.00	0.57%	\$54,645.83	\$156,250.00	\$210,895.83	60	
\$8,750,000.00	0.57%	\$50,166.67	\$156,250.00	\$206,416.67	65	
\$7,968,750.00	0.57%	\$45,687.50	\$156,250.00	\$201,937.50	70	
\$7,187,500.00	0.57%	\$41,208.33	\$156,250.00	\$197,458.33	75	
\$6,406,250.00	0.57%	\$36,729.17	\$156,250.00	\$192,979.17	80	
\$5,625,000.00	0.57%	\$32,250.00	\$156,250.00	\$188,500.00	85	
\$5,468,750.00	0.57%	\$31,354.17	\$156,250.00	\$187,604.17	86	
\$5,312,500.00	0.57%	\$30,458.33	\$156,250.00	\$186,708.33	87	
\$5,156,250.00	0.57%	\$29,562.50	\$156,250.00	\$185,812.50	88	
\$5,000,000.00	0.57%	\$28,666.67	\$156,250.00	\$184,916.67	89	
\$4,843,750.00	0.57%	\$27,770.83	\$156,250.00	\$184,020.83	90	
\$4,687,500.00	0.57%	\$26,875.00	\$156,250.00	\$183,125.00	91	
\$4,531,250.00	0.57%	\$25,979.17	\$156,250.00	\$182,229.17	92	
\$4,375,000.00	0.57%	\$25,083.33	\$156,250.00	\$181,333.33	93	
\$4,218,750.00	0.57%	\$24,187.50	\$156,250.00	\$180,437.50	94	
\$4,062,500.00	0.57%	\$23,291.67	\$156,250.00	\$179,541.67	95	
\$3,906,250.00	0.57%	\$22,395.83	\$156,250.00	\$178,645.83	96	
\$3,750,000.00	0.57%	\$21,500.00	\$156,250.00	\$177,750.00	97	
\$3,593,750.00	0.57%	\$20,604.17	\$156,250.00	\$176,854.17	98	
\$3,437,500.00	0.57%	\$19,708.33	\$156,250.00	\$175,958.33	99	
\$3,281,250.00	0.57%	\$18,812.50	\$156,250.00	\$175,062.50	100	
\$3,125,000.00	0.57%	\$17,916.67	\$156,250.00	\$174,166.67	101	
\$2,968,750.00	0.57%	\$17,020.83	\$156,250.00	\$173,270.83	102	
\$2,812,500.00	0.57%	\$16,125.00	\$156,250.00	\$172,375.00	103	
\$2,656,250.00	0.57%	\$15,229.17	\$156,250.00	\$171,479.17	104	
\$2,500,000.00	0.57%	\$14,333.33	\$156,250.00	\$170,583.33	105	
\$2,343,750.00	0.57%	\$13,437.50	\$156,250.00	\$169,687.50	106	
\$2,187,500.00	0.57%	\$12,541.67	\$156,250.00	\$168,791.67	107	
\$2,031,250.00	0.57%	\$11,645.83	\$156,250.00	\$167,895.83	108	
\$1,875,000.00	0.57%	\$10,750.00	\$156,250.00	\$167,000.00	109	
\$1,718,750.00	0.57%	\$9,854.17	\$156,250.00	\$166,104.17	110	
\$1,562,500.00	0.57%	\$8,958.33	\$156,250.00	\$165,208.33	111	
\$1,406,250.00	0.57%	\$8,062.50	\$156,250.00	\$164,312.50	112	
\$1,250,000.00	0.57%	\$7,166.67	\$156,250.00	\$163,416.67	113	
\$1,093,750.00	0.57%	\$6,270.83	\$156,250.00	\$162,520.83	114	
\$937,500.00	0.57%	\$5,375.00	\$156,250.00	\$161,625.00	115	
\$781,250.00	0.57%	\$4,479.17	\$156,250.00	\$160,729.17	116	
\$625,000.00	0.57%	\$3,583.33	\$156,250.00	\$159,833.33	117	
\$468,750.00	0.57%	\$2,687.50	\$156,250.00	\$158,937.50	118	
\$312,500.00	0.57%	\$1,791.67	\$156,250.00	\$158,041.67	119	
\$156,250.00	0.57%	\$895.83	\$156,250.00	\$157,145.83	120	
\$0.00	0.57%	\$6,235,000.00	\$15,000,000.00	\$21,235,000.00	120	24

ESTADO DE RESULTADOS
CANTIDADES EN DOLARES
actualización anual de tarifas

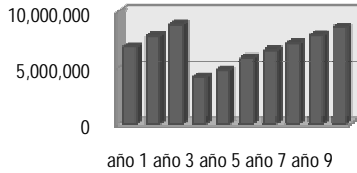
		5%	5%		5%		5%	
		año 1	%	año 2	%	año 3	%	año 4
Premisas del cálculo								
Casas	venta casas (m²)	75%	3,656.25	25%	3,656.25	25%	3,656.25	25%
	tarifa real promedio por venta m² casas		\$ 1,653.33		\$ 1,736.00		\$ 1,822.80	
	usufructo casas (m²)	25%	3,656.25		3,656.25		3,656.25	3,656.25
	m² casas disponible anualmente		3,656.25		3,656.25		3,656.25	3,656.25
	porcentaje de ocupación (%)		70%		75%		80%	85%
	m² casas ocupadas anualmente		2,559.38		2,742.19		2,925.00	3,107.81
	Valor real promedio por m² casas		1,122.00		1,122.00		1,122.00	1,122.00
	% de Afectación por retiro		15%		20%		25%	30%
	valor real promedio por m² casas		\$ 168.30		\$ 224.40		\$ 280.50	\$ 336.60
Departamentos	renta deptos (m²)		13,888.00		13,888.00		13,888.00	13,888.00
	m² deptos disponible anualmente		166,656.00		166,656.00		166,656.00	166,656.00
	porcentaje de ocupación (%)		70%		75%		80%	85%
	m² deptos ocupadas anualmente		116,659.20		124,992.00		133,324.80	141,657.60
	tarifa real promedio por m² deptos		\$ 15.26		\$ 16.02		\$ 16.82	\$ 17.67
Casa Club Paq. A	Membresía (No. Casas y deptos)		241.00		241.00		241.00	241.00
	No. De Habitantes promedio 2 por vivienda		482.00		482.00		482.00	482.00
	porcentaje de ocupación por paquete(%)		35%		38%		40%	43%
	membresía anualmente		168.70		180.75		192.80	204.85
	tarifa real anual promedio del paquete A	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75		
Casa Club Paq. B	Membresía (No. Casas y deptos)		241.00		241.00		241.00	241.00
	No. De Habitantes promedio 2 por vivienda		482.00		482.00		482.00	482.00
	porcentaje de ocupación por paquete(%)		35%		38%		40%	43%
	membresías anualmente		168.70		180.75		192.80	204.85
	tarifa real anual promedio del paquete A	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00	\$ 13,891.50		
Ingresos								
	venta casas		6,044,987.81	54%	6,347,237.20		6,664,599.06	
	uso-fructo casas		430,742.81	4%	615,346.88		820,462.50	1,046,089.69
	renta departamentos		1,780,219.39	16%	2,002,746.82		2,243,076.43	2,502,432.15
	Casa Club membresía A	100%	1,012,200.00	9%	1,138,725.00		1,275,372.00	1,422,836.89
	Casa Club membresía B		2,024,400.00	18%	2,277,450.00		2,550,744.00	2,845,673.78
Ingresos totales			11,292,550.02	100%	12,381,505.89		13,554,254.00	7,817,032.50
Costos departamentales								
	Casas en usufructo	60%	-	60%	-	60%	-	60%
	Departamentos en renta	30%	-	30%	-	30%	-	30%
	Casa Club	10%	-	10%	-	10%	-	10%
total costos departamentales			-	0%	-	0%	-	0%
Gastos de operación y administración								
	administración y generales	3%	338,776.50	3%	371,445.18	3%	406,627.62	234,510.97
	publicidad y promoción primero años si, año 1-3 de:	5%	564,627.50	5%	619,075.29	5%	677,712.70	78,170.32
	mantenimiento y reparación	1%	112,925.50	1%	123,815.06	1%	135,542.54	78,170.32
	energéticos (agua, luz, etc.) areas comunes	2%	225,851.00	2%	247,630.12	2%	271,085.08	156,340.65
	honorario base operadora (no aplica)	0%	-	0%	-	0%	-	-
total de gastos de operación y administración			1,242,180.50		1,361,965.65		1,490,967.94	547,192.27
total de costos y gastos de operación y administración			1,242,180.50	11.00%	1,361,965.65		1,490,967.94	547,192.27
utilidad bruta de operación (ubo)			10,050,369.52	89.00%	11,019,540.25		12,063,286.06	7,269,840.22
Gastos indirectos (no operacionales)								
	seguros inmueble, responsabilidad civil, fidelidad 1e	0.5%	170,171.40	0.5%	178,679.97		187,613.97	196,994.67
	depreciación y amortización		1,649,740.56		1,629,402.88		1,609,343.85	1,589,557.93
	impuesto predial, estatales, locales (actualizado por	0.5%	350,000.00	0.5%	367,500.00	1%	385,875.00	405,168.75
	honorario de incentivo operador s/ubo	0%	-	0%	-	0%	-	-
total de gastos indirectos			2,169,911.96		2,175,582.85		2,182,832.82	2,191,721.35
utilidad o pérdida de operación UAFI=EBIT			7,880,457.55		8,843,957.40		9,880,453.24	5,078,118.87
UAFIRDA=EBITDA			9,530,198.11		10,473,360.28		11,489,797.09	6,667,676.80
NOI= EBITDA-CAPEX								
Gastos financieros								
	gastos financieros crédito 1		1,032,000.00		1,032,000.00		1,032,000.00	903,000.00
	gastos financieros crédito 2		-		-		-	-
	gastos financieros crédito 3		-		-		-	-
total de gastos financieros intereses			1,032,000.00		1,032,000.00		1,032,000.00	903,000.00
utilidad antes de impuestos			6,848,457.55		7,811,957.40		8,848,453.24	4,175,118.87
Impuestos								
	participación trabajadores utilidad PTU	10%	684,845.76	10%	781,195.74		884,845.32	417,511.89
	ISR	28%	1,917,568.11	28%	2,187,348.07		2,477,566.91	1,169,033.28
	IA ó IMPAC	1.25%		1.25%			110,605.67	52,188.99
total impuestos			2,602,413.87		2,968,543.81		3,473,017.89	1,638,734.16
utilidad o pérdida neta			4,246,043.68		4,843,413.59		5,375,435.34	2,536,384.71
utilidad o pérdida neta acumulada			4,246,043.68		9,089,457.27		14,464,892.61	17,001,277.32

5% año 5	%	5% año 6	%	5% año 7	%	5% año 8	%	5% año 9	%	5% año 10	%	total
3,656.25		3,656.25		3,656.25		3,656.25		3,656.25		3,656.25		
3,656.25		3,656.25		3,656.25		3,656.25		3,656.25		3,656.25		
85%		90%		90%		90%		90%		90%		
3,107.81		3,290.63		3,290.63		3,290.63		3,290.63		3,290.63		
1,122.00		1,122.00		1,122.00		1,122.00		1,122.00		1,122.00		
35%		40%		45%		50%		55%		60%		
\$ 392.70		\$ 448.80		\$ 504.90		\$ 561.00		\$ 617.10		\$ 673.20		
13,888.00		13,888.00		13,888.00		13,888.00		13,888.00		13,888.00		
166,656.00		166,656.00		166,656.00		166,656.00		166,656.00		166,656.00		
85%		90%		90%		90%		90%		90%		
141,657.60		149,990.40		149,990.40		149,990.40		149,990.40		149,990.40		
\$ 18.55		\$ 19.48		\$ 20.45		\$ 21.47		\$ 22.55		\$ 23.67		
241.00		241.00		241.00		241.00		241.00		241.00		
482.00		482.00		482.00		482.00		482.00		482.00		
43%		45%		45%		45%		45%		45%		
204.85		216.90		216.90		216.90		216.90		216.90		
\$ 7,293.04		\$ 7,657.69		\$ 8,040.57		\$ 8,442.60		\$ 8,864.73		\$ 9,307.97		
241.00		241.00		241.00		241.00		241.00		241.00		
482.00		482.00		482.00		482.00		482.00		482.00		
43%		45%		45%		45%		45%		45%		
204.85		216.90		216.90		216.90		216.90		216.90		
\$ 14,586.08		\$ 15,315.38		\$ 16,081.15		\$ 16,885.21		\$ 17,729.47		\$ 18,615.94		
1,220,437.97		1,476,832.50		1,661,436.56		1,846,040.63		2,030,644.69		2,215,248.75		
2,627,553.75		2,921,221.53		3,067,282.60		3,220,646.73		3,381,679.07		3,550,763.02		
1,493,978.73		1,660,952.83		1,744,000.47		1,831,200.49		1,922,760.51		2,018,898.54		
2,987,957.46		3,321,905.65		3,488,000.93		3,662,400.98		3,845,521.03		4,037,797.08		
8,329,927.92		9,380,912.50		9,960,720.57		10,560,288.83		11,180,605.30		11,822,707.39		106,280,504.91
-	60%	-	60%	-	60%	-	60%	-	60%	-	60%	
-	30%	-	30%	-	30%	-	30%	-	30%	-	30%	
-	10%	-	10%	-	10%	-	10%	-	10%	-	10%	
-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	
249,897.84	3%	281,427.38	3%	298,821.62	3%	316,808.66	3%	335,418.16	3%	354,681.22	3%	
83,299.28	1%	93,809.13	1%	99,607.21	1%	105,602.89	1%	111,806.05	1%	118,227.07	1%	
83,299.28	1%	93,809.13	1%	99,607.21	1%	105,602.89	1%	111,806.05	1%	118,227.07	1%	
166,598.56	2%	187,618.25	2%	199,214.41	2%	211,205.78	2%	223,612.11	2%	236,454.15	2%	
-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	
583,094.95		656,663.88		697,250.44		739,220.22		782,642.37		827,589.52		
583,094.95		656,663.88		697,250.44		739,220.22		782,642.37		827,589.52		
7,746,832.96		8,724,248.63		9,263,470.13		9,821,068.61		10,397,962.93		10,995,117.88		
206,844.40		217,186.62		228,045.95		239,448.25		251,420.66		263,991.69		
1,570,039.77		1,550,784.20		1,531,786.27		1,513,041.18		1,494,544.30		1,476,291.17		
425,427.19	1%	446,698.55	1%	469,033.47	1%	492,485.15	1%	517,109.41	1%	542,964.88	1%	
-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	
2,202,311.36		2,214,669.37		2,228,865.70		2,244,974.58		2,263,074.37		2,283,247.74		
5,544,521.61		6,509,579.26		7,034,604.43		7,576,094.03		8,134,888.56		8,711,870.13		
7,114,561.38		8,060,363.46		8,568,390.70		9,089,135.21		9,629,432.86		10,188,161.31		
774,000.00		645,000.00		516,000.00		387,000.00		258,000.00		129,000.00		6,708,000.00
-		-		-		-		-		-		-
-		-		-		-		-		-		-
774,000.00		645,000.00		516,000.00		387,000.00		258,000.00		129,000.00		
4,770,521.61		5,864,579.26		6,518,604.43		7,189,094.03		7,876,888.56		8,582,870.13		
477,052.16		586,457.93		651,860.44		718,909.40		787,688.86		858,287.01		
1,335,746.05		1,642,082.19		1,825,209.24		2,012,946.33		2,205,528.80		2,403,203.64		
59,631.52		73,307.24		81,482.56		89,863.68		98,461.11		107,285.88		
1,872,429.73		2,301,847.36		2,558,552.24		2,821,219.41		3,091,678.76		3,368,776.53		
2,898,091.88		3,562,731.90		3,960,052.19		4,367,374.63		4,785,209.80		5,214,093.61		
19,899,369.20		23,462,101.10		27,422,153.29		31,789,527.91		36,574,737.71		41,788,831.32		

GRÁFICAS

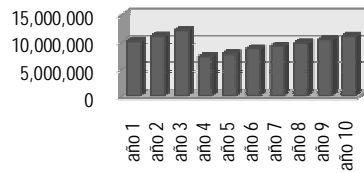
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
utilidad antes de impuestos	6,848,458	7,811,957	8,848,453	4,175,119	4,770,522	5,864,579	6,518,604	7,189,094	7,876,889	8,582,870
utilidad bruta de operación (ubo)	10,050,370	11,019,540	12,063,286	7,269,840	7,746,833	8,724,249	9,263,470	9,821,069	10,397,963	10,995,118
ingresos totales	11,292,550	12,381,506	13,554,254	7,817,032	8,329,928	9,380,913	9,960,721	10,560,289	11,180,605	11,822,707

utilidad antes de impuestos



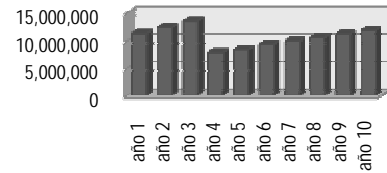
■ utilidad antes de impuestos

utilidad bruta de operación (ubo)



■ utilidad bruta de operación (ubo)

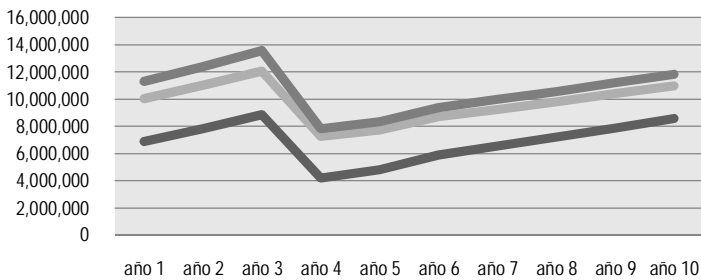
ingresos totales



■ ingresos totales

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
utilidad antes de impuestos	6,848,458	7,811,957	8,848,453	4,175,119	4,770,522	5,864,579	6,518,604	7,189,094	7,876,889	8,582,870
utilidad bruta de operación (ubo)	10,050,370	11,019,540	12,063,286	7,269,840	7,746,833	8,724,249	9,263,470	9,821,069	10,397,963	10,995,118
ingresos totales	11,292,550	12,381,506	13,554,254	7,817,032	8,329,928	9,380,913	9,960,721	10,560,289	11,180,605	11,822,707

Ingresos

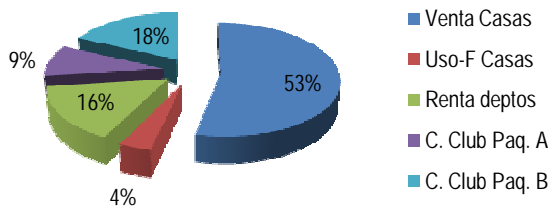


— utilidad antes de impuestos — utilidad bruta de operación (ubo)
— ingresos totales

ingresos 1er año operación

Venta Casas	\$	6,044,988	54%
Uso-F Casas	\$	430,743	4%
Renta deptos	\$	1,780,219	16%
C. Club Paq. A	\$	1,012,200	9%
C. Club Paq. B	\$	2,024,400	18%
	\$	11,292,550	100%

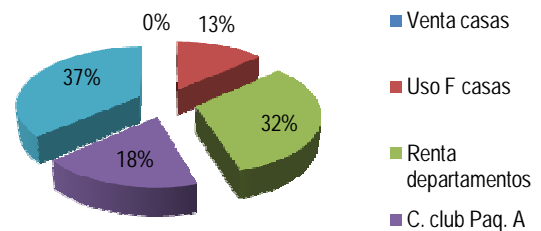
Estructura de ingreso
1er año operación



ingresos 4to año operación

Venta casas	\$	-	\$	-
Uso F casas	\$	1,046,090	13%	
Renta departamentos	\$	2,502,432	32%	
C. club Paq. A	\$	1,422,837	18%	
C. club Paq. B	\$	2,845,674	36%	
	\$	7,817,032	100%	

Estructura de ingreso
4to año operación



VALOR FINAL
CANTIDADES EN DOLARES

MÉTODO PROYECTO O PROFORMA

1. financiero	perpetuidad de los flujos		64,829,309.87	último año de ingr. del flujo / t. de descuento
2. operativo	EBITDA año 5 estable por múltiplo	6.5	46,244,648.94	
3. funcional	valor residual ultimo año		55,438,255.92	actualización sobre la inversión inicial

máximo	64,829,309.87
mínimo	55,438,255.92

media aritmética	55,504,071.58	2,062,241.42	2,062,241.42
mediana	46,244,648.94	7,197,181.21	7,197,181.21
media geométrica	54,981,191.61	1,539,361.46	1,539,361.46
media armónica	54,458,982.81	1,017,152.65	1,017,152.65
media cuadrática	56,020,255.84	2,578,425.68	2,578,425.68
			2,878,872.48

valor final (promedio de los métodos)	53,441,830.16
---------------------------------------	---------------

desviación índices de tendencia central

desviación promedio	5.39%	2,878,872.48
desviación estandar	7.61%	4,065,241.98
valor final (promedio desviación)	6.50%	3,472,057.23

ACTUALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EN 10 AÑOS

concepto	monto	descripción
actualización del valor del ir	55,438,255.92	TERRENO+CAPITAL+CRÉDITO LIQUIDADO
capital inicial de inversionist	19,034,280	TERRENO+CAPITAL
		2.91 rentabilidad sobre capital invertido

ESTIMADO DEL VALOR FUTURO DEL INMUEBLE

inversión total inicial	34,034,280.06
factor de actualización	5%
valor futuro del inmueble	55,438,255.92

periodo	monto inicial	importe actualización	inversión actualizada
1	34,034,280.06	1,701,714.00	35,735,994.06
2	35,735,994.06	1,786,799.70	37,522,793.77
3	37,522,793.77	1,876,139.69	39,398,933.46
4	39,398,933.46	1,969,946.67	41,368,880.13
5	41,368,880.13	2,068,444.01	43,437,324.13
6	43,437,324.13	2,171,866.21	45,609,190.34
7	45,609,190.34	2,280,459.52	47,889,649.86
8	47,889,649.86	2,394,482.49	50,284,132.35
9	50,284,132.35	2,514,206.62	52,798,338.97
10	52,798,338.97	2,639,916.95	55,438,255.92
TOTAL		21,403,975.86	55,438,255.92

FLUJO DE EFECTIVO
CANTIDADES EN DOLARES

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
Ingresos / orígenes											
utilidad o pérdida neta	-	4,246,043.68	4,843,413.59	5,375,435.34	2,536,384.71	2,898,091.88	3,562,731.90	3,960,052.19	4,367,374.63	4,785,209.80	5,214,093.61
depreciación y amort.	-	1,649,740.56	1,629,402.88	1,609,343.85	1,589,557.93	1,570,039.77	1,550,784.20	1,531,786.27	1,513,041.18	1,494,544.30	1,476,291.17
capital	19,034,280.06										
crédito bancario	15,000,000.00										
valor final											53,441,830.16
total Ingresos / orígenes / aplicaciones	34,034,280.06	5,895,784.25	6,472,816.46	6,984,779.19	4,125,942.65	4,468,131.65	5,113,516.10	5,491,838.46	5,880,415.80	6,279,754.10	60,132,214.93

1.- Terreno	2,663,155.69
2.- Per. y licencias	1,118,248.48
3.- Est. y Proyectos	666,615.75
4.- Super. de Obra	-
5.- Obra	15,442,367.44
6.- Instalaciones	6,618,157.48
7.- Est. Subterráneo	-
8.- Obra Exterior	160,000.00
9.- Elevadores	100,000.00
10.- Seguros	88,882.10
11.- Oper. de Oficinas	1,153,834.97
12.- Comercialización	1,333,231.50
13.- Aspectos Legales	44,441.05
14.- Gastos de Apertur	337,569.69
16.- Int. Dur. la Constr.	1,148,318.61
17.- G. Asoc. al Crédito	156,021.25
18.- V. Imprevistos	2,666,462.99
19.- Gestion Inmo.	336,973.07

Amort. de financiamiento

pago a capital crédito 1 principal	-	-	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00
pago a capital crédito 2 principal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
pago a capital crédito 3 principal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
total egresos / apli	34,034,280.06	-	-	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00	1,875,000.00

15000000

flujo de efectivo ne	-	5,895,784.25	6,472,816.46	5,109,779.19	2,250,942.65	2,593,131.65	3,238,516.10	3,616,838.46	4,005,415.80	4,404,754.10	58,257,214.93
flujo de efectivo FE	-	5,895,784.25	12,368,600.71	17,478,379.90	19,729,322.55	22,322,454.20	25,560,970.30	29,177,808.76	33,183,224.56	37,587,978.67	95,845,193.60

flujos proyecto	-	34,034,280.06	5,895,784.25	6,472,816.46	5,109,779.19	2,250,942.65	2,593,131.65	3,238,516.10	3,616,838.46	4,005,415.80	4,404,754.10	58,257,214.93
flujos capital	-	19,034,280.06	5,895,784.25	6,472,816.46	5,109,779.19	2,250,942.65	2,593,131.65	3,238,516.10	3,616,838.46	4,005,415.80	4,404,754.10	58,257,214.93

95,845,193.60

EVALUACIÓN FINANCIERA DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO CANTIDADES EN DOLARES

Inversión total	34,034,280											
Inversión de capital	19,034,280											
concepto	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
flujo de efectivo FEN	-	5,895,784	6,472,816	5,109,779	2,250,943	2,593,132	3,238,516	3,616,838	4,005,416	4,404,754	58,257,215	
flujo efectivo acumulado FEA	-	5,895,784	12,368,601	17,478,380	19,729,323	22,322,454	25,560,970	29,177,809	33,183,225	37,587,979	95,845,194	

valor presente de flujos VP ó VA

factor de actualización		1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0
vp flujos descontados		5,344,257	5,318,446	3,805,742	1,519,663	1,586,914	1,796,472	1,818,651	1,825,633	1,819,841	21,817,611	
acumulado vp flujos descontados		5,344,257	10,662,703	14,468,446	15,988,109	17,575,023	19,371,495	21,190,146	23,015,779	24,835,620	46,653,231	
VP flujos descontados	46,653,230.82											
VP fórmula excell	46,653,230.82											

Periodo de recuperación del capital PR

Sobre FEN sin valor del \$ en el tiempo	-19,034,280.06	-	13,138,496	-	6,665,679	-	1,555,900	695,042	3,288,174	6,526,690	10,143,529	14,148,945	18,553,699	76,810,914		
Sobre capital descontado	-19,034,280.06	-	13,690,023	-	8,371,577	-	4,565,834	-	3,046,171	-	1,459,257	337,215	2,155,866	3,981,499	5,801,340	27,618,951

valor presente neto VPN

flujos de proyecto	-	34,034,280.06	5,895,784	6,472,816	5,109,779	2,250,943	2,593,132	3,238,516	3,616,838	4,005,416	4,404,754	58,257,215
flujos de capital	-	19,034,280.06	5,895,784	6,472,816	5,109,779	2,250,943	2,593,132	3,238,516	3,616,838	4,005,416	4,404,754	58,257,215
		VAN	VAN-excell									
proyecto VPN=VAN		12,618,950.76	11,438,498									
capital VPN=VAN		27,618,950.76	25,035,307									

tasa interna de retorno TIR (sobre los flujos)

TIR proyecto	16%
TIR capital	29%

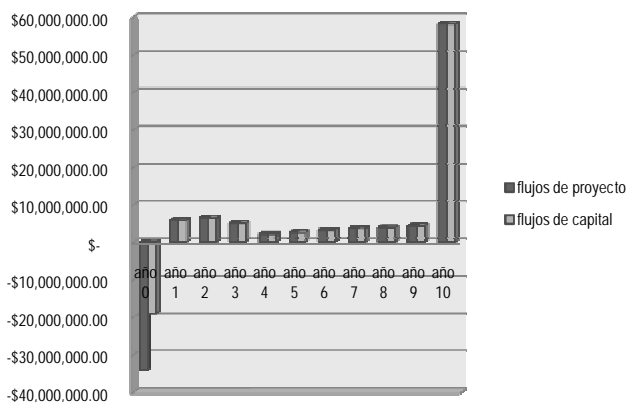
índice de rentabilidad IR

IR proyecto	1.37
IR capital	2.45

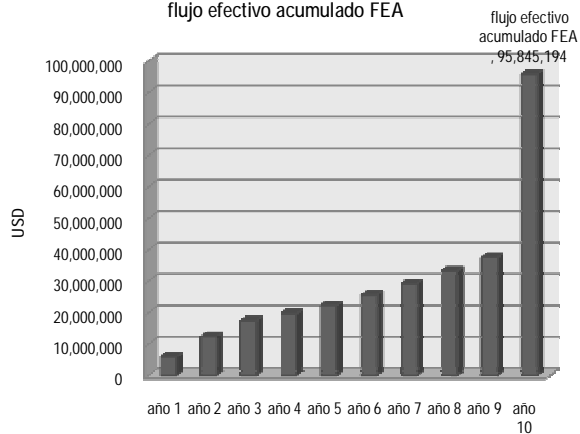
tasa de descuento

	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10	
flujos de proyecto	-\$	34,034,280.06	5,895,784	6,472,816	5,109,779	2,250,943	2,593,132	3,238,516	3,616,838	4,005,416	4,404,754	58,257,215
flujos de capital	-\$	19,034,280.06	5,895,784	6,472,816	5,109,779	2,250,943	2,593,132	3,238,516	3,616,838	4,005,416	4,404,754	58,257,215

flujo efectivo FEN



flujo efectivo acumulado FEA



flujo efectivo acumulado FEA

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
flujo efectivo acumulado FEA	5,895,784	12,368,601	17,478,380	19,729,323	22,322,454	25,560,970	29,177,809	33,183,225	37,587,979	95,845,194

CONCLUSIONES.

Conclusiones.

Dentro de las primeras conclusiones que podemos establecer, es el que el creciente fenómeno del sector poblacional de retirados de los países desarrollados, como Estados Unidos, Canadá, algunos países de la Unión Europea, afectara la dinámica poblacional de algunas regiones de México, al ser considerado este un importante destino para retirarse.

La siguiente conclusión que se establece, es la jerarquía que le otorga este sector a la necesidad por adquirir e invertir en una vivienda de retiro, con características propias de ambas sociedades, lo que genera grandes oportunidades para el sector inmobiliario en México.

Así mismo se en este documento se concluyo que nuestro país cuenta con importantes destinos turísticos, sociales y culturales que satisfacen ampliamente las preferencias y demandas del sector de retirados, por encima de nuestros competidores directos como puede ser su propio país de origen (E.U. y Canadá) o algunos países de América latina.

Al mismo tiempo, se llego al conocimiento de la existencia de comunidades organizadas de retirados extranjeros en territorio nacional, y la jerarquía que tiene el establecimiento de redes sociales. En relación con la población originaria, se llego a la conclusión que la interacción entre ambas sociedades, genera importantes aportes económicos, culturales y sociales, lo que contribuye al crecimiento de la ciudad donde se inserta la comunidad extranjera.

En conjunto a este último punto, se estableció la importancia que tiene las comunidades extranjeras ya radicadas en México, sobre la nueva población de retirados, para tomar la decisión de migrar y retirarse en nuestro país. Así mismo se estableció el proceso evolutivo del producto inmobiliario para el extranjero,

encontrando un mayor beneficio económico, social y cultural en la etapa final, es decir una vivienda para retirado extranjero.

En materia de marco jurídico y legal para los retirados extranjeros, se concluyo que aunque para México es un sector de reciente aparición, se cuenta con elementos normativos suficientes para dar alojamiento a esta población tan particular, sin embargo se requiere de acciones inmediatas, que otorguen mayores garantías y beneficios sobre nuestros principales competidores.

En el caso particular de San Miguel de Allende, que es donde se realizo el caso de estudio, se concluye que la región presenta todas las condiciones para el desarrollo efectivo de una Comunidad Integralmente Planeada de Retirados Extranjeros, ya que la región posee un alto contenido de atractivos turísticos, sociales y culturales, además de que la presencia de comunidades extranjeras previamente establecidas, facilita la recepción de los nuevos retirados y promueve la interacción con la comunidad originaria.

En relación al proyecto de la CIPRE, se concluyo en base a las demandas y preferencias de los retirados, en un conjunto que contempla vivienda unifamiliar y vivienda plurifamiliar, bajo los esquemas de venta de propiedad privada, renta de propiedad privada y pago de derechos de usufructo de propiedad privada. Así mismo la CIPRE contempla el desarrollo integral de áreas de recreación, deportivas y culturales, así como la oferta de servicios de atención medica de primer contacto.

Por último, a manera de conclusión, podemos observar que la combinación de herramientas utilizadas en el ámbito de la valuación, los precios y costos unitarios, así como los procedimientos e indicadores aplicados en el ramo de ingeniería financiera, nos proporciona una mayor certeza en el momento de proponer un proyecto de inversión.

Para este trabajo se tuvo que aplicar inicialmente las herramientas que proporciona la valuación inmobiliaria, como fue el del avalúo del terreno y la opinión de valor de los inmuebles. Así mismo tiempo se desarrollaron ensambles de costos de los inmuebles para saber el costo aproximado de la fabricación de estos. Posteriormente, con el conocimiento de estos valores, se ingreso la información al modelo financiero, en donde se obtuvieron los valores que a continuación expresamos:

El valor del terreno fue de \$ 24, 085, 000.00, (Veinticuatro millones ochenta y cinco mil pesos 00/100 M.N), el cual represento la mayor parte de la inversión. El valor de comercial de la casa fue de \$ 2, 480, 000.00, (Dos millones cuatrocientos ochenta mil pesos 00/100 M.N) y el valor comercial del departamento fue de \$ 2, 051, 000.00, (Dos millones cincuenta y un mil pesos 00/100 M.N).

En cuanto al proyecto de inversión este nos arrojo una tasa de rentabilidad del proyecto del 16% y una tasa de rentabilidad del capital del 29%, y al mismo tiempo el modelo financiero nos informa de un índice de rentabilidad del proyecto de 1.37 mientras que del capital un índice de rentabilidad del capital del 2.45, con lo cual concluimos que el proyecto es altamente rentable, lo que se traduce en un beneficio económico para el desarrollo de la comunidad donde se inserte, y en una magnífica oportunidad para el crecimiento de nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía.

- ANDRADE, Rodolfo, Alto Impacto, “La ola de inversión llamada Baby Boomers”, 2007.
- BALSLEY CLAUSEN, Helene, “Juntos pero no revueltos”. Un estudio de caso sobre los migrantes norteamericanos en un pueblo mexicano. Transnacionalismo y asimilación. Copenhagen: Copenhagen business School, Center for the Study of the Americans, Department of International Culture and Communication Studies, 2008.
- BANCOMEXT, Turismo de salud, anexo 2, disponible en <http://www.bancomext.org.mx>, 2008.
- BBVA Bancomer, Disponible en: <http://www.bancomer.com>.
- CABRAL, María Luisa, “La migración norteamericana en Baja California Sur. Consejo Técnico de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma de Baja California Sur”, La Paz, BCS, 2007.
- CUBA, Lee, “Retiring to Vacationland” en Generation No. 21, New York, 1989.
- GIBSON, Vanessa, “Invirtiendo en Costa Rica, Comisión Económica para América Latina y el Caribe” (CEPAL), 2008.
- HIERNAUX, Daniel, “La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: caso mexicano”. Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales IX, 2005.
- HIERNAUX, Daniel, LINDON, Alicia, “Modos de vida y utopías urbanas”, 2002.
- INEGI. Censo Económico 2006, 2007, 2008, México: INEGI.
- INEGI. Censo General de Población y Vivienda 2000, México: INEGI.
- KING, Warnes, WILLIAM, A. M., “International retirement migration in Europe” en International Journal of Population Geography, Num. 4, 1998.
- LÓPEZ, Andrés, RAMÓS, Daniela, TORRE, Iván, “Las exportaciones de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor”, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2008.
- PAPADEMETRIOU, Demetrios, “America’s Emigrants. US retirement migration to Mexico and Panama”, Migration Policy Institute, 2006, disponible en: http://www.migrationpolicy.org/pubs/americas_emigrants.pdf.
- PUGA, Dolores, “Un lugar en el sol. Inmigración internacional de jubilados hacia Costa Rica” en Población del istmo 2000: Familia, Migración, Violencia y Medio Ambiente. Rosero (Coord.) Centro Centroamericano de población. San José, 2001.

- RAMOS, Roberto, SECTUR Síntesis Ejecutiva “Centro de Estudios Superiores en Turismo,” 2003.
- ROMÁN, Marcela, “Turismo, mercado inmobiliario y desarrollo costero sostenible”, documento presentado en la Universidad Nacional de Costa Rica, disponible en: http://www.una.ac.cr/redibeccisda/documentos/marcela_roman.pdf, 2007.
- SHINOZAKI, Mitsuru, “Japanese International Migration. A case of study of Japanese retired couples in New Zealand”. Tesis de Maestría por la Waseda University, 2006.
- SRE, Secretaría de Relaciones Exteriores. Disponible en: <http://www.sre.gob.mx/tramites/sociedades/tema2g.htm>.

Leyes, reglamentos y guías consultadas.

- Accessibility Guidelines for Buildings and Facilities, American with Disabilities Act., U.S. Access Board, Washington D.C., E.U.A., 1998.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Constitución publicada en el Diario Oficial de la Federación, febrero 05, 1917.
- Criterios Normativos para el Diseño, y Operación de Espacios Físicos para su Acceso y Uso por Personas con Discapacidad, CONVIVE, Subcomisión de Accesibilidad, Telecomunicaciones y Transportes, México 2000.
- Ley del Seguro Social, Nueva Ley Publicada en el Diario Oficial de la Federación, diciembre 21, 1995.
- Ley de los Derechos de las Personas Adultas Mayores, junio 25, 2002.
- Ley General de las Personas con Discapacidad, junio 10, 2005.
- Ley de desarrollo urbano para el estado de Guanajuato
- Ley de fraccionamientos para el estado de Guanajuato y sus municipios.
- Ley sobre protección y conservación de la ciudad de San Miguel de Allende.
- Manual Técnico de Accesibilidad, Gobierno del Distrito Federal, Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda, México 2000.
- Normas para la Accesibilidad de las Personas con Discapacidad, Instituto Mexicano del Seguro Social, Coordinación de Construcción, Conservación y Equipamiento, México, 2000.
- Normas Técnicas Complementarias para el Proyecto Arquitectónico.
- Reforma al Reglamento de obras y construcciones del municipio de San Miguel de Allende, Gto.
- Reglamento de zonificación y usos de suelo de San Miguel Allende
- Reglamento de obras y construcciones del municipio de San Miguel de Allende, Gto.
- Reglamento técnico de fraccionamientos para el municipio de Allende, Gto.