

## SERIE DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA JUBILACIÓN DE ESTADOUNIDENSES EN MÉXICO

MAYO 2010

Richard Kiy y Anne McEnany

### *Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México*

#### **Resumen Ejecutivo**

Durante años, los jubilados estadounidenses y canadienses han emigrado a México por ser un destino para el retiro de bajo costo, por su clima agradable y su ubicación geográfica cercana a sus comunidades de origen en Norteamérica. Estos atributos han convertido a México en el destino número uno para el retiro en el extranjero entre los adultos mayores estadounidenses, lo cual ha resultado en un auge en la industria de la construcción que llegó a su punto más alto en los años 2005/2006 extendiéndose desde Playas de Tijuana-Rosarito a Los Cabos a lo largo de la península de Baja California, y desde Puerto Peñasco, Sonora a Mazatlán y Nayarit. En el sur de México, el sector inmobiliario se ha centrado en la expansión del corredor Cancún - Riviera Maya.

Aunque México se ha convertido en un destino muy popular entre los jubilados estadounidenses, la creciente preocupación sobre seguridad pública en México en conjunto con la crisis crediticia que se precipitó a raíz de la recesión económica a

nivel global y al colapso de los mercados inmobiliarios en los EE. UU., han propiciado que varios desarrollos inmobiliarios proyectados se encuentren en bancarrota o simplemente permanezcan inconclusos.

El colapso de desarrollos costeros de alto perfil en México como el Trump Baja Ocean Resort y el Villages at Loreto Bay, ha reafirmado la percepción sobre México que tienen algunas personas que se aproximan a la jubilación y otros compradores potenciales de una segunda propiedad, considerando al país como un riesgo para invertir en bienes raíces o como destino para el retiro.

En un esfuerzo para poder evaluar de una mejor manera el panorama actual para los jubilados estadounidenses que buscan adquirir una propiedad en México, la International Community Foundation se dio a la tarea de realizar una revisión histórica de las inversiones inmobiliarias realizadas por jubilados estadounidenses en México y examinó las percepciones de quienes viven

actualmente en comunidades costeras de México. Las investigaciones que se presentan en este reporte se basan en la reciente encuesta realizada por la Fundación a más de 840 jubilados estadounidenses en comunidades costeras de México de julio a noviembre de 2009, opiniones de cinco grupos focales y entrevistas individuales.

La encuesta arrojó hallazgos relacionados con una gran variedad de temas específicos sobre bienes raíces y vivienda como la decisión de pasar sus años de retiro en el extranjero, sus preferencias sobre estilos de vida, las consideraciones para la compra de una propiedad, el tipo de vivienda, si es dueño o arrendatario de su residencia, los asuntos relacionados con el impuesto predial, así como otros temas relacionados con la infraestructura, la seguridad y la salud.

Entre los hallazgos, observamos que México se mantiene como una opción viable para el retiro de los estadounidenses mayores de 50 años, ya que les ofrece bajos costos de vida, menores costos de los servicios médicos y proximidad geográfica a sus familiares y amigos en los Estados Unidos.

Adicionalmente, más de la mitad de los encuestados observaron que su motivación para comprar una propiedad en México se basó en su deseo de tener una residencia en o cerca del mar, lo que sería imposible en los Estados Unidos. Entre quienes respondieron a nuestra encuesta, un 77.2% es propietario de una residencia en México y solamente un 16.4% renta su vivienda.

Aún y cuando existen casos documentados

de estadounidenses que han sido víctimas de fraude o que han estado involucrados en problemas con títulos de propiedad, casi el 68.5% de los jubilados encuestados observó que dichos problemas se pueden evitar si se tiene una buena comprensión de los riesgos de comprar una propiedad fuera de su país. El 33% de los encuestados enfatizó la importancia de contratar a un buen abogado. De acuerdo con los comentarios de un participante en un grupo focal, la mayoría de los errores relacionados con la compra de bienes raíces se puede evitar si el estadounidense que piensa comprar una propiedad “no deja su cerebro en la frontera.”

A medida que los *baby boomers* estadounidenses consideran mudarse a México para su retiro, la recesión económica mundial ha golpeado duramente a los estadounidenses recién jubilados, especialmente aquellos que se encuentran endeudados con una segunda residencia o un tiempo compartido en México que no pueden vender a su costo original. Otros asuntos pendientes que son evidentes en la mayoría de las comunidades en las playas de México (por ejemplo, la infraestructura gastada, problemas de basura, la creciente criminalidad en las calles), si no son atendidos, podrían resultar en una oportunidad perdida para México de capitalizar el interés que tienen los jubilados estadounidenses de retirarse en el extranjero.

Este reporte también ofrece recomendaciones a los desarrolladores inmobiliarios y a los legisladores a nivel

municipal, estatal y federal tanto en México como en los Estados Unidos que de ser aceptadas, ayudarían a cubrir mejor las necesidades a largo plazo de los *baby boomers* que están envejeciendo y que se encuentran considerando a México como un destino para su retiro (ver el Apéndice A). Este reporte también incluye recomendaciones y consejos prácticos para aquéllos que se aproximan a la jubilación y que se encuentran considerando adquirir una propiedad en México (ver el Apéndice B).

### Antecedentes

Desde principios de la década de los 60, se ha promocionado a las comunidades costeras de México como alternativas deseables para el retiro entre los jubilados estadounidenses que buscan cercanía a la playa y vistas al mar, a precios mucho más accesibles que los de comunidades comparables en California o Florida.

A lo largo y ancho de la República Mexicana, existen varias comunidades muy populares entre los jubilados estadounidenses. Entre las comunidades más maduras se encuentran dos que no están ubicadas en la playa: San Miguel de Allende, Guanajuato y Ajijic/Lago de Chapala cerca de Guadalajara, Jalisco. Sin embargo, últimamente los jubilados estadounidenses han sido atraídos en mayores cantidades a las regiones costeras, incluyendo el corredor de Playas de Rosarito-Ensenada, Puerto Peñasco, La Paz, Loreto, Los Cabos y Todo Santos en la península de Baja California, así como Puerto Vallarta, la Riviera Nayarit, Mazatlán,

Cancún y la Riviera Maya, incluyendo Playa de Carmen. De acuerdo con datos de la Secretaría de Turismo, los destinos más populares entre los estadounidenses para adquirir una propiedad, son Los Cabos y Puerto Peñasco. (1)

SOFTEC, una empresa mexicana de estudios de mercado, reportó que durante el último trimestre de 2009, existían 957 nuevos desarrollos a lo largo de México enfocados a vacaciones o retiro, en su mayoría ubicados en las costas. En estos proyectos, había un inventario total de 29,983 viviendas nuevas en el mercado. Según esta empresa, durante el 2010 se espera vender menos de 7,000 viviendas vacacionales nuevas en las comunidades ubicadas en playas mexicanas. (2) SOFTEC también reportó que las ventas de las propiedades en la playa habían sufrido una caída de más del 20% de su valor durante el último trimestre de 2009 (en comparación con el mismo periodo del 2008) y no se espera que ocurra una recuperación antes de 4 - 5 años. (3)

### *Los primeros años y las disputas iniciales por la propiedad*

Entre los primeros proyectos inmobiliarios específicamente enfocados a la clientela estadounidense, se encontraba San Antonio Shores, llamado hoy en día San Antonio del Mar, ubicado al cruzar la frontera entre San Diego y Tijuana cerca de las Playas de Tijuana. San Antonio Shores se anunciaba como “una nueva colonia estadounidense en el Océano Pacífico, justo al cruzar la frontera.” (4) En una carta promocional enviada en 1968 a clientes estadounidenses,

## Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

4

Manuel Corzo, el desarrollador del complejo, anunciaba: “una residencia completa de dos recámaras en su propio terreno puede ser suya por menos de US\$ 7,500.00 en pagos parciales. Un terreno residencial urbanizado que incluye agua, luz, sistema de drenaje y camino de acceso con una capa de pavimento, puede ser suyo por tan sólo US\$ 3,450.00.” (5)

Lo que no aclaraba la carta del Sr. Corzo es que en aquel tiempo, la compra de propiedades en las zonas costeras de México era ilegal para los extranjeros.

En el caso de San Antonio Shores, se ofrecía a los inversionistas estadounidenses el arrendamiento por 99 años con el derecho a heredar sus derechos sobre la propiedad de manera automática. (6) Desafortunadamente, estos contratos de arrendamiento en terrenos propiedad del Sr. Corzo, se firmaban en directa violación a la Constitución Mexicana. Sin embargo, el mismo gobierno mexicano contribuyó al problema “debido a que ignoró la situación en lugar de asumir la responsabilidad de actuar para enfrentar las violaciones a la Constitución.” (7) Como resultado, una gran cantidad de inversionistas estadounidenses quedaron a merced del fraude y otros abusos. (8) A principio de los años 70, el desarrollo San Antonio del Mar se declaró en quiebra y acto seguido, grupos de inversionistas molestos se manifestaron en el Consulado Mexicano en San Diego. En respuesta a la presión política, el gobierno mexicano expropió el desarrollo San Antonio del Mar y se hizo cargo de su administración y en 1975 se le ocurrió una

solución política para calmar a los furiosos inversionistas estadounidenses ofreciendo un fideicomiso a 30 años a los 450 “inquilinos” estadounidenses originales. (9)

Con la entrada en vigor de un decreto presidencial de fecha 30 de abril de 1971, seguido por la Ley de Inversión Extranjera de 1973 (10), los extranjeros ahora cuentan con la posibilidad de ser “dueños” de una propiedad en México de manera legal, mediante la creación de un fideicomiso. Aunque en ocasiones se puede confundir con un fideicomiso como lo definen las leyes de los EE. UU., en este caso, un fideicomiso no es una entidad legal independiente (como lo es una corporación o fideicomiso en aquel país). El fideicomiso es un contrato que permite que un banco mexicano sea el propietario del terreno, actuando como fiduciario en beneficio exclusivo de un extranjero. Estas leyes permiten que los extranjeros puedan tener propiedades en México dentro de la “zona restringida” la cual se define como la ubicada dentro de los 100 kilómetros (60 millas) desde la frontera de México ó 50 kilómetros (30 millas) de la costa mexicana, con la condicionante de que una institución financiera autorizada sea la propietaria y que el extranjero sea el beneficiario legal. Bajo esta estructura, la institución financiera es la dueña del terreno o de la propiedad y los extranjeros tienen todo el derecho a habitarla y hacerle mejoras, testar a sus herederos, así como hipotecar y vender la propiedad.

La creación de la figura del fideicomiso sentó las bases legales para que el gobierno del

estado de Baja California solucionara el caso de San Antonio del Mar a finales de 1975 en un esfuerzo por restaurar la confianza de los inversionistas estadounidenses en los bienes raíces en México. (11) Bajo las leyes mexicanas actuales, un fideicomiso solamente se requiere para las propiedades residenciales ubicadas en la “zona restringida”. Los extranjeros pueden adquirir libremente cualquier otra propiedad en el interior del país y también adquirir propiedades para uso no residencial a través de una empresa mexicana conformada por socios extranjeros.

De acuerdo con la Secretaría de Relaciones Exteriores, entre el 2000 y el 2008, casi 37,000 propiedades en la zona restringida fueron adquiridas mediante esta figura de fideicomiso. (12) Se estima que en el 2009 se compraron alrededor de 5,200 propiedades, lo cual equivale a más de 42,000 propiedades vendidas a extranjeros dentro de la zona restringida durante los últimos 10 años. Aunque estos datos estadísticos son una manera de medir la actividad inmobiliaria de los estadounidenses en México, estos números no cuentan la historia completa. El número exacto de propiedades adquiridas por estadounidenses es mucho más difícil de estimar debido a que desde 1994 no hay límite a la compra de propiedades para uso no residencial por empresas mexicanas, aún aquellas contraladas por ciudadanos estadounidenses en la “zona restringida”, ni en el número de propiedades adquiridas para uso residencial en el interior del país. (13)

#### *Disputas y seguros sobre la propiedad*

La historia de las inversiones inmobiliarias en las costas de México está llena de casos como el de San Antonio del Mar. Sin embargo, más allá de los fraudes, también hay casos de jubilados estadounidenses que compran una propiedad sin verificar la autenticidad del título de propiedad. Entre los casos más notorios, se encuentra el de Punta Banda, una hermosa comunidad de playa ubicada al sur de Ensenada, en la cual 200 propietarios, la mayoría de ellos estadounidenses, enfrentaron un despojo masivo debido a las dudas sobre el título de propiedad original de la tierra, la cual se les otorgó a través de subarrendamiento. (14) Las propiedades subarrendadas por un desarrollador inmobiliario mexicano a estadounidenses en Punta Banda, se situaban en terrenos arrendados a un ejido (una cooperativa agraria mexicana que es dueña y operadora de la tierra de manera comunal), y no a través de un proceso de fideicomiso. Tiempo después, los estadounidenses se enteraron que el ejido en cuestión había estado involucrado en problemas legales desde 1973 ya que sus propietarios originales alegaban ante el sistema de justicia que les habían “quitado” sus tierras. En 1995, un tribunal mexicano decidió que el caso de los extranjeros no era válido y que el ejido podía conservar su título de propiedad y desalojar a los extranjeros, enviando notificaciones de desalojo a numerosos jubilados estadounidenses que en muchos casos, habían invertido sus ahorros de toda una vida en residencias en la playa al sur de la frontera. (15 16)

Los desalojos de Punta Banda enseñan varias

lecciones a los estadounidenses que desean adquirir bienes raíces en México. Entre las más importantes, se encontraban la incapacidad de estos jubilados estadounidenses y compradores de una segunda residencia de descubrir que había problemas con la propiedad de la tierra antes de invertir. Cuando se establece un fideicomiso, antes de la transacción final se realiza toda una revisión de los títulos de propiedad, a través de la cual se habría podido descubrir si la propiedad en este caso se encontraba en problemas, asumiendo que los registros estuvieran correctos y se encontrarán intactos. De acuerdo con Marianne Eddy-Sorman, una promotora de bienes raíces con la empresa McMillan Realty en La Jolla, EE. UU., “la lección (en los despojos ocurridos en Punta Banda) es que cuando vas a otro país, debes recordar que eres extranjero y debes protegerte a ti mismo.” (17) Como lo observa la Sra. Eddy-Sorman, “actuaron tontamente... construyeron hermosas residencias en los terrenos, pensando que el gobierno mexicano lo ignoraría y que los ejidatarios dejarían que continuaran arrendándolos.” (18)

Desde 1997, algunas empresas reconocidas de seguros como Chicago Title, First American Title y Stewart Title Latin America, han ofrecido servicios de seguros de título de propiedad en México. (19) First American Title también ofrece servicios de cuentas de depósitos en garantía en México.

*“El Proyecto Riesgo” -viendo más allá de la marca*

Más allá de las dificultades relacionadas con

la propiedad de la tierra, existe el problema del “proyecto riesgo” y la posibilidad de que un desarrollo inmobiliario aparentemente bien pensado en México que es realizado por una empresa desarrolladora estadounidense o canadiense pueda resultar ser una inversión cuestionable. A lo largo de la década pasada, un mayor número de jubilados estadounidenses se ha sentido atraído hacia ciertos proyectos inmobiliarios en particular en varias comunidades costeras de México debido a la reputación de la empresa desarrolladora que impulsa el proyecto. Sin embargo, como algunos retirados han descubierto, la trayectoria de éxito de una empresa inmobiliaria no es ninguna garantía de éxito en el futuro. Tal es el caso con dos proyectos promocionados intensamente: The Villages at Loreto Bay y el Trump Ocean Resort Baja, los cuales experimentaron dificultades económicas en años recientes.

En el caso del desarrollo Villages at Loreto Bay ubicado en la tranquila población vacacional de Loreto en Baja California Sur, David Butterfield, un desarrollador inmobiliario buscaba construir una comunidad residencial de 8 mil acres de 6,000 viviendas con una inversión superior a los 3 mil millones de dólares. (20) Con este ambicioso plan, la Loreto Bay Company logró que FONATUR, de la Secretaría de Turismo, aprobara el segundo proyecto individual más grande que había autorizado. El proyecto también se había promocionado como un desarrollo sustentable, posiblemente el primer desarrollo inmobiliario verdaderamente amigable con el medio

ambiente.

A pesar de la gran cantidad de atributos del proyecto en la Bahía de Loreto, una mala proyección de los costos de construcción se agravó debido a la caída en los mercados de bienes raíces en los Estados Unidos. El resultado fue que Citicorp Property Investors, su principal acreedor, se apropiara del desarrollo. (21) Actualmente, las ventas de propiedades en la Bahía de Loreto continúan bajo nueva administración, aunque a una menor escala que durante el clímax promocional de 2005 y 2006 cuando sus desarrolladores originales habían vendido más de 100 millones de dólares en residencias durante los primeros 17 meses. (22) En el proceso, los jubilados y compradores de propiedades vacacionales que invirtieron en la Bahía de Loreto se quedaron con préstamos para construcción, viviendas sin terminar y peticiones para la instalación de infraestructura básica como banquetas, iluminación, calles, etc.

De manera similar, Trump Ocean Resort Baja, el cual sería construido en una propiedad costera al sur de Playas de Tijuana en el estado de Baja California, alcanzó grandes logros en sus inicios debido a la confianza de la gente en el éxito del apellido Trump. De hecho, muchos jubilados estadounidenses y compradores de hogares vacacionales invirtieron sus recursos debido al avalamiento e involucramiento directo de Donald Trump con el proyecto. A finales del 2006, varios inversionistas se apresuraron a dar el pago

inicial para adquirir condominios de lujo en tres altas torres en la costa del Pacífico. Después de que se habían cobrado 32.3 millones de dólares en depósitos, el proyecto perdió su financiamiento, por lo cual en el 2009 Irongate Capital Partners LLC, la empresa asociada con Trump, informó a los compradores que no solamente el proyecto no continuaría, sino que el dinero de sus enganches se había gastado en su totalidad y no había manera de devolver los depósitos.

En declaraciones realizadas en el 2007 por Ivanka Trump a nombre de su padre, afirmaba que Donald Trump “está involucrado en todos los niveles”. (24) Uno de los folletos del desarrollo aseguraba que “El señor Trump está involucrado personalmente en todo lo que lleva su nombre.” La Srita. Trump declaró posteriormente que “Al mejor estilo Trump, el Trump Ocean Resort Baja será lo mejor de lo mejor, por lo que siempre habrá demanda” (25) Irónicamente, cuando el proyecto comenzó a tener dificultades económicas, la empresa de Trump rápidamente buscó deslindarse del proyecto, afirmando que “nosotros no somos la empresa desarrolladora de Trump Baja - somos la marca... nunca asumimos las responsabilidades del desarrollador y no somos responsables del financiamiento.”(26)

Como resultado del fracaso del proyecto y las consecuentes pérdidas económicas para los inversionistas, en el 2008 se presentó una demanda colectiva ante la Suprema

Corte de Los Ángeles en contra de la Trump Organization, representando a 69 compradores que habían adquirido o efectuado los depósitos de 71 unidades en el desarrollo Trump Baja cuyo monto alcanzaba los 18-20 millones de dólares. (27) La demanda incluía daños no especificados y supuesto fraude, negligencia e incumplimiento del deber fiduciario, alegando que Trump hizo creer a los compradores que él era un socio y participante activo en el desarrollo. (28)

Es importante mencionar que los problemas que experimentaron los compradores en el Trump Baja Ocean Resort no se presentaron únicamente en México. De hecho, la empresa de Trump junto con Irongate, su socia en Baja California, enfrentan otra demanda en el estado de Hawaii debido a que supuestamente engañaron a posibles compradores e inversionistas en Honolulu. (29)

Aún y cuando la demanda pendiente contra las empresas Trump en Hawaii subraya el hecho de que la compra de propiedades en cualquier parte del mundo puede llegar a ser riesgosa cuando no se ha investigado profundamente, es un hecho que en México existe un gran número de proyectos residenciales inconclusos o fallidos en los cuales los jubilados estadounidenses han salido golpeados económicamente. En algunos casos, los inversionistas han pagado enganches considerables mucho tiempo antes de que sus casas se construyan, sin que dichos depósitos se conserven en una

cuenta de depósito en garantía o sin solicitar una fianza de buena ejecución.

En el caso del proyecto Playa Norte en Puerto Peñasco, el cual se colapsó en el 2007 después de haber recibido más de 100 millones de dólares por parte de residentes de los EE. UU., la mayoría de ellos del estado de Arizona, los Senadores estadounidenses John McCain y Jon Kyl se vieron forzados a intervenir, enviando una carta formal de queja al entonces Embajador en México Antonio O. Garza Jr. (31) En un esfuerzo por proteger a los inversionistas estadounidenses de problemas como el de Playa Norte, el estado de Arizona ahora exige que los desarrolladores que promueven proyectos mexicanos dentro de dicho estado se registren ante el Arizona Department of Real Estate, la dependencia gubernamental que regula al sector inmobiliario. (32) De hecho, el sitio de internet de esta dependencia cuenta con una sección especial sobre la compra de bienes raíces en México. Esta es una política que otros gobiernos estatales en los EE.UU. deberían promover, particularmente California.

#### *La Clausula Calvo: Límites a los recursos legales*

Los inversionistas del Trump Baja Ocean Resort han tenido cierto éxito con su demanda colectiva en los Estados Unidos debido a una conciliación extrajudicial, pero esto ha sido más un resultado de la presión de los EE. UU. hacia la Trump Organization que otra cosa. Este tipo de conciliaciones

extrajudiciales son más una excepción que la regla debido a la llamada Cláusula Calvo, una provisión en la legislación internacional adoptada en México, que limita de manera muy estricta los recursos legales de los extranjeros al momento de entablar demandas sobre disputas relacionadas con los bienes raíces en México.

De conformidad con la legislación vigente, los extranjeros se consideran iguales a los ciudadanos mexicanos con relación a los derechos y obligaciones que adquirieron en México, y por consiguiente, no pueden solicitar que su propio gobierno intervenga a su favor en disputas legales que se presenten a raíz de problemas con los bienes de los que sean dueños en México. Aunque ha habido varios intentos de eliminar la Cláusula Calvo, el gobierno de México ha sido muy estricto al hacer valer esta restricción legal.

#### *¿Qué es la Cláusula Calvo?*

La Cláusula Calvo es una doctrina legal que condiciona los siguientes cinco puntos en un contrato celebrado con extranjeros: 1) someterse a la jurisdicción legal local; 2) aplicación de la legislación de la localidad; 3) someterse a los acuerdos contractuales locales; 4) renuncia a solicitar la protección diplomática de su gobierno; y 5) renuncia a sus derechos bajo leyes internacionales. (33)

México no es el único país que aplica la Cláusula Calvo en transacciones en las que participan extranjeros. De hecho, la Cláusula Calvo es aplicada de manera universal en toda Latinoamérica y en México solamente están exentas las disputas relacionadas con

el TLC. (34 35) En México, la Cláusula Calvo generalmente se encuentra en contratos de compra venta de propiedad con estadounidenses y otros inversionistas extranjeros. Bajo el Artículo 27 de la Constitución Mexicana, únicamente los mexicanos por nacimiento, nacionalización o las empresas mexicanas tienen el derecho a comprar propiedades en México. (36) Bajo este mismo Artículo, los extranjeros pueden adquirir propiedades, pero únicamente si aceptan ante la Secretaría de Relaciones Exteriores ser considerados como mexicanos con respecto a las propiedades que adquieran y no “provocar la protección de su gobierno en asuntos relacionados al incumplimiento de contratos o a la expropiación de propiedades”. Con relación a las propiedades ubicadas en las costas de México, la Cláusula Calvo se encuentra en el contrato de fideicomiso, no en el contrato de compra venta. (38)

Sin embargo, en un contrato de compra venta celebrado por un ciudadano estadounidense en La Paz, Baja California Sur al que tuvieron acceso los autores, se estipula la siguiente:

*“Ley aplicable y divisibilidad: Este Acuerdo se regirá y será interpretado según las leyes del Estado de Baja California Sur, México. Las partes renuncian a cualquier derecho que puedan tener bajo cualquier legislación aplicable a un juicio en un tribunal con respecto a cualquier demanda o acción legal que pueda ser iniciada por o contra la otra parte, con respecto a la interpretación, construcción, validez, cumplimiento y ejecución de este Acuerdo*

*o cualquier otro acuerdo o instrumento ejecutado en relación a este Acuerdo. En caso de que cualquiera de las partes iniciara litigio o acción legal alguna, la otra parte acuerda, acepta y se somete a la jurisdicción del Estado de Baja California Sur, México con respecto a dicho litigio o acción legal... Cada una de las partes reconoce y acuerda que el Estado de Baja California Sur, México tiene la relación más significativa en caso de cualquier reclamo que resulte del presente Acuerdo, como se concibe en el Restatement (Second) Conflict of Laws de los Estados Unidos... “ (39)*

A la fecha, México ha hecho valer con tenacidad las provisiones de la Cláusula Calvo bajo la premisa de proteger la soberanía nacional aunque el capítulo sobre inversiones del Tratado de Libre Comercio (TLC) se estableció para poder remediar presuntas disputas por inversiones entre partes de los Estados Unidos, Canadá y México. Adicionalmente, el Artículo 27 de la Constitución Mexicana continúa reforzando las provisiones de la Cláusula Calvo. (40)

En una contradicción directa con las cláusulas de los contratos de compra venta que estipulan que los compradores extranjeros serán tratados como ciudadanos mexicanos, la presencia de compañías estadounidenses que ofrecen seguros de títulos de propiedad y de desarrolladores y promotores norteamericanos pueden dar a los futuros jubilados estadounidenses la falsa impresión de que habrá soluciones en los EE. UU. en caso de que se presenten problemas

con las propiedades que planean adquirir en México. Debido a que los compradores estadounidenses confían más en agencias transnacionales, (41) es posible que no sean tan meticulosos en sus investigaciones, pensando que se encuentran protegidos de alguna manera por estas agencias.

Prueba de ello es que por lo menos existen 70 empresas activas del sector inmobiliario (de un total de 100) en las que ciudadanos estadounidenses fungen como promotores individuales en el área de Los Cabos, algunas de la cuales cuentan con oficinas en los EE. UU., Canadá y México. (42) Adicionalmente, los compradores de los EE. UU. son el blanco de los principales desarrollos inmobiliarios en México, con folletos de ventas y sitios de internet en inglés, presentaciones de ventas en los EE. UU., solicitud de citas vía telefónica y en algunos casos, oficinas de ventas en los Estados Unidos. Es entendible que los compradores estadounidenses puedan creer que están negociando bajo el marco legal estadounidense.

Afortunadamente, la mayoría de los estados de EE. UU. (incluyendo Arizona, California y Nueva York) han establecido esquemas de protección contra prácticas engañosas de promoción y requieren que se proporcione información completa para los bienes raíces extranjeros (entendido como de fuera del estado) que se venden dentro del estado. A pesar de esto, en el caso de muchos bienes raíces mexicanos que son vendidos a los norteamericanos, éstos no reciben información completa por adelantado acerca de sus limitaciones legales como extranjeros

en México, ni se les proporcionan los documentos legales en inglés, su lengua materna. De hecho, cuando los compradores de una residencia firman los contratos de compra venta, se encuentran en una posición de desventaja, con cláusulas como la siguiente que establece que: *“el comprador acepta que ha recibido información sobre el proyecto mientras el comprador se encontraba en territorio mexicano o solicitó dicha información de manera independiente al desarrollador mientras él o la compradora se encontraba en sus oficinas en México”*(44) De manera deliberada, los desarrolladores incluyen dichas cláusulas porque demuestran que la actividad de promoción se llevó a cabo fuera de los Estados Unidos y de esta forma no se encuentra legislada bajo las leyes estatales y federales de los EE. UU. relacionadas con la provisión de información y el registro de las empresas promotoras.

#### *Protección al consumidor estadounidense en México*

Como lo apuntamos anteriormente, la gran mayoría de las compras de bienes raíces por estadounidenses en México están sujetas a la Cláusula Calvo mediante la cual el comprador renuncia a todos los derechos legales de que sus disputas sean solucionadas por tribunales fuera de la jurisdicción de México donde se compró la propiedad. Debido a que es necesario viajar, al costo y las restricciones por cuestiones del idioma asociadas con una querrela de esta naturaleza, es muy raro que los estadounidenses antepongan dichas demandas.

Con el establecimiento de la PROFECO (Procuraduría Federal del Consumidor), el gobierno de México ofrece protección no sólo a ciudadanos mexicanos sino también a extranjeros. Aún así, con la excepción de las propiedades en esquemas de tiempo compartido, las disputas relacionadas con los bienes raíces quedan fuera de la jurisdicción de este organismo. De acuerdo con la PROFECO, el 90% de todas las quejas que han sido interpuestas por parte de consumidores estadounidenses y canadienses están relacionadas con disputas que tienen que ver con la compra de tiempos compartidos y cada caso toma entre seis meses y un año para resolverse. (45) También se han interpuesto quejas en relación con bienes raíces, pero éstas se han canalizado a las autoridades correspondientes en los estados en los que ocurrió el problema.

Regresando al caso de Puerto Peñasco, las negociaciones entre los estados de Arizona, Sonora y los compradores molestos en los años 2007 y 2008 no han dado resultados. Por lo menos, se han interpuesto seis demandas civiles ante tribunales mexicanos por incumplimiento de contrato o fraude. Sin embargo, esto oscurece un importante antecedente: los desarrolladores ya estaban involucrados en problemas legales mucho antes de que los compradores estadounidenses firmaran contratos de compra venta para Playa Norte. Esto no se le informó a los compradores, pero sí tuvo un efecto negativo en el desarrollo - los socios se demandaron mutuamente, nombrando a los desarrollos Playa Norte como coacusado,

## Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

12

y en el 2004 un juez ordenó la detención de toda construcción, ventas y procesos de escrituración. (46)

Aún así y a pesar de las intervenciones de los Senadores de los EE. UU. mencionados anteriormente y de otros funcionarios del gobierno de Arizona, la situación no se puede resolver fuera del sistema de justicia mexicano como lo dicta la Cláusula Calvo. Aunque esto haya sido estipulado en la guía para la adquisición de bienes raíces en México (47) publicada por el Arizona Department of Real Estate, los ciudadanos estadounidenses que compran bienes raíces en México pueden no estar conscientes que las presiones políticas o acciones legales del gobierno federal o estatal de los EE. UU. no puede ayudarles a solucionar sus problemas.

Al momento de escribir este reporte, la situación de Playa Norte aún no había sido resuelta.

### *Créditos hipotecarios transfronterizos*

La ola de compañías estilo americano de seguros de título para propiedades en México ha sido sucedida por créditos hipotecarios al estilo americano. Inicialmente, este tipo de financiamiento hipotecario estaba limitado a préstamos a 30 años con tasas fijas que se garantizaban con activos en los Estados Unidos y con un 30% de enganche mínimo. Sin embargo, los términos y condiciones de dichos productos han evolucionado desde entonces. (48 49)

Hoy en día, los compradores estadounidenses en México pueden obtener

### *Si usted fuera a comprar una residencia en México, ¿cuáles de los siguientes aspectos clave considera importantes?*

	Muy Importante	Algo Importante	TOTAL
Disponibilidad de agua y otros servicios básicos	68.2%	15.3%	83.5%
Aspectos legales incluyendo claridad del título de propiedad	74.9%	7.4%	82.3%
Precio	58.3%	19.5%	77.6%
Seguridad	56.1%	22.3%	78.4%
Facilidad de la vida diaria	47.1%	30.5%	77.6%
Consideraciones ambientales	28.3%	37.9%	66.2%
Cercanía a una comunidad mexicana local	25.4%	36.1%	61.5%
Cercanía a hábitats naturales	23.5%	31.8%	55.3%
Cercanía a centros culturales	15.4%	33.6%	49.0%
Cercanía a otros expatriados de los EE.UU./Canadá	15.2%	33.3%	48.5%

Fuente: International Community Foundation, 2009.

financiamiento si cuentan con una propiedad mexicana como garantía. El enganche requerido puede ser de tan solo un 20% con un monto mínimo de crédito de US\$ 100,000. Además, hoy se encuentra todo tipo de plazos para pagar los créditos, incluyendo plazos de tasa ajustable (ARM, por sus siglas en inglés) a 3, 5 y 7 años o a plazo fijo a 10, 15, 20, 25 y 30 años. (50) Hasta hace poco, dichos planes de financiamiento eran ofrecidos tanto por instituciones financieras estadounidenses como mexicanas, incluyendo Bancomer/Compass Bank, Scotiabank, GE Money, y HSBC. No todos ofrecen préstamos en dólares, pero todos requieren de una gran información por parte del comprador y de la entidad crediticia. (51) El tipo especial de fideicomiso que utiliza el GE Money Bank prevé que el acreedor sea la parte asegurada y le otorga derechos especiales para iniciar procedimientos de ejecución hipotecaria en caso de que el propietario deje de pagar el crédito. (52)

En el 2007, menos del 5% de todas las ventas de segundas residencias o casas de vacaciones realizadas por estadounidenses en México fueron adquiridas a través de créditos hipotecarios. Antes de eso, la mayoría de *baby boomers* y jubilados estadounidenses adquirían sus propiedades en México en efectivo, en pagos parciales o mediante depósitos en efectivo y abonos. Sin embargo, a raíz de la reciente crisis económica, muchas de las fuentes potenciales que comúnmente se utilizaban anteriormente para comprar bienes raíces en México se agotaron, incluyendo las líneas de crédito sobre la plusvalía de sus residencias

o segundos créditos hipotecarios sobre sus propiedades en los EE. UU. y otros préstamos privados. Esto ha dado como resultado que un mayor número de compradores presten atención a los créditos hipotecarios en México. (53) Como ejemplo, el Grupo Financiero BBVA Bancomer S.A., una de las principales instituciones bancarias de México, ha observado que el volumen de operaciones de créditos hipotecarios con compradores extranjeros continúa creciendo, y espera otorgar cerca de US\$ 150 millones en financiamiento en el 2009, un importante incremento de los US\$ 100 millones en créditos durante 2008 y US\$ 65 millones en 2007. (54)

De acuerdo con Linda Neil, promotora inmobiliaria en La Paz, BCS, “en el pasado cuando los compradores contaban con plusvalía en sus residencias estadounidenses o canadienses, simple y sencillamente refinanciaban sus deudas o solicitaban una línea de crédito sobre dicha plusvalía y pagaban su casa en México en efectivo. Ahora que ha desaparecido la plusvalía, algunos están vendiendo sus residencias y mudándose a México, pagando su casa en México en efectivo y dejando una reserva. Otros jubilados refinancian sus residencias en los EE. UU. y las rentan, esperando que incrementen su valor, mientras que la renta cubre el costo del crédito hipotecario... con los ahorros que tienen pagan en efectivo o financian una parte de la compra.” (55)

#### *Deficiencias en la infraestructura*

Cuando los jubilados estadounidenses buscan un destino en México por sus

paisajes, sus océanos y su estilo de vida tranquilo, también asumen que su hogar adoptivo les ofrecerá servicios e infraestructura de calidad comparable a la que ofrecen los gobiernos municipales en los Estados Unidos y Canadá a sus habitantes. A la par, muchos destinos en las costas de México sufren la pérdida de servicios y de impactos negativos en su infraestructura debido al crecimiento urbano no planeado. En algunos casos, las razones por las cuales los jubilados eligen una población para su retiro se ven afectadas porque las autoridades no hacen que se cumplan las leyes locales y por el deseo de los sectores público y privado de incrementar sus ganancias. La infraestructura en México no va a la par del desarrollo de complejos turísticos y de las comunidades para el retiro. Se requiere urgentemente contar con basureros, plantas de tratamiento de agua, nuevas fuentes de electricidad y también plantas de desalinización de agua en muchos destinos turísticos y de retiro ubicados en las costas de México. Cuando los proyectos se colapsan y las promesas de infraestructura que hizo el desarrollador se incumplen, como en el caso del complejo Villages en la Bahía de Loreto, los compradores no tienen otra alternativa más que negociar con los nuevos dueños y los gobiernos municipales para asignar responsabilidades y concluir dichos proyectos.

#### *Aspectos sobre el Impuesto sobre la Renta en México*

En el pasado, México permitía una deducción de impuestos de hasta US\$ 500,000 en bienes raíces si un propietario podía demostrar que

había vivido en dicha residencia durante más de seis meses (a través de los recibos de los servicios o del pago del impuesto predial), o en otras palabras, una deducción de impuestos por “residencia”. Estas deducciones no eran aplicables para las personas que adquirirían bienes raíces únicamente como inversión o para vacacionar. (56)

En el 2010, el gobierno federal de México revisó el Impuesto Sobre la Renta (el impuesto a los ingresos, conocido en los EE. UU. como *capital gains tax*) para imponer un requisito de cinco años a esta deducción, incluyendo una revisión del estatus migratorio por un notario público, los cuales tienen una enorme flexibilidad con respecto a la manera de validar dichos requerimientos. (57) El notario público también es responsable de verificar con Hacienda que el vendedor no ha solicitado dicha deducción en los últimos 5 años. Los costos son muy altos: en los casos en los que se aplica el impuesto, puede llegar a ser de hasta un 30% de la ganancia sobre la venta. (58)

#### **Principales hallazgos**

Para poder comprender mejor algunas de las tendencias clave y los factores que impulsan a los jubilados norteamericanos a retirarse en las costas mexicanas, la International Community Foundation condujo una encuesta en línea durante los meses de junio a noviembre de 2009, obteniendo más de 1,000 respuestas a la fecha. La Fundación se enfocó a encuestar a jubilados mayores de 50 años que residen de manera parcial o

permanente en comunidades costeras de México. Estas comunidades incluyen Puerto Vallarta, la Riviera Maya, Cabo San Lucas, Rosarito, La Paz, Loreto, Puerto Peñasco y otras poblaciones más pequeñas a lo largo de las extensas costas mexicanas. Después de filtrar las respuestas de personas que respondieron pero que no contaban con el perfil deseado, obtuvimos 840 encuestas y un mayor grado de confianza en que los resultados reflejan adecuadamente a este grupo de población (favor de ver la sección sobre la metodología que se incluye más adelante). Las siguientes fueron las preferencias y percepciones observadas con relación al mercado inmobiliario:

*Decisión de mudarse al extranjero*

Al seleccionar México como su nuevo país de residencia, los jubilados estadounidenses señalaron los siguientes factores clave en su decisión para retirarse al sur de la frontera:

- #1: Estilo de vida: .....78.5%
- #2: Economía/costo de vida: ..... 74.9%
- #3: Clima: ..... 69.1%
- #4: Cercanía con los  
Estados Unidos: ..... .63.4%

Aún y cuando nuestros encuestados finalmente eligieron a México para su retiro, no fue la única opción considerada por los jubilados estadounidenses. Un 40.6% de los encuestados consideró otro lugar de los EE. UU., un 17.1% consideró Costa Rica; el 7.7% Panamá y otro 9.3% contempló Belice como posibles destinos para su retiro.

Algo sorprendente es que un relativamente

bajo porcentaje de encuestados (37.4%) consideró que vivir en un complejo de unidades planeadas era “muy importante” o “algo importante”. Sin embargo, la mayoría de los encuestados (62.6%) no tenía preferencia o no consideraba que fuera un factor de consideración.

*Estatus de la propiedad*

Entre los jubilados estadounidenses que respondieron a nuestra encuesta, la gran mayoría (77.2%) era propietaria de su residencia. Únicamente el 16.4% rentaba su vivienda. Aunque no se les preguntó directamente si habían comprado su vivienda en efectivo al 100% o si habían obtenido financiamiento para adquirirla, muchos participantes en los grupos focales confirmaron que habían comprado en efectivo sus residencias para el retiro.

*Tipo de vivienda*

La mayoría de los encuestados habita una vivienda individual (49.5%) o dúplex (13%), y no una unidad en condominio (20.1%). Esto es consistente con las preferencias mencionadas por los participantes en los grupos focales que buscaban la arquitectura colonial mexicana y el concepto de “aldea” en contraste con el estilo de vida urbana de los grandes edificios de departamentos.

Los encuestados también mostraron preferencia por convivir con la comunidad local en lugar de vivir segregados en un fraccionamiento privado. Esto se refleja en las respuestas a la encuesta relacionadas con la seguridad pública, las cuales reportamos en otra de nuestras publicaciones:

### ¿Cómo describiría su vivienda actual?

Condominio / departamento en edificio alto	4%
Condominio / departamento en edificio tamaño medio	19.7%
Residencia de un solo piso (dúplex)	5%
Residencia de un solo piso (individual)	27.1%
Residencia de dos pisos (dúplex)	8%
Residencia de dos pisos (individual)	22.4%
Otro tipo (embarcación)	6.5%
No respondió a la pregunta	7.3%

Fuente: International Community Foundation, 2009.

“Tendencias sobre la jubilación de estadounidenses en las comunidades costeras de México: Datos demográficos y prioridades en los estilos de vida” (<http://www.icfdn.org/publications/retireeresearch>).

Aunque la seguridad pública es una consideración para muchos compradores potenciales cuando eligen una propiedad, la publicidad negativa acerca del virus de la influenza AH1N1, la violencia generada por el narcotráfico y los problemas de seguridad no han reducido la frecuencia ni la duración de los viajes de nuestros encuestados a México (ver la sección sobre la seguridad pública más adelante). En los grupos focales, los encuestados reiteraron que se sentían más seguros en México que en los EE. UU.

La tendencia de crear comités de vecinos, ha sido una estrategia mediante la cual los estadounidenses con alguna propiedad pueden presentar solicitudes formales para

programar mayor infraestructura (caminos, drenaje, iluminación, etc.) y servicios (vigilancia en las playas, policía, recolección de basura, etc.) al gobierno municipal y estatal. En otras comunidades de retiro más maduras como Mazatlán, estas organizaciones también actúan como una voz comunitaria en foros de gobierno. (59)

Los encuestados buscaron opciones amigables con el medio ambiente al elegir sus residencias y estilos de vida:

- El 63.4% de los encuestados afirmó que los aspectos relacionados con la sustentabilidad ambiental eran “algo importante” o “muy importante” para ellos cuando eligieron y adquirieron su residencia. Únicamente el 7% dijo que “no es importante”.
- Sin embargo, al buscar una residencia en México, el 56.4% de los encuestados indicó que sentía que no tenía muchas opciones “verdes” o amigables con el medio ambiente.
- El 19.4% de los encuestados no sabía si la propiedad había sido promocionada como “verde” o sustentable.
- El 31% de los encuestados reciclan y el 46% reciclarían si pudieran, debido a que no hay programas de reciclaje en sus comunidades.

De hecho, existe evidencia adicional que indica que los compradores de segundas

## Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

17

residencias y jubilados buscan opciones de esparcimiento en exteriores en sus comunidades adoptivas como andadores y veredas para observar la naturaleza, así como actividades ambientales organizadas, como caminatas guiadas en áreas naturales, la pesca con mosca, identificación de la vegetación y observación de aves. Otras actividades como los paseos en kayak, las caminatas de naturaleza y los programas avanzados en apreciación de la naturaleza también son opciones populares entre los compradores de segundas residencias. (60)

Entre las recomendaciones prácticas que los encuestados hicieron a los estadounidenses próximos a jubilarse que están considerando mudarse a México, se incluyen:

- El 68.5% de los encuestados mencionó la necesidad de comprender los riesgos de comprar una residencia en un país extranjero.
- El 33% indicó que es importante contratar a un buen abogado.
- El 15.2% de los encuestados recomendó a los futuros retirados “tener fe” y que todo saldrá bien.

### *Impuesto predial*

	Sí	No	No sé/ No respondió
¿Existe un comité de vecinos en su fraccionamiento?	45%	39.7%	15.3%
¿Vive en un fraccionamiento privado?	38.5%	54%	7.5%

Fuente: International Community Foundation, 2009.

El 61% de los jubilados encuestados indicó que estaría dispuesto a pagar un mayor impuesto predial si esto les garantizara mejores servicios por parte del gobierno municipal (incluyendo agua, policía, bomberos y que se haga valer el uso de suelo).

### *Estilo de vida de playa*

- El 51.7% desearía vivir cerca o en la playa, cosa que sería prácticamente imposible en los Estados Unidos.
- El 81.1% señaló que la vista al mar era el aspecto más atractivo de vivir en la costa. El segundo era lo que un 55.9% identificó como actividades de descanso relacionadas con el agua que podían realizar en México (incluyendo pesca, paseos en bote, la natación, el surf o buceo).
- Únicamente el 16.9% de los encuestados era propietario de una embarcación, y menos de un 2% vivía a bordo del bote de su propiedad.
- La actividad de esparcimiento favorita de los jubilados estadounidenses que viven en comunidades de la costa de México es caminar en la playa, con un 70.1% que indicó que este era su

## Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

18

pasatiempo favorito, seguido por la relajación y descanso en un 65.2%.

- Más jubilados estadounidenses en las comunidades de playa de México disfrutaban de la observación de aves 15.1% que de jugar golf 14.1%.
- El aspecto más desagradable sobre la vida en las costas de México es la basura en las calles y en la playa, con un 55.1% de los encuestados estadounidenses mencionando esto como una de sus preocupaciones más importantes, seguida del drenaje que es vertido en las playas y/o al mar/océano en un 48.1% como la siguiente preocupación en orden de importancia.

### *Aspectos de seguridad pública*

- La creciente narcoviolenca en la frontera de México y Estados Unidos no ha ahuyentado a los jubilados estadounidenses de México. Un notable 82% de los jubilados estadounidenses encuestados indicaron que dichas preocupaciones no tienen un impacto en sus visitas a México.
- De hecho, el 59.9% indicó que su percepción acerca de los aspectos de seguridad en México no habían cambiado en lo absoluto.
- Cuando se les preguntó si la creciente preocupación sobre la narcoviolenca y la seguridad había disminuido

notablemente las visitas de sus amigos y familiares, el 42% respondió afirmativamente y un 13.7% afirmó no estar seguro.

- Cuando se les preguntó a los encuestados sobre qué aspectos los forzarían a dejar México, la respuesta número uno con un 57.6% de las menciones fue un notable incremento en actos criminales dirigidos a turistas o jubilados estadounidenses, seguida de un 44.5% que mencionó que un decremento en la calidad ambiental de su comunidad adoptiva debido a una mayor descarga del drenaje a los cuerpos de agua, basura y contaminación del agua.

### *Salud*

Aún y cuando el estilo de vida era el principal atractivo, casi el 55% de los jubilados estadounidenses respondieron que el acceso a los servicios de salud fue su principal preocupación al decidir mudarse a México. El 51% calificó el “acceso a servicios de salud” como un factor “muy importante” al elegir su residencia en su comunidad mexicana adoptiva. En el reporte recién publicado “Los servicios de salud y los estadounidenses que se jubilan en México.”

(<http://www.icfdn.org/publications/healthcare/index.php>), la Fundación presenta recomendaciones para que los desarrolladores edifiquen o equipen los complejos existentes para poder ofrecer residencias asistidas, unidades de cuidados a largo plazo y clínicas de salud para permitir que los jubilados estadounidenses puedan

envejecer en su hogar en sus comunidades adoptivas de México. Aunque únicamente el 2% de los encuestados recibía cuidados en su hogar o vivía en residencias asistidas, más del 25% se encontraba considerando opciones de cuidados a largo plazo.

### Discusión de los principales hallazgos

Aún y cuando se ha prestado una gran atención a la demanda real de bienes raíces entre las generaciones de *baby boomers* estadounidenses y jubilados que están considerando mudarse a México, la crisis económica mundial junto con la creciente narco violencia ha alterado la dinámica de esta inercia inmobiliaria, lo cual ha dado como resultado una dramática disminución en las ventas de residencias para el retiro y vacacionales. Otro factor determinante en la disminución en las ventas de bienes raíces también ha sido la pronunciada baja en el volumen de turistas que visitan México. (61)

La información que se presenta en este reporte tiene un sesgo debido a que se encuestó a quienes ya habían tomado la decisión de comprar una residencia en México y no es un indicador que pueda predecir lo que los *baby boomers* o jubilados estadounidenses probablemente harán en el futuro. Sin embargo, podemos aprender muchas lecciones de las percepciones de los consumidores y las preferencias de los *baby boomers* y jubilados estadounidenses que ya optaron por retirarse en México

Con base en la información arrojada por la encuesta, es claro que la mayoría de las

personas que han comprado una residencia en alguna de las comunidades costeras de México, han encontrado que fue una decisión acertada en términos económicos, la cual ofrece a los jubilados estadounidenses una mayor seguridad financiera y más opciones de vida en la costa. De acuerdo con los resultados de la encuesta, el 77.2% de quienes respondieron son propietarios de sus residencias. Únicamente el 16.4% es arrendatario. Entre los entrevistados que participaron en grupos focales, la mayoría de los propietarios adquirieron sus residencias en efectivo y no tenían adeudos sobre dichas propiedades.

Por supuesto, un factor clave es cuándo compraron dichas residencias. Los resultados de la encuesta de la Fundación revelaron que el 83.5% de quienes respondieron había vivido en México un mínimo de 3 años. El 56% de nuestros encuestados había vivido en México durante 5 años o más. Únicamente el 16.5% había vivido en México menos de 3 años. Debido a esto, existe un sesgo inherente entre quienes compraron sus residencias antes del 2008. Por ello, se requiere investigar más a fondo para poder evaluar de una mejor manera los impactos del mercado inmobiliario entre quienes han adquirido una propiedad recientemente en las comunidades costeras de México, particularmente entre quienes compraron en el pico del mercado.

Aunque la mayoría de los jubilados estadounidenses encuestados eran propietarios de sus residencias, esto no significa que en algunos casos estuvieran

exentos de enfrentar estrés económico o problemas con sus compras de bienes raíces en México. Por supuesto, los que pudieron comprar sus residencias en efectivo son los que cuentan con una mayor solidez financiera.

Algunos jubilados que habían comprado sus residencias con créditos hipotecarios y/o créditos sobre la plusvalía de su residencia primaria en los Estados Unidos, por otro lado se encontraban pagando créditos hipotecarios por un valor superior al valor del mercado de sus residencias en México y enfrentando la dura realidad de pagar una deuda sobre una propiedad que tal vez tardaría años en recuperar su valor original. De manera similar, otros que pagaron un depósito pero que después se vieron imposibilitados a cumplir con el compromiso de la compra, dejaron a un creciente número de desarrolladores inmobiliarios mexicanos con presiones económicas adicionales. También tenemos el caso de quienes otorgaron un primer pago o enganche, pero el desarrollo nunca se llevó a cabo, dejándolos sin recursos.

Además de todos los estadounidenses que se ven presionados por pagar un crédito hipotecario que no pueden costear, un creciente número de jubilados estadounidenses con propiedades en México ya no cuenta con los recursos ni el tiempo adicional que se requiere para disfrutar de su residencia de retiro recién adquirida. Debido a las pérdidas en los ahorros para el retiro, los futuros jubilados están trabajando durante más tiempo y aplazando sus planes

para el retiro, incluyendo la posibilidad de jubilarse en México.

Dado el cambiante clima económico, un creciente número de quienes no decidieron mudarse a México podrían optar por rentar en lugar de comprar. Después de todo, actualmente hay una sobre demanda de unidades habitacionales en México y un creciente número de propietarios de dichas unidades habitacionales que requiere los ingresos de sus rentas. Sin embargo, si un estadounidense que es dueño de una propiedad en México decidiera rentar su residencia, debe registrar estos ingresos ante el Departamento de Tesorería de los EE. UU. (IRS, sus siglas en inglés). Resulta interesante que en los dos últimos años, el Departamento de Tesorería ha hecho un esfuerzo por catalogar todos los contratos de fideicomiso y propiedades en el extranjero de las personas que pagan impuestos en los EE. UU. Esto le ayudará a llevar un registro de los ingresos en el extranjero por estas propiedades si las llegaron a rentar. (62)

Los futuros jubilados que aún se encuentran en posibilidades de comprar una residencia en México deben de ser más cautelosos sobre la decisión de comprar y las condiciones de venta. Dado el gran número de jubilados estadounidenses que ha perdido el dinero que pagaron como enganche ya que esos recursos no estaban protegidos mediante una cuenta de depósito en garantía, existe el sustento para pedir una reforma a las leyes mexicanas para hacer obligatorio que cualquier desarrollo mantenga el dinero recibido de parte de los compradores en un

fideicomiso hasta que el proyecto sea concluido. Un cambio de esta naturaleza en las políticas públicas, el cual tendría que hacerse desde los gobiernos estatales, ayudaría a incrementar la confianza entre los compradores potenciales. (Ver el Apéndice A que contiene recomendaciones adicionales para los desarrolladores inmobiliarios y los legisladores).

Debido a que la mayoría de los compradores de residencias viajan a sus destinos elegidos para el retiro varias veces antes de tomar una decisión, la disminución en el volumen de turismo a México es un indicador preocupante. De acuerdo con el Instituto Nacional de Migración, aunque el turismo a México se ha recuperado un poco desde la disminución de la primavera de 2009 generada por el virus de la influenza AH1N1, el turismo sigue siendo menor al promedio. En octubre de 2009, el volumen de viajes de placer a México seguía siendo un 45% más bajo que el volumen del año anterior.

El pronóstico de corto y mediano plazo para el mercado de bienes raíces en México es incierto, por lo cual tanto los desarrolladores inmobiliarios como los gobiernos estatales y municipales en México, deberán, en algunos casos, repensar lo que habían dado por hecho sobre el tipo de proyectos inmobiliarios que deben construir a futuro. Por ejemplo, los desarrolladores deben de reconsiderar la lógica de incluir campos de golf en sus desarrollos inmobiliarios. Como lo apuntamos en los hallazgos del estudio, un mayor número de encuestados prefiere caminar en la playa o admirar aves que jugar

golf. ¿Podría ser éste un buen argumento para que los desarrolladores de proyectos de residenciales presten más atención a las oportunidades recreativas y de contacto con la naturaleza que a los campos de golf?

La retroalimentación de los compradores estadounidenses actuales en México fue muy fuerte en relación a la mejora de los servicios municipales. Como lo destacamos en los hallazgos de la encuesta, más del 61% estaría dispuesto a pagar un impuesto predial más alto si recibiera un mejor servicio de agua, luz y si sus comunidades estuvieran libres de basura y animales callejeros. Los participantes hicieron énfasis en que el impuesto predial debería ser más alto para todos, incluyendo para los ciudadanos mexicanos, con la finalidad de mejorar la calidad de vida y los servicios para toda la comunidad.

#### *Aspectos de seguridad*

Aun y cuando la mayoría de los encuestados no se percibía en peligro y se sentía seguro en su comunidad mexicana adoptiva, si se observara un incremento notorio en los crímenes y asaltos a la comunidad de expatriados o estadounidenses, podría tener como **efecto** que muchos jubilados estadounidenses se fueran para siempre de México. Entre los asuntos que son de particular preocupación para muchos de los participantes en los grupos focales, se encuentra el aumento de funcionarios gubernamentales pidiendo “mordida”, como se le llama coloquialmente al soborno en México. Aunque estos pagos no ponen en riesgo la vida, refuerzan un sentido de

inseguridad entre los jubilados estadounidenses. De la misma manera, si las comunidades mexicanas desean promover un clima de seguridad entre los jubilados actuales y futuros, es urgente que trabajen en la profesionalización de sus cuerpos policíacos.

*“El desarrollo de infraestructura será el mayor de los retos que enfrente México para poder acceder al mercado potencial de retirados en los Estados Unidos.” (63)*

*BBVA Bancomer,  
Situación Inmobiliaria México  
Septiembre 2007*

Aunque existen oportunidades en México para desarrollos futuros enfocados a adultos mayores estadounidenses, México tiene aún mucho que hacer para mejorar su infraestructura municipal básica. Una preocupación clave que fue identificada por los participantes en los grupos focales, es su frustración por los riesgos de “tropezar y caer” con las protuberancias de concreto o agujeros en las banquetas de muchas ciudades costeras mexicanas. Debido a que los tropiezos y caídas son una de las principales causas de lesiones graves entre los adultos mayores estadounidenses, se debe poner una mayor atención en la mejora de las calles de las comunidades de las costas de México para hacerlas más transitables a pie si se desea que los retirados estadounidenses y de otros países “envejecan en su hogar.”

### **Implicaciones para el futuro**

Aunque el ambiente económico siga siendo incierto y que la sensación de miedo continúe entre un creciente número de estadounidenses que viajan o viven en México debido a la atención de los medios de comunicación a la narco violencia, es un hecho que las comunidades costeras de México se mantienen como un destino atractivo para los jubilados estadounidenses debido a las opciones en los diversos estilos de vida, los bajos costos, el clima y su relativa cercanía con los Estados Unidos.

Debido a la disminución en el poder adquisitivo de los *baby boomers* estadounidenses, es posible que en el futuro un mayor número de jubilados opten por rentar sus residencias de retiro en México, a diferencia de años anteriores, cuando pagar sus nuevas propiedades en efectivo era una práctica generalizada. Sin embargo, la creciente disponibilidad de créditos hipotecarios a los cuales tienen acceso los extranjeros también se traducirá en que más jubilados estadounidenses soliciten préstamos para comprar la residencia de sus sueños para su retiro. Con base en las realidades económicas actuales, los desarrolladores de bienes raíces deberán hacerse serios cuestionamientos para corroborar que sus anteriores presunciones sobre las preferencias de los *baby boomers* en cuanto a la compra de bienes inmuebles aún son válidas. Por ejemplo, ¿son realmente de vital importancia los campos de golf en todos los nuevos desarrollos? ¿Sería más atractivo para los compradores más sofisticados crear andadores en áreas naturales? ¿Incrementaría el atractivo para los jubilados estadounidenses de mayor edad

la incorporación de un aspecto de “estilo de vida saludable” en los desarrollos?

### Metodología de investigación

La encuesta aplicada por la International Community Foundation incluyó tanto métodos cuantitativos como cualitativos. Primeramente, se realizó una revisión a profundidad de la literatura sobre turismo y jubilación en México. Esta investigación también incluyó una cuidadosa revisión de diversas fuentes de información estadística (como el Departamento de Estado de los Estados Unidos, el INEGI, el Instituto Nacional de Migración, y la OCDE) para estimar la cantidad de ciudadanos estadounidenses que viven en la República Mexicana. Con base en estas fuentes de información, la Fundación estima que existe una población flotante y permanente de residentes de los Estados Unidos en las comunidades costeras de México que fluctúa entre 200,000 y 300,000 personas.

Adicionalmente, entre el 1° de agosto y el 15 de noviembre de 2009, la International Community Foundation realizó una encuesta empleando una técnica de muestreo intencional (en cadena) de residentes y ciudadanos norteamericanos mayores de 50 años que viven en México ya sea de tiempo completo o parcial. Para el estudio en cuestión, un total de 1,003 personas aceptaron participar, mismas que respondieron al cuestionario ya sea a través

de una herramienta en línea o mediante encuestas impresas. Los mismos encuestados identificaron sus comunidades “adoptivas” como Baja California, Baja California Sur, Sonora, Nayarit, Jalisco y Quintana Roo, entre otras. Una vez que los encuestados fueron filtrados para incluir únicamente la población con el perfil deseado, se contó con un total de 842 encuestas útiles para el análisis (76%). Si asumimos que contamos con cierto grado de participación al azar entre el grupo meta, los resultados reflejarían un nivel de confianza del 95% +/- 3.4%.

De manera paralela a la revisión de literatura, la conducción de la encuesta y el análisis posterior, la Fundación condujo sesiones con cinco grupos focales entre los meses de agosto y diciembre del 2009 en Rosarito, Baja California (BC); La Paz, Baja California Sur (BCS); Cabo del Este, BCS; San José de Cabo, BCS; y Todos Santos, BCS. Cada grupo focal estuvo conformado por 10 - 15 participantes que se identificaron como jubilados norteamericanos que viven en México. Las sesiones grupales tuvieron una duración de 2 horas, permitiendo a la Fundación evaluar los puntos de vista de los participantes en una gran variedad de temas que afectan a la comunidad de jubilados estadounidenses en México. En agradecimiento a su colaboración en el grupo focal, los participantes y sus parejas fueron invitados a una comida ofrecida por la Fundación. Para evitar un posible sesgo en la muestra, se solicitó que las parejas no participaran en las sesiones de

## Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

24

Los grupos locales y los grupos de interés a disposición de los interesados una discusión detallada acerca de la metodología de la investigación en la página:

[http://www.icfdn.org/publications/retireeresearch/?page\\_id=192](http://www.icfdn.org/publications/retireeresearch/?page_id=192).

### Referencias

Un listado completo de referencias se encuentra disponible en:

[http://www.icfdn.org/publications/retireeresearch/?page\\_id=169](http://www.icfdn.org/publications/retireeresearch/?page_id=169).

### Agradecimientos

AARP and AARP Foundation  
Bahía de Banderas News  
Baja Pony Express  
Baja Western Onion  
Martha Honey, Center for Responsible Travel (CREST)  
Martin Goebel, Sustainable Northwest  
Ashley Grand  
Gringo Gazette-Southern Edition  
Inside Mexico  
Demetrios Papademetriou, Migration Policy Institute  
Kenn Morris, Crossborder Group  
David Truly, Central Connecticut State University  
Mark Spalding, The Ocean Foundation  
Linda Neil, the Settlement Group  
Juan Zuñiga, Cross-Border Law Group  
Susan Fogel, Author, Margarita Mind: How to Avoid It  
Sandra Guido, CONSELVA, A.C.  
Enrique Ledesma, PROFECO

## **Sobre la International Community Foundation**

La International Community Foundation se distingue de otras fundaciones comunitarias con sede en los EE. UU. ya que a diferencia de las fundaciones comunitarias que atienden solamente cierta región geográfica dentro de los Estados Unidos, ICF se dedica a lograr que los donantes estadounidenses apoyen a las comunidades de su interés a nivel internacional. Aproximadamente un 22% de los donantes de la International Community Foundation son inmigrantes; cerca del 50% de sus donantes son jubilados que viven en el extranjero, ya sea de manera parcial o permanente y la mayoría de ellos son norteamericanos que viven en comunidades costeras del norte de México. Para mayor información sobre la International Community Foundation, visite: [www.icfdn.org](http://www.icfdn.org).

## **Sobre la iniciativa de jubilación responsable en México**

Ante el creciente número de norteamericanos que se jubilan en México, existe la necesidad de responder a las necesidades de este grupo de población de expatriados de una mejor manera. A través de su iniciativa “Jubilación Responsable en México”, la International Community Foundation pretende informar, educar e involucrar a futuros jubilados, compradores potenciales de segundas residencias, desarrolladores inmobiliarios, organizaciones de la sociedad civil y legisladores a nivel local, estatal y federal tanto en los Estados Unidos como en México en asuntos relacionados con la sustentabilidad ambiental, la transparencia financiera y del entorno y la responsabilidad de la mayordomía de los desarrollos turísticos y residenciales en las costas, con especial énfasis en la población estadounidense mayor de 50 años que busca retirarse en México. La iniciativa “Jubilación Responsable en México” tiene tres objetivos principales:

- 1) Realizar una investigación relevante y oportuna sobre los patrones demográficos de los jubilados estadounidenses que viven en las comunidades costeras de México para poder entender mejor los impactos de las tendencias actuales de migración norte-sur y su relación con aspectos emergentes relacionados con la seguridad económica, la salud y la seguridad pública.
- 2) Comprender los impactos de los nuevos desarrollos costeros, los cuales han sido detonados por la afluencia de jubilados estadounidenses, evaluando el impacto en los ecosistemas de dichos lugares, documentando tendencias en comunidades de retiro sustentables y reconociendo los riesgos legales / económicos para quienes buscan adquirir una residencia.
- 3) Evaluar el nivel de capital social entre los jubilados estadounidenses que viven en México con un enfoque hacia el voluntariado, los donativos filantrópicos y la participación cívica en sus comunidades adoptivas.

### Sobre los coautores:

**Richard Kiy** es Presidente y Director Ejecutivo de la International Community Foundation y cuenta con más de 23 años de experiencia internacional en los sectores público, privado y no lucrativo, con una especialización en México. Kiy cuenta con una licenciatura en Economía por la Universidad de Stanford y una maestría en Administración Pública por la John F. Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard.

**Anne McEnany** es Consultora Senior en Medio Ambiente y Conservación para la International Community Foundation y cuenta con más de 18 años de experiencia en el campo de la conservación trabajando en México, Centroamérica, el Caribe y la región de los Andes. McEnany cuenta con una licenciatura en Estudios Latinoamericanos por la Universidad de Virginia y una maestría en Desarrollo Internacional Aplicado con una especialidad en Planeación Ambiental por la Universidad de Tulane.

### Notas

---

<sup>1</sup> Cano, Araceli. "Mi Segundo Hogar," CNN Expansión.com, 27 de febrero, 2007  
<http://www.cnnexpansion.com/expansion/mi-segundo-hogar>.

<sup>2</sup> Noticaribe, "No repunta venta de vivienda vacacional: SOFTEC," 8 de marzo, 2010.  
[http://www.noticarible.com.mx/clasificados/guia\\_inmobiliaria/2010/03/no\\_repunta\\_venta\\_de\\_vivienda\\_v.php](http://www.noticarible.com.mx/clasificados/guia_inmobiliaria/2010/03/no_repunta_venta_de_vivienda_v.php).

<sup>3</sup> Juárez, David Aguilar, "Softec Reporta Caída en Venta de Casas de Playa," El Universal, 8 de marzo, 2010.  
<http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/77922.html>.

<sup>4</sup> Material promocional de San Antonio Shores, Rosarito, B.C, México, agosto de 1968.

<sup>5</sup> Carta de fecha 30 de agosto de 1968 enviada al Sr. Derek Kiy por el Sr. Manuel Corzo, Presidente, International Resort Property de México, propietario del desarrollo San Antonio Shores, Rosarito, B.C, México.

<sup>6</sup> "American Land Rush for Mexican Beach Property," San Diego Union Tribune, agosto 1968.

<sup>7</sup> Vilaplana, Victor. "The Forbidden Zones in Mexico," California Western Law Review, Vol 10, 1973-1974, p55.

<sup>8</sup> Darling, Juanita. "Buying a Home in Mexico Can Be a Dream Come True-or a Nightmare Real estate: New rules make it easier for foreigners to own property. But some find the cultural and legal differences hard to take," Los Angeles Times, 14 de octubre, 1990.

<sup>9</sup> Jerry Ruhlow, "Trust Presented for Controversial Mexico Project: State Government Moves to Restore Confidence of Americans in Baja Investment," Los Angeles Times, 2 de noviembre, 1975.

<sup>10</sup> Villaplana, page 47.

<sup>11</sup> Darling.

<sup>12</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores, estadísticas sobre los fideicomisos en la Zona Restringida, 2000-2008.  
<http://www.sre.gob.mx/tramites/juridico/estadisticas.htm>

<sup>13</sup> Comunicación personal, Mark Spalding, Presidente, The Ocean Foundation, Washington, D.C.

<sup>14</sup> Kraul, Chris. "Americans Face Eviction From Baja Resort Homes; Mexico: 150 homeowners, many of them California retirees, are caught up in a complex land grant dispute," Los Angeles Times, 3 de septiembre, 1999.

<sup>15</sup> Kraul, Chris. "Mexico Risky for U.S. 'Landowners,'" Los Angeles Times, 20 de octubre, 2000.

## Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

27

- <sup>16</sup> Dibble, Sandra. "Punta Banda land fight waves a flag of caution," San Diego Union, 16 de enero, 2001.
- <sup>17</sup> Allen, Mike. "Lesson From Punta Banda Deal: Do the Homework," San Diego Business Journal, 13 de noviembre, 2000.
- <sup>18</sup> *Ibíd.*
- <sup>19</sup> Weisburg, Lori. "Buying in Mexico: Title insurance can provide peace of mind for those wary of Baja California real estate investments," San Diego Union Tribune, 2 de octubre, 2005.  
[http://legacy.signonsandiego.com/uniontrib/20051002/news\\_1h02title.html](http://legacy.signonsandiego.com/uniontrib/20051002/news_1h02title.html)
- <sup>20</sup> Harman, Dana. "Americans Looking for the Next Boomtown," Christian Science Monitor, 21 de noviembre, 2005,  
<http://www.csmonitor.com/2005/1121/p01s04-woam.html?s=wdep#>
- <sup>21</sup> Buchholz, Jan. "Loreto Bay Names New Management", Phoenix Business Journal, 30 de noviembre, 2007.
- <sup>22</sup> "Loreto Bay Surpasses \$100 Million Mark," Phoenix Business Journal, 14 de marzo, 2005.
- <sup>23</sup> Associated Press. "Trump Baja venture leaves buyers high and dry: Deposits totaling \$32.2 million are lost in the collapse of the celebrity developer's hotel-condo project," 7 de marzo, 2009.
- <sup>24</sup> Spagat, Elliot. "Buyers sue Trump over failed Mexico condo project," Washington Post. 14 de marzo, 2009, Associated Press.
- <sup>25</sup> Dahler, Don. "Investors lose millions on Trump-backed project," 9 de marzo, 2009,  
<http://wcbstv.com/topstories/investors.trump.project.2.954651.html>.
- <sup>27</sup> *Ibíd.*
- <sup>28</sup> Yu, Hui-yong. "Trump sued by condo buyers over abandoned Baja luxury resort," Bloomberg Press, 14 de marzo, 2009, <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601103&sid=amZyVmUO5gJU&refer=us>.
- <sup>29</sup> Daysog, Rick. "Irongate Capital, the Developer of Trump International Hotel & Tower Waikiki Hit by Two Lawsuits by Buyers Wanting to Get Out of their Purchases", Honolulu Advertiser McClatchy-Tribune Regional News, 14 de julio, 2009, [http://www.hotel-online.com/News/PR2009\\_3rd/Jul09\\_TrumpWaikiki.html](http://www.hotel-online.com/News/PR2009_3rd/Jul09_TrumpWaikiki.html).
- <sup>30</sup> Dibble y Weisberg.
- <sup>31</sup> Wagner, Denise. "Prime deal, prime debacle for Rocky Point investors: Playa Norte promised seaside dreams; U.S. investors find nightmare," The Arizona Republic, 25 de noviembre, 2007,  
<http://www.azcentral.com/news/articles/1125rockypoint1125.html#>.
- <sup>32</sup> Arizona Department of Real Estate, 2009, [www.azre.gov](http://www.azre.gov).
- <sup>33</sup> Roger, Wesley. "The Procedural Malaise of Foreign Investment Disputes in Latin America: Local Tribunals to Fact Finding," Law & Policy International Business, Volúmen 7, 1975, pp 813, 818.
- <sup>34</sup> Shan, Wenhua. "Is Calvo Dead?" American Journal of Comparative Law, Vol. I 55, 2007, p128.
- <sup>35</sup> Cremades, Bernardo M. "Disputes Arising Out of Foreign Direct Investment in Latin America: A New Look at the Calvo Doctrine and Other Jurisdictional Issues," Dispute Resolution Journal, mayo-jul 2004, p2.
- <sup>36</sup> Shan, p128.
- <sup>37</sup> *Ibíd.*, p154.
- <sup>38</sup> Comunicación personal, Susan Fogel, marzo, 2010.
- <sup>39</sup> Desarrollos Punta La Paz, S de RLI. de C.V, contrato de promesa de fideicomiso, Las Villas, Paraíso del Mar, La Paz, BCS
- <sup>40</sup> Daly, Justin. "Has Mexico Crossed the Border on State Responsibility for Economic Injury to Aliens? : Foreign Investment and the Calvo Clause in Mexico After the NAFTA," St. Mary's Law Journal, Vol. 25, 1993-1994, página 1185.
- <sup>41</sup> Lizárraga Morales, Omar. "Immigration and Transnational Practices of U.S. Retirees in Mexico. A Case Study in Mazatlán, Sinaloa and Cabo San Lucas, Baja California Sur," en Migración y Desarrollo, Universidad Autónoma de Sinaloa, 2008, p105.
- <sup>42</sup> *Ibíd.*, p103.
- <sup>43</sup> Es interesante notar que California excluye desarrollos internacionales de su definición de "extranjero", limitándola a desarrollos inmobiliarios de fuera del estado que se promocionan dentro del estado. De esta manera, un proyecto en Hawái es considerado "extranjero" mientras que uno en México no. Comunicación personal, Juan Zúñiga, abril 2010.

## Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

28

- <sup>44</sup> Desarrollos Punta La Paz, S de RLI. de C.V.
- <sup>45</sup> Comunicación personal, Enrique Ledesma, Director, Residentes en el Extranjero, PROFECO, 12 de marzo, 2010.
- <sup>46</sup> Wagner.
- <sup>47</sup> Arizona Department of Real Estate. *Buying Real Estate in Mexico: A Consumer's Guide*, Phoenix, Arizona, 2005, p7.
- <sup>48</sup> Taub, Eric. "Now Easier for U.S. Residents to Buy in Mexico," *Los Angeles Times*, 17 de mayo, 1998.
- <sup>49</sup> Tedeschi, Bob. "In Mexico, Loans without Borders," *New York Times*, 30 de julio, 2006, <http://www.nytimes.com/2006/07/30/realestate/30mort.html?pagewanted=print>.
- <sup>50</sup> Miller, Matthew. "Cross Border Mexican Mortgage Financing Gaining in Popularity," 12 de marzo 2009. [http://www.loscabosguide.com/mortgageloans/mexico\\_mortgage\\_financing.htm](http://www.loscabosguide.com/mortgageloans/mexico_mortgage_financing.htm).
- <sup>51</sup> Comunicación personal, Susan Fogel, Marzo 2010.
- <sup>52</sup> Comunicación personal, Juan Zúñiga, Abril 2010.
- <sup>53</sup> *Ibidem*.
- <sup>54</sup> Parks, Ken. "Mexico's Top Bank Upbeat On Vacation Homes As Loans Grow," *Banderas News* (publicado originalmente a través del Dow Jones Newswire), 13 de noviembre, 2009 <http://www.banderasnews.com/0911/re-bbva13.htm>.
- <sup>55</sup> Linda Neil, *The Settlement Company*, La Paz, BCS, Mexico, marzo 2010.
- <sup>56</sup> *International Property Journal*. "Mexico cracking down on capital gains tax," 25 de febrero, 2010, <http://www.internationalpropertyjournal.com/blog/2010/02/25/112-mexico-cracking-down-on-capital-gains-tax.html>.
- <sup>57</sup> *Ibid*.
- <sup>58</sup> Rosales, Eduardo. "New Capital Gains Tax regulations in Mexico," *Baja Times*, febrero 2010.
- <sup>59</sup> Comunicación personal, Sandra Guido, enero 2010.
- <sup>60</sup> Kaufman, Joanne. "Vacation Homes: Seeking Birds, Not Birdies," *The New York Times*, 6 de octubre 6, 2006.
- <sup>61</sup> Del Rosso, Laura. "WTTC: Long Term Outlook is strong for Mexico Tourism," en *Travel Weekly*, 12 de agosto, 2009.
- <sup>62</sup> Bajo las leyes de los EE. UU. un fideicomiso se define como un "fondo extranjero", lo cual significa que los contribuyentes estadounidenses deben presentar el formato 3520 del IRS cuando establecen por primera vez un fideicomiso y el fideicomitente de este fondo extranjero también debe llenar un formato 3520A anualmente a partir de ese año en adelante.
- <sup>63</sup> BBVA Bancomer, *Situación Inmobiliaria México*, septiembre 2007, [http://www.bancomer.com/salaprensa/cornu\\_comup\\_091007.html](http://www.bancomer.com/salaprensa/cornu_comup_091007.html).
- <sup>64</sup> <http://www.coastal.ca.gov/ccatc.html>.
- <sup>65</sup> Wagner.

## *Apéndice A*

### *Recomendaciones para los desarrolladores inmobiliarios y los legisladores locales, estatales y federales*

Con base en el estudio sobre las preferencias y percepciones de los jubilados estadounidenses realizado recientemente por la International Community Foundation, presentamos las siguientes recomendaciones y consideraciones clave para los actuales y futuros desarrollos inmobiliarios en las comunidades ubicadas en la costa de México:

1. **Los ayuntamientos y/o funcionarios de los gobiernos estatales de México deberían considerar seriamente exigir que los desarrolladores inmobiliarios salvaguarden los depósitos de los compradores en cuentas de depósito en garantía, impidiendo el uso de dichos fondos hasta que concluya la construcción de los desarrollos inmobiliarios. Estas medidas reducirían dramáticamente el número de proyectos inmobiliarios inconclusos que se encuentran a lo largo de las costas de México y minimizarían el número de inversionistas estadounidenses y canadienses descontentos.** Esta opción podría requerir un cambio en las leyes que regulan la actividad inmobiliaria debido a que la legislación no contempla las cuentas de depósito en garantía.
2. **En las zonas costeras, los corredores con vista al mar y el acceso a las playas son de gran importancia para los retirados estadounidenses, por lo que los legisladores locales y estatales deberían realizar acciones para proteger dichos accesos y corredores. La Comisión Costera de California (California Coastal Commission) y las leyes como la California Coastal Act podrían servir como base para comenzar a regular estos aspectos. (64) También es importante reconsiderar el énfasis que se ha dado a la construcción de campos de golf como atractivo principal en los desarrollos inmobiliarios, o por lo menos, contemplar su riego con agua reciclada.**
  - a. El golf no es la razón principal por la que los retirados estadounidenses viajan a las comunidades costeras de México.
  - b. Entre los residentes encuestados, los jubilados estadounidenses indicaron que prefieren observar aves que jugar golf.
  - c. La falta de agua es un problema en muchas comunidades localizadas en las costas de México y los campos de golf consumen grandes cantidades del vital líquido.

3. **Promover políticas para el uso de suelo que permitan a los jubilados “envejecer en su hogar”.** La mayoría de las comunidades para el retiro en México, como algunas en los Estados Unidos, no cuenta con reglamentos que tomen en cuenta que las necesidades cambian a medida que las personas envejecen. Algunas de las deficiencias actuales incluyen:
  - a. Una falta de consideraciones en el diseño de las residencias para que éstas puedan adaptarse a las diferentes etapas de la vida de las personas.
  - b. Una preferencia a los automóviles como principal medio de transporte.
  - c. Falta de apoyo comunitario para desarrollar reglamentos de uso de suelo que fomenten la creación de espacios seguros para caminar.
  - d. Banquetas inseguras que incrementan los riesgos de tropiezos y caídas.
  - e. No se fomenta ni se facilita el tránsito a pie.
  - f. Una separación rígida entre uso residencial, comercial y recreativo en las comunidades.
  - g. El inadecuado diseño de las calles obstaculiza la movilidad.
  - h. Existe poca conectividad entre los diferentes medios de transporte.
  
4. **Considerar un incremento el impuesto predial para poder cubrir la creciente demanda de infraestructura de las comunidades en las costas de México.** La mayoría de los retirados estadounidenses estarían dispuestos a pagar impuestos adicionales si el gobierno municipal les garantiza que contarán con infraestructura y servicios básicos, incluyendo servicio continuo de agua, calles pavimentadas, reducción de baches y recolección de basura.
  
5. **En el marco del TLC, los legisladores mexicanos deberían considerar excepciones a la Cláusula Calvo cuando las ventas de propiedades en México se inicien en otro país como los Estados Unidos o Canadá, y cuando en dichas ventas estén involucrados adultos mayores y exista el potencial de cometer abusos económicos en su contra.**
  
6. **Con el creciente número de residentes estadounidenses que en la actualidad buscan créditos hipotecarios para la compra de bienes raíces en México, existe la necesidad de ofrecer protección a los posibles compradores estadounidenses que buscan financiamiento para adquirir su propiedad, proporcionándoles información completa sobre los riesgos y límites a los recursos legales en los Estados Unidos.** Dicha información debe ser obligatoria en todos los materiales y anuncios publicitarios distribuidos y/o publicados en los Estados Unidos así como en toda la documentación que se entrega a residentes estadounidenses cuando tramitan un crédito. Con la

reciente aprobación de la Ley 3217 por el Senado de los EE. UU. y la Ley 4713 por el Congreso de los EE. UU. a través de las cuales se reglamentó, entre otras cosas, la creación de la Agencia de Protección Financiera para el Consumidor (Consumer Financial Protection Agency), se espera que cuando este organismo inicie operaciones, amplíe sus facultades para regular los productos financieros hipotecarios que se ofrecen a los residentes de EE. UU. para la compra de propiedades en el extranjero incluyendo a México.

7. **Los Departamentos de Bienes Raíces de los gobiernos estatales en los EE. UU. deberían considerar penalidades legales y/o financieras más estrictas para las empresas que usen publicidad engañosa cuando anuncien propiedades en el extranjero en dichos estados y que resulten en abusos a los adultos mayores.**
8. **Limpiar las comunidades costeras de México.** La basura es vista por los retirados estadounidenses como el aspecto más desagradable de su vida en la playa. Los funcionarios gubernamentales y los desarrolladores inmobiliarios deben hacer un mayor esfuerzo para hacer de la recolección de basura y la educación ambiental sus principales prioridades si desean que México se mantenga como uno de los destinos favoritos para el retiro de los estadounidenses.
9. **Las consideraciones ambientales también son importantes.** La mayoría de los retirados jubilados encuestados no tuvieron opciones para la elección de viviendas ecológicas cuando adquieren su residencia para el retiro en México, ni cuentan con la posibilidad de reciclar sus desperdicios.
10. **Las consideraciones de salud también deben de integrarse al diseño de las comunidades para el retiro enfocadas a jubilados estadounidenses que se construyan en el futuro, poniendo énfasis en ofrecerles la opción de “envejecer en su hogar”.**
11. **Regular las buenas prácticas inmobiliarias, usando recursos que ya han sido publicados como la “Guía del Desarrollador para el Desarrollo Costero Sustentable en Baja California Sur,” el “Modelo para un Turismo Sustentable en el Noroeste Costero de México,” y el nuevo plan de desarrollo urbano de Quintana Roo como base para crear nuevas leyes.** A nivel estatal, algunas dependencias gubernamentales están tomando el liderazgo mediante la legislación de mejores prácticas sobre desarrollo. En el 2009, el gobierno estatal de Baja California Sur publicó una guía de desarrollo que describe las mejores prácticas en el turismo y el desarrollo inmobiliario en las zonas costeras; el gobierno del estado de Quintana Roo se encuentra por terminar su plan de uso de suelo el cual incorpora lineamientos para construcciones “verdes”. Los legisladores deberían revisar dichas publicaciones y convertirlas en leyes para las comunidades costeras de México.

## Apéndice B

*Recomendaciones para los retirados que se encuentran considerando adquirir bienes raíces en México en con base en la retroalimentación y comentarios de otros jubilados estadounidenses que ya han adquirido propiedades en comunidades costeras::*

1. Haga la tarea antes de comprar. Familiarícese con la legislación y los reglamentos mexicanos, los cuales son muy distintos a las leyes en los Estados Unidos. No se debe asumir que las leyes en México son iguales en todos los estados, ya que al igual que en los EE. UU. la legislación y los costos de escrituración varían por estado.
2. Asegúrese de haber recibido toda la información pertinente con respecto a la propiedad que está por adquirir, incluyendo la constancia de libertad de gravamen, el comprobante de pago del impuesto predial, la documentación sobre el régimen de propiedad en condominio, e información sobre demandas legales o cualquier otra acción legal que podría afectar la propiedad del inmueble.
3. Para evitar posibles problemas legales en las áreas costeras, es importante asegurarse que la propiedad que se planea adquirir es un desarrollo que cumple con lo estipulado en la Ley General de Vida Silvestre en materia de protección a los manglares.
4. Haga varios viajes al destino de retiro elegido antes de tomar la decisión final de comprar.
5. No intente hacer los tratos usted solo. Contrate los servicios de promotores de bienes raíces mexicanos y estadounidenses certificados, abogados y contadores.
6. Adquiera un seguro de título de propiedad. Asegúrese que el vendedor es el verdadero dueño de la propiedad.
7. Solicite que toda la documentación sea traducida al inglés y léala cuidadosamente. (1)
8. Si va a efectuar un pago, solicite que el dinero sea depositado en una cuenta de depósito en garantía de un tercero, neutral a la transacción de compra venta.

Tendencias sobre la vivienda y los bienes raíces entre los estadounidenses que se retiran en las comunidades costeras de México

33

9. Si es usted dueño de una propiedad en la costa de México a través de la figura del fideicomiso, debe reportarlo al Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) para evitar multas fiscales. Para mayor información sobre las reglas del IRS sobre los requisitos para reportar fideicomisos en el extranjero, favor de consultar:  
<http://www.irs.gov/businesses/international/article/0,,id=185295,00.html>
10. Como en cualquier país, incluyendo el suyo, si algo parece demasiado bueno para ser verdad, probablemente no lo es.

<sup>1</sup> Wagner, Denise. "Prime deal, prime debacle for Rocky Point investors: Playa Norte promised seaside dreams; U.S. investors find nightmare," The Arizona Republic, 25 de noviembre, 2007, <http://www.azcentral.com/news/articles/1125rockypoint1125.html#>.